

Yrke:

# Svensk företagare i Finland

– I ett litet land som Finland är kontakter A och O för att lyckas. Det säger Christer Granlycke, svensk ägare och grundare av språk- och kommunikationsföretaget Connectare i Helsingfors.



Svensken Christer Granlycke har startat ett framgångsrikt språk- och kommunikationsföretag i Finland.

I takt med att de finsk-svenska kontakterna inom näringslivet blivit allt tätare, har också behovet av svenskutbildning ökat i Finland. Till Connectares kunder hör personer inom den absoluta toppen vad gäller näringsliv och förvaltning.

– Vi erbjuder såväl språklig som kulturell träning och det skraddarsytt, berättar Christer Granlycke.

Kombinatinen nyfikenhet och en finsk hustru förde honom sommaren 1996 till Helsingfors. Först blev det en intensivkurs i finska vid universitetet och sedan var det dags att söka jobb.

– Jag insåg tidigt att det fanns en nisch för svensklärare, framför allt i Helsingforstrakten. Att jag talade rikssvenska hade också ett värde, inte minst för personer med affärer i Sverige.

## Gott om kunder direkt

Det första halvåret var Christer Granlycke frilans, men redan i januari 1997 fick han fast anställning på ett numera uppköpt språkföretag.

– Ett drygt år senare sade jag upp mig och startade eget. Jag hade hunnit lära känna marknaden och såg att den var god. Dessutom ville jag kunna lägga upp arbetet efter egna önskemål.

Redan i Sverige hade Christer Granlycke hunnit pröva på några år som företagare, då inom försäljning och marknadsföring.

– Så det var inget särskilt dramatiskt steg. Dessutom valde jag företagsformen "enskild näringsidkare", alltså enskild firma. Det är mycket enkelt, men precis som i Sverige är man personligen ansvarig vid en eventuell konkurs.

Någon sådan låg dock knappast och lurpassade vid horisonten. Christer Granlycke hade redan från starten som näringsidkare ett stort antal kunder.

## Hjälp på svenska

Just de goda kontakterna med kunder från varierande områden av finländskt näringsliv och förvaltning, skulle göra att han så småningom tog nästa steg.

– Hösten 2001 bildade jag ett aktiebolag. Då hade flera av mina kunder en tid peppat mig och påpekat, att här skulle det finnas en marknadsnisch.

Även om det krävde litet mer papper, upplevde han inte bildandet av aktiebolag som särskilt besvärligt. Kapitalinsatsen var vid denna tid drygt 8 000 euro.

– Det tog en dryg månad innan vi kunde komma igång med verksamheten. Till en början var det jag och en anställd till på kontoret. Vi körde en rekryteringsomgång med annons i Helsingin Sanomat och knöt snabbt till oss ett 40-tal frilansmedarbetare, vilket i efterhand visade sig vara för många.

I vilken mån gick det att få hjälp på svenska vid grundandet?

– Jag tycker man var hjälpsam på Patent- och registerstyrelsen. De talade hyfsad svenska och jag kunde nu också litet finska.

Har du under resans gång kunnat få hjälp på ditt modersmål?

– Ja, på elektroniska Finlex, där samtliga finländska lagar finns samlade, kan man även hitta det mesta på svenska.

## Ingen stor skillnad på länderna

Idag har Connectare totalt fyra anställda, medan man skurit ned antalet frilansarbetare till cirka 20. Årsomsättningen ligger på runt 200 000 euro.

– Jag skulle säga, att har man erfarenhet av affärsverksamhet i Sverige så är det inga problem här i Finland. Det mesta är sig helt likt, påpekar han.

Ditt bästa råd till en svensk läsare som vill etablera verksamhet i Finland?

– Sverige är litet, men Finland med drygt fem miljoner invånare är ännu mindre. Ska du lyckas i det här landet måste du ha kontakter och lägga mycket tid på att nätverka.

– Själv har jag haft stor nytta av att vara med i Företagarna i Finland, motsvarigheten till Företagarna i Sverige. Det ger också god valuta för medlemsavgiften att ansluta sig till en eller flera handelskamrar.

Sören Viktorsson