

# NIORD BLADET



**STÅR BAKOM**  
PLATTFORMEN REVEELS. 12

---

**NYA NIORDBASEN**  
**PÅ PLATS S. 4**

---

**FÖRVALTARE BEFARAR TURBULENS S. 6**



EKONOMFÖRENINGEN  
NIORD 1924-2024

# Föreningsverksamhet – hur attrahera också yngre generationer?

**Förra året firade vi** Niords 100 årsjubileum och ambitionen är att erbjuda nytta, nöje och nätverk i åtminstone lika många år till! För att kunna göra det måste Niord attrahera ekonomkollegor också i framtiden.

För det är ju så att utan sina medlemmar är en förening ingenting. Minskande medlemsantal och svårigheter att attrahera också yngre generationer är utmaningar många föreningar kämpar med. Tyvärr är Niord inget undantag.

Tack vare mängder av medlemsundersökningar vet vi redan att yngre generationer har andra intressen och prioriteringar än tidigare. I en tid där studier, karriär och relationer kräver mycket uppmärksamhet, är man nog med hur man spenderar sin värdefulla fritid. Man vill ha valuta för pengarna, både ekonomiskt och känslomässigt. Vad får jag ut av detta? Vad vinner jag på att engagera mig? Flexibilitet värdesätts och en möjlighet att anpassa sitt engagemang efter sitt eget fullspäckade schema värderas högt.

VAD borde göras? Svaret på den frågan är uppenbar. En förening måste säkerställa att också yngre medlemmar tycker att medlemskapet är värt sitt pris. En stark digital närvaro är ett måste. De aktiviteter som anordnas bör vara tillräckligt relevanta, och de förmåner som erbjuds måste vara tillräckligt lockande.

Visst låter det enkelt? Men HUR förverkliga detta i praktiken? Ja, det är tankenöten många kämpar med att knäcka. Definitivt en aktuell fråga för mig och mina kollegor i styrelsen att fundera på också 2025. Personligen tror jag att mervärdet och förmånerna finns i vår verksamhet. Jag vill jobba för att vi ska bli ännu bättre på att lyfta fram dem. Som den näst största föreningen i förbundet Finlands Ekonomer har Niord en viktig roll i att bland annat bevaka de svenskspråkiga intressena inom förbundet. Också det här vill jag att varenda medlem, äldre som yngre, ska känna till.



Jennifer Nordlund  
Foto: Markku Lempinen / Brand Photo Oy

För att skapa en mer engagerande verksamhet måste vi naturligtvis också lyssna på vad den yngre generationen är intresserad av.

Så nu vill jag rikta mig till dig, kära medlem av yngre åldersgrupp: Varför är Niords medlemskap värdefullt för dig? Hurdan medlemsverksamhet intresserar dig? Vilka tjänster är relevanta just för dig?

Tveka inte att höra av dig till mig eller någon annan av mina kollegor i styrelsen, vi skulle väldigt gärna höra just dina funderingar.

”

*Så nu vill jag rikta mig till dig, kära medlem av yngre åldersgrupp: Varför är Niords medlemskap värdefullt för dig? Hurdan medlemsverksamhet intresserar dig? Vilka tjänster är relevanta just för dig?*

Nästa nummer av  
Niordbladet kommer  
**4 april 2025.**



På omslaget  
Sebastian Mellblom,  
foto Reveel.

## Teaterföreställning, Bröderna Lejonhjärta – Veljeni Leijonamieli

Helsingfors stadsteater



tisdag 1.4  
kl 18.30 – 20.50

Astrid Lindgrens Bröderna Lejonhjärta är en vacker historia om sorg och den växer till ett magiskt fantasyäventyr fullt av mod och hopp. Det är en berättelse om en enorm kärlek som övervinner rädsla och till och med döden.

Fota QR-koden med din telefon och anmäl dig direkt.



All info om anmälan hittar du på [niord.fi](http://niord.fi)



Jenny är Niords nya verksamhetsledare.  
Läs mer på sid. 4



Vid informationsflödets frontlinje.  
Läs mer på sid. 6



Praktisk stipendiat med stor kärlek till hemtrakten.  
Läs mer på sid. 8



### Bokning av Tahko och Himos för vintersäsongen

Fira härliga vinterdagar i våra mysiga stugor! Förutom att åka slalom kan du skida terräng i fina spår, eller i Tahko kan du bowla, simma, köra snöskoter eller t.ex rida.

Bekanta dig med stugorna på vår webbsida, i bilder och med information om utrustning. I priset ingår lakan (sängarna är bäddade när du anländer) och handdukar, slutstädning och två heldags liftkort. Ingen faktureringsavgift tillkommer. Alla dessa är avgifter som på fria marknaden läggs till hyrespriset.

Tahko 438-halvan tar emot djur för en liten extra städavgift, medan Tahko 437 och Himos är djurfria.

Boka via [www.niord.fi](http://www.niord.fi) > Aktuellt > Boka stugor.

## KALENDERN:

4.3	Aktuellt inom familje- och arvsjuridik, del I: från vaggan till graven - webinarium	18.3	Aktuellt inom familje- och arvsjuridik, del III: samboförhållanden, äktenskap, äktenskapsskillnad, vårdnad och umgängesrätt - webinarium
6.3	Skymning 41 - teaterföreställning		
11.3	Aktuellt inom familje- och arvsjuridik, del II: intressebevakning, beskattning och internationella aspekter - webinarium	1.4	Bröderna Lejonhjärta – Veljeni Leijonamieli - teaterföreställning
		11.4	Sommarstugbokningen öppnar kl 9
		20.4	Deadline för ansökan om stipendier för utbyte eller praktik

**Programanmälan öppnar efter hand som det kommer nya evenemang. Följ alltså med nyhetsbrev och [www.niord.fi](http://www.niord.fi) för senaste information. Om du inte får våra nyhetsbrev så kolla i eLounge ([www.ekonomit.fi](http://www.ekonomit.fi)) om du har rätt e-post i medlemsregistret eller om du klickat bort nyhetsbrev. Kolla också skräpposten och gmails kampanjlåda.**



# Jenny är Niords nya verksamhetsledare

TEXT FREDRIK ROSENQVIST | FOTO PATRIK LINDSTRÖM



Jenny Pihlström-Odrobinski heter Niords nya verksamhetsledare. Hon har en bakgrund inom resebranschen och tror starkt på nyttan av att delta fysiskt i olika evenemang.

Från och med den 25 november heter Niords verksamhetsledare Jenny Pihlström-Odrobinski. Som ung drömde hon om att bli arkeolog, hon har lång erfarenhet av resebranschen och sitter antagligen på landets största samling av flygbolagsbestick.

**Jenny berättar att** hon föddes i Lovisa, växte upp i Ekenäs och tidigt fascinerades av allt som hade med historia att göra.

– Jag har alltid tyckt om allt som är gammalt – kanske beror det på att min pappa var historielärare. Som ung drömde jag om att bli arkeolog, men när jag var på prao i högstadiet upptäckte jag att man kanske inte gräver så mycket som arkeolog, utan att det är ganska mycket pappersarbete. Så det var nog inte riktigt min grej.

Under gymnasietiden var hon på utbyte ett år i Australien – ett land hon verkligen fastnade för.

– Jag tyckte om mentaliteten där – att människor inte stressar upp sig över saker i onödan. Klimatet gillade jag också, förstås.

**Efter gymnasiet** hade hon olika funderingar på vad hon ville göra, men inget kändes helt rätt.

– Det enda jag visste helt säkert var att jag absolut inte ville studera på Hanken...

Jenny tog ett mellanår, och valde sedan ändå att söka till Hanken, där hon blev antagen.

– Jag tänkte att jag ger det ett försök, men att välja redovisning eller finansiell ekonomi som huvudämne var uteslutet. Det är mer mjuka värden som är min grej, så jag valde ekonomisk geografi som huvudämne och företagsledning som biämne.

**Efter studietiden** jobbade hon först med logistik och därefter mer än ett decennium inom resebranschen, först på Royal Caribbean Cruises och senare på SMAL, Resebranschens förbund i Finland.

– På SMAL handlade mina arbetsuppgifter främst om medlemsrekrytering och att ordna olika typer av evenemang, vilket jag verkligen gillar. Jag utbildade mig också inom evenemangsplanering under åren på SMAL.

Efter ungefär tio år på SMAL såg hon på LinkedIn att Niord letade efter en ny verksamhetsledare.

– Jag är ganska nyfiken av mig, och när jag tittade närmare på rollen tyckte jag att den var som gjord för mig – just det här med att värva medlemmar och ordna evenemang. Jag ville också ha en ny utmaning och såg fram emot att få prata mer svenska på jobbet än tidigare.

**Jenny tar över efter** Catarina Söderström, som nu gått i pension efter nästan ett kvarts sekel som verksamhetsledare.

– Vi hade 19 arbetsdagar tillsammans där hon skulle föra över 24 års erfarenhet, så det var massor av nya saker för mig att lära mig. Det som slagit mig är att jobbet är otroligt mångsidigt och arbetsuppgifterna är varierande.

”

*– Det enda jag visste helt säkert var att jag absolut inte ville studera på Hanken...*

**Vad har du för tankar om Niord och dess verksamhet?**

– Jag vill att det ska vara lätt att komma i kontakt med oss, att vi lever i nuet och är ajour med det som händer, och att vi är flexibla. Catarina har gjort ett jättefint jobb, men på sikt kommer det säkert att synas att jag gör vissa saker på mitt sätt.

Bland annat tror Jenny att det finns ett stort mervärde för medlemmarna i att delta fysiskt i olika utbildningar och evenemang, snarare än bara i webinarier.

– Man vet aldrig vem man träffar när man deltar fysiskt på ett evenemang och vart det kan leda.

**Vem är du utanför jobbet?**

– Jag tycker om att umgås med familj och vänner, och så gillar jag att gå på loppisar. Jag har också ett intresse som Catarina sade att jag absolut måste berätta om...

**Så berätta!**

– Jag samlar på metallbestick från flygbolag. Jag tror att det började med att min pappa hämtade hem bestick från British Airways som han köpt någonstans, och jag tyckte att de var jättesöta. Jag har fler än 1 000 bestick idag – men jag har köpt eller fått dem, inte stulit dem ombord på flygplan!

**Vilket flygbolag har de finaste besticken?**

– Jag borde ju säga Finnair, men jag måste vara ärlig och säga Lufthansa.

**Vad tycker du om med flygbolagsbestick? Är det designen eller att de påminner dig om resor?**

– Både och. Men oftast handlar det nog om att jag tycker om designen. Jag var nästan lite tveksam till att berätta om detta intresse, för jag vill ju inte ha konkurrens från andra samlare på loppisarna, säger Jenny och skrattar. ■

# Vid informationsflödets frontlinje

TEXT FREDRIK ROSENQVIST | FOTO PRESSBILD





Som portföljförvaltare och marknadsstrateg på Evli är Tomas Hildebrandt vid frontlinjen för alla de världshändelser som formar, påverkar och ruskar om de finansiella marknaderna.

– Det är ett jobb jag trivs oerhört bra med eftersom det händer något nytt varje dag.

**N**iordmedlemmen Tomas Hildebrandt har varit Helsingfors trogen hela sitt liv. Steget från fransk-finska skolan till Hanken var inte långt, och därefter inledde han sin karriär inom finansbranschen i början av 1990-talet.

– När jag började på Hanken visste jag inte riktigt vad jag ville jobba med, men jag fick ett slags uppvaknande under min studietid där jag blev intresserad av ekonomi. Jag läste finansiering och investering, och när det gäller just börs och finans var det väldigt spännande tider där i mitten av 1980-talet. Efter att jag hade börjat jobba inom finansbranschen var jag helt fast.

Det som framför allt fick Tomas att fastna för jobbet var att det aldrig blev rutinmässigt att arbeta med placeringar och bevaka de finansiella marknaderna.

– Man vet aldrig vad morgondagen för med sig, och det gäller både marknaderna, de olika firmorna och kundkretsen. Nyhetsflödet är ju den externa faktorn som ändras hela tiden. Det kommer ständigt nya överraskningar. Dessutom reagerar marknaden ofta på ett helt annat sätt än man hade väntat sig. Lägg därtill den tekniska utvecklingen och att vi nu har en helt annan kapacitet att behandla data än för 20 år sedan.

**På Evli har** Tomas Hildebrandt i dag en dubbel roll, där han både är portföljförvaltare och marknadsstrateg.

– Min roll i teamet är att jag har en top down-approach, där jag mer tittar på allokeringen mellan olika tillgångsslag och marknader, och sedan lämnar det till mina kollegor att hitta de enskilda värdepapperna vi ska placera i. Vi som jobbar inom allokeringsgruppen har möte varje vecka, där vi går igenom allt som pågår både på aktie- och räntemarknaderna. Det viktigaste beslutet vi fattar är hur mycket vi ska ha på aktie- jämfört med räntemarknaden, men vi tittar också på olika geografiska marknader och om det finns några speciella teman vi vill betona eller undvika.

**Hur samlar du in all information du behöver?**

– Vi använder oss av många olika informationskällor – primärt nyhetstjänster som Bloomberg och Reuters. Sedan köper vi också in en hel del marknadsanalyser. Det kommer mycket information dagligen, så det viktiga är hur man filtrerar den. Sedan är det ju sällan eld utan rök, så om det är en eldsvåda någonstans kommer det alltid små signaler om det. Så det är en viktig egenskap att kunna se och koppla ihop dessa små signaler, och det är kanske något som kommer av erfarenhet.

**Något som förändrats** i synnerhet de senaste 20 åren är att alla som agerar på de finansiella marknaderna får tillgång till i princip exakt samma information samtidigt.

– Det här har gjort att marknadens reaktion på en händelse sker omedelbart, och att reaktionerna blir mycket starkare. Då är det din uppgift att avgöra om den här omedelbara reaktionen är överdriven eller inte. Ytterst handlar det om att bedöma hur mycket en händelse verkligen förändrar världens gång. Pandemin hade till exempel kunnat förändra världens gång på ett ganska dramatiskt sätt, även om det slutade med att vi fick en snabb återhämtning. Rysslands invasion av Ukraina verkar tyvärr inte påverka världen särskilt mycket, säger Tomas.

**Som portföljförvaltare** och marknadsstrateg gäller det att ha en vy om vart marknaderna och världen är på väg – även om det är svårt att blicka in i framtiden. Tomas säger att den bästa gissningen för tillfället är att vi går mot en period med större upp- och nedgångar.

– Den senaste tiden har vi haft en ganska ensidig uppgång, men nu kan vi förvänta oss lite mer volatilitet framöver. Sedan måste man redan nu börja fråga sig hur mycket Donald Trump egentligen kan förändra den amerikanska ekonomin, och hur den ser ut när hans tid är över.

”

*Sedan är det ju sällan eld utan rök, så om det är en eldsvåda någonstans kommer det alltid små signaler om det.*

**Tror du att fenomenet där USA fortsätter att utklassa Europa fortsätter?**

– Egentligen handlar fenomenet mer om att de allra största bolagen har gått så mycket bättre än de små och medelstora. Det spelar ingen roll om du ser på USA, Europa eller Asien – på alla marknader har de 100 största bolagen gått betydligt bättre än de små och medelstora. Så att den finska börsen har gått så dåligt beror främst på att nästan alla våra bolag är små i ett internationellt sammanhang.

**Året som gick var AI, fetmediciner och försvarsaktier de tre kanske största trenderna. Vilka aktier tror du blir trendiga framöver?**

– Tack vare den utveckling vi sett är ju värderingen för i synnerhet de stora techbolagen skyhögt, vilket kan leda till att människor söker sig till något annat, mer defensiva bolag med stabila kassaflöden.

**Du har varit i branschen länge – är det fortfarande lika skoj?**

– Definitivt! Det händer något nytt varje dag och att arbeta med det här är som att befinna sig vid frontlinjen för världens alla händelser. ■



Oscar Vesternäs säger att han kan tänka sig bo utomlands, men att han förr eller senare vill återvända till Österbotten.



# Praktisk stipendiat med stor kärlek till hemtrakten

TEXT FREDRIK ROSENQVIST | FOTO PRIVAT

I slutet av november fick Oscar Vesternäs motta Niords årsfeststipendium. Han beskriver sig som praktisk, social, företagsam och med en stark känsla för hembygden i Larsmo.

**O**scar säger att han inte alls var förberedd på att han skulle få stipendiet när SSHV bjöd in till årsfest i slutet av november.

– Nej, jag hade inte fått reda på något innan, och jag hade ju sökt stipendiet flera månader tidigare. Så det kom som en fullständig överraskning! Årsfesten är ju annars något av studieårets höjdpunkt, med program hela veckan.

Oscar är 25 år gammal, ursprungligen från Larsmo och studerar på Hanken i Vasa med företagsledning som huvudämne.

– Hur det kommer sig att jag sökte till Hanken vet jag inte riktigt. Jag fick bara en tanke, redan i högstadiet, att jag först skulle gå gymnasiet och sedan söka till Hanken. Men var jag fick idén från vet jag inte. Däremot har jag varit intresserad av företagande sedan jag var riktigt liten. När jag var 15, 16 år gammal fixade jag och sålde mopeder, och jag har drivit företag sedan 2020 vid sidan av studierna.

**Företaget som** Oscar drivit i drygt fyra år har genom åren ägnat sig åt allt möjligt, bland annat uthyrning av allt från badtunnor till paketbilar. Men Oscar säger att han i första hand använder företaget för att hyra ut sina egna tjänster..

– Jag gör lite allt möjligt. Jag har ju ingen expertis att tala om, så jag erbjuder mankraft där det behövs. Jag har heller ingen större skillnad på vad jag jobbar med, så jag har varit och rivit, byggt, målat, skött om fastigheter – allt möjligt verkligen. Trots att jag studerar ekonomi tycker jag om att arbeta med kroppen och händerna. Det är jätteskönt

att kunna göra något praktiskt som omväxling i och med att det blir mycket att sitta framför datorn och tänka när man studerar ekonomi.

**Varför valde du företagsledning som huvudämne?**

– Jag tycker om människor och är ganska social, men däremot tycker jag inte lika mycket om siffror eller att behöva memorera saker. Så det är ett ämne som jag tycker passar mig och min personlighet.

**Vid sidan av att studera** på Hanken och driva ett företag arbetar Oscar även som studerandekontaktperson för Finlands ekonomer.

– Jobbet handlar mest om att marknadsföra våra tjänster och berätta om vad vi erbjuder på campus. Jag började i januari och planen är att fortsätta tills jag är klar med studierna, vilket förhoppningsvis är i vår.

**Vad planerar du att göra efter att du blir färdig med studierna?**

– Oj, det har jag inte funderat på så mycket än. Men jag och en kompis har länge haft en dröm om att åka på en roadtrip från kust till kust i USA, så det ska vi göra efter att vi båda blir klara med studierna i vår. Efter det är framtiden helt öppen. Jag är lite intresserad av att bo utomlands eller i en större stad, men efter några år är jag rätt säker på att jag vill komma tillbaka till Österbotten. Jag tycker väldigt mycket om min hemregion, och det ser dessutom ganska bra ut jobbmässigt i Österbotten, med många företag som det går bra för och som investerar mycket.



Oscar Vesternäs fick i slutet av förra året Niords årsfeststipendium. Han är kanske ingen typisk Hankeite, utan tycker om att arbeta praktiskt, snarare än med siffror och teori.

**Vad tycker du är så bra med Österbotten och Larsmo?**

– Allt! Det är lugnt och skönt, och jag trivs jättebra i skärgården och på sjön. Sedan har jag ju även mycket släkt och vänner här. ■

# Unikt samarbete kring hållbarhet mellan Hanken och gymnasiestuderande från Grankulla

TEXT OCH FOTO JESSICA GUSTAFSSON

Svenska handelshögskolan har startat ett unikt samarbete med Gymnasiet Grankulla samskola. Inom ramen för pilotkursen Organisering för hållbara framtider bidrar gymnasiestuderande med innehåll till en onlinekurs som kommer att erbjudas till gymnasier runtom i Svenskfinland.



Antonia Lindstedt och Eddie Söderström från Grankulla gymnasium är glada över att ha fått möjlighet att bekanta sig med universitetsstudier.

**20** gymnasiestuderande deltar i den valbara kursen som omfattar två studiepoäng och består av både befintliga Hankenföreläsningar och skraddarsydda workshoppar. Kursen fokuserar på ekonomiska frågor i relation till hållbarhet, i synnerhet inom mat- och textilindustrin, två industrier som de flesta kan relatera till utan tidigare ekonomistudier.

– Kursen är ett sätt för gymnasierna att hålla sig à jour med de senaste forskningsrönen inom hållbarhetsfältet som ändras snabbt. Och tack vare elevernas input kan vi lyfta fram utmaningar och frågeställningar som intresserar dagens unga, berättar Nikodemus Solitander, Hankens biträdande prorektor för hållbarhet och initiativtagare till pilotkursen. Tack vare kursen får studerandena också en inblick i vad det egentligen innebär att studera på ett universitet.

– Det är endast genom praxis som studerande kan förstå skillnaden mellan ett gymnasium och ett universitet och vilka färdigheter som behövs, säger Solitander.

## Planera sina studier

En av föreläsningarna under kursen hette Hållbar organisering i tider av kris och hölls av Maria Ehrnström-Fuentes som är biträdande professor i företagsledning och organisation på Hanken. Temat för föreläsningen var bland annat hur vi människor organiserar oss gällande land och vatten tillsammans med andra levande varelser på jorden.

Antonia Lindstedt och Eddie Söderström från Grankulla gymnasium var två av deltagarna i föreläsningen. De är överens om att det bästa med kursen har varit friheten att välja sitt eget tema inom hållbar ekonomi att arbeta med. Lindstedt valde temat god utbildning om hållbart jordbruk medan Söderström valde temat energi och energinätverk.

– Jag är lite av en fysiknörd och är fascinerad av energi. Mer specifikt av kärnkraftverk, av fusion och fission, hur man kan skapa energi av väldigt små partiklar och på så sätt gynna framtiden, säger Söderström.

Lindstedt är inte ännu helt säker på om hon vill studera vid ett universitet efter gymnasiet men Söderström visste redan före kursen att han vill fortsätta på universitetsnivå.

– Kursen har varit ett bra sätt att bekanta sig med universitetsstudier. Hanken har varit ett av mina alternativ och jag har fått en ganska klar och bra bild av hur det är här, säger Söderström.

”

*Kursen fokuserar på ekonomiska frågor i relation till hållbarhet, i synnerhet inom mat- och textilindustrin, två industrier som de flesta kan relatera till utan tidigare ekonomistudier.*



Studerandena bidrar med innehåll till en hållbarhetskurs som ska erbjudas till andra gymnasier i Svenskfinland.

Båda säger att det viktigaste de lärt sig från kursen är att hitta material på egen hand, som exempelvis akademiska artiklar.

– Det har varit lärorikt att få planera och styra upp mina egna studier. Jag ser framemot att få se alla slutprojekt som vi nu arbetar med, säger Lindstedt.

### Livslångt lärande

Enligt Nikodemus Solitander är kursen tillsammans med gymnasiet i Grankulla i linje med Hankens strategi som lyfter fram livslångt lärande.

– Gällande livslångt lärande är det bra att inte enbart fokusera på vad som händer efter att man blivit färdig från Hanken. En minst lika intressant fråga är vad som händer före.

Kursens lärandemål inkluderar att studerandena ska kunna kombinera insikter och kunskap om alternativa sätt att organisera hållbar konsumtion och produktion, utföra grundläggande vetenskapligt arbete samt söka upp tillförlitlig information.

– Vi vill att studerandena ska förstå hur ekonomin fungerar i relation till hållbarhet och att inse att det inte räcker att granska dessa frågor enbart ur ett ekonomiskt perspektiv. De behöver också ha en grundläggande förståelse för insikter från andra vetenskapsområden, säger Solitander.

Enligt Hankens strategi ska alla nya magisterprogram anpassas till EU:s ramverk för hållbarhetskompetenser, Green Comp, som listar nio kompetenser nödvändiga för EU:s gröna omställning. Vissa av dessa kompetensmål betonas också i denna kurs, till exempel att främja naturen, kritiskt tänkande och framtidskompetenser.

### Hållbarhetsarbete i framtiden

Lindstedt och Söderström har båda varit med i Model European Parliament och också där jobbat med frågor om hållbarhet. Lindstedt säger att hållbarhetsfrågor är viktiga för henne både som konsument och samtidigt ett ämne som hon vill aktivera sig i.

– Ur en konsuments synvinkel så är fast fashion något som jag försöker att undvika så gott det går.

Söderström säger att de talas mycket om hållbarhet i skolan så temat ligger alltid i bakhuvudet.

– Hållbarhetsfrågan är en viktig del av framtiden och mitt liv. Det skulle vara intressant att arbeta med något som stöder hållbar utveckling. Det är ju roligare om man kan rädda planeten än förstöra den. ■

”

*Vi vill att studerandena ska förstå hur ekonomin fungerar i relation till hållbarhet och att inse att det inte räcker att granska dessa frågor enbart ur ett ekonomiskt perspektiv.*

Nikodemus Solitander



– Vi vill att studerandena ska förstå hur ekonomin fungerar i relation till hållbarhet, säger Nikodemus Solitander, Hankens biträdande prorektor.



# Reveel kopplar ihop turistinformation och AI

TEXT: BO INGVES, FOTO: REVEEL

Sebastian Mellblom har varit aktuell i spalter och radiokanaler sedan han tilldelades Anders Wall-stipendiet i fjol våras. Det gavs för hans prestationer inom entreprenörskap och kreativt tänkande, främst gällande den digitala turistinformationsplattformen Reveel som han varit med om att starta.



Sebastian Mellblom har tillsammans med tre andra unga personer utvecklat den digitala guiden Reveel som erbjuder resenärer i olika länder info om olika resmål på 28 olika språk.

**A**ffärsidén bakom Reveel är i grunden simpel: olika attraktioner lägger via ett enkelt verktyg, kallat Reveel Studio, in sitt material i tjänsten som sedan används av besökare via en app i telefonen. Det innebär till exempel att attraktionerna inte längre regelbundet behöver trycka upp kartor och annat material och att allt innehåll kan uppdateras smärtfritt.

– En av våra grundidéer var att besökarna inte själva ska behöva ladda ner en separat app för att få tillgång till guideböckerna. I stället räcker det med att läsa av en QR-kod för att tjänsten ska öppnas direkt i telefonen. För den som vill har vi givetvis också en separat app tillgänglig för Android och iOS, säger Sebastian Mellblom.

Han konstaterar att han var förbluffad över hur lite konkurrens det finns i den här nischen internationellt.

– De flesta konkurrenter satsar endast på till exempel audioturer eller biljetter. Vi vill vara länken som erbjuder hela paketet. För våra presumtiva kunder erbjuder vi en enkel lösning eftersom de ju redan har alla bilder och all info som behövs – men ingen kanal att visa materialet på, säger Mellblom.

## Tiotals språk i skrift och tal

Mellblom konstaterar att statistiskt sett deltar allt färre människor i traditionella guide turer eller turer med audioguider.

– Med Reveel kan sevärdheterna skapa smarta, digitala guide turer på många språk och i realtid upprätthålla all information om målet. På det här sättet kan de nå nya kundgrupper och avsevärt förbättra sin servicenivå, säger han.

Artificiell intelligens, AI, är förutom att det är ett av dagens buzzwords, även en hejare på att översätta. Genom att koppla in den datorkapaciteten i Reveel kan sevärdheterna via plattformen erbjuda guideböcker på 28 olika språk utan extra arbete för kunderna.

– Våra kunder är verkligen glada över att de får tillgång till mängder av språk. Eftersom översättningar den traditionella vägen kostar och är en långsam väg att gå, är attraktionernas språkurlav vanligtvis begränsat. Nu kan användarna automatiskt få informationen till sin telefon på det egna språket, både som skriven och talad text, säger Mellblom.

### Målet över 250 kunder i år

Mellblom säger att styrkan med Reveel är att det för enskilda attraktioner är dyrt och långsamt att utveckla egna digitala lösningar. Med en allmän plattform som underhålls och utvecklas av en extern partner är däremot steget in i den digitala världen både kort och förmånligt.

– Vi har ingen startavgift, kunderna betalar månadsvis och kan säga upp tjänsten när de vill. Vi har nu över 50 kunder, exempelvis Helsingfors stad, och hittills har ingen kund sagt upp prenumerationen. Totalt har hundratusentals resenärer redan använt sig av tjänsten, säger Mellblom.

Målet för i år är enligt Mellblom att plattformen ska användas av 250 attraktioner i Norden och Europa. Femårsplanen är dock på ett helt annat plan; i slutet av 2029 ska Reveel ha 10 000 kunder.

– En styrka med vår produkt är att användarna också kan ge feedback som kan användas för att utveckla en viss guidekarta. I Domkyrkan i Helsingfors gav till exempel en musikprofessor tilläggsinformation om en orgel i kyrkan. En solskenshistoria är ett italienskt slott som övergick till vår plattform på 11 dagar och även bjöd oss in för att berätta om vår tjänst när de öppnade ett nytt parkområde, säger han.

### One-stop shop i telefonen

Reveel grundades 2022 av honom och bollplanket Robin Kanerwa tillsammans med IT-gurun William Helmenius och barn- domsvännen Fredrik Fazer.

Intäkterna kommer åtminstone till en början huvudsakligen via prenumerationer på tjänsten, men Reveel kan lika väl utvidgas till att också vara en biljettbutik till attraktioner.

– Då har resenärerna en verkligt one-stop shop i sin telefon och i det fallet får vi en liten kommission på biljettintäkterna. Egentligen är det endast fantasin som sätter gränser för vad allt vår plattform kan användas till, säger Mellblom.

Han betonar att Reveel har byggts upp så att verksamheten står på en stabil grund.

– Vi satsar 90 procent på det vi vet att vi kan och 10 procent på olika hugskott som eventuell kan bli något. I många startups är relationen omvänd, framför allt då pengarna låg löst före pandemin. Därför byggde vi först en produkt som fungerade bra på några platser innan vi på allvar började hämta in riskkapital för att utvidga verksamheten, säger Mellblom.

### Mångdialektal

Mellblom har en internationell bakgrund i form av att pappan är finländare och mamman från Skåne. Några år i Tasmanien i pubertetsåldern via pappans jobb gjorde också mycket för att öppna upp ögonen för andra kulturer.

– Åren gav mig en flytande engelska men också en dialekt som jag har försökt slipa bort i mitt vanliga tal, alla kunder förstår sig inte på den dialekten. Hemma talade jag finska med pappa och skånska med mamma, så jag hade i början lite svårt också att tala finlandssvenska. Jag talar faktiskt finska med min bror för vi har helt enkelt haft svårt att bestämma vilken svensk dialekt vi skulle tala, skrattar han.

Musik är ett av Mellbloms stora intressen, och som tonåring hade han en YouTube-kanal på vilken han presenterade egen musik. De kunde ha några hundra tittare tills en sång på flera olika språk och dialekter fick tusentals klick.

– Ironiskt nog är den populäraste videon en som jag gjorde på 15 minuter och i vilken jag gick igenom typiska finska egenheter på ”rally english”. Den fick en halv miljon tittare och en internationell följarskala som jag upprätthöll ett par år. Tillsammans med en kompis spelar jag ännu ibland på olika fester och mindre evenemang för att det är roligt, säger han. ■



En av höjdpunkterna i Sebastian Mellbloms karriär var när han fick Anders Walls stipendium i fjol våras i Stockholm i närvaro av kung Carl XVI Gustaf och drottning Silvia. Foto: William von der Pahlen

### REVEEL TECHNOLOGIES OY

**Gör:** Utvecklar digital plattform för attraktioner över hela världen.

**Grundat:** 2022.

**Personal:** Inklusive de fyra grundarna åtta personer.

**Första kund:** Stiftelsen Ehrensvärd på Sveaborg.

# Idrottsälskande scout tar plats i styrelsen

TEXT FREDRIK ROSENQVIST | FOTO MARKKU LEMPINEN/BRAND PHOTO OY

Melina Weckman är ett av flera nya ansikten i Niords styrelse. Förutom att hon arbetar med marknadsföring är hon en flitig idrottare och aktiv inom scoutrörelsen.

## Hur kommer det sig att du har valt att engagera dig i Niord?

– Tanken väcktes egentligen redan för två år sedan. Jag har en god vän som suttit i Niords styrelse, och en gång när vi pratade om karriärval nämnde han att jag borde överväga att söka till styrelsen. Jag är intresserad av den tredje sektorn och har alltid velat engagera mig i den här typen av arbete. Jag kände också till Niord ganska väl efter att ha varit med i SHS:s styrelse under studietiden, och det här kändes som ett naturligt steg för mig.

## Vad har du för bild av föreningen?

– En ganska positiv bild. När jag var aktiv i kåren hade vi mycket samarbete med Niord, och det gav ett bra intryck av deras verksamhet, sett ur ett studentkårsperspektiv. Efter studietiden, när jag blivit en mer passiv medlem, har kontakten dock varit mindre frekvent.

## Vad tycker du Niord borde förbättra?

– Kommunikation och synlighet är områden som alltid kan utvecklas. Det är också en fråga om huruvida man vill försöka aktivera medlemmarna mer än tidigare. I föreningar som Niord är de flesta medlemmar ganska passiva, men det finns potential att bygga en mer aktiv organisation.

## Vad hoppas du kunna bidra med i styrelsearbetet?

– Eftersom jag arbetar med marknadsföring hoppas jag kunna bidra inom det området. Jag vill även introducera mer av ett "varför-tänkande" – att ta ett steg tillbaka och reflektera över vad medlemmarna önskar få ut av sitt medlemskap.

## Vem är du utanför jobbet?

– Scouting tar upp största delen av min fritid. Jag tycker också om att vara ute i naturen, vilket går hand i hand med att vara scout. Dessutom ägnar jag mig åt många olika idrotter.

Jag började klättra för ungefär ett år sedan och spelar alla sorters racketsporter. ■



## Två nya hedersmedlemmar i Niord

När föreningen höll valmöte den 27 november 2024 valdes Andrea Falck och Alexia Therman (i mitten) in i styrelsen, samt även Melina Weckman, som presenteras ovan. Men inte nog med det. Niord fick även två nya hedersmedlemmar i form av de tidigare verksamhetsledarna Kathe Ramm-Schmidt (längst till vänster) och Catarina Söderström (längst till höger i bild).





## ■ Evenemang

### Aktuellt inom familje- och arvsjuridik, del I: från vaggan till graven

Webbinarium



tisdag 4.3  
kl 18.00 -19.10

Vet du vad som gäller när du ärver något? Eller när ditt barn blir myndigt? Vad händer om du vill donera egendom eller om du går skilda vägar med din partner?

Tillsammans med TFiF, Tekniska föreningen i Finland ordnar vi tre föreläsningar i mars med advokat Harriet Rydberg från Procopé & Hornborg Advokatbyrå och går igenom vanliga frågor inom vardagsjuridik.

Fota QR-koden med din telefon och anmäl dig direkt.



All info om anmälan hittar du på [niord.fi](http://niord.fi)



### Aktuellt inom familje- och arvsjuridik, del II: intressebevakning, beskattning och internationella aspekter

Webbinarium



tisdag 11.3  
kl 17.00 - 19.00

Är du osäker på vad som gäller inom beskattning? Eller vad du bör tänka på när du flyttar utomlands? Eller kanske vad som är viktigt att veta när en närstående inte längre kan sköta sina ärenden?

**Föreläsare:** advokat Harriet Rydberg från Procopé & Hornborg Advokatbyrå rar för 2025 och vem som är på förslag som nya styrelsemedlemmar. Se skild annons för agenda.

Fota QR-koden med din telefon och anmäl dig direkt.



### Aktuellt inom familje- och arvsjuridik, del III: samboförhållanden, äktenskap, äktenskapsskillnad, vårdnad och umgängesrätt

Webbinarium



tisdag 18.3  
kl 17.30 - 19.30

Har du frågor om samboförhållanden, äktenskap, skilsmässa, vårdnad eller umgängesrätt till gemensamma barn?

Advokat Harriet Rydberg från Procopé & Hornborg Advokatbyrå föreläser. Hon besvarar vanliga frågor inom vardagsjuridik och ger värdefulla insikter.

Fota QR-koden med din telefon och anmäl dig direkt.



### Kommande evenemang under våren:

#### Tredelad webinarierierie om marknadsföring på sociala medier.

Hur når man rätt publik på rätt sätt? Tips, idéer och vad som skall tas i beaktande för att lyckas på sociala medier. **DATUM EJ FASTSTÄLLT**

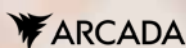
**DEI-föreläsning.** Diversity, equity and inclusion, vad betyder mångfald, jämlikhet och inkludering på jobbet? **PRELIMINÄR**

Programanmälningen öppnar efter hand som det kommer nya evenemang. Följ alltså med Niords nyhetsbrev, sociala medier och [www.niord.fi](http://www.niord.fi) för senaste information.

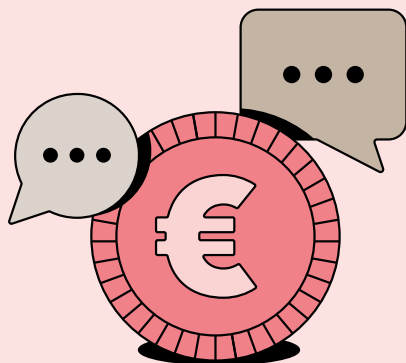
# ALUMNTRÄFFEN

## 2.4.2025

## Ledarskap i stormens öga – *vinst vs välmående?*



## EKONOMIT MER



### Kan du förhandla dig till rätt lön?

Finlands Ekonomer ger dig råd om hur det görs. I medlemstjänsten eLounge hittar du all viktig information för att förbereda dig inför löneförhandlingar.

- Hur bildas lönen?
- Se om din lön ligger på rätt nivå
- Bekanta dig med ekonomernas löner
- Lönerrekommendation för nyutexaminerad
- Vilket belopp ska man börja med i löneförhandlingen?
- Fastställ ett tillräckligt högt löneanspråk
- Så motiverar du ditt löneanspråk
- Spela löneförhandlings-spelet
- Vad ska jag göra om jag inte får någon löneförhöjning?
- Boka tid för lönesparring



Gå till [elounge.ekonomit.fi](https://elounge.ekonomit.fi) →  
Din situation →  
Lön

# NIORD

EKONOMFÖRENINGEN

Ekonomföreningen Niord rf  
Banvaktsgatan 2,  
00520 Helsingfors

Ansvarig utgivare  
Jenny Pihlström-Odrobinski  
0400 138 258

Ordförande  
Katia Gustafsson

E-post  
[niord@niord.fi](mailto:niord@niord.fi)  
[fornamn.efternamn@niord.fi](mailto:fornamn.efternamn@niord.fi)

[www.niord.fi](http://www.niord.fi)

Redaktion och design  
April Kommunikation  
Skarpansvägen 29 C  
22100 Mariehamn  
[info@april.ax](mailto:info@april.ax)

ISSN 1455-6197

Välkommen att anmäla dig till Niords program

Anmälan görs på webben: [www.niord.fi](http://www.niord.fi) > Program

Betalning sker i samband med anmälan och görs via dina bankkoder. Kontakta kansliet om du behöver en faktura som bokföringsdokument eller inte kan betala ditt deltagande från företagets konto.

Deltagaravgiften betalas inte tillbaka vid avbokning, men kan föras över på en annan deltagare. Ändra i så fall deltagaruppgifterna via länken du får i bekräftelsemailet, och meddela kansliet.

Våra kurser förverkligas med understöd av

 Opintokeskus