

Företagare

FÖPL RÖR UPP KÄNSLOR
Företagarna i Finland vill
se större flexibilitet

INTELLIGENSEXPLOSIONEN
AI – hot eller möjlighet?

EGENFÖRETAGARE
– SJÄLV, MEN INTE ENSAM
Tillsammans med andra
företagare är Micaela
del i en gemenskap

FRESH SERVANT – EN STOR SAMMANSVETSAD FAMILJ

Personalen och ledningen motiveras av en och samma sak:
"Alltid något nytt – alltid något gott".



Företagare, hjälp din kommun att förbättra förutsättningarna för företagande!



FÖRETAGARE

En tidning för svensk-språkiga medlemmar i Företagarna i Finland
Upplaga 2 650
ISSN 2341-9555 (Print)
ISSN 2341-9563 (Online)

UTGIVARE

Företagarna i Finland
PL 999, 00101 Helsinki
tel. 09 229 221
www.yrittajat.fi

DISTRIBUTION

Delas ut till alla medlemmar inom Företagarna i Finland som har valt att få information på svenska.

CHEFREDAKTÖR

Hippi Hovi
Kust-Österbottens Företagare
hippi.hovi@yrittajat.fi

MATERIAL

Hippi Hovi
Kust-Österbottens Företagare
Rådhusgatan 12-14 D, 65100 Vasa
tel. 050 551 3995

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

PÄRM BILD

Fresh Servant Oy Ab

TIDTABELL

Nummer 1
Material 21.2.
Utkommer 18.3.

Nummer 2
Material 8.5.
Utkommer 3.6.

Nummer 3
Material 28.8.
Utkommer 30.9.

Nummer 4
Material 13.11.
Utkommer 9.12.

TRYCK

KTMP Group Ab Oy

4

**KÄNSLAN AV GEMENSKAP
GÖR ATT FOLK ÅTERVÄNDER**

6

**MED GYLLENE SNITTET
OCH ANVÄNDAREN I FOKUS**

8

**FÖPL RÖR UPP
KÄNSLOR – FÖRETAGARNA
VILL HA STÖRRE FRIHET
ATT VÄLJA SIN EGEN
PENSIONSSKYDDSNIVÅ**

10

INTELLIGENSEXPLOSIONEN

12

**DUO TILLSAMMANS MOT
KLIMATFÖRÄNDRINGEN**

14

**VÄNSKAP, SAMARBETE
OCH GRAFISK DESIGN**

16

**DE SMÅ OCH MEDELSTORA
FÖRETAGENS FÖRVÄNTNINGAR
PÅ DEN NÄRMASTE TIDENS
KONJUNKTURUTVECKLING
ÄR PÅ SAMMA NIVÅ
SOM I HÖSTAS**

18

**MINDFULNESS HJÄLPER
MÄNNISKOR OCH ORGANISA-
TIONER ATT UTVECKLAS**

20

DATASÄKERHET MED AI OCH ML

22

**EGENFÖRETAGARE
– SJÄLV, MEN INTE ENSAM**

24

**ALLTID NÅGOT NYTT
– ALLTID NÅGOT GOTT**

28

FRÅN HOBBY TILL DRÖMJOB

30

**FÖRETAGARE INOM VÅRD-
BRANSCHEN: REGERINGENS
FÖRSLAG PÅ SJU DAGARS
VÅRDGARANTI ÄR EN TOTAL
OMÖJLIGHET UTAN FÖRE-
TAGENS TJÄNSTER**

32

RÖRELSERIK VARDAG

34

**KÄNNBARA MEDLEMS-
FÖRMÅNER 2020**



Varje företagare har en egen historia

Du håller den förnyade Företagare i Finland-tidningen i din hand. Den innehåller inspirerande och lärorika historier om företagarnas stigar, vägar och färder. Berättelserna är lika många som företagarna, eftersom varje företagare har en egen historia.

Företagare i Finland är en tidning i tiden, för dig som lever i nuet och gärna blickar framåt. Världen förändras allt snabbare och tvingar även många företagare till nytänkande och större flexibilitet. Vi vill genom företagshistorierna i denna tidning hjälpa dig att upptäcka nya metoder, verktyg och förhållningssätt. De allra bästa företagshistorierna börjar ofta i liten skala i ett garage, på en vind eller i en källare i någon avlägsen avkrok i de djupa skogarna eller ute på slätten. Eller över en kaffe eller öl bland vänner eller studiekamrater i stan.

Mod, pålitlighet och förnyelse är Företagarna i Finlands värderingar. Vi följer dessa värderingar även i vår medlemstidning. Pålitligheten är grunden för allt, eftersom det utan en stabil

grund är svårt att våga vara modig, för att inte tala om att våga förnya sig. Tidningens fjärde värdering är ansvarsfullhet. Vi har inte ordet officiellt ”skrivet till pappers”, men det är ett viktigt element i hela vår verksamhet.

Ansvarsfullhet betyder för oss här på redaktionen att vi lyfter fram olika slags företagshistorier. Det betyder rent konkret att du på våra sidor träffar nya, men också erfarna företagare. Kvinnor och män, arbetsgivarföretagare och egenföretagare, företagare inom olika branscher, företagare som är födda i Finland och företagare som flyttat hit och företagare från olika delar av vårt land.

Ansvarsfullhet är även en av hörnstenarna inom företagsvärlden, där ansvarsfullhet bland annat betyder att man säkerställer företagets livskraft genom att följa med tiden och vid behov förnya sig. Endast lönsamma företag har möjlighet att skapa arbetsplatser och tillväxt i Finland. Företagen är den viktigaste välståndsbyggaren i vårt samhälle.

Vi på Företagarna i Finland vill lyfta fram småföretagarnas roll som samhällsbyggare. Ett mindre företag skapar inte bara arbetstillfällen, det ger även lokala företag intäkter när de anlitar andra småföretagare på orten. När ett litet företag köper varor och tjänster från andra småföretag skapar det indirekt ytterligare jobb och skatteintäkter.

Idag finns en utbredd förväntan på att företag bedriver ett aktivt hållbarhetsarbete. Hållbarhetsfrågan har gått från att ligga i periferin till att bli en central del av företagets kärna – från produktion till distribution. Idag är en hållbar affär inte bara en förutsättning för att kunna sälja produkterna, utan också för att rekrytera ny kompetens.

Jag önskar dig trevliga lässtunder med vår förnyade tidning!

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

”Känslan av gemenskap gör att folk återvänder”

Att driva en säsongsrestaurang innebär utmaningar med personalen. Trots det har Scola inte särskilt stor rotation bland sina säsongsarbetare. Flera har varit med från dag ett.

Vi visste genast att det här var stället för oss, havet och skärgården gör platsen perfekt. Vi har själva rört oss mycket ute till havs och alltid tyckt att det fattades ett ställe som det här, berättar **Linda Hellström-Pasanen**.

Hon och maken **Petteri Pasanen** har hyrt den gamla skolan i Barösund av Ingå kommun sedan 2011. Där driver de tillsammans restaurangen Scola. Byggnaden ligger alldeles invid färjfas-
tet och utsikten från matsalen bjuder på vackra havsvyer. Då de inledde sin verksamhet befann sig Barösund i något av en svacka med få företag. Bybutiken hotades av nedläggning och gästhamnen saknade nästan all form av service.

Det ena ledde till det andra. Linda och Petteris dröm var att driva en restaurang, men plötsligt ansvarade de också för ett café, gästhamnen och även bybutiken, som de driver tillsammans med **Anne Ek**. Trots att det blev fler projekt än den ursprungliga planen, är de olika delarna viktiga för helheten och stöder restaurangverksamheten.

- Och fortfarande är det nog restaurangen som är störst både i omsättning och personal, säger Linda.

LOCKAR BÅTFOLK

Scolas matfilosofi kan sammanfattas i närproducerat och skärgårdssmak. Man sätter tummen ned för halvfabrikat och gör allt från grunden; allt från hamburgerbrödet till glassen. Fisken som serveras kommer från lokala fiskaren **Krister Hellström**.

- Vi skulle kunna sälja nästan hur mycket fisk som helst, inte bara i restaurangen, utan också i butiken och i hamnen. Tyvärr överstiger efterfrågan tillgången, säger Linda. Storsäljaren är fish & chips på panerad gös.

Scola har valt att inte köra med någon skild barnmeny, trots att många barnfamiljer äter på restaurangen.

- Vi erbjuder i stället mindre portioner av rätterna. Vi är inte en restaurang som serverar skrattande korvar. Vi vill uppmuntra barnen att våga prova på nya smaker, förklarar Linda.

Läget i det livliga faret mellan Helsingfors och Hangö gör att Barösund är populärt bland båtfolket. Men också sommargäster, endagsbesökare från speciellt huvudstadsregionen och lokalbor fyller upp matsalen.

- I fjol märkte vi att Scola börjat locka en ny kategori av unga, personer i åldern 20-25 år. Tidigare har det varit 30-plussarna som dominerat, säger Linda.

TROGEN PERSONAL

Att Scola skulle vara en säsongsrestaurang stod klart från början, eftersom Barösund har så få fastboende. Under högsäsongs sysselsätter alla verksamhetspunkter totalt 30-40 personer.

- För oss är personalen största utmaningen. Jag har varje år en klump i halsen innan säsongsstart. Jag oroar mig att vi inte ska hitta tillräckligt med personal. Men alla år har det ordnat sig, ler Linda.

Faktum är att det inte råder särskilt stor rotation bland personalen. En del reser bort och upptäcker nya platser under vinterhalvåret. Några åker till Lappland för att jobba och några tar andra ströjobb under vintern. Tack vare cateringverksamheten, som fortgår

hela året, har Scola kunnat erbjuda tre personer fast anställning.

- Vi arbetar hårt och sammansvetsat under sommaren. Man blir litet som en familj. Flera av oss umgås också på fritiden, då vi bor på Barösund under sommaren. Jag tror att känslan av gemenskap gör att folk återvänder, funderar Linda.

Andra utmaningar är att verksamheten i viss mån är beroende av vädret. Lite duggregn gör inte så mycket, men hårda vindar håller båtfolket borta. Om man har en restaurang måste man alltid ha en tillräcklig beredskap, trots att man inte vet hur dagen kommer att se ut.

- Det händer att vi haft bara två bordsreservationer, men plötsligt är salen trots det fullsatt. Då måste vi klara den situationen, konstaterar Linda.

Hon säger att hon med åren lärt sig att inte genast kasta in handduken efter en sämre kväll. Nästa dag kan allt se helt annorlunda ut.

STARKARE NU

Vad har företagandet lärt dig?

- Jag är en starkare person idag. Som ny företagare tog jag allt väldigt personligt. Jag har fått lära mig att inte ta saker så hårt, men ändå alltid göra mitt bästa. När man får ett tack av en nöjd kund orkar man jobba vidare, och ännu lite hårdare än innan.

Vad har du lärt dig om ledarskap?

- Jag tror att jag och min man är ett ganska bra team; jag är mera "the good guy" och han får ta rollen som "the bad guy", ler Linda. Vår personal är så otroligt viktig för oss. Men det är klart att ledarskap också handlar om tydlig kommunikation. Här borde jag kanske bli modigare, men man är ju aldrig fullärd.

”Bjuder inte på skrattande korvar”

Linda Hellström-Pasanen har fullt upp med cateringverksamhet vintertid. Hennes företag tillreder bland annat lunch för över hundra personer, måndag till fredag.



Vem: Linda Hellström-Pasanen
Ålder: 43
Familj: maken Petteri, sönerna Emil och Anton
Hobby: mat, vin, slalom och svamp-plockning
Företag: Oy Villa Barö Ab
Grundat år: 2012
Personalmängd: Tre fast anställda utöver Linda och Petteri. Under högsäsong 30-40 personer.



Närproducerat och skärgårdssmaker serveras på Scola.



Scola ligger naturskönt vid vattnet, alldeles intill färjväggen i Barösund, Ingå.



Med gyllene snittet och användaren i fokus

Byggnadsarkitekten och egenföretagaren Johan Ångerman i Vasa förvaltar sin konstnärliga talang på bästa sätt. Han pratar gärna om det material han föredrar allra mest – trä.

Johan Ångerman visar en träregel med hundratals spikar, som hamrats in med varierande framgång. Den bär hans signatur från när han var två år. Som femåring började han ta Postbussen ensam, under konduktörens tillsyn, från Vasa till Södra Vallgrund och till morfars båtbyggerverkstad. Med morfar i skogen lärde han sig söka och finna virke som växt "rätt" för speciella ändamål, exempelvis åror.

- Det var så det började, säger Johan. Trä bildas av fyra element - sol, vind, vatten och jord - liksom en gåva från moder jord. Skog binder, istället för att förbruka, koldioxid. Trä är lätt att förädla och ett ypperligt byggnadsmaterial. Ett varmt material.

TIO, TIO OCH FEMTON

Intervjun sker i hans studio på Vasklot i

Vasa. Från snickeriet i Södra Vallgrund och hit har vägen inte varit spikrak, men intressant. Han utbildade sig till byggnadsarbetare, grundade eget företag, jobbade som timmerman och murare, blev lärare vid Yrkesakademin och skaffade sig formell lärarkompetens i Umeå.

- En dag såg jag en annons i tidningen där en skola i Zimbabwe sökte lärare, berättar Johan.

Tillsammans med frun **Anita** och babyen **Milja**, som då var ett år, reste de som volontärer till Afrika. Där föddes deras andra dotter, **Matilda**. Efter tre år återvände familjen till Österbotten. Johan byggde vidare och ritade hus. En lagändring kom, som krävde examen från högskola för att utföra bygglovsritningar.

- Då satte jag mig på skolbänken igen

och med byggnadsarkitektexamen på hand blev jag planerare på heltid, säger Johan.

Han pratar om tio, tio och femton. Tio år som byggare, tio år som lärare och nu femton år som byggnadsarkitekt. Därtill många år som kreatör i tv-programmet Strömsö och vid Stundars olika projekt kring Österbotengården.

LÅNG PROCESS

Uppdragen är både stora och mindre projekt: offentliga byggnader, egna hemshus, företagsutrymmen eller samlingslokaler.

Hur jobbar du?

- Får jag rita när jag förklarar, frågar han och fattar penna och vitt papper. Stjärnan på pappret står för idén, en kort rak linje för planeringsskedet, en

Johan Ångermans arkitektur andas trä, tradition och hållbarhet.



"Vi ska inte tro att vi vet vad användare behöver. Vi ska fråga dem!"



Johan Ångerman premierades med utmärkelsen Årets Ensamföretagare i Kust-Österbotten 2019. Ur motiveringen: "Johan är ett utsökt exempel på hur utbildning och en ständig utveckling av yrkesfärdigheter leder till en ökad kundbelåtenhet och lönsamhet".

annan kort för fysiskt byggande och en lång linje för byggnadens livslängd.

Processen är lång, börjandes med avtal om planering med uppdragsgivaren och sedan anbud på projektet. Johan är nöjd över att man försöker använda sig av kvalitetsparametrar framom billigaste pris vid val av arkitekt och entreprenörer.

- Användaren ska stå i fokus från början, anser han. Vi: planerare, ägare, beställare, byggare och förvaltare ska inte tro att vi vet vad användare behöver. Vi ska fråga dem.

TRE GRENAR

En arkitekts planering är mycket mera än gestaltning.

- Mina verktyg är tre grenar, där varje gren är lika viktig: Hållbarhet. Estetik. Funktion. Och gyllene snittet!

I planeringen utgår jag från planetariska realiteter som ljusförhållanden, vindriktningar och topografi. Efter det kommer gestaltning i form och massa, val av material och hur man rör sig i byggnaden.

Vad gör du efter att det fysiska byggandet påbörjats?

- Jag är med, ler Johan. För diskussioner med uppdragsgivaren, deltar vid arbetsplatsmöten och kanske återkommer till eventuella utbyggnader eller renoveringar i senare skede.

SOCIALT KAPITAL

Johan arbetar ensam.

- I ett skapande yrke tycker jag att det är viktigt att ha fria arbetstider, men också en deadline att arbeta emot, säger han.

Arkitekten kan tänka sig att dela er-

Namn: Johan Ångerman

Ålder: 58

Familj: Gift med Anita, har två vuxna döttrar och katten Doris

Hobby: Körsång, skärgårdsliv

Företag: Arkitekttjänst Johan Ångerman

Grundat: Ursprungliga byggföretaget grundades 1985

Aktuellt projekt: Utöver kunders uppdrag - ny hemsida våren 2020.

farenheter och inspiration med någon likasinnad som skulle dela kontoret men honom ibland.

- Att någon med egna projekt skulle jobba härifrån, drömmer Johan. Ett företag ska ha ekonomiskt kapital och förutsättningar för att verka. Men, jag värdesätter stort det sociala kapitalet som företagande ger.



Pågående projekt. Fasadbilder från Äldreboendet Malmgård i Malax.

FöPL rör upp känslor – Företagarna vill ha större frihet att välja sin egen pensionsskyddsnivå

FöPL-avgifterna är på företagarnas läppar igen. En del av företagarna litar inte på systemet. Företagarna i Finland vill se större flexibilitet.

FöPL-systemet väcker diskussion eftersom det berör alla heltidsföretagare. Företagarna i Finland genomförde senast år 2017 en enkät om företagarens pensionssystem hos sina medlemmar. Enkäten avslöjade att företagarna inte litar på arbetspensionssystemet och anser det vara dyrt och trögt.

Som en följd försäkrar många företagare sig med alltför låg inkomst. Risken är att nivån på företagarens sociala trygghet blir alltför låg.

Företagarna i Finland föreslår att nedre gränsen på företagarens obligatoriska pensionsförsäkring skulle

höjas från den nuvarande gränsen (7958,99 euro år 2020). Företagare omfattas av arbetslöshetsskydd när man är sysselsatt i den mån att arbetsinkomsten som ligger till grund för FöPL är minst 13 076 euro per år. FöPL-inkomstens övre gräns är i år 180 750 euro.

- Om man försäkrar sig själv enligt den nuvarande nedre gränsen blir pensionen mindre än garantipensionen som alla får oavsett. Förmånerna under karriären är som bäst i samma storlek som grundtryggheten. Företagaren betalar alltså sina pensionsavgifter i onödan, säger Företagarna i Finlands

arbetsmarknadschef **Janne Makkula**.

- Det skulle vara smart att höja den nedre gränsen till nedre gränsen för utkomstskyddet för arbetslösa. Så kunde man säkerställa att företagaren som omfattas av det obligatoriska systemet i praktiken skulle ha rätt till den inkomstrelaterade sociala tryggheten under karriären, fortsätter Företagarnas chef för arbetsmarknadsfrågor **Harri Hellstén**.

ENDAST EN LITEN DEL LITAR PÅ FÖPL-SYSTEMET

Enligt Hellstén spelar FöPL-systemet en roll i företagarens pensionslösning.

- Trots att det bland företagarna finns en viss tanke om att hela det obligatoriska pensionssystemet borde läggas ner, ligger det ändå i företagarens intresse att med inkomsterna under arbetskarriären samla in någon form av säkerhet inför pensionsåldern. Å andra sidan bör företagare även ha så mycket frihet som möjligt att åtminstone delvis bygga upp en trygghet även på annat valfritt sätt, så att inte samhället måste finansiera deras trygghet.

Enligt enkäten från år 2017 undersöker så många som två av tre sig själva till den nivå som lagen kräver och hälften även i förhållande till de faktiska inkomsterna. Många företagare som gör så här upplever att de inte får valuta för sina pengar.

Endast fyra procent av de som svarade litade fullt ut på det nuvarande FöPL-systemet. Bland dessa finns bland andra årets egenföretagare **Jaakko Marin**.

Tre av fyra av de som svarade ansåg att de skulle ha bättre pensionstrygghet om de fick placera pengarna de använder på pensionsförsäkringen själva. Företagarna i Finland arbetar för att göra FöPL-systemet flexiblere.

- Förtroendet skulle öka om systemet skulle göras mer flexibelt och om man ökade företagarens frihet att välja nivå på tryggheten, säger Hellstén.

PLACERING SOM ALTERNATIV

En del av företagarna som betalar lägs-

ta möjliga FöPL har förbättrat sitt pensionsskydd genom att frivilligt placera i till exempel aktiefonder. Front Capitals grundare **Hannu Kananen** rekommenderar frivillig placering för småföretagare.

- Den bästa kombinationen för företagarens pensionsskydd är långvarigt sparande, frivillig olycksfallsförsäkring och minimi-FöPL. FöPL-systemets svaghet är att det inte sporrar till att spara själv. Utbetalningen kommer senare i form av pension, men många hinner dö före FöPL-betalningarna har kvitterats. Å andra sidan har väldigt få en 40-årig företagarkarriär som krävs för att uppnå en rimlig FöPL-summa, dvs. pension, säger Kananen.





Intelligensexpllosionen

Skulle du låta en robotfrisör klippa och färga ditt hår? Den artificiella intelligensen tar sig an nya jobb varje år och som företagare måste vi förr eller senare förhålla oss till AI. Är AI ett hot mot din bransch eller ger den ditt företag möjlighet att växa?

AI är fantasieggande. Smarta hjärnor som **Elon Musk** och **Stephen Hawking** har varnat för att AI kan vara slutet för mänskligheten. Samtidigt har teknologin bidragit till bland annat förbättrad vårdkvalitet, kortare restider och snabbare översättningar. AI, som tog fart 1943, har idag lika många definitioner som experter. Den kan beskrivas som en förlängning av människans intellekt, där data programmeras för att klara av allt som människan klarar av.

En regelbunden fördubbling av datorkraft hade skett ungefär vartannat år, konstaterade Intel-grundaren **Gordon Moore** år 1965. Idag talar man om dubblingstakten för den mängd beräkningar en dator kan göra, men "Moore's lag" spås avta 2021. En något långsammare utveckling av AI påverkar ändå inte det faktum att

vi inom några år kommer att ha en datakapacitet som är obegripligt kraftfull. Om vi slår ihop intelligensen hos alla människor som någonsin levt, kommer artificiell intelligens att bli så stark att den överstiger den mänskliga. Fenomenet kallas teknologisk singularitet eller maskinernas intelligensexpllosion. Frågan blir då vad en sådan AI-kraft leder till? Kommer den att göra gott eller ont?

EU testar som bäst etiska riktlinjer för AI. I korthet går de ut på att AI ska användas för att möjliggöra rättvisa samhällen. Algoritmer ska vara säkra, man vill trygga datas spårbarhet och skapa ansvarsgaranti för AI-system. Tillitsfull och människocentrerad, etisk AI är målet, som också ska bli en konkurrensfördel för Europa.

För Företagarnas 115.000 medlemmar är AI också en konkurrensfördel. Med hjälp av den smarta tekniken kan företagare t.ex. förbättra sitt dataskydd. Genom att med AI-baserade datorprogram optimera algoritmerna i reklamkampanjer, samla in data om kundbeteende och konkurrenter eller effektivisera kundsupporten på

telefon kan du ge företaget en skjuts framåt. Genom tjänster som gör talad media till sökbar text kan du hålla koll på vad som sägs om företaget i poddar och tv, på radio och youtube. Många försöker idag öka kundnöjdheten med en chatbot på sin webbplats. Utmaningen kan då bli att hitta rätt läge för pop-up-fönstret, så att boten inte blir lika irriterande som en påträngande mänsklig försäljare i en fysisk butik. Då kanske en kognitiv AI-agent är bättre?

AI förstår redan vår hälsa och hjälper oss sköta vår ekonomi. AI innebär att arbete ändras och nya yrken skapas. Historien har ändå visat att tekniska revolutioner har lett till fler arbetstillfällen, inte färre. Dock annorlunda.

Med en AI-strategi för företaget kan både stora och små bolag effektivisera sig. AI kan kanske hjälpa frisören att räkna ut och föreslå den färg och frisyrr som gör kunden mest nöjd, medan själva genomförandet - än så länge - fortfarande kräver en mänsklig hand - och hjärna.

Är ditt företag redo att låta AI sköta en del av jobbet och därmed frigöra tid till din egen intelligensexpllosion?

FÖRETAGARE GÖR FINLAND TILL ETT SKATTEPARADIS

Därför betalar också Elisa sina skatter till Finland.



Att Finland är ett skatteparadis är kanske inte den första tanken, men till denna slutsats har vi hos Elisa kommit. Vi betalar nämligen våra skatter till Finland.

Detta gynnar både Elisa och finländska företagare, eftersom dessa medel används för att bygga upp och upprätthålla Finland.

Vår avkastning rymmer inte heller utomlands, utan används för att utveckla ännu bättre IT- och datakommunikationstjänster för andra företagare, som i sin tur drar sitt strå till stacken.

Är inte detta, om något, ett riktigt skatteparadis?

Läs mer på
yrityksille.elisa.fi/elisalaisuus-on-tekoja

elisa

När alla samspelar.

Elisas butik Vasa (Rewell Center)
Ville Isomaa, 050 500 8946
email: ext-ville.isomaa@elisa.fi

Elisas Företagstjänst, Gigantti
Stenhagavägen 5, 65300 Vasa
Joni Mäenpää, 050 341 9640
email: ext-joni.maenpaa@elisa.fi

 **Yrittäjät**
FÖRETAGARNA I FINLAND

Duo tillsammans mot klimatförändringen

NGS Finland hjälper företag att kompensera deras klimatpåverkan.



Klädvalet kommer nog av en slump, säger den ena.

Hur som helst, man ser genast att dessa två spelar fint ihop. Det är knappast en slump att **Antti Laakso** och **Miikka Evesti** grundade sitt första gemensamma företag redan som

15-åringar, då de gick på nian.

Då var det fråga om entreprenörsprogrammet "Ett år som företagare".

- Vi startade ett företag som erbjöd marknadsföringstjänster på sociala medier, berättar Laakso.

Skolkamraternas idéer kretsade då mer kring småskalig tillverkning, exempelvis att baka bullar. Vackert så, men med Laakso och Evestis idé kunde de ha förtjänat sitt uppehälle på riktigt. Framför allt stärkte experimentet det egna självförtroendet. Evesti är övertygad om att ifall han och Laakso varit lite äldre, kunde de nu ha levt väl på företaget.

Laakso håller med. Det gemensamma projektet förenade kompisarna och deras styrkor. Rollfördelningen har med åren formats så att Laakso kläcker idéerna och Evesti bollar siffror.

KLIMATÅNGESTEN GAV UPPHOV EN TILL AFFÄRSIDÉ

Nu pågår projekt nummer två, Nordic Green Solutions Finland Oy. NGS hjälper företag att kompensera deras klimatpåverkan. Bakom idén fanns kom-piskretsens oro för klimatförändringen. Situationen kändes hopplös och många undrade vad man själv kunde göra.

- En dag sade det sedan "klick". Det räcker inte att man minskar på utsläppen, man måste också minska på koldioxidhalten i atmosfären. Jag ringde upp Miikka samma kväll, säger Laakso, som arbetar som utvecklingsdirektör i bolaget.

Evesti, numera vd, blev genast intresserad. Ett halvt år senare hade processer och tjänster finslipats så att verksamheten kunde börja officiellt.

- Jag tror det var ett av de första stora initiativen för företagsansvar, berättar Evesti. Vi upplevde att vi hade en chans att ge företag möjlighet att skapa nytta och inte bara image i miljöfrågor.

INTRESSET VÄXER

Genom de tjänster NGS erbjuder blir företag klimatneutrala från dag ett. I praktiken betyder det att samtidigt som man planerar åtgärder för minskning av utsläppen, skapar man ny skog genom att bidra till trädplantering. Det finns också bidrag som gör det olönsamt att avverka skog.

Eftersom företagen är i så olika

"Om ett par år börjar det hända."

skeden av sin klimatprocess, är NGS:s serviceutbud brett. I vissa fall startar man med att utreda koldioxidavtrycket. Efter det kan man fundera på hur man ska gå till väga. Stora aktörer har kanske bättre förutsättningar att vara klimatsmarta i dagens läge, men också små och medelstora företag har visat intresse för NGS:s produkter. Särskilt väl har idén tagits emot i små startup-företag.

Evesti förutspår att klimatfrågor förr eller senare tas upp i konkurrensut-sättningar. Då måste företagen beakta klimatfrågor på ett helt nytt sätt.

- Så småningom börjar det sedan spridas. Nu är man bara i planerings-skedet. Om ett par år börjar det hända, tror Evesti.

ENTREPRENÖRSKAP EN LIVSSTIL

Både Evesti och Laakso kommer från företagarfamiljer och att de känt till företagardagen har varit till stor nytta. Särskilt tilltalande upplever de möjligheten att som företagare påverka omvärlden. Laakso har, beroende på räknesätt, två eller tre företag bakom sig och Evesti fyra. Men betydligt fler idéer har fötts på vägen.

Båda upplever att inställningen till entreprenörskap har blivit positivare. Vänsskapskretsen uppskattar deras arbete med NGS. Största farhågan med att starta eget är att man misslyckas.

- Å andra sidan har man inte så mycket att förlora i den här åldern, skrattar Laakso.

Evesti påminner om att man som nygräddad företagare måste vara redo att arbeta närmare ett och ett halvt år utan lön.

- Men som jobb är det här betydligt mer givande, konstaterar han. Frågan är om skulle man hålla ut ens i tre månader som anställd, ifall man endast skulle uppfylla andras önskemål? NGS-projektet beräknas ge företagarna sysselsättning de inkommande sex till åtta åren.

Satsningen behövs. Körsbärsträden har just slagit ut på Aura ås gröna stränder. Vi är i medlet av februari.



Vem: Antti Laakso, utvecklingsdirektör på NGS Finland Oy
Miikka Evesti, verkställande direktör på NGS Finland Oy
Vad: NGS erbjuder klimatkompensationstjänster för företag genom att stöda inhemska kolsänkor och utveckla företagens miljövänlighet. Företaget grundades 2019.

Vänskap, samarbete och grafisk design

Kiira Koivunen och Tuomas Korolainen är goda vänner med en gemensam passion för grafisk design. Kollegorna känner varandra sedan studietiden och idag bollar de kreativt gemensamma projekt och drar nytta av att de kompletterar varandra.

KIIRA KOIVUNEN BERÄTTAR:

Jag och Tuomas träffades vid Tammerfors yrkeshögskola på linjen för visuell design år 2007. Under studietiden grundade vi ett andelslag via vilket vi gjorde frilansarbeten och ibland gemensamma projekt. Det här var år 2009. Vi skaffade ett gemensamt kontor 2012. Två år senare hade vi redan grundat ett eget företag för grafisk design, Mene Creative.

Vi gör båda grafisk design, layout och visuella uttryck. Tuomas gör mer webbsidor och omfattande, detaljerade layouts och han också sköter om företagets ekonomi. Min specialkompetens är illustrationer och Powerpoints. Dessutom arbetar jag med sociala medier.

Det är svårt att föreställa sig att ha företag med någon annan än Tuomas. Vi har ett fungerande samarbete. Tuomas är noggrann och eftertänksam, men ibland också tveksam och envis. Det bästa är att man kan lita på den andra och tillsammans vara stolta över vad vi gör i företaget. Vi kan tala öppet om allt.

Det bästa med företagandet är friheten att arbeta enligt egna värderingar, de flexibla arbetstiderna och att kunna kombinera fritid och arbete. Det finns ingen chef som ställer orimliga krav på oss, vi bestämmer allt.

Bådas målsättning har varit att genuint arbeta som oss själva. Trots att

vi delvis har väldigt olika stil hittar vi alltid ett slutresultat som båda tycker är bäst.

Vi kommer ihåg att berömma varandra och glädjas över det vi uppnått. Vi går igenom utmaningar och funderar vad vi kunde göra bättre. Fanns felet hos oss eller någon annanstans?

För att fira vårt femårsjubileum förnyade vi våra hemsidor och vår logo. Vi uppdaterade också "vår röst", dvs. hur vi vill bli uppfattade. Det förstnämnda var en väldigt lång process och det kändes som att det alltid hamnade i bakgrunden av annat arbete. Nu känns det bra och vi är genuint stolta över hemsidorna. Mene Creative ser ut och låter precis som vi vill.

TUOMAS KOROLAINEN BERÄTTAR:

Efter civiltjänstgöringen kom jag in på ljuslinjen vid Tammerfors yrkeshögskola. Efter ett år bytte jag till linjen för grafisk design och där jag mötte min framtida kollega Kiira.

Kärleken till kaffe, eller åtminstone koffein, var något vi hade gemensamt från första början. Vi satt ofta i skolans café och senare även på öl. Vi trivdes i varandras sällskap och samarbetet fungerade från första början. Vi arbetade i samma andelslag som frilansare under några år.

Då andelslaget inte längre passade våra behov och båda redan hade ganska många egna kunder, ansåg vi det smart

att förena våra styrkor och grunda ett gemensamt företag. Kiira sköter huvudsakligen om kundrelationerna och förvärvet av nya kunder. Vi bollar mycket idéer tillsammans i projekten och det är vår styrka.

Som kollega är Kiira pratsam och social. På så sätt har vi fått många bra projekt och uppdrag till företaget. Å andra sidan är Kiira även impulsiv och spontan. Ibland har vi meningsskiljaktigheter, men som tur är ingen av oss långsint. Vi har samma värderingar och humor.

Då Kiira blev mammaledig stod vi inför en utmanande period, men vi klarade den. Vi hade flera frilansare som hjälp i företaget och företagets försäljning steg med över 42 % det året.

Vi har inget "arbets-jag" utan vi är de vi är och lyckligtvis har vi hittat kunder som vi skapat en bra relation med. Vi strävar efter att hålla isär fritid och arbetstid.

Vi åker ofta till Tallinn på friskvårdsdagar. Där funderar vi över företagets behov samtidigt som vi roar oss. Ibland leker vi med tanken att det skulle vara skoj att ta med andra små företag eller egenföretagare som nödvändigtvis inte kommer ihåg att hålla egna trevliga dagar och där den gemensamma nämnaren ändå skulle vara arbetet.

Förhoppningsvis har vi ytterligare befestat vår position som en pålitlig och kompetent aktör inom grafisk design i framtiden.

"Trots att vi delvis har väldigt olika stil hittar vi alltid ett slutresultat som båda tycker är bäst."

Vem: Kiira Koivunen, 38

Vad: företagare
och grundare

Hobby: rita och måla,
fritiden går mest åt till
barn, sambo och vänner

På gång: Min målsätt-
ning är mer motion,
sömn och egentid. Gäl-
lande företags framtid
ser jag eventuellt en ny
delägare i något skede,
någon som förstår sig på
företagandet och delar
både framgångar och
utmaningar och bidrar
till företags utbud.

Vem: Tuomas

Korolainen, 33

Vad: företagare
och grundare

Hobby: renovering och
inredning av nytt hem

På gång: Renoverings-
projekt av köket hägrar.
Det skulle vara härligt att
tillsammans hyra ett hus
i till exempel Italien eller
Spanien och åka dit och
arbeta i några månader.

Mene Creative - Byrå

med fokus på grafisk
design i Helsingfors

Personal: 2

Grundat: 2014

Företagarna Kiira Koivunen och
Tuomas Korolainen trivs utmärkt
som kollegor. Förutom värderingar
delar de även samma humor.



De små och medelstora företagens förväntningar på den närmaste tidens konjunkturutveckling är på samma nivå som i höstas

SAMMANFATTNING AV SME-FÖRETAGSBAROMETERN 1/2020

De små och medelstora företagens förväntningar på den närmaste tidens konjunkturutveckling ligger på ungefär samma nivå som i höstas. Förändringen i SME-företagens förväntningar på konjunkturen är liten, men negativ jämfört med barometern hösten 2019. I den senaste barometern fick de värdet 9. Nedgången från föregående barometer är en enhet och från förra våren fem enheter. Nationalekonomins tillväxt blir långsammare och det tros vara orsaken till att konjunkturutvecklingen gått ner. Utvecklingen är den samma inom alla våra viktigaste marknadsområden. Finlands ekonomiska tillväxt baseras just nu främst på den privata konsumtionen.

Det finns ändå lite framtidstro, 26 procent av SME-företagen uppskattade att konjunkturerna blir bättre under de kommande tolv månaderna. Sjuttionio procent befarar att de kommer att försämrats. Den största förändringen har skett inom handeln och industrin. Det fanns också en liten negativ förändring inom byggbranschen. Servicebranschen stod för det mest positiva hoppet om konjunkturers riktning. Utvecklingen är lamast inom handeln, där saldotalet som beskriver läget är sämre än i de övriga huvudbranscherna och det enda som blev negativt.

OMSÄTTNINGSSÖKNINGEN BLIR LÅNGSAMMARE, FÖRETAGEN INVESTERAR INTE

SME-företagens förväntningar på omsättningsutvecklingen motsvarar långt

de allmänna konjunkturförväntningarna. De har sjunkit något och ligger klart under det långsiktiga medeltalet för god ekonomisk utveckling.

SME-företagens lönsamhetsförväntningar har försvagats en aning samtidigt som den ekonomiska tillväxten har saktats in. Förväntningarna på lönsamheten ligger klart under det långsiktiga medeltalet och är långt från den nivå de brukar hålla då ekonomin är god.

Uppskattningar om utvecklingen av SME-företagens investeringar under den närmaste framtiden var alltså negativa. Inom bygg och handel är förväntningarna på investeringsutvecklingen inom den närmaste framtiden de svagaste. Förändringen sedan hösten är dock tudelad: samtidigt som industrins investeringsförväntningar föll klart, förbättrades situationen något inom handeln.

En orsak till att investeringstakten mattas av är SME-företagens svaga tillit till ekonomins utveckling på längre sikt.

NYA ARBETEN SKAPAS I LÅNGSAMMARE TAKT ÄN TIDIGARE I SME-FÖRETAG

Då de ekonomiska förhållandena för några år sedan blev bättre, syntes inte förändringen omedelbart i SME-företagens personalsatsningar. Orsaken var att företag som kämpat sig genom den svaga ekonomiska situationen höll fast vid personalantalet. Nu försvagar den långsamma ekonomiska tillväxten och osäkerheten förväntningarna på utvecklingen av antal anställda.

Det positiva i situationen är att barometerens resultat gällande utvecklingen av antalet anställda inte längre är mer

negativ än förväntningarna på den allmänna ekonomiska utvecklingen. En stor majoritet av SME-företagen, 73 procent, planerar hålla kvar nuvarande personalmängd.

INNOVATIONSSAMARBETE OCH INTERNATIONALISERING SKAPAR TILLVÄXT

Nationalekonomin behöver innovativa företag. Utan dessa företag sprider sig teknologin långsammare och den långsiktiga tillväxten blir därmed lägre. Innovativa företag påverkar hela nationalekonomin på ett positivt sätt.

Positivt är att även om tillväxtutsikterna har försvagats, har andelen kraftigt tillväxtorienterade företag förblivit tämligen stabil. Det är oroväckande att antalet företag utan tillväxtmål alltså är stort. I denna barometer är deras andel 23 procent.

Företagen letar framgång och konkurrensfördelar på flera håll. Cirka en fjärdedel av företagen har tagit i bruk ny teknologi. Positivt är att närmare 60 procent av företagen har utbildat sin personal. Kunnig personal har en nyckelställning med tanke på företagens framgång, i synnerhet i situationer som kräver snabba reaktioner och kvick inlärning. Viljan att förnya sig syns också i att cirka en tredjedel av företagen har infört nya produkter eller tjänster på marknaden.

Internationell verksamhet hör till allt fler SME-företags vardag, och företagen försöker nå tillväxt och framgång genom utrikeshandel. Sammanlagt 24 procent av SME-företagen har affärsverksamhet utomlands. Andelen varierar enligt bransch.



SNABBKREDITER ALLT OFTARE FLASKHALS I SME-FÖRETAGENS FINANSIERING

Den strama regleringen av bankverksamheten och företagets försämrade kreditvärdighet, som delvis beror på regleringen, syns i SME-företagens externa finansiering. Enligt barometern har färre än vartannat företag lån från en bank eller annat finansieringsinstitut. Användningen av extern finansiering har dock ökat något jämfört med den föregående barometern.

Strukturerna för företagsfinansiering förändras mycket långsamt. Bankcentrering är fortfarande vanlig i SME-företagens finansiering. En knapp fjärdedel av företag som planerar att ansöka om finansiering berättar att de vänder sig till Finnvera. Det är oroväckande att användningen av snabbkrediter har blivit allt vanligare. Dessa erbjuder finansiering med varierande villkor, i en del snabbkrediter är räntenivån mycket hög.

KONJUNKTURLÄGET KRÄVER ANPASSNING SAMTIDIGT SOM DET RÅDER BRIST PÅ ARBETSKRAFT

Den långsammare ekonomiska tillväxten ökar företagets behov att anpassa

sin verksamhet. I dagsläget planerar 16 procent av SME-företagen att genomföra anpassningsåtgärder. I synnerhet inom industrin och byggandet har behovet av anpassning ökat.

De vanligaste anpassningsåtgärderna är permitteringar och arbetstidsarrangemang av olika slag. Permitteringar används oftast inom industrin och byggandet, medan arbetstidsarrangemang används mera inom service och handel.

Kraftigt tillväxtorienterade företag har svårigheter att hitta arbetskraft. Mer än hälften av alla SME-företag upplever att tillgången till yrkeskunnig arbetskraft åtminstone i viss mån begränsar företagets tillväxt.

Företagen tryggar tillgången till yrkeskunnig arbetskraft bland annat genom att satsa på personalens kunande samt genom att anlita underleverantörer och leverantörsnätverk. Därtill söker företagen nya anställda bland annat genom att utnyttja utbildningsavtal och arbetsprövning.

SME-FÖRETAG HAR STOR ROLL VID MOTVERKANDET AV KLIMATFÖRÄNDRINGEN

Klimatförändringen och de utmaningar den innebär för miljön, ekonomin och

välefärden är föremål för bred samhällsdebatt. Företag har en stor roll vid avväjandet av klimatförändringen, framför allt som utvecklare av rena lösningar och teknologier och som genomförare av koldioxidsnåla och energieffektiva verksamhetssätt.

SME-företagen anser att åtgärder för avväjande av klimatförändringen medför lika många utmaningar som möjligheter. Sammanlagt 24 procent anser att åtgärder för att minska utsläppen ger affärsverksamheten fler möjligheter. En lika stor andel upplever avväjandet som en utmaning.

Bara en femtedel av företagen har kartlagt affärsverksamhetens klimatpåverkan. Under det senaste året har dock närmare 70 procent genomfört ytterligare åtgärder för att minska den egna verksamhetens utsläpp. De viktigaste drivkrafterna bakom klimatåtgärderna är företagets värderingar och strategier.

Mindfulness hjälper människor och organisationer att utvecklas

Mindfulness är en modedeforeteelse, som många människor utövar för att utveckla sig själva. **Teetta Kalajo**, VD för Potential Project Finland, säger att mindfulness också är ett utmärkt verktyg när en organisation vill förbättra sina resultat och sin kreativitet och flexibilitet. Potential Project är ett internationellt företag som Teetta införde i Finland för åtta år sedan.

Teetta Kalajo hade inte tänkt bli företagare. Hon är pedagogie magister och när hon var klar med sina studier började hon arbeta på Nokia, där hon hade olika chefsposter inom personalförvaltningen. Hon jobbade också många år utomlands, på Nokias kontor i olika länder. År 2007 kom Teetta tillbaka till Finland och följande år blev hon mammaledig. Teetta var hemma med barnen i fem år och under den här tiden blev mindfulness,

träning av det egna medvetandet, en viktig del av hennes liv. Hon fick själv uppleva helt konkret hur mycket potential som frigörs, när man börjar jobba med hindren i ens eget medvetande.

När Teetta 2013 blev bekant med ett företag som heter Potential Project, märkte hon att hon hittat just det som hon innerst inne hade sökt, dvs. ett sätt att hjälpa människor och organisationer att utveckla sig själva och effektivisera sitt sätt att arbeta - genom

Vem: Teetta Kalajo

Ålder: 47

Familj: två barn

Hobby: tennis,
golf, ridning

På gång: att hjälpa organisationer utveckla sig

Företag: Potential Project Finland Oy

Grundat: 2013



”I dagens arbetsliv kan ledarskap inte basera sig på auktoritet. Det är ett serviceyrke.”



mindfulness. I praktiken innebar detta att Teetta skulle bli företagare för att kunna införa verksamheten i Finland.

Hon säger att hon egentligen aldrig hade tänkt att hon skulle trivas som företagare, men eftersom hon så starkt upplevde att hon hade hittat sin nisch, sin uppgift i livet, grundade hon ett eget företag 2013 och utvidgade Potential Projects verksamhet till Finland. Hon har inte ångrat sig utan trivs utmärkt som företagare.

POTENTIAL PROJECT ÄR VERKSAMT I 28 LÄNDER

Potential Project grundades för 15 år sedan av dansken **Rasmus Hougaard**. Verksamhetsidén baserar sig på vetenskaplig forskning, djup kännedom om businessvärlden och lärdomar av gurer i mindfulness. Hougaard är en eftertraktad talare på internationella konferenser och seminarier och han skriver regelbundet om mindfulness i arbetslivet i olika publikationer, till exempel Harvard Business Review.

Företaget bedriver sin verksamhet i olika länder så att det finns en företagare som ansvarar för verksamheten i varje enskilt land, i Finland alltså Teetta Kalajo. För närvarande har Potential Project Finland utöver Teetta fem konsulter, som alla är självständiga företagare.

Verksamheten har utvecklats väl och efterfrågan på den har ökat hela tiden, när företag behöver verktyg för att optimera samarbetet inom företaget.

HUR INFÖRS MINDFULNESS I ORGANISATIONER?

Hur blir mindfulness då en del av en organisations verksamhet? Potential Project har till exempel konsult- eller utbildningspaket som baserar sig på mindfulness. De anställda på kundföretagen har ofta ett kunskapsbaserat arbete (knowledge worker), men metoden har också visat sig fungera väl till exempel i olika säkerhetsrelaterade uppgifter. Programmen skräddarsys

enligt kundföretagens behov och kan omfatta bland annat teman som effektivitet, balans och flexibilitet eller kreativitet.

Bland företagets kunder finns stora internationella konsultföretag samt företag i finans- och spelbranschen. De skräddarsydda utbildningspaketen kan ta några veckor eller månader eller vara flera år långa. De innehåller till exempel föredrag, workshops, coaching och intensiv ledarutbildning. Programmet lär deltagarna förbättra sin koncentration och utveckla sitt medvetande.

Teetta kallar mindfulness-träningar medvetandets konditionssal. Träna kan man var som helst, till exempel i ett mötesrum, men till skillnad från personlig utveckling är syftet att utveckla och stöda hela organisationen och dess processer.

BÖCKER OM MINDFULNESS

- Det är viktigt för en organisation att fundera hurdan ledarskap som hjälper företaget att uppnå sina mål på bästa möjliga sätt. I dagens arbetsliv kan ledarskap inte basera sig på auktoritet, det är mera ett serviceyrke. De anställda kan uppnå optimala resultat på jobbet bara om de mår bra, känner samhörighet och har en känsla av att de är viktiga och kan bidra till resultaten, säger Teetta Kalajo.

Potential Project har gett ut två av Rasmus Hougaards böcker på finska: ”Tilaa ajatella” och ”Ajatteleva johtaja”. De berättar hur vi alla kan jobba effektivare tack vare mindfulness. Boken om ledarskap, ”Ajatteleva johtaja”, koncentrerar sig på ledarskapet och dess utmaningar. Den berättar om hur framgångsrika ledare leder sig själva, sitt team och sin organisation. Enligt Hougaard ska en ledare vara människocentrerad och inte tänka på sig själv, utan vara den som gör saker möjliga för andra. Bland annat det här vill Teetta lära sina kunder.



Datasäkerhet med AI och ML

Datasäkerhet är ett av många användningsområden för artificiell intelligens (AI), alltså den teknik som efterliknar mänskligt beteende och tänkande. Artificiell intelligens ger en mycket överskådlig bild av datasäkerhetsläget och gör det därför möjligt för företag att förstå potentiella hotbilder lättare och därmed minska sina reaktionstider i hotsituationer.

Maskininlärning (förkortas ML, från engelskans "Machine learning") lär datorer att utföra uppgifter utifrån data. Tekniken hjälper oss att känna igen mönster i datamassor och gör det möjligt för maskiner att lära sig av erfarenhet. Genom att utnyttja AI och ML i kombination med information om aktuella datasäkerhetshot, får våra företag en fördel i kampen mot potentiella hot mot IT-säkerheten.

Med maskininlärning kan AI anpassa sig och lära sig av erfarenheter och mönster, istället för av orsak och verkan. ML har alltså gjort det möjligt för maskiner att lära sig själva. Det betyder att de kan skapa modeller för igenkänning av mönster istället för

att vänta på att människor utvecklar dem.

AI OCH ML HJÄLPER I DATASÄKERHETSFRÅGOR

Artificiell intelligens kan - på enbart några sekunder - identifiera personer med potentiellt tvivelaktiga avsikter på webbplatser och kategorisera dem baserat på deras beteende och hotnivå. Processen kallas anomalidetektion och har flera användningsområden, men datasäkerhet toppar listan.

AI gör också autentiseringsprocessen mycket säkrare för t.ex. en webbplats som kräver att besökarna loggar in. Ett sätt är att använda sig av fysisk identifiering för att uppnå en säker identitetskontroll av personen. En smarttelefon kan t.ex. använda fingeravtrycksskannrar eller ansiktsgenkänning för att logga in användaren. Då analyserar programmet ansiktets och fingrarnas datapunkter för att granska om inloggningen är giltig.

Bortsett från den fysiska identifieringen kan AI också undersöka andra saker för att avgöra om en specifik

Yrkeshögskolan Centrias projekt "SecuBot" har som målsättning att skapa nya färdigheter som tjänar regionens företag. Projektet jobbar med att höja nivån på datasäkerheten och datasäkerhetsmedvetandet i hela Österbotten.

användare har behörighet att logga in. AI kan t.ex. granska hur snabbt personen trycker på tangenterna eller läsa av personens felstavningsprocent. Till skillnad från människor blir AI inte trött eller uttråkad när den utför samma uppgifter gång på gång. Desto mer AI "tränas", desto kraftfullare blir den.

SAMSPEL MELLAN MÄNNISKOR, AI OCH ML GER BÄSTA RESULTAT

För att uppnå förstklassiga resultat inom datasäkerhet behövs även människor. Vi medför det sunda förnuftet, som tekniken saknar. Människor är även bättre beslutsfattare i otypiska situationer. Vägen till framgång bygger alltså på samspel. När vi lyckas med det, skapar vi något enastående i form av skydd som är väldigt starkt och svårt att utplåna.

Företagarnas kommunbarometer

2020

**Företagare,
hjälp din kommun
att förbättra
förutsättningarna
för företagande!**



www.iro.fi/kuntabarometri
Svara på enkäten senast 31.3.

<https://www.yrittajat.fi/sv/kust-osterbottens-foretagare/a/nyheter/619801-foretagarnas-kommunbarometer-enkat-till-foretagare>

Kan SMF-borgen vara en lösning för att få finansiering?

Finnveras SMF-borgen är avsedd för tillväxtorienterade SMF-företag för att hjälpa dem få finansiering från banken för olika investerings-, driftskapital- och produktutvecklingsbehov. Med en utan säkerhet varande SMF-borgen garanterar Finnvera 80% av företagets banklån.

Läs mer på finnvera.fi/pk-takaus





Egenföretagare - själv, men inte ensam

Jag har varit företagare i fyra månader, före det har jag varit arbetstagare under hela min karriär. Jag har aldrig jobbat så länge för ett och samma bolag att jag skulle fått diplom eller guldlocka. Under många år har det sagts att guldlockornas tid är förbi, helt enkelt för att människor byter eller tvingas byta jobb så ofta att åren som krävs för en klocka inte hinner fyllas.

Jag ser dem ändå segla förbi i mina sociala flöden, uppdateringar av forna kollegor. Tack för trogen tjänst, foton på diplom och gyllene pins. Det klart att jag ibland känner ett sting av avund.

En fast tjänst och en fast lön. Som nybliven företagare kan jag inte vara säker på hur min dag eller inkomst kommer att se ut.

Gemenskapen och samhörigheten. Att göra stordåd tillsammans. Kommer de ihåg att uppskatta det? Visserligen gör jag också saker med andra, mitt "tillsammans" innebär kunder och uppdragsgivare. Gör jag väl ifrån mig kan det bli långvarigt, gör jag ett sämre

jobb är jag lätt att lämna.

Det jag ändå grubblar mest över, det är hur mycket man förlorar genom att inte byta jobb.

Hur mycket än en arbetsplats förnyas och slipar på strategin, är rutinerna och sätten att arbeta ändå i grund och botten samma. Det är då man byter arbetsplats, byter bransch, börjar göra något helt nytt som man inser hur pass inrutad man egentligen är, både i sätt att göra och i sätt att tänka.

Inrutad är det sista jag kan vara i mitt företagande. Varje dag är en dag i förändring.

Ensam- eller egenföretagare? Anser att egenföretagare bättre beskriver min känsla för företagandet, att jag utför mitt arbete på egen hand, jag klarar mig själv. Men, visst är jag också ensam, i allt från att starta företaget till att ta reda på allt det där jag borde veta.

Ensamheten känns som mest längst inne i byråkratins snår, de stunder då jag inte ens förstår vilken blankett det är jag borde fylla i och varför. Det är i de stunderna jag kan sakna ett stort

hus med specifika experter på allt från juridik till till skattefrågor.

Samtidigt, gnistrande slalombackar och en möjlighet att fira sportlov tillsammans med mina barn. I och med att jag är kvinna över mina uppdrag och tidtabeller, en betydligt lugnare vardag mitt uppe i brådissåren. Glädjen över jobben som kommer in, stoltheten över att kunna leverera. En helt ny gemenskap och nya "kollegor" i form av kunder, bokföringsbyrå och andra lokala företagare.

Själv jo, som i att det mesta är fast i mig själv och vad jag gör, men absolut inte ensam trots att jag är egenföretagare.

MICAELA RÖMAN
JOURNALIST OCH KOMMUNIKATÖR
GRUNDARE, ÄGARE OCH VD
FEEL IS GOOD AB - MEDIA- OCH
KOMMUNIKATIONSBYRÅ, SIBBO
WWW.FEELISGOOD.FI

FÖRETAGARNA I FINLANDS KOMMUNLEDNINGENS SEMINARIUM 2020

Finlandiahuset 19.-20.5.2020 | www.kunnallisjohto.fi

Detta unika och betydelsefulla seminarium för samman kommunledarna, företagarna och näringslivets övriga aktörer. Flera topptalare och över tusen deltagare garanterar en fantastisk möjlighet till aktuell information och effektivt mingel. Kom även du med på årets bästa arbetsresa!

KOMMUNLEDNINGENS SEMINARIUM 2020



 **Yrittäjät**

HELSINGFORS 19.-20.5.

VÄLKOMMEN

**ANMÄL
DIG REDAN
I DAG!**



Bekanta dig med programmet på finska www.kunnallisjohto.fi

I programmet bl.a.

- ▶ Expertinlägg
- ▶ Publiceringen av Kommunbarometerns resultat
- ▶ Mottagning på stadshuset i Helsingfors
- ▶ Temaseminarier om
 - 1) regionutveckling
 - 2) servicesedlar
 - 3) stödtjänster
 - 4) företagstjänster

Boka inkvartering i tid - anmäl dig på www.kunnallisjohto.fi

Företagarna i Finland är näringslivets största centralorganisation. Verksamheten byggs upp av nästan 400 lokala föreningar och 4000 förtroendevalda i Finlands alla kommuner. Över 2000 företagare är med och påverkar i kommunernas och städernas fullmäktigen. Företagarna i Finland har 115 000 medlemsföretag.

 **Yrittäjät**

FRAMGÅNGSSAGAN

TEXT NINA NIEMI BILD FRESH SERVANT OY AB



As

Kasvu
Tillväxt

innattavuus
önsamhet

Kulttuuri
Kultur

iaakkaan 1. valinta

Kundens 1. val

Oppiminen

Utveckling

Hyvinvointi

Välstånd

ALLTID NÅGOT NYTT - ALLTID NÅGOT GOTT

Fresh Servant är marknadsledare inom konsumentförpackade sallader. Till Fresh Servant-koncernen hör dotterbolagen Fresh Sallad&Deli, där själva produktionen sker, Fresh Service Grossist som sköter grönsakernas partihandel och Fresh Pro som har hand om försäljning till bl.a. restauranger och hotell.



”Viljan att hjälpas åt och hjälpa varandra är väldigt stark hos oss.”

Viljan att hjälpas åt och hjälpa varandra har alltid varit väldigt stark inom företaget. Fresh Servants rötter når tillbaka till 1950-talet, då **Ida och Herrman Snellman** började hjälpa bybor. Sönerna **Kurt och Lars** grundade tillsammans Snellmans Köttförädlning 1951 och Snellmans Grönsaksparti 1971. Lars son, **Sune Snellman**, började jobba på Snellmans Grönsaksparti redan på 70-talet.

- Först var det kvällsturer som gällde, när jag samtidigt gick i skolan, berättar Sune.

Han började arbeta heltid 1975 och blev avdelningschef i början av 1980-talet. År 1995 grundade Sune tillsammans med sina syskon **Fresh Ab**.

Sune blev verkställande direktör för företaget.

- Omsättningen hade redan då stigit till tre miljoner euro och vi utvidgade verksamheten genom flera företagsköp, berättar Sune. Företagets engelska namn var något ovanligt i 90-talets Österbotten och är ett bevis på att vi redan då ville vara föregångare.

Sune var företagets vd till år 2009 då **Sami Haapasalmi** blev delägare och tog över vd-posten. Sune Snellman är idag inköpare och håller kontakt till producenterna och partihandeln. Företaget har ständigt utvecklat verksamheten och satsat på produkterna, vilket ibland också medfört stora risker. Från det lilla grönsaksgrossist-teamet som

föddes på 1970-talet växte en stor, varm och sammansvetsad familj fram, vars medlemmar motiveras av en och samma sak: ”Alltid något nytt - alltid något gott”.

Företagets framgång beror enligt företagarna endast på eget hårt arbete. - Samhället stöder inte företagen i den mån det kunde. Ibland tvingar det onödig byråkrati på oss, konstaterar Sami. En lättare byråkrati och rättvis prissättning på offentliga sektorn skulle bidra till effektivare verksamhet och mervärde för kunderna.

Fresh Servant-koncernens omsättning steg till 67 miljoner euro år 2019. Företaget sysselsätter idag 470 personer.



- "Fresharnas" antal har under åren vuxit mycket och vi har de senaste sex åren kunnat anställa ungefär 50 nya arbetstagare varje år, berättar Sami. I företaget finns redan över tjugo olika nationaliteter representerade. Produktionsenheterna finns i Edsevö och Lapo och de nyöppnade kontorslokalerna ligger i Seinäjoki.

FÄRSKA SALLADSBARER

Fresh Servant står för färskhet och en genuint entusiastisk och serviceinriktad verksamhet.

Nu kallas vi kort och gott Fresh. Vi har under 2000-talet fått uppmärksamhet som salladsproducent, då det på butikernas hyllor behövs innovationer som stöder välmående och underlättar vardagen, berättar Sami. Fresh är också i fortsättningen en kvalitetsgaranti för färsk, ren och hälsosam mat som produceras i Finland.

Företagets mest kända varumärke är Hetki-salladerna och Salaattimestari-salladsbarerna.

- I februari 2010 lanserades Hetki-varumärket, eftersom vi såg att tiden

var rätt för detta, säger Sami. Bland utbudet saknades färdiga, finländska sallader för finländarna - till lunch eller vilket tillfälle som helst.

Salaattimestari-salladsbarerna lanserades 2015. Dessutom har man också utvecklat hundratals sallads-, pasta-, måltids- och efterrättsprodukter.

- Medan vi lyssnade på kunderna, förfinade smakerna och förbättrade förpackningen spreds våra produkter så småningom i Finland, norrifrån söderut, berättar Sami.

För att utveckla produktionen och produkterna har företaget också bekantat sig med fabrikena och marknaderna i Europa. Även om system, digitalisering och maskiner är till stor hjälp, är det ändå människor som får saker att hända. År 2012 flyttade Fresh Sallad&Deli in i en splitterny salladsfabrik i Edsevö i Pedersöre.

- Den var redan då, och är ännu, Finlands mest moderna och bästa salladsfabrik. Varje dag finns det möjlighet till något nytt och att lyckas tillsammans. Våra utrymmen har redan utvidgats tre gånger och snart borde vi göra det igen.

En grävmaskin borde stå här hela tiden, skratrar Haapasalmi.

NYA SMAKER FRÅN HELA VÄRLDEN

Kvalitet innebär rent, färskt och - alltid när skördetiden gör det möjligt - finländskt. Företaget levererar inhemska potatisar, äpplen och andra Hevi-produkter också till närområdets skolor och sjukhus.

- Med hjälp av våra produkter är det lättare att äta den rekommenderade mängden 500 gram grönsaker per dag och samtidigt få de proteiner och goda fetter man behöver, berättar Sami.

Företaget söker hela tiden nya smaker av närproducerad mat i Finland och framför allt Österbotten, men också globalt från trendiga restauranger.

- Ibland inspirerar det lokala havs- och åkerlandskapet oss och ibland storstadens puls och smakupplevelser, säger Sami. Ett nyfiskt sinne, känsliga öron och kvicka experiment hjälper oss att tillsammans med butikerna alltid ge finländarna något nytt och något gott.

Från hobby till drömjobb

Solen lyser och fåglarna kvittrar utanför ”Susannes Shop” i Lappfjärd i sydösterbottniska Kristinestad. Kunderna kommer och går och jag minglar mellan hyllorna medan jag väntar på att ägaren, **Susanne Lindbäck**, skall bli ledig för en pratstund.

Susannes man, **John Lindbäck**, var jordbrukare i byn Perus. Vid Finlands EU-inträde ändrades läget för jordbrukarna och han kände att intresset för att odla försvann. Antingen skulle det satsas stort på jordbruket, eller börjas som egen med något helt annat. Erfarenhet av snickeri och bygg hade han i bakfickan och det kändes naturligt att försöka med det. Han började smått med att tillverka småsaker och sälja på marknader. År 1998 kontaktades John av **Bengt Nygård** på Sany. Han undrade om John kunde vara underleverantör till deras metalldetektorportar? Dessa portar byggdes in i lådor av faner och det var där John kom in i bilden.

- Efter 11 september 2001 kom det massor med jobb. Då skulle det ut mera metalldetektorer i världen och det fanns ett tryck på produktionen, berättar Susanne, som då jobbade sida vid sida med sin man.

De var fem anställda plus makarna på den tiden. Det löpte på i samma spår några år tills huvudägarna, Rapiscan

Systems, beslöt att flytta produktionen till Malaysia för att kostnadseffektivisera. Lägligt nog sålde **Rafael Nummela** sin Mr. Woodman-produktion och John och hans anställda började producera lusthus, lektugor och utedass.

- Det var fysisk tungt, men en riktigt rolig tid, beskriver Susanne. Vi körde runt i Finland och monterade lusthus och lärde känna många trevliga kunder.

FOLK VAKNADE TILL LIV MED VÅRSOLEN

För att kunna leverera lusthus snabbt och effektivt om vårarna borde företaget ha haft ett stort lager. Folk vaknar till liv med vårsolen, beställer och sedan vill de ha lusthusen på gården till midsommar. Väggarna och utrymmesbristen kom emot och lusten att utvidga snickeriet fanns inte. Köksmöbelstillverkningen växte och blev huvudsyssla och där har vi Lindbäckes trä idag. Fixar nya kök, renoverar kök, måleri, glasservice och tillverkning av nya saker, allt enligt kundernas önskemål.

DET BÖRJADE MED EN WEBBSHOP

På sidan om snickeriet startade Susanne en webbshop med gammaldags bonader som specialitet. Sortimentet har varierat en del, men grundutbudet med bonader har hållits stabilt. Idag är det bonader och kakfatsdelar som säljer i webbshopen.

- Jag ramade först in tavlor, köpte in broderiförpackningar och utökade sedan till garner och en popup-butik i anslutning till snickeriet på gården, säger Susanne.

Småningom växte hon ur sitt krypin och 2012 började hon fundera på en fysisk butik. Dels för att få större utrymme, men även för att komma närmare kunderna. Idag rymmer





Vem: Susanne Lindbäck
Ålder: 47 år
Familj: man och tre vuxna pojkar
Företag: Lindbäck's Trä / Susannes Shop
Grundat: 1994

Susannes shop mångahanda garner, specialpresentartiklar och ett litet café. Satsningen har varit på att just vara lite unik, att man i butiken kan hitta det lilla extra bland specialprodukterna och även inom ekologiskt och veganskt utbud. I Susannes shop hittar man inte samma garner som i varje mataffär, utan istället något motsvarande och lite extra. Susanne satsar även på upplevelser och har ibland teprovningar, tryffel- och glassprovningar och julkappskvällar innan jul, för att nämna några.

– Jag är lyckligt lottad som får jobba med det jag tycker om, säger Susanne, som stickar och testar nya mönster och garner även på fritiden, för att sedan kunna visa kunderna.

För några år sedan var det en enorm stickboom och på den vågen kunde även webbshopen rida. Susanne utvecklade garnsidan och många av de populära stickcaféer som hon håller idag, fick sin början då.

– I stickcaféerna hittar kunderna en social bit som uppfylls och uppskattas, säger Susanne. Här finns inga krav, man kommer hit om kvällen/dagen passar, dricker kaffe, stickar/virkar, utbyter tips och idéer. Pratar och umgås med likasinnade.

Idag håller hon sex olika stickcaféer, bland annat ett "after school" stickcafé för lågstadieelever. Inför jularna har stickcafédeltagarna stickat och virkat julkappar till äldre i neiden, julkappar som hemvårdarna sedan delat

ut till jul. En del garndonationer kommer in just för välgörenhetsändamålet och senaste jul kunde deltagarna glädja 107 äldre med en stickad eller virkad julkapp. De samarbetar också mycket med den lokala cancerklubben. Förra året stickade Susannes caféer även himlafärdsockor till ett äldreboende.

– Det här ger en mening åt de som kommer och stickar och kanske inte längre är i arbetslivet, säger Susanne.

Även om dagarna kan bli många och långa, skulle Susanne inte byta ut företagarlivet. Hon tycker det är roligt att hålla sig uppdaterad och att utvecklas. Mellan varven ser hon till att ta hunden ut på skogspromenader, för att även själv orka med.

Företagare inom vårdbranschen: Regeringens förslag på sju dagars vårdgaranti är en total omöjlighet utan företagets tjänster

Företagarorganisationen driver social- och hälsovårdens mångproducentmodell, där den offentliga hälsovården, företagen och föreningarna stöder och utmanar varandra gällande effektivitet och kvalitet. Om företagets roll minskas, skadas också den offentliga sektorn.

Social- och hälsovårdsreformen har redan bearbetats i flera år, men någon klar modell har man inte fått till stånd. Regeringens målsättning är att man ska få vård inom sju dagar.

Företagare som är verksamma inom social- och hälsovårdsbranschen tror inte att vårdgarantin på sju dagar kan genomföras utan företagets tjänster.

- Det här kommer inte att kunna genomföras på flera år. Redan nu är väntetiden lång i vissa fall. Det är redan brist på arbetskraft inom branschen, så om företag inte får erbjuda tjänster är vårdgarantin en total omöjlighet, säger företagaren **Pietari Heikkilä** från Hoitava, som erbjuder hemvårds- och hemsjukvårdstjänster i Päijänne-Taavastland och Kajanaland.

I MÅNGPRODUCENTMODELLEN FÅR KUNDEN VÄLJA

Företagarna i Finlands ståndpunkt är att vårdgarantin kan uppnås endast genom att man skapar en mångprodu-

centmodell. I den hänvisas kunderna till tjänster som erbjuds av företag, till tjänster inom tredje sektorn, som exempelvis tjänster som produceras av föreningar och stiftelser, och till den offentliga hälsovården.

Då social- och hälsovårdstjänsterna med tiden överförs till landskapen kan det i värsta fall gå så att man endast sörjer för den offentliga produktionen.

- Om det inte finns någon konkurrens kan företagarna inte hjälpa kunderna eller utmana de offentliga social- och hälsovårdstjänsterna med bättre kvalitet eller effektivitet, säger Företagarna i Finlands vice verkställande direktör **Anssi Kujala**.

I Företagarnas social- och hälsovårdsprogram, som publicerades i februari, säger Företagarna att landskapen måste ansvara för en fungerande social- och hälsovårdsmarknad. Detta innebär att kunderna, då det gäller de vanligaste tjänsterna, ska ha möjlighet att välja var de sköter sina ärenden.

- Kunden kan till exempel välja vård-

plats utgående från var man snabbast får en ledig tid. Tillgången till lediga tider är enligt utredningarna den vanligaste orsaken till hur kunden fattar beslut, säger Kujala.

I Finland finns det 18 197 social- och hälsovårdsföretag. Branschen har sammanlagt 400 000 arbetstagare, varav 80 000 arbetar i företag. 3 500 social- och hälsovårdsföretag är medlemmar i Företagarna i Finland.

Social- och hälsovårdsreformen påverkar alla företag och deras närstående i egenskap av social- och hälsovårdskunder. Därför är företagens åsikter om social- och hälsovårdsreformen av betydelse.

- Dessa företag behövs för att välfärdstjänsterna ska kunna genomföras, särskilt då efterfrågan på vård bara ökar, säger Kujala.

TILLGÄNGLIGA SIFFROR

Företagaren **Riikka Salakari** på företaget Hoivapalvelu Valkokulta i Birkaland önskar att den offentliga och privata



sektorns kostnader skulle kalkyleras öppet. Enligt undersökningar producerar inte den offentliga sektorn effektivare eller billigare tjänster än den privata sektorn.

– I min egen kommun har jag försökt fråga efter siffrorna, men svaret har varit att de inte kan fås eftersom man inte känner till företagarens vinst. Det handlar ju inte om det, utan om vad tjänsten kostar för kommunen, säger Salakari.

Hon tror inte heller att den offentliga sektorn skulle ha resurser att producera tjänsterna utan hjälp.

– Alla stöder varandra. Om företagens roll som tjänsteproducent minskar skulle den offentliga kassan lida, eftersom skatteinkomsterna som företagen betalar skulle minska, säger Salakari.

SERVICEDLARNAS BEGRÄNSNINGAR FÖRSVÅRAR ANVÄNDNINGEN

Årligen används 20-24 miljarder euro till social- och hälsovårdstjänster. Servicedlarnas andel av den här summan

är en procent.

Företagarna Heikkilä och Salakari är oroade och besvikna över utvecklingen av servicesedeln användning. Kundens valfrihet har minskats och i många kommuner har användningsvillkoren stramats åt.

– I kommunerna råder olika praxis på hur man delar ut sedlarna. Det borde vara lika överallt och inte ett beslut fattat av tjänsteinnehavare. Hur kan de vara klokare än de anhöriga eller kunden själv? Valfriheten är viktigast, säger Salakari.

Även Heikkilä anser att begränsningen av servicesedlarnas användningsvillkor är dålig. Om servicesedeln är omvänd och dess pristak definierat kan inte företagen utveckla kvaliteten, då tjänstens pris är begränsat. Kunden kan köpa tilläggstjänster, men det är svårt. Då myndigheterna börjar styra erbjudandet av tjänster för mycket blir systemet trögt.

– Äkta valfrihet och marknadsreglering fungerar bäst, säger Heikkilä.

DET TALAS INTE TILLRÄCKLIGT OM DE SOCIALA TJÄNSTERNA

Företagarna är rädda för begränsningarna gällande servicesedlarna med tanke på det egna näringslivet, men också med tanke på kunden och vårdens kvalitet.

– Vi har kunder som lider av minnesstörningar. Vi säljer tid och kännedom. På den offentliga sidan är vården behandlingscentrerad och besöken ofta snabba. Vårdarna är professionella, men systemet sackar efter. På den privata sidan är effektiviteten på en god nivå, säger Heikkilä.

Enligt honom cirkulerar social- och hälsovårdss Diskussionen för mycket kring hälsovården och de stora företagen.

– Socialtjänsterna, såsom effektiviseringen av hemvården och en genuin frigörelse av denna till tjänsteproducenterna, skulle medföra betydande besparingar för kommunerna, konstaterar Heikkilä.

Rörelserik vardag

Efter femton år i IT-branschen valde **Mariella Ramstedt** att utbilda sig till fysioterapeut. Hon drog redan då jumpagrudder och fick ofta frågor om alternativa rörelser då någon deltagare hade ont. Steget till att jobba med välmående på heltid var kort.

- Jag är uppvuxen i en företagarfamilj och fick möjligheten att köpa ett fungerande bolag, så valet att bli egen efter många år som anställd i storbolag var lätt. Jag visste att jag inte ville jobba ensam och hade turen att hitta en kollega som jag känt sedan högstadietiden, berättar Mariella.

Idag driver hon snart 40-åriga bolaget Pargas Fysiotjänst tillsammans med **Susanna Lindblom**. De erbjuder rehabilitering och träning inom en rad olika diagnoser, arbetshälsövård, massage och motionsgrupper. De har konditionssal, säljer hjälpmedel och gör hembesök vid behov. Företaget har tre anställda och tillsammans med ägarna jobbar alla fem som

fysioterapeuter, med olika specialiteter.

- Då var och en sköter sina egna fakturor och rapporter klarar vi oss utan receptionist och kan hålla priserna lägre än om vi hade en anställd till, säger Mariella. Som företagare gör man ju mycket utöver själva grundjobbet själv. Städning, marknadsföring, uppdatering av datasystemen. Mångsidigt och roligt, så länge man fokuserar på det man är bra på. Bokföringstjänster köper vi.

En av Mariellas utmaningar som företagare är att hålla sig a jour med utvecklingen inom branschen. Utöver nya behandlings- och träningsmetoder utvecklas också datasystem, skattelagar och regler kring patientdatahantering.

- Man blir viktig för sina långvariga kunder - kanske borde jag kunna mera om det psykologiska också, funderar Mariella. Vi borde överlag lära oss mer om det psykofysiska i Finland.

HÖJDPUNKT SOM FÖRETAGARE

"Varje gång en kund kommer tillbaka och berättar att hen blivit av med sin huvudvärk eller kunnat gå hela backen utan att ha ont i sitt knä. Direkt feedback är fint!"

7 år

som fysioföretagare



20

olika jumpagrunder
i Pargas Fysiotjänsts utbud



1300

km cykling, Åbo-Paris,
för välgörenhet med
"Team Rynkeby –
God Morgon Turku"
i sommar

MARIELLAS VECKA

MÅNDAG: Tillbaka från semester med cykling, golf, sol och värme. Natten blev kort, men med hurtiga vattenjumpare kl. 7:15 glöms tröttheten bort. Gör hembesök hos en veteran och börjar uppdatera operativsystemet på kontorets datorer. Träffar "juntagänget", studiekompisar från 80-talet, på kvällen. Åter gott och byter skvaller.

TISDAG: Datorerna diskuterar inte med varandra efter uppdateringen och jag försöker lösa problemet själv. Kommer inte på lösningen, bokat hjälp till torsdag. Inga grupper idag, enbart fysioterapikunder. Kör ett kort spinningpass i vår lilla konditionssal innan kvällsmöte med lokala golfklubben Argc.

ONSDAG: Idag mycket "hands on", både manuell terapi och massagekunder. Efter en sådan dag vill jag inte göra så mycket hemma. Åter en god sallad och tar det lugnt. Avslutar dagen med mitt favoritprogram på vardagarna: Tians nyheter.

TORSDAG: Mångsidig dag med pappersarbete, prisdiskussioner, möte med kollegan, fysioterapikunder både på mottagningen och som hembesök. Avslutar arbetsdagen med en grupp glada pensionärer som gillar vattenjumpa. Skidar 12 km på kvällen, badar bastu och ser Tians nyheter.

FREDAG: Väckning 05. Terapibassängen kl. 6:15. Jag är inte så morgonpig, men delar morgonen med min fina kollega Sussi. Skriver utlåtanden, betalar räkningar, planerar terapier och kommande jumpapass. Tar en paus i skidspåret i solen och är nöjd. Efter det veckostädningen på företaget innan jag åker till Åbo där vi har styrketräning med "Team Rynkeby – God Morgon".

LÖRDAG: Långvandring (25 km) i Runsa-la. Vågar jag ens berätta att efter några timmars vila tar jag även idag en tur till skidstadion... Bastu och film avslutar dagen skönt.

SÖNDAG: En lugn dag hemma. Har ett gardinprojekt som framskrider långsamt. På kvällen lite golfträning och sedan förberedelser för följande veckas jobb och möten.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2020

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.

Du hittar dina riksomfattande förmåner på adressen yrittajat.fi/jasenedut

ALMA TALENT

Alma Talent ger Företagarnas medlemmar 20 procent rabatt på alla fortlöpande tidnings- och digiprenumerationer. Tidningsprodukter som du kan prenumerera på är Talouselämä, Tekniikka&Talous, Kauppalehti Fakta, Markkinointi&Mainonta, Arvopaperi, MikroBitti, Tietoviikko och Metalliteknikka. För närvarande kan du göra en digiprenumeration på Arvopaperi, Talouselämä eller MikroBitti. Kom ihåg att nämna att du är Företagarnas medlem när du gör prenumerationen.

www.almatalent.fi

ASIAKASTIETO

Suomen Asiakastieto Oy är ett av Finlands ledande informationservicebolag inom företagsledning, ekonomiförvaltning, riskhantering samt försäljning och marknadsföring. Asiakastieto erbjuder Företagarnas medlemmar gratis internetnummersökning. Sökningarna kan användas på medlemssidorna på Företagarnas webbsajt. För att kunna göra en sökning måste man logga in på medlemssidorna med medlemsnumret. Som medlemsförmån även 30 procent rabatt på målgrupper för försäljning och marknadsföring. Som medlemsförmån ett avtalskundförhållande utan årsavgift under det första året. Värdet på förmånen är 260 €. Förmånen gäller nya kunder.

www.asiakastieto.fi

CLARION

Clarion Hotel Helsinki, Clarion Hotel Helsinki Airport och närmare 200 hotell i kedjan Nordic Choice Hotels ger Företagarnas medlemmar medlemsförmåner på nästan 200 hotell i Finland, Norden, Lettland och Litauen. Medlemsförmåner erbjuds av hotellet i Clarion-, Quality- och Comfort-kedjorna samt av cirka 30 självständiga Luxury-föremål. Resenärer från Företagarnas medlemsföretag får 19 procent rabatt på dagens bästa pris på Clarion-hotellen i Finland. På andra hotell är rabatten 10 procent. Mötes- och gruppresor prissätts individuellt. Rabatten får du på adressen nordicchoicehotels.fi. Logga in på medlemssidorna på yrittajat.fi för att få rabattkoden.

www.nordicchoicehotels.fi

EAZYBREAK

Eazybreak är den lättaste vägen till personalförmåner. Personalförmåner ger även företagen mer skattefri lön, upp till hundratals euro per år. Som Företagarnas medlem får du upp till 60 procent rabatt på lunch-, motions-, kultur-, välmående- och arbetsreseförmåner i Eazybreaks webbservice. I praktiken hanterar servicen sig själv, och förmåner används enkelt och smidigt med mobiltelefonen. Personalförmåner är lön som betalas i annan form än pengar. Därför måste en arbetstagare som får en personalförmån även få penninglön för att kunna utnyttja Eazybreaks medlemsförmån.

www.eazybreak.fi

ELISA

Elisa erbjuder Företagarnas medlemmar förmåner värda upp till hundratals euro. Rabatt ges bland annat på mobiltelefonabonnemang, mobilt bredband och företagsnummer. Som Företagarnas medlem får du också IT-stödet Yritysguru och Omaguru 20 procent billigare. Yritysguru ger dig handledning och hjälp i alla IT-problem snabbt och enkelt per telefon, även om du är kund hos en annan operatör. I nätbutiken kan du köpa apparater med en räntefri månadsavgift på adressen yrityksille.elisa.fi/. Bekanta dig med alla medlemsförmåner som Elisa erbjuder på adressen www.elisa.fi/yedut

www.elisa.fi

ELO

Elo är ett arbetspensionsbolag som ägs av kunderna och som tar hand om det lagstadgade arbetspensionsskyddet för företagare och de anställda på kundföretagen. Ledning av arbetsförmågan är förebyggande, målinriktad och långsiktig verksamhet med syfte att främja de anställdas arbetsförmåga och chefernas förmåga att leda arbetet. Elos tjänster underlättar informationsledningen och hjälper ditt företag vidta effektiva åtgärder. Vi erbjuder företag i alla storlekar och i olika tillväxtskeden verktyg för kartläggning, utbildning, yrkesinriktad rehabilitering och expertstöd. Med FöPL-räknaren kan du enkelt kontrollera hur

FöPL-arbetsinkomsten påverkar försäkringspremier, pensionen och socialskyddet. Elo erbjuder företag i olika storlekar mångsidiga finansieringsalternativ för bland annat tillväxt och internationalisering, företagsförvärv och ägarbyten samt investeringar.

www.elo.fi

FENNIA

Fennia erbjuder Företagarnas små medlemsföretag en skräddarsydd företagsskyddslösning. Dessutom kan du teckna en utvidgad rättsskyddsförsäkring utan extra avgift och få förmåner på företagets resgodsförsäkring. Du och dina anställda är företagets viktigaste resurs. Vi erbjuder dig 50 procent rabatt på premien för dagensättningsdelen i sjukförsäkringen, 20 procent högre ersättningsbelopp för bestående arbetsoförmåga, dock högst 100 000 euro. Som tilläggsskydd en heltidsförsäkring till Företagarens olycksfallsförsäkring till extrapris. Till person- och paketbilar i privat bruk 30–45 procent rabatt på omfattande Fenniasko samt Premiumkasko samt 70 procent bonus och dessutom gratis glasförsäkring med en självrisk på 100 euro. På Fennia får du omfattande tjänster för skadesituationer, till exempel Fennias Bilassistent 24h och FenniaVårdare. Dessutom får du 20 procent rabatt på de flesta försäkringar som ansluter sig till ditt hem.

www.fennia.fi

FUNDU

Fundu erbjuder kompletterande finansiering för finska aktiebolag. Vår finansiering lämpar sig för nästan vilka behov som helst som ett företag kan möta under sin livscykel – för att starta företaget, som driftskapital, investeringar, beställningsfinansiering, projektfinsiering. Fundu ägs huvudsakligen av sina grundare – vi är alltså också själva företagare och förstår företagarnas utmaningar. Vi tror att samarbete ger styrka och därför samarbetar vi med nästan alla de viktigaste bankerna. Vi konkurrerar inte med banker utan kompletterar varandras starka sidor. Fundus styrka och kärnexpertis ligger i företagslån utan säkerhet.

Vi erbjuder Företagarnas medlemmar 50 procent rabatt på etableringskostnaderna för ett lån som förmedlats via Fundu. Eurobeloppet på förmånen är 250-750 euro beroende på lånesumman. Ditt partnerskap med Fundu börjar här: www.fundu.fi/hae-rahoitusta/

www.fundu.fi

HOLIDAY CLUB

Som Företagarnas medlem får du 15 procent rabatt på dagspriset på Holiday Club-spahotell och semesterbostäder. Förmånen gäller vid online-bokningar på adressen www.holidayclub.fi. Du behöver en kampanjkod, som du får genom att logga in på medlemssidorna på yrittajat.fi.

www.holidayclub.fi

JURINET

Jurinet erbjuder Företagarnas medlemsföretag ett 20 minuter långt inledande möte gratis på JuriNets kontor och 15 procent rabatt på juridiska tjänster, dock högst 1 000 euro. Förmånerna gäller även medlemsföretagets anställda personligen samt företagarens familjemedlemmar som bor i samma hushåll som företagaren. I juridiska ärenden behöver SME-företag en partner som det är lätt att samarbeta med och på vars expertis företagaren kan lita i alla juridiska ärenden. De mest typiska ärenden som Jurinet hjälper företagare med gäller anställningsförhållanden, upprättande och granskning av avtal samt biträdande vid tvister, förvaltningsprocesser och rättegångar. Ange ditt medlemsnummer när du bokar tid eller vill utnyttja dina förmåner.

www.jurinet.fi

NESTE

Neste erbjuder alla SME-företag betydande förmåner och smidig service. När du tankar på Nestes servicestationer med företagskort (antingen mobilt eller med själva kortet) eller med magnetbandet på Företagarnas medlemskort, får du 2,5 cent rabatt på de stationsspecifika priserna (inkl. moms) på bensin och diesel. Du tankar enkelt och till konkurrenskraftiga priser även i Finlands närområden Baltikum och Sverige. Tankningsförmånen gäller inte på Neste Truck- och Neste Express-stationer. Neste-smörjmedel, -kemikalier, -gasol och -bränslen som skaffas som direktleveranser erbjuds alltid till konkurrenskraftiga avtalspriser. Som företagskund drar du nytta av Finlands största nätverk av servicestationer samt flexibel, omfattande och kundorienterad service. Pålitligheten av Nestes stationsnätverk grundar sig på lokala, erfarna företagares kompetens.

www.neste.fi

SCANDIC

Scandic erbjuder Företagarnas medlemmar högklassiga hotell- och konferenstjänster till ett nedsatt pris. Förmåner beviljas inte bara av Scandic utan även av Hilton-, Holiday Inn-, Crowne Plaza- och Indigo-hotell. Du får rum till konkurrenskraftiga avtalspriser, 16 procent rabatt på dagens rumspris och 10 procent rabatt på ett heldags-, halvdags- eller kvällsmötespaket med mer än 8 deltagare.

Rumsbokningar och förfrågningar med online-bokningssystemet på www.scandichotels.com. Du får rabattkoden när du loggar in på medlemssidorna på yrittajat.fi.

www.scandichotels.fi

TALLINK SILJA

Tallink Silja erbjuder Företagarnas medlemmar förmåner på både arbets- och fritidsresor. På en båtkonferens förenar du nytta med nöje. På havet finns inte sådana störande faktorer som finns i kontorsmiljön, gruppen hålls samlad och bildsköna havsvyer ger evenemanget en guldkant! När ni efter ert teamwork behöver slappna av är båten det bästa stället att släppa loss. Fritidsresor kan bokas direkt på nätet, och när du bokar arbetsresor hjälper vår försäljningstjänst dig. Som Företagarnas medlem får du 15 procent avtalsrabatt på arbets- och konferensresor på Tallinks och Silja Lines normalprissatta kryssningar och reguljärresor. Som medlemsförmån på fritidsresor kan Företagarnas medlemmar ansluta sig direkt till Silver-nivån i stamkundsprogrammet Club One.

www.tallinksilja.fi

TEBOIL

Teboil ger Företagarnas medlemmar 2,2 cent rabatt per liter på bensin och diesel. Rabatten fås med medlemskortet på stolpriserna vid Teboils samtliga servicestationer och automatstationer. Med Teboils Företagskort får medlemmen dessutom 10 procent rabatt på smörjmedel, bilkemikalier, flytgas och biltvätt. Du får anvisningar om hur du ansöker om ett företagskort när du loggar in på medlemssidorna på yrittajat.fi. Teboils uppvärmningsolja och motorbränslen till ett konkurrenskraftigt avtalspris. Uppge ditt medlemsnummer när du gör beställningen. Minimimängden vid en engångsleverans är 1 000 liter.

www.teboil.fi

VIKING LINE

Som Företagarnas medlem får du upp till 20 procent rabatt på dagspriset på kryssningar. Hyttkategorierna LUX, SUM och SUI till normalpris. Som medlem får du på rutten Helsingfors-Mariehamn/Stockholm upp till 20 procent rabatt på hytt- och bilpaket samt personbilplatser, på rutten Helsingfors-Tallinn upp till 20 procent rabatt på personbiljetter och personbilplatser samt upp till 10 procent rabatt på hytter samt på rutten Åbo-Mariehamn/Stockholm upp till 10 procent rabatt på hytt- och bilpaket samt upp till 20 procent rabatt på personbilplatser. Det slutliga priset beror på avfärdsdagen och -tiden, bokningstiden och fordonets storlek. Du får rabattkoden när du loggar in på medlemssidorna på yrittajat.fi.

www.vikingline.fi

VENI ENERGIA

VENI Energia hjälper Företagarnas medlemmar anskaffa el till ett så förmånligt pris som möjligt och tar hand om allt som gäller elavtalen på dina vägnar. VENI Energia erbjuder Företagarnas medlemmar elanskaffningstjänster med 20 procents rabatt. VENIs experter sköter konkurrensutsättandet och anskaffningen av el på kundens vägnar. Experterna sköter hela elanskaffningsprocessen på kundernas vägnar och enligt deras bästa intresse. I kontrolltjänsten av energifakturer går VENI genom kundens elfakturer för att upptäcka eventuella fel. Om ett fel hittas och kunden får en återbetalning, tar VENI ut ett arvode, på vilket Företagarnas medlemmar får 30 procent rabatt. Om vi inte hittar några fel, är kontrollen gratis. Du får motsvarande medlemsförmåner som hos VENI Energia även via ett annat dotterbolag i koncernen, Företagarnas Elanskaffning. Du kan teckna ett avtal genom att kontakta VENIs kundtjänst eller Företagarnas Elanskaffning. Kom ihåg att uppge ditt medlemsnummer.

www.venienergia.fi

WIHURI, METRO-TUKKU

Wihuris Metro-tukku är en av de ledande partiaffärerna inom dagligvarubranschen, som betjänar dagligen ungefär 30 000 kunder inom HoReCa-branschen, den offentliga sektorn samt detalj- och servicestationshandeln. Sortimentet omfattar ungefär 25 000 produkter: färskvaror, frukter och grönsaker, frysvaror, drycker, industriella livsmedel samt non food-produkter. Vi betjänar genom det landsomfattande grossistnätverket, leveransförsäljning och emetro.fi. Företagarnas medlemmar får 5 procent rabatt på Metro-snabbgrossars normalprissatta produkter. Rabatten gäller inte tobaks-, alkohol- och bryggeriprodukter, panter eller servicedebiteringar. Förmånen får man genom att uppvisa medlemskortet vid kassan.

www.emetro.fi

YRITYSPÖRSSI

Yrityspörssi.fi är en mötesplats för köpare och säljare av företag. När du vill sälja eller köpa ett företag eller affärsverksamhet eller när du vill hitta en delägare, bekanta dig med tjänsten Yrityspörssi.fi. Du kan lämna en annons, skapa sökvakter och bläddra i hundratals företag som är till salu. Företagarnas medlemsförmån är 30 euro rabatt på alla nätannonser i tjänsten Yrityspörssi.fi. Du använder förmånen genom att mata in rabattkoden i det fält som har reserverats för den när du lämnar in en annons i webbtjänsten.

www.yritysporssi.fi

.....

KOLLA MEDLEMSFÖRMÅNERNÄ PÅ ADRESSEN
YRITAJAT.FI/JASENEDUT

FÖRSTÄRKER

PÅVERKAR

NÄTVERKAR

Tillsammans är vi mer.