



nöringslivsnytt

ÅLANDS NÄRINGSLIV

**Sommarlovsentreprenörer
även sommaren 2014**

**En attraktiv stadskärna
drar till sig människor
som en magnet**

**Så värderar man företag
vid generationsväxling**

”Vi bolagiserar kurs- och evenemangsverksamheten vilket gör att vi kan fokusera ännu mer på den”

”Det är mycket vanligt att en säljare värderar sitt företag högt”

”Ålands Näringsliv engagerar cirka 70 personer på ideell basis via våra utskott”

”Ökad digitalisering är ett fokusområde inom Ålands Näringsliv under 2014”

DESIGN, PRINT & WEB

En komplett kommunikationsbyrå.
Se vad vi kan på www.strax.ax

strax

Ledare



Dags att involvera den privata sektorn mera

2014 kommer att bli ett annorlunda år för Ålands Näringsliv. Vi bolagiserar kurs- och evenemangsverksamheten vilket gör att vi kan fokusera ännu mer på den.

Fortsättningsvis kommer medlemmarna i Ålands Näringsliv att få rejäla rabatter på kurserna och självklart ordnar vi kurser med fokus på er. Minns också att vi kan ordna utbildningar på begäran. Exempelvis om du driver ett mindre bolag med ett fåtal anställda och vill höja deras försäljningskompetens. Säkert finns det fler mindre företagare i samma situation? Där kan vi ordna en gemensam

kurs, vilket blir billigare för alla inblandade. Hör av er till Dan Andersson för en diskussion.

Ålands Näringsliv skickade ett öppet brev strax innan jul där vi uttryckte en oro för att det offentliga konkurrerar med privata alternativ. Brevet fick stort genomslag i medierna och från medlemmar i den privata sektorn har vi fått enbart positiva kommentarer på vårt utspel. Det offentliga har däremot varit oförstående och mycket kritiska till vårt brev.

Ålands Näringsliv tror inte att det finns en politisk målsättning eller ambition att förstatliga det privata näringslivet. Istället tror vi att det handlar om kreativa lösningar på en snävare budgetram som gör att det offentliga beger sig på utflykter i det privata näringslivet. Ser man enbart till sin delbudget kan det verka klokt att erbjuda tjänster för att få intäkter till verksamheten. De vidare konsekvenserna blir däremot mer allvarliga.

Huvudpunkten i brevet är att offentliga utflykter till näringslivet tränger ut privata alternativ. Det leder också till högre kostnader vilket glöms bort i sammanhanget. Milton Friedman spred uttrycket "there are no such thing as a free lunch" (det finns inga gratis luncher). Med det menade han att det alltid finns en kostnad, trots att den direkta kostnaden flyttas från brukaren av tjänsten. Någon ska bekosta arbete, lokaler och administration. Om finansieringen flyttas till det offentliga blir det i slutändan skattebetalaren som står för notan. Dessutom finns ytterligare en kostnad i varje arbetstillfälle och in-tjänad euro som tas bort från den privata sektorn, i form av ökad arbetslöshet och minskade skatteintäkter.

Ålands Näringsliv är naturligtvis alltid på den privata sektorns sida och vi arbetar för att våra medlemmar ska öka sin konkurrenskraft och utveckla sin verksamhet. Det arbetet blir extra viktigt under 2014. Välkommen att följa oss på www.naringsliv.ax.

ANDERS EKSTRÖM, VD – anders.ekstrom@naringsliv.ax

Innehåll

Ledare.....	3
Värdering av företag	4
Höstmötet 2014	6-7
Ungt entreprenörskap.....	9
Kollage från UF-mässan	10
Notiser.....	12
Attraktiva City Mariehamn.....	13

Ansvarig utgivare
Anders Ekström
Ålands Näringsliv, Nygatan 6,
AX-22100 Mariehamn
www.naringsliv.ax,
anders.ekstrom@naringsliv.ax

Annonsering:
Pia Karlsson,
tel. 525 868, pia@strax.ax

Layout och produktion:
Strax Kommunikation
Tryck: Mariehamns Tryckeri

Värdering av företag

= indikation på försäljningspriset

Generationsväxling och överlåtelse av företag är något som förväntas ta fart även här på Åland under den närmaste tiden.

Det betyder att uppskattningsvis 10–20 åländska bolag per år under den närmaste 5-årsperioden borde hitta nya ägare eller på annat sätt förändra sin verksamhet. I det sammanhanget blir det nästan alltid frågan om vad företaget i fråga är värt. Om det är frågan om generationsväxling mellan föräldrar och barn är prisfrågan inte lika het som t.ex. när ett företag säljs på fria marknaden. Nedan kommenteras främst den sistnämnda situationen. Värderingen är en indikation på i vilken storleksordning försäljningspriset bör ligga. Man bör dock komma ihåg att det som i slutänden avgör priset alltid är hur mycket en köpare är beredd att betala. Dessutom finns många faktorer som ska bedömas och som i sin tur kan påverka priset. Bolagets framtida framgång på marknaden är en sådan.

– Det är mycket vanligt och även naturligt att en säljare värderar sitt företag högt. Man tar vanligen med många faktorer i beräkningen som t.ex. en köpare inte direkt lägger värde på. Det är också orsaken till att många företagsöverlåtelser på Åland drar ut på tiden.

Här följer en liten översikt av hur företag kan värderas utgående från fakta i form av respektive bolags årsredovisning samt prognoser.

Du kan läsa mer om generationsskiftet på vår hemsida www.naringsliv.ax eller ta kontakt med oss på telefon 018 – 29 029.

desto högre multipel, ju mindre och mer ägarberoende bolag desto lägre multipel.

– Många småföretagare och entreprenörer jämför ofta sitt icke-noterade bolag med ett börsbolag när multipeln ska räknas fram. Börsen är likvid och säljer du börsaktier är pengarna på kontot på tre dagar. När du säljer ett icke-noterat bolag handlar det många gånger om kanske 6–12 månader. Det är en riskpremie som vanligtvis ger de onoterade bolag en lägre multipel.

Värdering av kassaflöde

I kassaflödesvärdering prognostiseras i stället den framtida resultat- och balansräkningen baserat på historisk data.

Det gäller hur kassaflödena ser ut de kommande fem åren eller ännu längre fram. Sedan nuvärdesberäknas kassaflödet för respektive år till vad det skulle vara värt på värderingsdagen. Som diskontingsfaktor används oftast ett vägt genomsnitt av räntan på räntebärande skulder och vad en ny ägare vill ha eller kräver i avkastning på köpeskillingen.

– Visst tar man hänsyn till de historiska resultaten i bolaget, men det är det framtida kassaflödet som ska betala tillbaka en köparens investerade kapital. Därför har kassaflödesmetoden blivit den mest vanliga värderingsmodellen under senare tid.

Framtiden det svåra

Avslutningsvis vill jag lyfta fram betydelsen av framtiden och de olika situationer som kan uppstå vid överlåtelse av ett företag. Att ett företag har gått bra och lyckats på sin marknad kan bero på många saker, t.ex. en dynamisk och driftigt ägare som nu ska träda tillbaka. Är det då rimligt att anta att köparen har liknande egenskaper och lyckas lika bra? Samtidigt kan det vara så att ett företag och dess ägare kommit till en punkt där man inte längre har framgång på marknaden och där en köpare med nya fräscha tankegångar och metoder kan lyfta företaget till nya höjder. Av dessa orsaker är också begreppet goodwill som ofta förekommer i sällsammanhang något man mycket kritiskt borde bedöma. För ett välfungerande och lönsamt bolag kan det vara mycket motiverat men inte annars. Just detta är exempel på bedömningar som kan vara svåra att få fram av siffror och bokslut och som mera handlar om möjligheten att förutse hur marknaden och den egna affärsidén utvecklas. Det gör företagsvärderingen svårare men samtidigt också mera mänsklig och levande.

JAN-ERIK RASK – Nordea Åland





Höstmötet 2014

Ålands Näringsliv höll traditionellt höstmöte torsdagen den 28 november på restaurang Indigo.

Styrelsens ordförande Peter Wiklöf återvaldes och de nya styrelsemedlemmarna Björn Kalm och Ronny Isaksson invaldes istället för Trygve Eriksson och Dick Sirén som hade avböjt omval. Det bildades också ett nytt utskott inom Informations och kommunikationsteknik (IKT). Utskottet passar väl in i Ålands Näringslivs nya fokus på ökad digitalisering och tanken är att samla branschen under föreningens vingar. Landskapsregerings satsning på den digitala agendan kommer också att aktualisera den digitala utvecklingen och där behöver Ålands Näringsliv vara på tårna.

Höstmötet innehöll även en presentation av verksamheten från vd. Ålands Näringsliv planerar två större projekt i syfte att höja försäljningen bland våra medlemsföretag. De står närmare beskrivna i notiserna. Tyvärr saknas det i dagsläget möjlighet till finansiering via strukturfonderna, varvid genomförandet ej kan komma igång förrän under senare delen av 2014.

Höstmötet informerades även om Ålands Näringsliv organisationsförändring under 2014, då kurs- och evenemangsverksamheten flyttas till ett servicebolag. Det särskiljer föreningens näringsverksamhet och ska i förlängningen leda till bättre service och kursutbud för våra medlemmar. Under 2014 kommer föreningen även att införa ett nytt telefonväxelsystem, vilket ska öka tillgängligheten för medlemmarna och minska kostnaderna på sikt.

Slutligen fastställde höstmötet medlemmarna i utskotten. Ålands Näringsliv engagerar cirka 70 personer på ideell basis via våra utskott. De utgör en viktig del av föreningens förmåga att ge kompetenta remissvar samt att hålla oss ajour med vad som händer i det åländska näringslivet. Branschernas kunskap är imponerande och oerhört betydelsefull för vårt näringsliv.

Vårnämnden planeras hållas i maj och vi har även planer på att ordna en talka på Bergkulla. Väl mött under våren.

ANDERS EKSTRÖM – anders.ekstrom@naringsliv.ax

Styrelseledamöter

Ordf. Peter Wiklöf
Ålandsbanken, 2014–2015 (återval)
Johanna Boijer-Svahnström
Viking Line, 2014–2015 (återval)
Ann-Louise Djupsund
Hotell Arkipelag, 2013–2014
Ronny Isaksson
Sparhallen/Maxinge, 2014–2015 (nyval)
Björn Kalm
Optinova, 2014–2015 (nyval)
Mikael Lundell
Fma Mikael Lundell, 2013–2014
Nina Nyman-Johansson
AB Lantbruk, 2013–2014
Tony Saarinen
Transmar, 2013–2014
Pernilla Söderlund
Mariehamns Bokhandel, 2014–2015 (återval)

Arbetsmarknadsutskott

Per Lycke – Optinova
Johanna Backholm – Paf
Anne-Christine Silander – Alandiabolagen (ny)
Linda Lund – Ålandsbanken (ny)
Lasse Karlsson – Rederi Ab Eckerö
Inka Huttunen – CarusPBS (ny)
Dan Andersson – Ålands Näringsliv

Bygg- & Industriutskott

Mikael Lundell – Styrelserepresentant
Mikael Aaltonen – Goodtech
Åsa Dahlman – Dahlmans
Jan-Erik Eklund – Eklunds Fastigheter
Ulf Hagström – HP Kyl & Värme
Susanne Henriksson – VVS Kylcenter

Lagutskott

Petra Sjöstrand – Widmans
Hanna Ekholm – Ålandsbanken
Dan Karlsson – DKCO
Tony Wingert – Uotila & Mattsson
Bodil Wiklund – Alandia Bolagen
Anders Ekström – Ålands Näringsliv

Handelsutskott

Nina Nyman-Johansson – Ab Lantbruk
Sven Westergård – Håwe
Bengt Johansson – Strax
Björn Wennström – Maxinge (ny)
Sverker Jansson – Firma Erik Mattsson
Pernilla Söderlund – Mariehamns Bokhandel
Patrik Törnroos – Byggvaruhuset

Logistikutskott

Henrik Lundberg – Posten Åland
Johanna Boijer-Svahnström – Styrelserepresentant
Olof Karlsson – Ålands Fiskförädling
Tomas Karlsson – Eckerö Linjen
Tony Saarinen – Transmar
Otto Hojar – Visit.ax

Turism- & Restaurangutskott

Ann-Louise Djupsund – Styrelserepresentant
Susan Andersson – Edens stugor
Hubertus von Frenckell – Käringund Res. & Conf.
Stig Grönlund – Restaurang Indigo
Maria Mäntylä – Havsvidden
Dennis Jansson – Ångbåtsbyggans Äventyrsgolf
Patrik Larsson – Larssons vattensport
Maria Hellman-Aarnio – Eckerö Linjen (ny)

IKT-utskott

Daniel Dahlén – Ålcom
Carina Söderlund – Strax Kommunikation
Janne Englom – Consilia
Peter Granholm – Pedago
Anders Rundberg – CarusPBS
Andreas Perjus – PAF
Niclas Södergård – Crosskey
Anders Ekström – Ålands Näringsliv

Maskinentreprenörerna

Bo Jansén – Bergsprängaren Bo Jansén
Ture Eriksson – Varggropens Sand Ab
Roger Jansson –
Kim Wahlsberg – Firma Kim Wahlsberg
Tore Karlsson – Åkeri Söderström & Karlsson
Lillemor Eckerman – Karlssons Gräv Ab
Anders Ekström – Ålands Näringsliv

CityMariehamn

Peter Enberg – Klipp upp
Pernilla Söderlund – styrelserepresentant (ny)
Susanne Fagerström – Varuhuset Zeipels
Dennis Jansson – Mariepark
Magnus Karlsson – Citylivs
Eva Karlsson – Cityblommor
Nina Bengtsson – Sittkoff Galleria
Petri Carlsson – Mariehamns stad
Edgar Vickström – Mariehamns stad
Sirikka Wegelius – Mariehamns stad
Tina Biskop – Wiklöf Holding
Anncatrin Kytömäki – Eriksson Capital
Dan Backman – Ålands landskapsregering

7.45

Nytt år, nya tider

Rosella – såklart!

KI 7.45 – alla dagar!

Nu är det möjligt att åka med Rosella till Kapellskär **kl 7.45** och **18.30** alla dagar, även söndagar! Rosella tar er hem **kl 14.45** eller **20.00** alla dagar. Enkel turlista att komma ihåg. Under högsäsong och vissa storhelger går Rosella sex turer, se turlistan på www.vikingline.ax/turlista.

Hytt eller konferens ombord

Rosella har både konferensrum och hytter ombord. Bland våra flexibla konferensrum hittar ni helt säkert ett lämpligt alternativ när det är dags att konferera ombord. Vi erbjuder även företagare att hyra företagshytt på årsbasis, lugnt och skönt med egen hytt med wifi-uppkoppling. Intresserad? Hör av er till oss.

Tanka rätt

I Viking Buffet hittar du delikatesser av alla de slag. På 20-turen från Kapellskär och hela söndagarna serverar vi det populära **Grill & Stekbordet** i Bistro Buffén där du äter och dricker så mycket du vill. Vi serverar olika sorters kött, såser, olika sorters potatis och olika sallader samt andra passande tillbehör enligt dagens råvaror. Glass till efterrätt. Drycker ingår som vanligt i buffén.

Pris för Grill & Stekbordet vid förhandsbokning är **16,50 €** för vuxen, **8,00 €** för 12–17 åringar och **5,50 €** för barn 6–11 år.

Välkomna ombord på M/S Rosella!

TIPS!

Köp Årskort, lönar sig för dig som åker ofta!

VIKING LINE
vikingline.ax

Här finns
dina kunder!



Annonsera och nå 10 000 hushåll!

När du annonserar i Ålandstidningen når du närmare 10 000 hushåll som har valt att betala för att få sin tidning som är efterlängtat. Inget annat medium har sådan genomslagskraft som en annons i dagstidningen.

ÅLAND
www.alandstidningen.ax



Catering

- Vi fixar stora fester eller lite enklare företagsevent.
- Allt från matiga sallader till tre-rätters middagar.
 - Vi ordnar allt från lokal, glas & porslin till dukar och personal.
 - Eller kanske ni vill ha maten levererad till företaget?

Kontakta oss gärna om du vill veta mer om vår catering eller vill ha ett offertförslag.

Lene-Maj med personal
Tel: +358(0)18 23 077. Mobil +358 457 52 43 936
info@delicatessen.ax • www.delicatessen.ax

Delicatessen

i Sittkoff Galleria • Mariehamn

Vi gör varje dag lite godare



Ungdomar mellan 15–19 år kan bli sina egna chefer i sommar!

Ålands Näringsliv kommer även nästa sommar att driva Sommarlovs-entreprenörer. Där får ungdomar mellan 15 och 19 år möjlighet att skapa sitt eget sommarjobb genom att prova på att vara egen företagare under sommarlovet.

Deltagarna får chansen att utifrån sina idéer skapa det perfekta sommarjobbet och tjäna pengar på sitt eget arbete. Dessutom går man igenom företagandets grunder och får kontakter och möjlighet att nätverka med befintliga entreprenörer och personer ifrån det åländska näringslivet.

Konceptet

Konceptet syftar till att stimulera ungdomar till att utveckla sina entreprenöriella egenskaper genom att låta dem skapa sitt eget sommarjobb. Konceptet hjälper och inspirerar ungdomar till att prova på att driva sitt eget företag. Med stöd av rådgivare plus en introduktion i företagandets grunder får ungdomarna hjälp att hitta och utveckla sin egen drivkraft, chansen att förverkliga en egen företagsidé samt att tjäna sina egna pengar på sitt eget arbete.

Målsättning med konceptet är att det ska medverka till att:

- Utveckla åländska barn och ungdomars kreativitet, företagsamhet och entreprenörskap.
- Ge skolungdomar insikter i näringslivets och arbetslivets villkor.
- Få unga människor mer företagsamma och att tro på sig själva och sitt entreprenörskap.
- På sikt skapa nya företag på Åland.

Exempel i från 2013

Förra sommaren drev Ålands Näringsliv Sommarlovs-entreprenörerna för första gången. Då deltog 18 ungdomar och sammanlagt drev de 12 olika företag under sommarlovet. Exempel på företag som drevs 2013 är försäljning

av snacks och dricka i bilköerna till färjorna, försäljning av bröd, kakor och bullar, både i småbåtshamnen och med hemleverans, måleriarbete, seglarskola, gör din egen smoothie, snigelplockning, café med mera.

För att läsa mer om vad de gjorde 2013 så titta in på www.sommarlovsentreprenorer.ax. Där kommer du också att hitta information om när 2014 års ansökningstid öppnar.

Sommarlovsentreprenörer erbjuds:

- Utbildning i företagandets grunder.
- Vägledning och experthjälp såväl före som under sommaren.
- Startstipendium för att komma igång med sin verksamhet.
- Kontakter till företag och redan etablerade entreprenörer.
- Insikter och praktisk erfarenhet av företagande, ekonomi, lagstiftning, marknadsföring, försäljning, affärs-idéarbete etc.
- Stöd ifall de vill driva sina affärsidéer vidare.

Så alla ungdomar som vill testa på att vara företagare ensam eller tillsammans med någon annan, och som vill tjäna sina egna pengar samtidigt som man själv får bestämma när var och hur man jobbar, sök till Sommarlovsentreprenörer 2014. Ansökan öppnar på www.sommarlovsentreprenorer.ax i vår!

THERESE LING – therese.ling@naringsliv.ax

UNGT
entreprenörskap





Kollage från UF-mässan i Sittkoffs den 23.11

UF-företagande är ett utbildningskoncept som ger gymnasieelever möjlighet att utveckla sin företagsamhet, kreativitet och sitt entreprenörskap. Under ett läsår driver de ett företag från början till slut. De får ledning av UF-lärare ifrån Ålands gymnasium samt att de har en mentor från näringslivet. De kan välja att starta företaget i grupp eller enskilt.

Den 23 november var Ålands Näringslivs projekt Ungt Entreprenörskap med och ordnade en UF-mässa i Sittkoff Gallerian. Om ni missade den så får ni en ny chans i vår, den 22 mars blir det en ny mässa i Sittkoffs. Om ni vill ha koll på vad UF:arna gör innan dess så är ett tips att gilla facebooksidan UF-företagande på Åland. Där får du uppdateringar om aktuella händelser och event.

THERESE LING – therese.ling@naringsliv.ax

Sätt piff på kontoret med nya gardiner!



Behöver ni nytt tyg på stolarna så fixar vi det också.

SVRRANS
INSPIRATION & GLÄDJE TILL HEMMETS ALLA RUM

Vi har flyttat in till stan och finns nu på Simonsgränd (gränden mellan Alko och Hesburger).



»IBLAND VILL MAN PRATA MELLAN FYRA ÖGON«

Att ha ett modernt tryckeri i närheten har sina fördelar. Du kan till exempel titta in till oss när du vill. Med egna ögon ser du möjligheterna som den moderna digitala tryckpressen ger. Vi kan visa exempel på tryckkvalité och nyttan att få allt tryckt, buntat och etiketterat i ett svep. Och dessutom levererat inom ett dygn om det brinner i knutarna. Närhet är bra.

m.t MARIEHAMNS TRYCKERI AB



Vikingagränd 2A • Tel: +358 (0) 18 19 755 • www.mtryck.ax • E-post: info@mtryck.ax

FÖR ÅLÄNSKA UPPLAGOR



After Work kryssning alla fredagar

Starta helgen med god mat, nöje och shopping till härliga sjöpriser. Resan startar bekvämt med Williams Buss från Bussplan kl. 17.20. Ät gott i vår trivsamma à la carte restaurang och njut av underhållningen i baren med våra duktiga kryssningsvärdar. Välkommen ombord!

Pris **32 €**/person

I priset ingår bussresa Mariehamn–Eckerö t/r, båtresa med Eckerö Linjen t/r, två rätters à la carte samt underhållning ombord.

ECKERÖ LINJEN

Bokning och information: tel. 28 000.
www.eckeroelinjen.ax

Ökad digitalisering

är ett fokusområde inom Ålands Näringsliv under 2014. Vårt interna projekt fokuserar på att få igång webbhandeln bland våra medlemmar, vilket bör öka omsättningen i företagen. Det är vår övertygelse att en stor del av konsumtionen finns på nätet i dag, varvid man som företagare missar en stor del av varu- och tjänstehandeln om man inte har öppnat sitt eget "digitala skyltfönster". Ser vi framåt kommer näthandels betydelse att öka. Därför måste vi komma igång med detta nu. Vårt projekt ska fokusera på ett antal företag som ska komma igång med näthandel. Inom projektet ska vi också ordna föreläsningar, kurser och workshops som kan vara öppna för medlemmar i Ålands Näringsliv. Är du intresserad av att delta i digitaliseringsprojektet kan du e-posta anders.ekstrom@naringsliv.ax



Serviceutveckling

är ett ständigt återkommande tema för alla verksamma företagare i detaljhandeln. Ålands Näringsliv planerar starta ett projekt riktat mot våra medlemmar. Tanken är att höja servicenivån bland anställda (och ägarna) något som leder till mer nöjda kunder och ökad försäljning. Våra medlemmar inom detaljhandeln kan delta i projektet, vilket gäller både försäljare av varor och tjänster. Det kommer förstås att bli en del kostnader för deltagarna, men dessa ska i stort sett utgöras av egen tid som man lägger ned genom att delta i utbildningen. Projektet kommer att rikta in sig på detaljhandelsföretag på hela Åland. Är du intresserad av att delta i detta projekt kan du e-posta ewa.danielsson@naringsliv.ax



Projektavslut för Projekt.ax

Projekt.ax avslutades den 31.12.2013. Projektets målsättning att medverka till att minska problem som på något sätt anknyter till Åland och .ax-domänen på Internet har uppnåtts bl.a. genom att öka synligheten bland åländska företag på Internet. Fler företag har genom projektet skapat nya kartpunkter på Google Maps och egna företagssidor på Facebook. Projektet har även medverkat till att samlad information om .ax-domänen finns på www.whois.ax både på svenska och engelska och att en whois-databas finns upprättad för tjänsteleverantörer utifrån kan användas för att verifiera .ax-domänerna. Fortfarande finns s.k. geotargeting-problem knutna till Åland som projektet inte kunnat lösa, men där den s.k. "AX Task Force" tar vid genom resurser från Ålands landskapsregering.

Gatuprogram för Mariehamns centrum

I Handlingsprogrammet 2012 för Ett livskraftigt centrum för Mariehamn ingick förslag på att staden i samråd med fastighetsägare gör en översyn av möblering, skyltning och annat som gör gaturummen trivsamma. En arbetsgrupp tillsattes och har med hjälp av Studio Ö gestaltat fyra fokusområden i stadens absoluta centrum. Dessa fyra utgör tydliga projekt som kunde genomföras i olika etapper, som samprojekt mellan City Mariehamn, fastighetsägare och staden. Detta är ett nytt arbetssätt, som kräver ett nytt sätt att tänka och en stark gemensam vilja. Läs mer på projektets hemsida www.centrum.ax

Attraktiva City Mariehamn

Politikernas engagemang är helt avgörande för hur en stad utvecklas. Så inledde Björn Bergman, vd för föreningen Svenska Stads kärnor sitt föredrag i anslutning till Ålands Näringslivs höstmöte.

Och uttalandet var egentligen ett citat från hur New York Citys politiskt valde borgmästare Michael Bloomberg inledde en konferens för stadskärneutveckling hösten 2013. Att en stadskärna och dess själ är avgörande för en stads utveckling och betydelse vet vem som helst som besökt Manhattan i New York City.

Björn Bergman besökte Mariehamn i och med att centrumsamverkansplattformen City Mariehamn har blivit medlem i Svenska Stads kärnor rf. Björn har erfarenhet från externa köpcentrum, som cityledare och av att ha arbetat inom det kommunala. I kombination med en bakgrund inom marknadsföring har han en stor förståelse för komplexiteten i arbetet med att utveckla städer.

Marknadsmässiga grunder

Under sina år som vd för ett externt köpcentrum var han förvånad över att han aldrig möttes på affärsmässiga grunder. Istället möttes han av inställningen att "du tar våra kunder" och han utmålades som en "bad guy" av de kringliggande orterna, från vilka köpcentret plockade marknadsandelar. När han efter en marknadsföringskampanj för köpcentret väntade på affärsmässiga motdrag så kom de aldrig. Björn Bergman framhöll sedan med glimten i ögat att han egentligen är en "good guy", vilket gjorde att han sex år senare tog klivet och blev cityledare för Malmö Citysamverkan.

Komplexitet i stadsutvecklingsarbetet

Väl på plats i Malmö insåg han att en viss del av kunskapen från köpcentret var direkt överförbart till stadsutvecklingsarbetet. En stor del av arbetet var dock betydligt mer komplext i stadens mångfacetterade intressentstruktur. Han konstaterar att samverkan är ett nyckelord i sammanhanget och en garant för att stadskärnans alla olika funktioner och perspektiv blandas. Under de senaste tio åren har en våg av stadsutvecklingsprojekt gått genom stora delar av Europa. Grundtanken som idag genomsyrar allt fler av dessa projekt är att attraktiva städer lockar till sig talangfulla människor som i sin tur lockar till sig lönsamma företag. Näringslivet bedömer stadskärnans attraktion inför framtida etableringar. Björn Bergman konstaterar vidare att det idag inte räcker för en stad att

enbart utveckla traditionella kärnverksamheter såsom skola, vård och omsorg. Framtida strategiska kärnverksamheter handlar om varumärkesbyggande, som fokuserar på attraktion, uppmärksamhet och upplevelse, enligt studier kring ledarskap i framtidssamhället.

Mariehamns city och själ

Precis så som Manhattan avgör om du gillar New York City avgör Mariehamns centrum om du gillar Mariehamn eller inte. En attraktiv stadskärna är som en magnet. Den drar till sig människor. Ju fler människor desto fler möjligheter för tillväxt, mångfald och välfärd. Människor vill ha bostäder, jobb och mötesplatser. Givetvis finns bra shopping och rikt kultur- och nöjesliv på kravlistan, liksom bra skolor och kommunikationer. Med stolthet och ambition ska vi fånga Mariehamns själ och väcka liv i city.

Stadsutveckling skapar stolthet

År 2013 blev Västerås stad utsedd till "årets stadskärna" av föreningen Svenska Stads kärnor rf. På en resa i november fick Mariehamns stadsstyrelse och styrgruppen för City Mariehamn lära mer om hur Västerås jobbat långsiktigt med centrumutveckling. Engagemanget från politiker och stadens tjänstemän har varit stort och tillsammans med övriga aktörer har man tagit fram långsiktiga planer för stadens utveckling. Bland annat tror man på mer "pang för pengarna" och kraftsamlar och samfinansierar även i citysatsningar. Vi som besökte Västerås såg stoltheten och resultatet av deras arbete. Såväl de som deltog i resan till Västerås som de som lyssnade på Björn Bergman tror jag inser betydelsen av att vara en del av Svenska Stads kärnor rf. Nätverket av städer och den samlade kunskap och källa till inspiration som finns inom föreningen kommer att vara till stor nytta även för Mariehamn.

Den perfekta företagsbilen

Toyota Proace

– lättlastad, bekväm & flexibel

Proace är en mångsidig lätt transportbil med komfort och känsla som en personbil. En bekväm och säker kupé med ett lastutrymme på 5-7 kubikmeter. Den är lätt och flexibel att lasta med stora skjutdörrar på båda sidor och breda dubbeldörrar bak. Maxlasten är 1.145 kg och dragvikten upp till 2 ton. Kort och gott handlar det om att erbjuda högsta komfort, funktion och säkerhet. För vi på Toyota tycker nämligen att yrkesförarna ska ha det bästa som går att få. Finns även med automat.

Hos Toyota finns bilen som du anpassar efter företagets behov

Vår bilkonfigurator är ett smidigt sätt att skapa din egen drömbil. Här kan du välja vilken motor du vill ha, vilken utrustningsnivå som passar bäst och kika närmare på alla tillbehör som får din bil att bli precis som du vill ha den.

Bygg om och anpassa din kombi eller paketbil, du väljer efter dina egna behov. Gå in på www.toyota.se eller www.toyota.fi och kika på hur du "bygger" din egen Toyota.

Öhmans Bil

Bilförsäljning • Service • Reservdelar • Plåtverkstad

www.ohmansbil.ax
www.toyota.fi • www.toyota.se

Lövuddsvägen 3
22 120 Mariehamn
Tel 543 500

Bilförsäljning
Mån – Fre 09.00-17.00
Lör stängt i augusti

Verkstad
Mån – Tor 08.00-16.30
Fre 08.00-15.00

Reservdelar
Mån – Tor 08.00-16.30
Fre 08.00-15.00

Proace



Auris Touring Sports



Verso-S



Premiär i februari 2014:

Uppfräschade Silja Serenade

I huvudrollerna nya, fantastiska Tax Free Superstore, italienska restaurang Tavolàta, moderna spavärlden Sunflower Oasis, trivsamma Grande Buffet och många andra nyheter. Välkommen på En dag i Helsingfors-kryssning med Silja Serenade fr.o.m. februari 2014!

Läs mer från silja.fi | silja.se

SILJA LINE