

Företagare

**GÅRDSBESÖK
INTRESSERAR
FAMILJER**

**UNGA VÄG-
LEDARE INOM
IT-BRANSCHEN**

EN FÖRETAGARE MÅSTE TRO PÅ SIN INTUITION



Kännbara medlems- förmåner 2021

34



FÖRETAGARE

En tidning för svensk-
språkiga medlemmar i
Företagarna i Finland
Uppaga: 2 700
ISSN 2341-9555 (Print)
ISSN 2341-9563 (Online)

UTGIVARE

Företagarna i Finland
PL 999, 00101 Helsinki
tfn 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
Rådshusgatan 12-14 D, 65100 Vasa
tfn 050 551 3995

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

PÄRMBILD

Lisa McWhirter

TIDTABELL

Nummer 1
Material 19.2.
Utkommer 17.3.

Nummer 2

Material 7.5.
Utkommer 2.6.

Nummer 3

Material 27.8.
Utkommer 29.9.

Nummer 4

Material 12.11.
Utkommer 8.12.

TRYCK

KTMP Group Ab Oy

3

**VI MÅSTE LÄRA OSS BYGGA
NÄTVERK PÅ NYA SÄTT**

4

**PERSONAL SOM FÅR
ANSVAR GER MER**

6

GAMLA KLÄDER FÅR NYA LIV

8

**NYA STÖDÅTGÄRDER
FÖR FÖRETAGARE**

9

**LOKAL LÖRDAG UPPMÄRK-
SAMMAR SMÅFÖRETAGARE**

10

**TIMME NOLL FÖR
CHOICE OVERLOAD?**

12

**DJURASSISTERAD TERAPI HAR
EN AVSLAPPNANDE EFFEKT**

14

**MASSAGE OCH SPA ENLIGT
THAILÄNSK MODELL**

16

**DET VIKTIGASTE FÖR
FÖRETAGARNA
I KOMMUNALVALET**

18

INSPIRERAD AV NATUREN

20

**VÅRA HEMLIGHETER
ÄR HOTADE**

22

**ATT SÅ ETT FRÖ FÖR
FRAMTIDENS FÖRETAGARE**

24

**I KRISER RÄDDAR
PASSIONEN**

28

**UNGA VÄGLEDARE
INOM IT-BRANSCHEN**

30

STÅ INTE ENSAM I KONKURSEN

32

**FOTOFÖRETAGANDET ÄR
EN VÄRLD FULL AV KICKAR**



Vi måste lära oss bygga nätverk på nya sätt

När Covid-19 för ett år sedan slog till även i Finland blev företag tvungna att ställa om snabbt då restriktioner, distansarbete och förändrade konsumtionsvanor krånglade till vardagen. För många företagare blev det en fråga om överlevnad. Enligt Företagarna i Finlands företagargallup försvårade pandemin verksamhetsförutsättningarna för över 65 procent av företagen i vårt land. Skillnaderna är stora. För vissa företagare sjönk omsättningen nära nollstrecket medan andra knappt märkte av pandemin, eftersom deras verksamhet baserar sig på onlinetjänster och inte fysiska lokaler eller kontakter. De flesta företagare tycks dock vara överens om att verksamhetsförutsättningarna att driva företag har förändrats permanent. En sak har dock inte rubbats. Behovet av samarbete med andra företagare i olika nätverk kommer aldrig att försvinna.

Kontakter är otroligt viktiga och genom fungerande nätverk ökar möjligheterna att lyckas som företagare. Även om företagen arbetar inom helt skilda områden finns det alltid mycket kunskap att hämta hos varandra. Nätverken ger tips och hjälp med att lösa

olika slags utmaningar och hinder man kan stöta på. Speciellt företag som är relativt nystartade har en stor fördel om de har personer i sin närhet med erfarenhet, kunskap och upparbetade kontakter. För en nybliven företagare kan det vara bra att knyta till sig en mentor. En mentor är en person som man i förtroende kan diskutera både idéer, problem och sin egen personliga roll med. Företagaren kan även använda sig av sitt nätverk för att komma i kontakt med rätt kanaler och personer för att få nya kunder och samarbetspartners.

Det är tidskrävande att bygga nätverk, men jag tror att ett genuint intresse för en annan företagare belönas i längden. Vi är alla olika individer, och vi måste följa vår magkänsla även när vi bygger våra nätverk. Det finns inget universalrecept. Det råder dock enighet om vissa saker, som till exempel att du inte kan luta dig tillbaka och leva på ditt nuvarande nätverk resten av din företagarbana. Hybris är farligt, det gäller att ständigt vara på alerten, utveckla sig själv och vårda sitt kontaktnät. Det är en tuff uppgift. En annan sak värd att lyfta fram är att det gäller att vara noga med integriteten i ditt nätverk. Om du

har kontaktuppgifter till någon måste du avväga noga om du kan ge dem till någon annan.

Coronavirusets framfart har tvingat många företagare att hitta nya sätt att samarbeta kring tjänster och varor. Nätverken har varit viktiga redskap i kampen mot de problem som pandemin har orsakat. De flesta företagare är överens om att digitala verktyg och lösningar kommer att behövas även i fortsättningen. Det finns också en stor enighet om att efterfrågan på data-säkerhet, smarta logistiska lösningar och digital betalningstrafik ökar i framtiden. Därför måste vi aktivt ta de nya digitala metoderna i användning - även inom nätverksbyggandet. Vi inom Företagarna i Finland jobbar för att våra företagare även i framtiden skall kunna träffa andra företagare och samarbetspartners lätt och säkert med hjälp av olika digitala plattformar. Att hjälpa våra medlemsföretag att bygga nätverk har blivit en allt viktigare del av vår verksamhet.

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Personal som får ansvar ger mer





Weekend Snacks nya gourmet-chips görs av potatisar som är för små för mathandeln.



Vem: Ebba Dähli och Börje Norrgård
Företag: Weekend Snacks
Grundat: 1996
Ägare: Ebba och Börje och Börjes barn
Personal: ca 10 + ett stort antal samarbetspartner
Omsättning: 1,2 miljoner euro
Hobbyer: Börje jobbar gärna med andra företag, Ebba gillar naturnära aktiviteter
På gång: nya gourmet-chips av lokalt odlad potatis

Ebba Dähli gillar Weekend Snacks nya proteinrika hummus-snacks med smak av Za'atar. Börje Norrgårds favorit är Quinoa Creamy Jalapeno.

det sydösterbottniska potatislandskapet har företagarsjälens **Börje Norrgård** förädlat potatis större delen av sitt liv. Han var spindeln i nätet då Estrellas chips började tillverkas i Dagsmark 1988. I personalstyrkan har det funnits allt från en till 100 anställda. Idag driver Börje företaget Weekend Snacks tillsammans med sin fru **Ebba Dähli**. Chipsmakarna har fem anställda i produktionen, lika många som jobbar deltid hos dem och ett stort antal samarbetspartner både nära och internationellt.

I mitten av 1990-talet var Kaskö-företaget Weekend Snacks det första att lansera en serie smaksatta snacks i Finland. Innan dess var chips kryddade med salt. Det skulle till en burk gräddfil och en påse kryddblandning för den som ville ha mer.

- När man konkurrerar med de stora måste man skilja sig ur mängden, vara kreativ och få fram något nytt, konstaterar Börje. Det är min drivkraft som företagare.

Weekend Snacks Sourcream Onion är efter 25 år fortfarande en av företagets mest sålda produkter. Ebba och Börje snappar gärna upp trender via media och på internationella mässor.

- Du ser vad andra håller på med och funderar hur vi kunde göra det på ett eget sätt, säger Ebba. De första snacksen av lins på marknaden smakade kartong. Vi åkte hem från mässan i Wien och bestämde oss för att göra goda baljväxtbaserade tilltugg.

De potatisbaserade snacksen fick sällskap i produktfamiljen. Tillsammans med sin personal tog Börje och Ebba fram snacks baserade på quinoa, linser och hummus.

HÅLLBART SNACKS

Weekend Snacks har alltid vågat prova nytt. Ebba sköter produktutvecklingen och ser till att också hälso- och miljömedvetna finsmakare får sitt snacks.

- Vi vill ha en roll där vi kan visa vägen, berättar hon. Hur man kan göra saker med nya råvaror, smaksättning och form. Behålla råvarornas goda egenskaper. Skapa snacks som kan vara läckra, näringsrika mellanmål. Gärna med en smak av Norden.

Det är en självklarhet att erbjuda också glutenfria, laktosfattiga och laktosfria alternativ. Hela fabriken är förresten glutenfri, inget i råvarorna får

innehålla gluten. Fabriken drivs med vindkraft och förpackningarna är designade för att kunna återvinnas.

Weekend Snacks har investerat i flera produktionslinjer den senaste tiden, med målet att kunna ge mervärde åt lokala råvaror. Inga maskiner får drivas med gas eller olja, enbart förnybar energi är godkänd av företagarna. Målet har också varit att upphandla så nära Kaskö som möjligt, för att snabbt få service om behov uppstår. Hållbarhetstänket finns med i hela kedjan.

- Potatisar som är för små för mathandeln blir snart utmärkta chips hos oss, säger Ebba. Vi försöker bidra till att minska svinnet.

SYSSELSÄTTARE I ETT VIDARE PERSPEKTIV

Namnet Weekend Snacks togs fram tillsammans med en entusiastisk personal under devisen att det skulle "kännas som veckoslut varje dag" med företagets produkter. I egenskap av en liten aktör på marknaden beskriver idrottsengagerade Börje det som att Weekend Snacks jobbar i sjätte division, men konkurrerar med mästerskapsgänget.

- Vi har ingen fördel av att vara i division sex, förklarar han. Det ställs samma krav på oss som på de stora chipsjättarna. Det kräver en engagerad personal - och det har vi.

En bra personal följer med i utvecklingen och räds inte utmaningar. Ebba och Börje tror på att bygga en företagskultur där man litat på människor.

- Personalen ska få och ta ansvar och de ska också få misslyckas, säger Börje. Om det sker ett missstag brukar jag fråga om de hade gjort likadant om företaget var deras eget. Om ja, så fortsätter vi framåt.

På Weekend Snacks lönelista finns cirka tio personer. Men företaget skapar uppdrag åt många fler.

- Vi köper en hel del tjänster av andra, berättar Ebba. Framöver vill vi köpa allt fler råvaror från odlare i nejden. Av andra ingredienser köper vi inhemskt så mycket som möjligt.

Intresset för att jobba med och för andra företagare har alltid varit en del av Börjes vardag. Han har länge suttit i styrelsen för Södra Österbottens Företagare och är numera aktiv i arbetsutskottet.

- Som småföretagare har du ingen möjlighet att påverka om du inte hör till en organisation, konstaterar Börje.

Espoo Mending ger gamla kläder nya liv

Klädindustrin är en av de mest förorenande industrierna och har globalt enorma utsläpp. Varje nytt plagg kräver resurser i form av material och energi- och vattenförbrukning i tillverkning. Denna insikt fick **Tuuli Solhagen** att lämna sitt jobb inom klädindustrin och grunda ett eget företag.

Tuuli har studerat språkvetenskap och marknadsföring på universitetet. Hon arbetade tidigare med marknadsföring i den traditionella klädbranschen, det vill säga hon försökte få folk att köpa mera kläder. Småningom började hon läsa mer om klädproduktionen och dess belastning på miljön. Och förstod att hon egentligen inte vill få människor att köpa mera, utan mindre.

AFFÄRSIDÉ

Ju mer Tuuli studerade klädindustrin och dess miljöeffekter, desto starkare blev viljan att själv göra någonting åt saken. Hon säger att hon funderade på möjligheten att börja med eget företag en tid innan hon hösten 2019 grundade en syateljé - Espoo Mending. Tuuli hade själv märkt några gånger att det var svårt att hitta en sömmerska som kunde reparera gamla kläder. Med sin affärsidé kunde hon både fylla den luckan och bidra till att minska miljöbelastningen.

Tuuli hade ju studerat marknadsföring och arbetat med försäljning, så hon ansåg sig inte behöva väldigt mycket stöd i de praktiska frågorna när hon startade sin verksamhet. Visserligen träffade hon en rådgivare på FöretagsEsbo en gång för att diskutera sina planer.

Espoo Mendings affärsidé är att specialisera sig på ändringssömnad, upcycling och att lappa och laga kläder som behöver repareras. Tanken bakom

företaget är att förlänga klädernas livslängd i stället för att slänga bort gammalt och fortsätta belasta miljön med den enorma, globala klädproduktionen.

ATT KOMMA I GÅNG

När Tuuli hade bestämt sig började hon studera hantverk på Axxell, för att bli sömmerska. Men enligt henne lär man sig bara grunderna i skolan. Det finns inga färdiga svar eller instruktioner när man reparerar kläder utan man lär sig småningom vad som fungerar och vad som passar ihop.

Syateljén finns i Esbo-stadsdelen Köklax, som under de senaste åren blivit berömd för sina kreativa företagare. Tuuli hyr en liten lokal som ligger mittemot tågstationen. Hon håller öppet, med tidsbokning, på kvällar och veckoslut. Hon har inte deltagit i några samarbetsprojekt i "byn", men har aktivt nätverkat med andra lokala företagare.

Tuuli har inte behövt ta lån för att komma i gång med verksamheten, eftersom den enda investeringen hon gjort är symaskiner. Däremot har hon satsat mycket på den digitala marknadsföringen. Tuuli säger att det är viktigt att ha attraktiva och välfungerande hemsidor och ett Instagram-konto. Hon hade arbetat med dessa saker tidigare, så hon behövde inte hjälp med att bygga egna hemsidor. Också Google-optimeringen var bekant för Tuuli.

Mest har Tuuli ändå satsat på företagets Instagram-konto. Enligt henne måste kontot vara lockande och intressant för att man ska kunna få nya kunder via det. Och det har hon också redan lyckats med.

DELTIDSARBETE OCH IDEALISM

Tuuli säger att verksamheten har kommit i gång bättre än väntat, men hon lever inte på sitt företag än. Hon har dock lyckats kombinera företagandet med deltidarbete på ett sätt som är väldigt lämpligt för henne. Hon distansjobbar på dagarna och syr på kvällarna. På det här sättet har hon ändå fasta inkomster och arbetskamrater. Hon säger att hon inte blir så trött fast dagarna är långa, eftersom de är klart uppdelade.

- Att vara egenföretagare är, ja, ganska ensamt, konstaterar Tuuli. Nu kan jag vara egenföretagare och förverkliga mig själv, men ändå ha en arbetsgemenskap.

På Espoo Mendings hemsida finns information om klädindustrin och dess miljöpåverkan. Visste du att det till exempel krävs minst 6200 liter dricksvatten för att tillverka ett par jeans? Tuuli säger att hon kanske är en idealist, men genom sin verksamhet vill hon bidra till att ändra människornas konsumtionsvanor.

- Vi kan alla som individer ändra vårt eget beteende, om vi så vill. Men om vi inte gör någonting, förändras ingenting heller. "Många bäckar små..."



Vem: Tuuli Solhagen
Ålder: 33 år
Företag: Espoo Mending
Grundat: 2019
Hobbyer: Volontärverksamhet i människorätts- och djurrättsorganisationer
På gång: Samarbete med Återvinningscentralen i Esbo kring att återanvända textilier och kläder som riskerar att deponeras.



"Tuuli förstod att hon inte vill få människor att köpa mera utan mindre."



SMF-företagens förväntningar normaliserade efter 2020 - stödåtgärder fortsätter

Enligt den färskaste SMF-företagsbarometern är läget fortfarande skört inom alla huvudbranscher i jämförelse med ifjol. Kring 40 procent av SMF-företagen har en sämre ekonomisk situation nu än för ett år sedan, men sedan hösten har deras förväntningar ökat.

- Det är uppmuntrande att se att förväntningarna på omsättningens utveckling hos SMF-företagen som svarade på enkäten har blivit positivare sedan senaste höst, säger näringsminister **Mika Lintilä**.

- Nästa utmaning är att starta om. Blicken ska hållas på bollen, men å andra sidan ska blicken också höjas. Företagen måste använda den här tiden till att utveckla företaget så att det är i så bra skick som möjligt då vi återgår till det nya normala.

Lintilä sade sig vara särskilt orolig för turism-, evenemangs- och restaurangbranschen.

- De fortgående begränsningarna inom dessa branscher är svåra och utsikterna besvärliga.

Företagen uppskattar i SMF-företagsbarometern att de avsevärt kommer att minska sina investeringar under den närmaste tiden. Enligt barometern har alla huvudbranscher fler företag som minskar sina investeringar än företag som ökar dem.

Taloustutkimus Oy genomförde SMF-företagsbarometern för våren 2021 i december 2020 och januari 2021. Enkäten beställdes av arbets- och näringsministeriet, Företagarna i Finland och Finnvera och besvarades av

cirka 5550 representanter för finländska SMF-företag.

DET NYA EGENFÖRETAGARSTÖDET INNEHÅLLER ELEMENT FRÅN KOSTNADSSTÖDET

Näringsminister Mika Lintilä har även gett ny information om tidtabellen för egenföretagarstödet och kostnadsstöd III.

Riksdagen behandlar regeringens proposition i mars. Stödet kan sökas enligt den preliminära tidtabellen i mitten av april.

- För närvarande har element från kostnadsstödet bakats in i egenföretagarstödet. Den största skillnaden är att ansökan kommer via Statskontoret

och inte via staten eller städerna och kommunerna.

Nyheter om utvecklingen av coronastödåtgärderna medför en liten lindring för de företagare som lidit mest av situationen.

Minister Lintilä påpekar att Finland traditionellt tagit ekonomiska slag postcykliskt (eftersläpande). Så var det till exempel under finanskrisen.

- Det är möjligt att det går så nu också. Därför kommer vi att fortsätta med stödåtgärderna. Vi inleder även beredningen av kostnadsstöd IV i vår. Med dessa åtgärder kan vi hjälpa företagen förbi det värsta. Det här är en knepig situation för företagen, det är svårt att förutse hur läget utvecklas.



- Det är uppmuntrande att se att förväntningarna på omsättningens utveckling hos SMF-företagen som svarade på enkäten har blivit positivare sedan senaste höst, säger näringsminister Mika Lintilä.

Lokal lördag 20.3. – Stöd det nära, handla lokalt!

Lördag 20 mars firas en riksomfattande "Lokal lördag" med evenemang på olika håll i Finland.

Vi uppmuntrar alla att handla hos lokala företag och samtidigt påminner vi så här inför kommunalvalet om att det inte finns en kommun utan företag!

På Lokal lördag står vi upp för de lokala företagen och företagen! Vid evenemangen är det också möjligt att träffa företagarkandidater som ställer upp i kommunalvalet. Kom med och fira den glada Lokala lördagen och stöd de lokala företagen!

Företagare, vill du vara med? Utnyttja chansen att marknadsföra - kom med på den glada Lokala lördagen!

På adressen <https://www.yrittajat.fi/yrittajat/kuntavaalit-2021/a/verktugsladan> hittar du material med hjälp av vilket du kan uppmuntra människor att delta i Lokal lördag. Dagen kan ordnas som ett virtuellt eller fysiskt evenemang beroende på hur du själv vill ha det och hur coronasituationen ser ut.

Lokal lördag 20.3.2021

KOM MED!



#lokallördag #handlalokalt #kommunalvalet #ingenkommunutanföretag



Timme noll för choice overload?

Under globaliseringens 40 år har våra valmöjligheter ökat till den grad att vi idag ofta lägger längre tid på att välja produkter och tjänster än på själva konsumtionen av dessa. Det senaste året har vi, påtvingat, upptäckt hur mycket som också finns i vår näromgivning. Ett självklart val att beställa en intressant liten pryl från Asien eller USA har utökats med nyfikenhet på hur kaffet i grannbyns nya rosteri smakar.

Vi har tillgång till världsutbudet, men pandemin kombinerat med digitaliseringens ilmarsch, miljöutmaningarna och den accelererande gigekonomin har utmanat hur vi ser på företag och företagande. Distansjobbandet ger anställda karriärmöjligheter även om de inte vill bo urrbant, nära det stora företaget i stan. Teknologin gör produktionsprocesser billigare, vilket kan leda till att en del tillverkning flyttas närmare huvudkontor och konsumenter för att minska på krångliga och miljöovänliga logistikkedjor. Stora företagshierarkier utmanas av frilansföretagare som erbjuder sin expertis när och var de kan

och vill. Bilföretaget Tesla planerar till och med företag utan människor – din elbil kan extraknäcka som förarlös taxi när du inte behöver den. För den enskilde individen blir alternativen i karriärval och konsumtion allt fler. Företagaren förväntas fortfarande erbjuda både bredd och nisch.

Iyengar och Lepper, nordamerikanska professorer och experter på hur vi människor gör våra val, gjorde år 2000 den numera klassiska syltstudien. I en butik med över 300 sorter sylt erbjöds kunder provsmakning. Av de som fick välja mellan 24 olika smaker köpte 3 % hem en burk, av de som fick testa 6 olika smaker handlade hela 30 % sylt. Ett överutbud tenderar att minska vårt engagemang och göra oss mindre nöjda med våra val. Otaliga studier har senare hjälpt företagare att kategorisera och fokusera för att sälja mer. Jämförelsesajter, sökmotoroptimering och andra digitala hjälpmedel erbjuder datadrivna beslut. Både konsumenter och företagare måste effektivisera sina beslutsprocesser för att psykologiskt,

ekonomiskt och tidsmässigt klara av dagens enorma utbud av allt.

Forskning har visat att för många valmöjligheter faktiskt kan göra människan olycklig. Företagens bidrag till samhällsligt välmående kanske blir att erbjuda bara 10 resmål åt gången på bokningssajten, 7 istället för 25 nyanser av den nya skjortmodellen, 3 föreläsningalternativ framom 33. Kanske streamingpubliken hittar sin film bland 100 istället för tusen alternativ. På den lokala matvaruleverantörens sajt är möjligen den enda tillgängliga ölen den som bryggs av grannen en cykeltur bort. Det digitala kunskapsutbytet har gett den en smak av Brasilien, dock utan stor miljöpåverkan. Ändligt scrollande kan vara av godo på många plan. Något att ta med sig i sitt företags postpandemiska utveckling. Uppfinnaren Simone Giertz, vars nästa projekt är att ta sig till rymden, sammanfattar det med att "det bästa sättet att vara i topp i din bransch är att välja ett väldigt smalt område". Hur många alternativ har du och ditt företag?

Företagare! Hos Elisa får du alltid **EN EGEN KONTAKTPERSON** som hjälper dig i butiken eller på distans oavsett var du än är i Finland.

Kolla din kontaktperson på
yrityksille.elisa.fi/myymalat

Kontakta oss,
önskar

KONSTA



i Åbo

LAURA



i Helsingfors

VILLE



i Vasa

och alla andra ansvariga
för försäljning till företag
runt om i Finland.



Kom även ihåg vårt månatliga **ERBJUDANDE PÅ UTRUSTNING**
och Elisas 5G-abonnemang alltid till **BÄSTA PRIS** för medlemmar
i Företagarna i Finland. Läs mer på elisa.fi/yrityksjaedut

elisa

När alla samspelar.

Yrittäjät

Alpackan bjuder på lagom stort motstånd

Djurassisterad terapi och gårdsbesök, det är vad Naarthe i Tenala ska syssla med. Studier har visat att olika former av djurassisterad terapi har en avslappnande effekt. För att locka till sig en alpacka måste man vara lugn och avslappnad och bygga upp ett samspel.

”Gammal är äldst” lyder ordspråket, ett ordstäv som håller streck också inom alpackaflocken. Gammelmormor Camé är flockledare för gårdens övriga tre alpackor; Chamomilla, Selina och Bruno. Alpackor är litet som katter, visa dem ditt överväldigande intresse och du kommer med stor säkerhet att bli ignorerad. Men lyckas du framstå som lagom ointresserad, kommer de förr eller senare fram för att kolla vad du är för en typ.

Den här lurviga fyrklövern bor hos **Annina Vartio** i Tenala, Raseborg, och

ska bli terapidjur. Annina är psykolog och arbetar till vardags med krigstrau-matiserade barn och unga i Helsingfors. För tillfället arbetar hon tre dagar i veckan, för att få tid över till att slutföra psykoterapeutstudierna och för att starta upp verksamheten i sitt företag Naarthe. Företagsnamnet kommer från engelskans nature, art och therapy (natur, konst och terapi).

– Tanken är att kombinera mitt yrke som psykolog med mitt intresse för alpackor och erbjuda djurassisterad terapi, berättar hon.

Hon planerar också samarbeta med

en lokal konstnär, **Anna Kokorina**, som är utbildad bildkonstnär från St. Petersburg och numera bosatt i Ekenäs. Kokorina ska dels utveckla kringprodukter på alpackatemat som kan säljas på gården, dels kommer damerna eventuellt att hålla gemensamma temadagar med konst och alpackor på agendan.

JORDANDE EFFEKT

Vad gör alpackor till lämpliga terapidjur?

– Alpackor är i grunden nyfikna och gillar människor, men de är också väldigt självständiga. Om flockledaren

Vem: Annina Vartio

Ålder: 38

Familj: Katterna Fanni och Frida, alpackorna Selina, Chamomilla, Bruno och Camé

Hobbyn: Spelar teater i amatörteatergruppen Qvinnoröster och får energi av finsk rapmusik och av att vistas ute i naturen.

Företag: Naarthe

Personalmängd: egenföretagare



Annina Vartio brukar börja morgonen med att mata alpackorna med hö direkt från famnen, ett fint sätt att umgås med djuren och komma dem nära.

bestämmer sig för att de inte ska lyda mig, så blir det så. Man får arbeta för att vinna deras förtroende. Det gör dem till bra terapidjur, de bjuder på lämpligt stort motstånd, ler Annina.

Tanken är att man ska kunna gå ut och gå, mata eller bara umgås med alpackorna. Studier har visat att olika typer av djurassisterad terapi har en lugnande effekt på klienten. Annina säger att alpackorna har en bra jordande effekt, att det i princip är omöjligt att vara stressad i sällskap av en alpacka.

- Om man är väldigt uppe i varv kommer alpackorna inte nära. De ogillar snabba rörelser och höga ljud. Man blir väldigt medveten om sitt kroppsspråk, röstläge och allmänna sinnesstämning. Man måste arbeta fram ett fungerande samspel, säger hon.

GÅRDSBESÖK INTRESSERAR

Anninas plan är att Naarthe kan erbjuda tjänster för olika kundgrupper. De som besöker henne i terapimanhang kommer sannolikt på en individuell session. En annan potentiell kundgrupp är mindre företagsgrupper som kommer på exempelvis må-bra-dagar. Men också helt vanliga gårdsbesök utan mer formella arrangemang ska vara möjliga. Gårdsbesök har redan nu efterfrågats av många familjer, trots att verksamheten inte officiellt öppnat ännu. Här har pandemin bidragit till en ökad efterfrågan på småskaliga utomhusaktiviteter i de egna hemknutarna.

- Företagets tillväxt måste ske på djurens villkor. Alpackorna måste fortfarande få känna att gården är deras hem. Man ska helst inte ta emot fler människor än vad flocken är stor. Så i det här fallet är säkert fem-sex personer per grupp ganska maximalt, funderar Annina.

Hon konstaterar att det inte är uteslutet att hon också kommer att erbjuda alpackaträffar via videosamtal. Det låter onekligen lite lustigt, men faktum är att digitalträffar med djur provats med exempelvis getter i Storbritannien, med stor framgång.

En stor del av marknadsföringen kommer att ske via sociala medier. Naarthe har redan nu ett eget Instagramkonto och en Facebook-sida. Annina hoppas på att ha igång verksamheten till senvåren eller allra senast

till försommaren. Tills dess ska hon också ha en egen hemsida klar.

- Då det gäller marknadsföringen har jag också stor tilltro till djungeltruman, säger hon.

LAGOM RISKFYLLT

Företagarbiten känner Annina att hon har grepp om. Hon har tidigare erfarenhet av enmansföretag, både i egenskap

av vildmarksguide och som psykolog.

Nu blir verksamheten något större än tidigare, men pappersexercisen är långt densamma.

- Jag känner att jag står på en trygg grund. Jag har mitt deltidsarbete som bas och alpackorna är ju min hobby. Riskerna med att bygga en företagsverksamhet kring dessa två teman känns lagom stora, säger Annina.



Vi vågade tillsammans

Som att stiga in i en annan värld – där doften av örter blandas med inredningsdetaljer från Asien. Där inramade diplom vittnar om den kompetens som personalen besitter och där välkomnandet är varmt. Ammata Spa Natur & Ayurveda i Vasa inbjuder till massage och spa enligt thailändsk modell och expertis. Paret **Kotchanika** och **Peter Björkqvist** driver företaget.

Mötet med Kotchanika och Peter Björkqvist visar två versioner av dem som personer. Samtalet växlar mellan allvar, professionalitet, värme, tillit och humor. Dels driver de företag tillsammans, dels är de ett gift par.

Företaget är det enda i sitt slag i Vasa. Det grundades för fem år sedan och sysselsätter fyra personer. Teamet Kotchanika, **Kanokon** och **Vanyuma** är spaterapeuter medan Peter sköter reception och administration. Thailändsk massage kännetecknas av djupmassage där helheten beaktas: kropp, sinne och själ. Traditionell thaimassage är en del

av thailändsk läkekonst sedan 2 500 år tillbaka.

OLIKA YRKEN

- Vi träffades för fem år sedan. Matchade varandra på internet, ler Peter. Efter fyra månaders kontakt kom Kotchanika till Vasa.

Det kändes rätt och två månader senare var de gifta. Då körde Peter skogsmaskin och innan dess arbetade han med fiske och fiskförädling i över tjugo år. Kotchanika har arbetat med thaimassage över trettio år. Hon är enormt kunnig och har verkat i många

länder, även som lärare.

- Till Finland har jag återvänt flera gånger. Till Helsingfors och till Lappland. Kylan tilltalar mig, liksom finländarnas ärlighet, säger hon.

”Vi kompletterar varandra i jobbet.”



Behandlingar som lindrar både fysisk och psykisk stress.



Tre experter inom thaimassage.

MÅNGA UTMANINGAR

Kotchanika såg potential i ett thailändskt dagspa och paret grundade företag tillsammans. Verksamheten inleddes i Molpe i Korsnäs, där de var bosatta då. De beslöt hyra lokal i Vasa och tog sedan steget att köpa lokal där och avsluta i Molpe.

- Som litet företag tar vi små steg, ser först om det bär sig, säger Peter. Vi kunde anställa en fjärde spaterapeut nu men är försiktiga med anledning av pandemin.

Utöver vanliga utmaningar när man startar företag bjöds Kotchanika och Peter på några till.

- Språket förstås, börjar Peter. I början körde jag ännu skogsmaskin, samtidigt som jag agerade tolk i telefon direkt från skogen. När jag började på heltid stod jag inför att lära mig en ny bransch, datoranvändning och administration. Att anställa massörer från Thailand betyder täta kontakter med migrationsverket - en byråkrati utan dess like.

- Jag igen hade svårt att få honom att förstå vad jag menade när jag pratade om jobbet, ler Kotchanika. Jag förklarade för honom på bruten engelska och han förklarade åt kunderna på svenska, eller finska - som inte ens är hans modersmål.

Nej, de har inte seglat i medvind hela tiden men tillsammans har de klarat av hinder och nu, några år senare, är de nöjda över hur efterfrågan på deras tjänster är. Arbetsdagarna är långa med öppet tio timmar per dag, sex dagar i veckan. Vid intervju tillfället är de nyinflyttade i Vasa, en fördel då Kotchanika inte har körkort.

- Vi flyttade från ett vackert och strandnära boende. Allt har sin tid, säger Peter. Lägenhet passar vår livssituation nu. Jag har en vuxen son och hon har en snart vuxen dotter.

DEN KÄRLEKEN!

Ammata Spas meny av behandlingar är omfattande. Kotchanika lyfter upp en av dem - thaimassage med örtkompress. Rekommenderas för personer med kontorsarbete och den bästa behandlingen för sjuka axlar och sjuk rygg. Efter massagen läggs varm kompress med ångande thailändska örter på kroppens meridianer.

Kotchanika och Peter trivs väldigt bra tillsammans, både på jobbet och privat. De har båda funnit sig väl i sina nya situationer, hon i Finland och han som verksam inom en ny bransch. Den kärleken!



Företagare: Kotchanika och Peter Björkqvist
Företag: Ammata Spa Natur & Ayurveda ÖB, Vasa
Grundat: 2016
Verksamhet: Professionell thaimassage
Antal anställda: Fyra personer

Paret Kotchanika och Peter Björkqvist.

Det viktigaste för Företagarna i kommunalvalet 2021

Hur skulle din hemstad eller hemkommun se ut om det inte fanns företag? Var skulle du köpa mat? Vem skulle reparera din cykel eller din bil? Vem skulle klippa ditt hår? Vem skulle ta hand om barnen eller åldringarna? Var skulle du jobba? Dina vänner? Varifrån skulle man få skatteinkomster med vilka tjänsterna för kommuninvånare i alla åldrar finansieras och som kommunen har organiseringsansvar för?

Det är bra att tänka på dessa frågor då man väljer vem man röstar på i kommunalvalet. I kommunalvalet beslutar man om företagen har en framtid i kommunen eller inte.

Företagarna i Finlands kommunalvalsprogram "Ingen kommun utan företag" går igenom de viktigaste frågorna som berör företagande för kommunala beslutsfattare och väljare som noggrant överväger frågorna. Man kan bekanta sig med programmet på Företagarna i Finlands hemsida.

I den här sammanfattningen sammanställs de viktigaste frågorna som kandidaten och väljaren bör känna till.

NÄRINGSLIVSPOLITIK ÄR INTERAKTION MELLAN FÖRETAGARE OCH KOMMUN

Näringslivspolitik är åtgärder som vidtas för kommunens livskraft och näringsliv. Metoder för näringslivspolitikerna är bland annat tjänster för företag, upphandlingspolitik, trafik- och dataförbindelser, planläggning och byggande, utbildning och att reflektera över hur beslut berör företagen.

HUR PÅVERKAS FÖRETAGEN AV BESLUTFATTANDET I KOMMUNEN

Största delen av kommunens beslut påverkar näringslivet. Företagens och

kommunens framgång kan stödas genom att bedöma konsekvenserna för företagen redan i beredningen. På så sätt strävar man efter att genom besluten avlägsna hinder för företagandet, istället för att skapa dem.

MARKANVÄNDNINGEN OCH BYGGANDET SKAPAR EN STARK GRUND

En snabb och smidig planläggning gör kommunen till en attraktiv investeringsplats för företag. Även flexibla tillståndstjänster är viktiga då investeringsbeslut fattas. Det lönar sig för kommunen att engagera de lokala företagarföreningarna i beredningen av markprogrammet eller i uppdateringen av ett befintligt program.

KOMMUNEN SKA UNDERLÄTTA UTRÄTTANDET AV ÄRENDEN FÖR FÖRETAG

Företag har många skyldigheter som förutsätter utträttande av ärenden hos kommunen. Ju mindre företag det är fråga om desto större är den relativa bördan av tillstånd, anmälningar och övriga åtgärder. Företagare önskar att kommunala ärenden kan utträttas på nätet oberoende av tid och plats.

MULTILOKALITET ÄR EN MÖJLIGHET FÖR MÅNGA KOMMUNER

Coronakrisen har mångdubbelt utförandet av arbete på distans och från olika platser. Företagsamheten har en betydande roll i utvecklingen av multilokaliteten. Multilokalitetarbetet har stora möjligheter särskilt på orter med många fritidsbostäder. Å andra sidan kan det återspeglas som minskad efterfrågan i regioner som arbetstagarna lämnar för distansarbete.

GRUNDLÄGGANDE INFRASTRUKTUR OCH FUNGERANDE TRAFIK SKAPAR EN GRUND FÖR FRAMGÅNG

Kommunerna ska trygga den egna regionens tillgänglighet och infrastruktur så att företagens verksamhetsförutsättningar fungerar inom kommunen, i regionen och nationellt. Om brister upptäcks i marknaden till exempel på



Inspirerad av naturen

Företaget Botnia Orientalis Design omvandlar naturens råmaterial till vackra, men samtidigt praktiska, produkter som även håller för hård användning. Finländskt hantverk uppskattas i världen.

Botnia Orientalis Design tillverkar unika produkter av organiskt material och med produktionsmetoder som grundar sig på traditionellt hantverk. I produkturvalet hittar man bland annat lampor, bord, underlägg, skyltar och skärbrädor. Råmaterialet kommer både från Finland och från olika platser runtom i Europa. Mest används björkfaner och ek.

Målsättningen är att lyfta fram hållbar utveckling. Företagarna har fått beröm för den egna nischen och för att produkterna är omsorgsfullt tillverkade. Inspirationen till företagets produkter kommer från kärleken till naturen och dess förnybara råvaror.

- Finländskt råmaterial och hantverk är mycket uppskattat i världen, konstaterar **Mika Vacker**. Den mest unika

produkten vi tillverkat hittills är kanske en säng åt hälsotränaren **Martina Aitolehto**.

STOR EXPORT REDAN FRÅN STARTEN

Mika startade företaget år 2020 tillsammans med **Misha Åkerholm**. Företaget har en anställd. När det är bråttom sysselsätter man upp till 10 personer

Vem: Mika Vacker
Företag: Bothnia Orientalis Design och SMK Design Oy
Familj: fru och tre barn
Hobby: resa runt med husbilen, ta det lugnt i Spanien, hålla kroppen igång "så int magen växer för mycket".



och arbetar dygnet runt.

- Vi har lätt att vid behov få arbetskraft, berättar Misha. Företagets trumfkort är nu och framöver att leveranstidtabellen alltid håller.

Misha ansvarar för tillverkning och design, medan Mika fungerar som företagets vd och sköter om försäljning och marknadsföring.

Botnia Orientalis Designs marknad omfattar hela världen och konkurrensituationen ser inte heller illa ut.

- Vi har inte ännu hittat motsvarande produkter på marknaden, konstaterar Mika.

Företagets omsättning var cirka 300 000 euro första året och kundkretsen består av återförsäljare och privatpersoner. Av omsättningen går redan 75 procent på export.

- Vi kan tillverka egna sortiment för stora kedjor som Kesko och Prisma, men största delen av kunderna beställer produkterna direkt via webbutiken, berättar Mika.

Företaget har därför satsat på webbutiken och i den kan man redan nu välja servicespråken finska, svenska, ryska eller engelska. Företaget jobbar just nu mycket med att hitta samarbetspartner över hela världen och satsar på exporten.



TVÅ FÖRETAG UNDER SAMMA TAK

Arbetet utförs i utrymmen omfattande 400 kvadratmeter i Jakobstad. I samma utrymmen verkar också Mikas andra företag, SMK Design Oy, som bland

annat tillverkar produktförstörningar, tejpningar, ljusskyltar och väggar för olika företagskunder över hela Finland. För Mika är företagandet en livsstil och även om arbetsdagarna ibland blir långa, skulle han inte hålla på med något annat.

- Med två företag under samma tak och en dator, fungerar allt bra. Men lite uthållighet behövs också, berättar han.

Nu när corona härjar har man endast gasat på. Under pandemitiden har SMK levererat bland annat över 7 000 kassaskydd i Finland, mest till dagligvaruhandeln, men också till bland andra Viking Line, Prisma, Pihlajalinna och Ahola Transport.

Som råmaterial används akryl, som har hämtats från Sverige då det i något skede tog slut i hemlandet. För tillfället arbetar man med att framställa smittskydd till röstplatserna för kommunalvalet. SMK Design Oy:s omsättning var år 2020 cirka 200 000 euro.

Företagarna ser positivt på framtiden, men samtidigt hoppas de att beslutsfattarna tar snabba beslut med konkreta handlingar för att stöda näringslivet.

Från vänster Mika Vacker,
Johan Brunell & Misha Åkerholm.





Våra hemligheter är hotade

Statsrådet kommer med nyheter! Teknologiska forskningscentralen VTT och det finländska uppstarts företaget IQM har undertecknat ett avtal om innovationspartnerskap för att bygga Finlands första kvantdator. Det var tal om dessa mirakelverk redan på åttiotalet, men att bygga dem har hittills varit alltför svårt. Försök till att bygga kvantdatorer finns redan, men ingen oberoende utomstående person har kunnat verifiera resultaten. Leder det undertecknade innovationspartnerskapet till att en äkta kvantdator byggs, så kommer den att ha en beräkningskapacitet som överskrider de konventionella datorernas kapacitet mångfalt.

Det som gör kvantdatorerna så effektiva är att de skiljer sig från vanliga datorer på ett väldigt avgörande sätt. Grundenheten för information i en vanlig dator kallas bit, som kan anta värdena noll eller ett. Kvantdatorer kör i sin tur med kvantbitar. Kvantbitarna kan vara i något som kallas för en superposition och på det sättet kan de representera flera värden på en och samma gång. Just den här förmågan att vara både noll och ett samtidigt gör att en kvantdator är väldigt effektiv på att faktorisera primtal. Primtal är tal som bara kan delas med 1 och med talet självt. De används som kodnycklar i de moderna krypteringsalgoritmerna som

har som ändamål att göra information oläslig för obehöriga.

Att gissa sig igenom de åtminstone 9×10^{16} (en nia följt av sexton nollor) kända primtalen för att komma åt en kodnyckel skulle ta en evighet för en konventionell dator, men inte för en kvantdator. Kvantdatorn ger i stort sett alla lösningar samtidigt och levererar svaret så gott som omedelbart. Däri ligger också problemet. Enligt Google kommer beräkningar som har förutspåtts ta tiotusentals år för vanliga datorer att kunna lösas på enbart några sekunder. En kvantdator kan alltså bryta alla nuvarande krypteringar på en bråkdel av den tid som konventionella datorer kräver för samma uppgift. Kvantdatorerna kommer med andra ord att göra alla våra nuvarande krypteringsmetoder värdelösa. Bankernas, sjukvårdens och militärens hemliga information kommer att bli helt utan skydd.

För att inte måla en alltför dystert bild, tänk bara på kärntekniken. Alla tekniska genombrott ger upphov till både goda och onda fenomen. När kvantdatorerna blir mer allmänt tillgängliga, kommer också de att användas till både konstruktiva och destruktiva ändamål. Så jag litar helt på att vi kommer att lösa datasäkerhetsproblemen kvantdatorerna ger upphov till och

vi kommer också att utveckla helt nya metoder för skydd.

Oavsett om man vill se kvantdatorerna som en konstruktiv eller destruktiv kraft, behöver vi dem. De är ofantligt mycket snabbare jämfört med vanliga konventionella datorer. De är väldigt bra på att faktorisera stora tal och de är bra på att göra avancerade sökningar i stora datamängder. Med hjälp av kvantdatorer kan forskare till exempel göra fler simuleringar i sina arbeten och meteorologer kan få mer exakta vädermodeller. Kvantdatorer är med andra ord något vi verkligen kan behöva för att tackla den globala uppvärmningen.

Kvantdatorn kommer ändå inte att ersätta den konventionella datorn. Allt talar också för att kvantdatorns hemvist blir i datorcentraler hos storföretag, myndigheter och vetenskapliga institutioner. Men det kvittar egentligen om kvantdatorn blir till var mans egendom. Vi kommer ändå alla att få njuta av nyttan den skapar i en form eller annan. Tyvärr så lär den dock dröja, om man frågar de experter Svenska Yle intervjuade under presstillfället där innovationspartnerskapet presenterades. Av allt att döma så får vi vänta länge på vårt nya vassa verktyg.

TOM TUUNAINEN
CENTRIA FORSKNING OCH UTVECKLING

KIILA REHABILITERING

på svenska
för
företagare

KIILA-rehabiliteringen är yrkesinriktad rehabilitering som ska bevara och förbättra arbetsförmågan hos personer i arbetslivet.

För vem?

- du är företagare
- du har en sjukdom eller en skada som de senaste åren väsentligt har försämrats eller de närmaste åren kan försämra din arbetsförmåga och möjligheten till inkomstförvärvande

Mål: Målet med KIILA-rehabilitering är att förbättra och stödja klienternas arbetsförmåga och att hålla dem kvar i arbetslivet.

Längd: Rehabiliteringskursen innehåller huvudsakligen 10-13 öppenvårdsdygn i grupp, 1 individuell öppenvårdsdag och 2-4 individuella besök. Rehabiliteringsprocessen är 1-1,5 år.

Tidpunkterna för svenskspråkig KIILA-kurs nummer 81725:

En individuell Öppenvårdsdygn 16.8.2021 (1 dygn)

1. Grupperperioden 17 - 19.8.2021 (3 dygn)

2. Grupperperioden 24 - 28.1.2022 (5 dygn)

3. Grupperperioden 6 - 10.6.2022 (5 dygn)

Så här ansöker du om KIILA-rehabilitering:

Ta kontakt med egen företagshälsovård. Besök din företagsläkare eller din vårdande läkare som bedömer din situation och kan skriva ett B-utlåtande. Ansök till KIILA-rehabilitering med blankett KU101r samt KU200r. Kursen bekostas av FPA och är kostnadsfri för deltagarna.

Egen ansökan med bilagor inlämnas senast 14.5.2021 till FPA, PB 10, 00056 FPA, eller via FPA:s e-tjänst.

Information:

Jessica Havulehto, sakkunnig inom rehabilitering och arbetshälsa
jessica.havulehto@harmankuntokeskus.fi, tfn 050 516 0360

Hippi Hovi, Kust-Österbottens Företagare, VD
hippi.hovi@yrittajat.fi, tfn 050 551 3995





Att så ett frö för framtidens företagare

Jag har sagt det tidigare. Jag saknar den omtalade företagargenen. Under min uppväxt var det mest hemmamamma, månadsinkomst och arbetsplatser som andra erbjöd som gällde.

Jag blev som dem jag växte upp med. Arbetade i nästan trettio år för andra. Erkänner gärna att jag uppskattade mycket i arbetstagandet: kollegerna, möjligheterna att klättra uppåt och den månatliga ersättningen.

Orsakerna till att jag efter decennier som arbetstagare grundade eget är två. Jag sökte jobb, men fick inget. Vi lever en utmanande vardag, med skol- och specialbarn och regelbundna arbetstider för båda föräldrarna blir pusslet svårt att lägga. Friare tider vilket företagandet innebär svarade också mot detta vardagsbehov. Undersökningar visar att just möjligheten att vara sin egen chef och bestämma över den egna tidsanvändningen är avgörande faktorer då man väljer att bli företagare.

Efter ett år som företagare erkänner jag det gärna, det som oroade mig mest i mitt företagande: det var avsaknaden

av den här företagargenen. En människa som inte njuter av att sälja, en människa som inte är bäst på just siffror, en människa som alltid blommat upp i arbetsgemenskaper - hur skulle jag klara mig?

I början av året hade jag den stora glädjen att tillsammans med min bokförfare försegla mitt första bokslut, ett bokslut som visade plus i kanten. Ett litet plus, men ändå en summa som jag skrapat ihop alldeles på egen hand. Just i den stunden kände jag det jag tidigare bara hört talas om, stoltheten över att vara företagare. Stoltheten över att selsätta mig själv och å min sida delta i att livnära min familj. Det här utan att vara uppvuxen i en företagargemenskap.

Mina barn, de växer nu upp med en förälder som är företagare. Jag är både glad och stolt över det. Ser min chans, det finns kanske en möjlighet att jag kan manipulera deras DNA så att det smyger in ett stråk av företagande också i dem. Främst vill jag genom mitt företagande visa att det mesta de önskar göra, det går att förverkliga.

Satt en kväll och byggde räkningar och stora barnet ville se hur det gick till. Jag visade hur verktyget fungerar, hur man grundar kunder, hur momsens läggs till och sist och slutligen posterna med inkomster och utgifter. Vi diskuterade hur pengar kommer in i företaget och hur de åker ut ur företaget och landade på att det i ett företag som mitt är viktigt att det kommer in mer pengar än vad företaget lägger ut.

Det sägs att sanningen kommer ur barnens mun. Barnet glädde sig åt att inflödet av pengar för tillfället är större än utflödet, men konstaterade samtidigt lakoniskt: "Mamma, med de där summorna kommer du aldrig att bli rik."

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

REGIONAL RÅDGVIVNING PÅ SVENSKA

ADVOKATBYRÅ BOUCHT & NIKULA

Frågor om bolagsjuridik och allmänna juridiska frågor

Jurist Björn Boucht

arbetsrätt och straffrätt
tfn +358 50 337 4594
bjorn.boucht@boucht-nikula.com

Advokat Peter Boucht

fuktskadeproblem
i byggnader
tfn +358 500 265 873
peter.boucht@boucht-nikula.com

Advokat Peter Nygård

arvsfrågor, tvister och avvittring
tfn +358 50 531 7243
peter.nygard@boucht-nikula.com

ADVOKATBYRÅ KIM ÅSTRAND AB

Råd i företagsjuridiska ärenden innefattande avtalsjuridik, bolagsjuridik, företagsköp, arbetsrätt samt fastighetsrätt

Advokat och affärsjurist Kim Åstrand

tfn +358 40 841 0811
kim@kimastrand.fi

JURIDISK BYRÅ KRISTIAN KROKFORS OY

Råd rörande tvister, avtalsjuridik samt bolagsjuridik

Jurist Kistian Krokfors

+358 44 984 8548
kristian@krokforslaw.com

ADVOKATBYRÅ NÄSMAN & BÅSK

Frågor rörande konkurser, avtal och bolagsfrågor

Advokat Björn Båsk

tfn 06 356 5612 eller +358 50 541 1980
bjorn.bask@anb.fi

Frågor rörande konkurser, avtal, bolagsfrågor, arvsfrågor och skatter

Advokat Oskar Sundback

tfn 06 356 5615 eller +358 40 553 0444
oskar.sundback@anb.fi

Frågor rörande rättegångar, fastighetsärenden och företagssaneringar

Advokat Christian Näsman

tfn 06 356 5611 eller +358 50 511 8158
christian.nasman@anb.fi

Frågor rörande arbetsförhållande och familjeärenden

Advokat Sabina Saramo

tfn 06 356 5613
sabina.saramo@anb.fi

DKCO ADVOKATBYRÅ

Arbetsrätt, bolagsrätt och tvister

Advokat Heidi Furu

tfn 020 527 4005
heidi.furu@dkco.fi
Bolagsrätt, kommersiell avtalsrätt, offentlig upphandling, arbetsrätt och kredit- och pantsättningsarrangemang

Advokat Nathalie Myrskog

tfn 020 527 4006
nathalie.myrskog@dkco.fi
Offentlig upphandling, arbetsrätt samt insolvens-, immaterial- och fastighetsrätt

Jurist Jonna Hagström

tfn 020 527 4008
jonna.hagstrom@dkco-law.com
Offentliga upphandlingar, skatterätt samt förmögenhets- och familjerätt

Jurist Adine Lagus

tfn 020 527 4019
adine.lagus@dkco-law.com
Arbetsrätt, bolags- och avtalsrätt samt immaterialrätt

Jurist Sofia Saarikko

tfn 020 527 4015
sofia.saarikko@dkco-law.com

ERNST & YOUNG EY

Råd i företagsjuridik innefattande avtalsrätt, bolagsrätt, företagsköp och arbetsrätt

Jurist Kjell Renlund

tfn +358 40 577 7466
kjell.renlund@fi.ey.com

HANHISALOLAW JURIDISK BYRÅ AB

Frågor om bolagsjuridik, avtalsjuridik och arvsfrågor

Vicehäradshövding Kimmo Hanhisalo

tfn 040 550 0875
info@hanhisalolaw.fi

KPMG

Frågor om arbetsrätt och samarbetsförhandlingar

Jurist Jannica Boucht

tfn 040 184 8 863
jannica.boucht@kpmg.fi

LEXTERA LAW

Frågor om vilken bolagsform som passar ditt företag bäst, arbetsavtal, företagsjuridik, arbetarskydd, gåvobrev och testamenten samt uppgörande av avtal och köpebrev

Vicehäradshövding och ekonom

Anne Lindgren-Slotte

tfn +358 50 344 7758
anne.lindgren-slotte@lextera.fi

FÖRETAGARFÖRENINGENS SVENSKSPRÅKIGA EXPERTER

Kust-Österbottens Företagare

Hippi Hovi, verkställande direktör
hippi.hovi@yrittajat.fi
tfn 050 551 3995

Kust-Österbottens Företagare

Ann-Christin Wik, medlemskoordinator
ann-christin@foretagare.fi
tfn 050 344 0099

Mellersta Österbottens Företagare

Nina Niemi, kommunikationschef
nina.niemi@yrittajat.fi
tfn 050 516 7602

Företagarna i Finland

Thomas Palmgren, chef för internationella ärenden
thomas.palmgren@yrittajat.fi
tfn 050 500 3384

Företagarna i Finland

Heiju Simola, nätverkskoordinator
heiju.simola@yrittajat.fi
tfn 040 843 1991

Företagarna i Finland

Carita Törnqvist, juridisk rådgivare
tfn 09 229 222

FRAMGÅNGSSAGAN

TEXT KATJA HAUTONIEMI FOTO LISA MCWHIRTER



Virpi Kostiainen skapar kläder
som hon själv skulle gilla – där-
för namnet niinmun' design.

EN FÖRETAGARE MÅSTE TRO PÅ SIN INTUITION – I KRISER RÄDDAR PASSIONEN

Modedesignern **Virpi Kostiainen** från Korpobaserade *niinmun'* design brinner för företagarlivet. När man lägger ned hela sin själ i sitt arbete kan inget – inte ens en vattenskada eller en allvarlig sjukdom – knäcka en.

Det var meningen att affären i det gula stenhuset bredvid torgparkeringsbygget i Åbo endast skulle fungera som en pop up-butik veckorna före jul. Men när *niinmun'* designs företagare Virpi Kostiainen vid årsskiftet ringde upp hyresvärderna för att komma överens om överlåtelsen av nycklarna till lokalen, blev hon tillfrågad om hon kunde tänka sig att fortsätta kontraktet.

– Förslaget var att vi skulle fortsätta över våren, men jag tyckte det lät lite kort så vi skrev på ett hyresavtal för hela

året, berättar Virpi.

Egentligen är det en slump att butiken överhuvudtaget kom till.

– Jag promenerade förbi affärslokalen en dag och tänkte den där ska jag hyra, berättar Virpi med ett varmt skratt.

Klädtillverkaren hade då inga planer på att utvidga verksamheten och letade inte aktivt efter nya lokaler. Ödet hade sina fingrar med i spelet också februari-söndagen då vintern spelade den gamla byggnaden ett spratt. En vattenledning

sprack i de övre våningarna och spolade sitt innehåll genom hela huset ända ner till källaren där *niinmun'* design hade sitt lager. Den slammiga översvämningen förstörde kläderna och lagret kunde inte räddas.

– Det var ju förstås också en stor ekonomisk förlust. Men mest harmar det att så många människors hårda arbete gick till spillo i skadan. Kläderna hamnar nu på soptippen, säger Virpi, vars företag strävar efter etisk, ekologisk och hållbar produktion.



En företagare måste brinna för sitt arbete, tycker Virpi Kostiainen.



Sinnenas estetik är viktigt för Virpi Kostiainen.



Jordnära färger och klassisk design gör niinmun' designs kläder lätta att kombinera med varandra.

LIVET KAN ÖVERRASKA IBLAND

Vattenskadan är bara en av de många oväntade händelserna som inträffat under Virpis företagarbana. Hennes tidigare inredningsbutik i Tammerfors var tvungen att avsluta sin verksamhet när Virpi blev allvarligt sjuk.

- Allt, min världsbild och mina värderingar ändrades samma ögonblick jag fick diagnosen. Jag räknade att jag då tillbringade dagligen kanske en och en halv timme med mina barn eftersom jag körde långa sträckor hemifrån Tavastkyro till min arbetsplats i Tammerfors. Företagarglöden var så enorm. När jag blev sjuk fick barnen förtur.

Inredningsföretaget lades på is när cancerdiagnosen kom och familjen flyttade till Korpo i Åbolands skärgård. Där, bland vild och väderpiskad natur, började Virpi långsamt återhämta sig.

- Då föddes också niinmun' design, lite av ett misstag, faktiskt.

Virpi hade designat en klänning till sin bröstcancerdrabbade väninnas Rosa bandet-insamling och plagget blev

en dundersuccé. Så småningom började tanken om ett klädföretag forma sig.

När niinmun' design startade gjorde Virpi allt själv. Hon som bara haft vitsordet sju i syslöjd sydde klänningar hemma efter arbetsdagen. Det hon inte kunde, kompenserades av en passionerad inställning till företagandet.

- Jag studerade modedesign på en nio månader lång kurs innan jag startade företaget. Kursen var i kortaste laget men kanske lika så bra, jag gjorde nämligen allt precis enligt eget huvud i varje fall, och inte som man kanske borde ha gjort enligt en rekommenderad modell som undervisats i skolan.

Mycket har hon lärt sig den hårda vägen.

- Jag har gjort saker tokigt och kommer säkert att göra det i fortsättningen också. Men jag gör det på mitt vis, så som det känns bra för mig. Jag håller fast vid mina principer.

SINNENAS ESTETIK

Även om den nya affären är belägen i

Åbo, är Korpo fortfarande företagets hemort. Skärgårdsnaturen är grunden till alla klädmodeller och Virpis största inspirationskälla.

- Utan Korpo skulle företaget inte ens ha kommit till! När jag ser att någon beställt våra varor till Rovaniemi, hoppas jag att jag kan förmedla en bit av skärgårdsmagin. Den helt speciella känslan man får när man sitter på strandklipporna och följer stenarnas alla former med fingrarna. Eller de härliga dofterna i naturen.

Hur man upplever med sinnen är viktigt för Virpi: allt från stämningen i butiken till hur kläderna känns mot kroppen är väl genomtänkt. Tencel känns svalt som siden, medan de långa raderna av omsorgsfullt vikta ylleträjor lockar en att smeka de mjuka, varma formerna. Uppköpen packas på en skrovlig disk i silkespapper som prasslar förnämt.

- Jag fascinerar av sinnenas estetik. När vi öppnade affären ville jag att det skulle se ut som en riktig butik, även om



Butiken i Åbo var menad som en pop up – nu har hyresavtalet förlängts med ett år.

tanken var att vi endast skulle stanna här några få veckor.

Förutom skärgårdsnatur inspireras Virpi av japansk formgivning. Särskilt tilltalande finner hon de enkla men precisa linjerna som präglar japansk design. Det återspeglas också i niinmun' designs kläder; de är praktiska och lätta att kombinera med varandra.

– Jag är i själva verket allt annat än precis, ler Virpi. Jag är nog mer av en estetiker än särskilt rationell.

FÖRETAGANDE DET ENDA ALTERNATIVET I ARBETSLIVET

Förutom Virpi sysselsätter niinmun' design idag ett fyrtiotal sömmerskor som underleverantörer i sju olika syateljéer. Dottern Hilma arbetar redan i företaget och sköter långt själv nätbutiken. Nästa sommar kommer hon att ensam ansvara för affären i Åbo. Virpi, som själv kommer från en företagarfamilj, tycker att det är roligt. Dottern växer liksom i smyg in i företagarlivet.

– Jag har i praktiken alltid arbetat

som företagare, första gången redan år 1991 som nyutexaminerad frisör. Mitt under den värsta recessionen, berättar hon. Att vara företagare är jättespännande. Det är en evig berg-och-dalbana, man vet aldrig vad som lurar bakom hörnet. Att göra långtgående planer på detaljnivå är omöjligt.

– Som företagare hinner man nog inte bli högmodig, konstaterar Virpi. Jag tycker också om att hålla i alla trådarna själv. Ibland saknar jag att kunna bolla tankar om företaget med en företagarkollega. Och jag skulle uppskatta om någon skulle ta hand om ekonomin för mig!

Enligt Virpi måste en företagare våga lita på sin intuition. Att göra misstag är i sig inte farligt, bara man tar lärdom av felen och undviker att trampa i samma fälla på nytt. Företagarglöden ger kraft. Passionen för arbetet räddar när det är som svårast.

– Jag har alltid lagt ned min själ i det jag gör.

Vattenskadans spår har nu städats

undan. Bara några sandiga fotavtryck på det mörka stengolvet skvallrar om det gångna kaoset. Det är uppenbart att ett trasigt rör inte avskräcker Virpi. Blicken bakom ansiktsmasken är fast, till och med glad.

– I det här skedet av livet förstår man att saker slutligen inte betyder så mycket. Det var ju tur att vi fick nya papplådor idag, eftersom de gamla fick fuktskador och förstördes.

Vem: Virpi Kostiaainen

Ålder: 49 år

Familj: make Mikko och barnen Eero (25), Hilma (20), Eino (17) och Väinö (16) samt två hundar

Hobbyer: att promenera i naturen. Skandinaviska detektivromaner är en gemensam hobby med maken. Läsning fungerar som avkoppling från företagandet.

Företag:

Niinmun' design

Anställda: två egna, ett fyrtiotal sömmerskor genom underleverantörer. Till sommaren kommer man att anställa några arbetstagare på deltid till butiken i Åbo.

Grundat år: 2016

It-företag redan i gymnasieåldern

Från ord till handling är en bra beskrivning av de två unga gymnasiepojkar tankevärld då de ville förverkliga sina drömmar. Deras it-företag fortsätter nu sin tillväxt, internationaliseras och vill föregå som gott exempel och vägledare inom it-branschen.

Företaget Vertics Oy som **Atte Pohjanmaa**, 22, och **Max Kalhama**, 21, från Esbo grundade 2017 är en framgångssaga utan dess like. I slutet av år 2020 uppgick företagets omsättning till 1,3 miljoner euro och i år snuddar det redan två-miljoners-gränsen. Företaget har snabbt blivit ett gatusmart it-företag.

Vertics ansvarar för planering, kodning, testning och lansering av webbtjänster och mobilapplikationer. Företaget samarbetar med många branscher, allt från flygbranschen till byggbranschen och från startup-företag till börsbolag.

Framgångshistorien fick sin början i startup-bastun i Otnäs i Esbo, där ungdomarna började gå redan som 16-åringar. Under ett par års tid lyssnade de på pitchningar, brainstormade, lärde sig nya saker och nätverkade. Idén om att etablera ett startup-företag började klarna och pojkarna beslöt att grunda firman medan de ännu gick i gymnasiet.

- Till en början sålde jag och Max vårt eget kunnande. Då kund- och försälj-

ningsmötena började öka anställde vi mer personal, berättar Atte.

Nu har Vertics redan 40 anställda. Och antalet har ökat hela tiden.

- Jag är jätligt stolt över att vi är så här många. I början var det stressigt då allt låg på vårt eget ansvar. Bra typer, blind tro på den egna grejen och hårt arbete är de viktigaste orsakerna till att vi står här idag, säger Atte.

EXPERIMENTELL FÖRETAGSAMHET

Atte beskriver sig själv som en impulsiv och dynamisk företagare. Han har alltid varit en it-människa och redan i barndomshemmet gjorde han olika kodningsprojekt.

- Jag hänger snabbt med på nya grejer och gillar att testa nya saker. Det är viktigt att ha glöd men också bra att göra misstag eftersom det är via misstagen man lär sig och utvecklar sig själv.

Atte sitter även med i de Unga Företagarnas styrelse i Helsingfors Företagare. Han har redan inlett sin fjärde period i styrelsen.

- Självt har jag, med tanke på min ålder, en annan uppfattning om ung företagsamhet. Jag vill lyfta fram en tjugoårig ung företagares perspektiv i styrelsen och stöda unga i deras karriärval. Allt hänger inte enbart på utbildning, utan det viktigaste är att det finns tillräckligt med krut och ork.

INGEN FÖRSÄLJNING UTAN TILLVÄXT

Vertics har inte drabbats så hårt av den pågående pandemin. Trots att projekt

var lagda på is och försäljningen var trög gick senaste räkenskapsperioden på plus.

- Början var svår och vi ansökte för säkerhets skull om finansieringsinstrument från bland annat Finnvera, men nu ser allt föredömligt ut igen, säger Atte.

Han påpekar att utan försäljning sker ingen tillväxt. Han beskriver it-branschen som en referensbusiness, alltså att gott arbete och en positiv kundhistoria fungerar som reklam för kommande arbetsuppgifter.

Atte beskriver dagens programmeringsbransch som hårt konkurrerande: företagen konkurrerar om både arbetstagare och kunder.

- Många köper också av oss på grund av vår speciella historia. För närvarande riktar vi oss mot större projekt. Vi vill också komma in på den internationella marknaden och först kommer vi att testköra i Estland.

Vertics vill förbättra kvaliteten ytterligare på sina tjänster i framtiden. Visionen fokuserar även på att ändra vissa tankemodeller kring it-projekt.

- It-projekt anses ofta vara svåra, dyra och väldigt arbetsdryga. Vi vill vända tanken om it-projekt mot att tjänsterna är mer kostnadseffektiva att köpa och samtidigt delta i utvecklingen av nya sätt att genomföra programutvecklingsprojekt. Det är viktigt att företag får tilläggsvärde för tjänsten de köper och inte bara upplever den som ett nödvändigt ont, konstaterar Atte.

"Bra typer, blind tro på den egna grejen och hårt arbete är de viktigaste orsakerna till att vi står här idag."



Vem: Atte Pohjanmaa, vd
Ålder: 22
Familj: Fru och katt
Intressen: Bilar och CS-skjutspel
På gång: Ska koncentrera sig på företagets tillväxt och internationalisering
Företag: Vertics Oy
Omsättning: 1,28 miljoner euro (12/2020)
Resultat: + 20 000 euro (12/2020)
Personal: ca 40
Grundat: 2017

Atte Pohjanmaa är en ambitiös ung företagare som utan att tveka ger sig in i nya grejer. Han sitter även med i de Unga Företagarnas styrelse i Helsingfors Företagare.



Stå inte ensam i konkursen – tala öppet med familj och närstående

Konkurser är en normal del av företagslivet. Ibland är konkurs nämligen det enda möjliga eller förnuftiga alternativet. Situationen kan väcka många olika känslor och tankar. Förutom företagaren själv berör situationen familjen och andra närstående. Sakkunniga påminner om vikten av öppenhet och att tala om det som sker.

Psykologen och coachen **Maarit Lassander**, Kriscentret Kriisikeskus Tukitalos verkställande direktör **Ari Tiensuu**, krisarbetare **Tiina Kylväjä** och **MIELI**, Psykisk hälsa i Finland rf:s Yrittäjäkilta-verksamhetsplanerare **Sirpa Väänänen** sammanställde råd som är bra att komma ihåg under en eventuell konkursprocess.

STÅ INTE ENSAM

Många befinner sig i liknande situationer eller har gått igenom konkurser tidigare. Stå inte ensam och fundera på allt utan förvandla oron till handling och gemensam diskussion. Det finns hjälp för ekonomiska problem och ångesten de orsakar. Hjälpens erbjuds med låg tröskel och även anonymt. Man är inte svag för att man söker och tar emot hjälp, man är klok.

DET ÄR VIKTIGT ATT VARA ÖPPEN MED SINA NÄRSTÅENDE

Det lönar sig att tala öppet om oron

även med familjen och andra närstående. Troligtvis har människorna runt omkring dig redan lagt märke till att allt inte är som det ska. Barn är särskilt känsliga och kan märka att föräldrarna har det svårt ekonomiskt, men de kan ha svårt att fråga om det. En öppen diskussion lindrar stressen och samtidigt är det även lättare att bemöta familjemedlemmarnas oro. Öppenhet är också den bästa strategin med tanke på framtiden. Den sammanför familjen och närstående och ger också en modell för hur man förhåller sig till ekonomiska problem i framtiden.

SKAMMEN LÄTTAR GENOM ATT PRATA

Men behöver inte skämmas för ekonomiska problem. Det är tillåtet och önskvärt att tala högt om dem. Skammen lättar genom att prata och du kanske märker att det finns människor i din närhet som är redo att stöda dig på olika sätt. Då du berättar om situationen ger du dem möjlighet att stöda dig.

VARDAGLIGA RUTINER HJÄLPER

Vid allvarliga ekonomiska kriser är det lätt hänt att uppmärksamheten endast fokuseras på hotfaktorerna och att återhämtningen tar alla krafter. Försök ändå hålla fast i de vardagliga rutiner-

na. De utgör stommen i ditt välbefinnande. Ta hand om orken genom att vila tillräckligt, äta regelbundet och träna försiktigt. Att ta hand om sig själv väcker krafterna till liv och ger bränsle åt tankarna att hitta och överväga olika alternativ.

KONKURSER ÄR EN DEL AV FÖRETAGSLIVET

Det är inte hela världen om ditt företag hotas av konkurs. Konkurser är en naturlig del av företagslivet. Det gör ont att släppa taget om något som är viktigt för en själv. Om det inte gör ont är det inte viktigt. Livet fortsätter även efter konkursen. Ibland till och med bättre än innan konkursen.

Kom ihåg att du är värdefull och viktig. Ditt företags ekonomiska situation ökar eller minskar inte ditt värde som människa.

HÅLL KOLL PÅ SYMPTOMEN OCH SÖK HJÄLP

Om det känns som om ångesten tar över, om du besväras av sömnproblem, om mörka tankar får övertaget eller om den psykiska smärtan börjar kännas oöverkomlig ska du utan dröjsmål, ensam eller tillsammans med någon bekant och trygg människa, söka dig till hälsovårdstjänsterna eller kriscentret på din ort.

RÖSTA MED FÖRETAGAR- HJÄRTAT I KOMMUNALVALET!

Välfärd för alla bygger på ett välmående näringsliv.
Varje kommun och stad behöver företagare i sitt fullmäktige.
Rösta på en företagare i kommunalvalet 2021!



Anna Bertills

Jag har varit politiskt aktiv i rätt många år och på olika nivåer. Sedan tre år tillbaka är jag också företagare. Nu kandiderar jag i kommunalvalet och tror att vi företagare behövs extra mycket kommande år - även som beslutsfattare. Förutom social- och hälsovårdsreformen så ser vi också demografiska utmaningar. Vi blir inte fler invånare utan tvärtom. Vi behöver helt enkelt ett växande antal invånare och skattebetalare. Kommunen behöver vara öppen för att pusha och skapa nya möjligheter för företagare. Det är avgörande på många sätt hur de utvecklas framåt, vilken kommers de kan åstadkomma, vilka nätverk som byggs i kommunen och vilka arbetsplatser man kan erbjuda.

Jag vill jobba för att Vörå kommun ska:

- ha en stark bildningssektor
- vara en attraktiv helhet med service, företag och arbetsplatser
- pusha och skapa nya möjligheter för både mindre och större företag



Patrik Björkman

Näringslivet och företagen har en stor roll då man mäter bland annat livskraften i ett centrum. Det betyder att besluten också behöver bedömas från företagets synvinkel. Vi behöver allt fler ledamöter som har förståelse för detta, därför är det viktigt att företagare ställer upp i valet. Jag vill också i fortsättningen vara med och jobba för att näringslivet och företagarna skall ha en bra stad att fungera i. Hoppas att många företagare blir invalda i fullmäktige.

Jag vill jobba i Borgå med att bland annat förbättra:

- tomterbjudanden för etablerande företag eller företag som vill utvidga
- att det i besluten tas i beaktande också hur dessa påverkar näringslivet
- att vi i Borgå har ett fungerande och livskraftigt centrum
- dialogen mellan tjänstemännen, beslutsfattare och företagare

Fotoföretagandet är en oändlig värld full av kickar

Det började som en hobby, övergick i en passion – som blev ett jobb – som blev en livsstil. **Linda Baarman** i Hangö har alltid tyckt om att fotografera. Då farmaceuten för tio år sedan fyllde 30 år fick hon en systemkamera. Tanken var att hon skulle åka till New York också, men barnvakten blev sjuk och Linda fick själv lunginflammation. Det blev mycket tid hemma och Linda satsade den på att testa saker med sin nya kamera.

– Jag gick till bibba och lånade allt som hade med fotografering att göra, minns hon. Jag är en envis kvinna och vill lära mig allt själv.

Från naturfotografering vågade Linda snart ta steget till det mer intima porträttfotandet. Hon postade bilder på Facebook och Flickr och folk blev glada. En kompis bad henne komma och fota ett evenemang på en fabrik. För att kunna ta betalt behövde Linda en firma.

– Det blev startskottet, säger hon. Jag var tveksam men är glad att jag vågade. Idag jobbar jag fortfarande deltid på apoteket, det är en trygghet då man har en familj att försörja. Men jag leker med tanken på att bli företagare på heltid.

Det svåraste för egenföretagaren är att hitta en balans i tid och ekonomi. Linda kan planera att en fotobearbetning ska få ta en timme, men strävan efter perfektionism i bilderna kan sätta käppar i hjulet.

– Ibland sitter jag 3-4 timmar för att få till en bild jag är nöjd med, konstaterar hon. Hur jag ska få det att gå ihop och bli lönsamt pengamässigt vet jag inte ännu. Kanske det kommer stegvis.

Linda fotar mycket porträtt – bröllop, barn, examinander – och fastigheter. Målet är att hitta objektets bästa sida, oberoende vem eller vad hon har framför linsen. Det är en rikedom att få möta alla människor och dokumentera milstolpar i deras liv.

– De lever i stunden, jag ser till att de får komma ihåg, konstaterar hon. Det kickar!

FÖRETAGARENS MOTTO:

**”TRO PÅ DIG SJÄLV,
LYSSNA PÅ DITT HJÄRTA
OCH SLÄPP RÄDSLAN.”**

3

**BARN, SOM OFTA BLIR
FOTADE AV MAMMA.**



6

**ÅR SOM ORDFÖRANDE
I HANGÖ FOTOKLUBB.**



2012

**GRUNDADES
LINDA MARIE FOTO OCH NIO ÅR
SENARE KONSTATERAR LINDA
ATT FÖRETAGANDET HAR
FÅTT HENNE ATT VÄXA
SOM MÄNNISKA.**

LINDAS VECKA

Måndag: Morgonen började med vardagsbestyren som vanligt, alltid lika stressfyllt efter en helg. Då barnen förts till dagis och skola kom jag hem för att vänta på samtalet till den här intervjun. Efter en promenad i den friska vinterluften blev det sedan städning och editering av kommunalvalskandidater jag fotograferat. Jag plockade ihop ett bildcollage till de kandidater som ville välja bilder själva och så hann jag med några bildleveranser.

Tisdag: Dagen började med massage. Eftersom jag har semester från mitt dagsjobb på apoteket hade jag medvetet plockat in sånt i kalendern jag behöver för avlasta kropp och själ, som motion och kroppsvård. Att kombinera två arbeten, hus och hem, vardag och barnavård kräver en hel del organisering och egen tid blir kort. På eftermiddagen kom sekreteraren från Hangö Fotoklubb till oss, för vi hade klubbverksamhetsärenden att sköta.

Onsdag: Något av en lugnare dag, med editering och bildleverans. Svarande på mail. Planering och fundering över mina konton i sociala medier och hur jag skulle utveckla dem och hemsidan.

Torsdag: Dagen gick i kommunalvalskandidaternas tecken. Bildhantering och leveranser. Inbokning av fotograferingar. Klockan 16 hade jag en bokning där tre kandidater skulle fotograferas, en dök upp. Så det betydde mer ombokningar. På kvällen försökte jag sedan medvetet varva ner och koncentrera mig på följande dags nyföddfotografering. En nyföddfotografering är något helt annat, där går man helt efter babyens villkor och ger det den tid det behöver. En normal session går på 2-3 h. Jag brukar ha tre timmar som gräns, eftersom babyen sällan orkar mer. Tiden innehåller nämligen matning, blöjbyten, vyssjanden, positionsändringar och tröst. Och värme, mycket värme. Allt i lugn takt.

Fredag: Morgonens uppdrag var en bostadsfotografering åt OP Koti och därifrån åkte jag direkt till studio för att ta emot familjen med sin nyfödda. Med sig hade de en något blygsam storebror jag fotograferat drygt två år innan. Denna familj körde ända från Kyrkslätt för att få sin lilla prinsessa fotograferad av mig. Sådant värmer! Efter ett sådant fotomaraton är jag ofta lite matt – men lycklig av det nya livet – och nöjer mig med att enbart ladda upp bilderna på datorn utan att editera dem.

Lördag: Valkandidatfotografering och direkt därpå en examensfotografering i studiomiljö. Sedan väntade två bostadsfotograferingar, inklusive styling. Bostadsmäklaren Nana från Hima&Huvila var med, så hon skötte den biten och jag fotograferingen. Oftast fotograferar jag bostäderna själv, men ibland är mäklarna med och det är extra kul för då får jag höra deras önskemål direkt på plats. Och man får socialisera. Prata. Det är jag duktig på.

Söndag: Skulle vara vilodag med enbart inbokad frissa, dotterns dansskola och en visit hos ett äldre par... men även idag fick jag svänga in till fotostudion för att fotografera ytterligare en kandidat. Tur så tillika för när jag kom in i lokalen konstaterade jag att taket läckte in, inte mycket men tillräckligt. Några telefonsamtal senare och ett ämbär under sprickan åkte jag till frissan. Samma kväll åkte jag med mina barn till studio igen där min yngsta son knäppte några nya bilder på mig som jag behövde till denna tidsningsartikel och några andra kanaler. "En basic mom" sa min son när han tittade på bilderna han tagit på mig. Ja det är väl just det jag är, en helt vanlig mamma som försöker organisera och balansera mig genom en stundvis krävande och hektisk vardag.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2021

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.
Du hittar dina **riksomfattande** förmåner på adressen **yrittajat.fi/jasenedut**

ALMA TALENT

Alma Talent beviljar 20 % rabatt på kontinuerliga digitala och papperstidnings-prenumerationer för medlemmar i Företagarna i Finland. Tidningsutbudet är: Talouselämä, Tekniikka & Talous, Kauppalehti Fakta, Arvopaperi, MikroBitti och Tietoviikko. Digitala prenumerationer kan göras på Arvopaperi, Talouselämä, Mikrobitti, Tekniikka & Talous, Tivi och Uusi Suomi. Uppge att du är medlem i Företagarna då du tecknar din prenumeration. www.almatalent.fi

ASIAKASTIETO

Suomen Asiakastieto är Finlands ledande leverantör av digitala företags- och kreditupplysningstjänster. Asiakastieto erbjuder medlemmarna i Företagarna i Finland gratis nummersökning på internet. För att göra en sökning måste du logga in på medlemssidorna. Till medlemsförmåner hör även Yritysfiltteri Pro-målgruppsverktöget i visningsversion (99 euro/år), målgrupper för försäljning och marknadsföring (30 % rabatt på normalpriser), avgiften för val av målgrupp (halva priset) och konsumentmålgrupper för försäljning och marknadsföring (50 % rabatt). Du kan också bli avtalskund utan årsavgift under det första året. Du får dessutom ett gratis användargränssnitt för Customer Pro-tjänsten samt GDPR-tjänsten utan kostnad i sex månader. Logga in på yrittajat.fi-medlemssidorna för att få rabattkoden. www.asiakastieto.fi

CLARION

Clarion Hotel Helsinki, Clarion Hotel Helsinki Airport och nästan 200 hotell i Nordic Choice Hotels-kedjan erbjuder medlemsförmåner för Företagarna i Finlands medlemmar på nästan 200 hotell i Finland, Norden, Lettland och Litauen. Medlemmar i Företagarna får en rabatt på 19 % på dagens bästa pris på Clarion-hotellen i Finland. På andra Nordic Choice-hotell är rabatten 10 %. Konferens- och gruppresor prissätts individuellt. När du bokar per telefon berättar du att du är medlem i Företagarna eller anger rabattkoden. Logga in på yrittajat.fi-medlemssidorna för att få rabattkoden. www.nordicchoicehotels.fi

EAZYBREAK

Eazybreak är den lättaste vägen till anställningsförmåner som ger företagare hundratals euro i skattefria lönetillägg per år. Som medlem i Företagarna får du till och med 60 % rabatt på lunch-, motions-, kultur- och välmåendeförmåner och förmåner på arbetsresor från Eazybreaks webbtjänst. Tjänsten förvaltas i princip av sig själv, och förmånerna kan enkelt användas med mobiltelefon. Anställningsförmåner är lön som betalas i annan form än pengar. För att utnyttja medlemsförmåner av Eazybreak förutsätts det att lön i pengar betalas till arbetstagarerna som får anställningsförmåner. Logga in på Yrittajat.fi-framsidans övre kant med ditt medlemsnummer för att få en rabattkod. www.eazybreak.fi

ELISA

Elisa erbjuder medlemmarna i Företagarna i Finland förmåner på hundratals euro. Du får rabatt på bland annat mobilabonnemang, mobilt bredband och företagsnummer och en månatlig växlande apparatförmån samt en växlande förmån på Elisäs tjänster. Du får också IT-hjälp via Yritysguru och Omaguru 20 % förmånligare än normalpriset. Även om du är kund hos en annan operatör får du handledning och hjälp med alla IT-problem snabbt och enkelt via telefon och Yritysguru. Medlemmar i Företagarna betjänas på Yritysgurus eget nummer. Det syns på Företagarnas webbsida då du loggat in på sidan med ditt medlemsnummer. Med Omaguru kan du avtala om möte i en Elisa-butik och få hjälp med vanliga IT-problem. 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 sina kunder och som tar hand om det lagstadgade arbetspensionsskyddet för anställda och företagare åt sina medlemsföretag. Elos tjänster för ledning av arbetsförmågan underlättar kunskapsbaserad ledning och hjälper till att främja arbetsförmågan hos arbetstagare samt chefernas kompetens i att leda arbetet. Vi erbjuder

företag i alla storlekar och i olika tillväxtskeden verktyg för kartläggning, utbildningar, yrkesinriktad rehabilitering och expertstöd. Vi erbjuder mångsidiga finansieringsalternativ för företag i olika storlekar för tillväxt och internationalisering, företagsaffärer och ägarbyten samt investeringar. Elo är också en pålitlig partner inom uthyrning av verksamhetslokaler och lägenheter. www.elo.fi

FENNIA

För Företagarna i Finlands medlemsföretag med färre än 10 anställda erbjuder vi Företagskydd-försäkringen till specialpris. Dessutom kan du teckna en utvidgad rättsskyddsförsäkring utan extra avgift och få en förmån till företagets resgodsförsäkring. Som medlemsförmån får du till exempel 50 % rabatt på premien för dagarsättningsdelen i sjukkostnadsförsäkringen, 10 % rabatt på avgiften för Fennia-Livsskydds första försäkringsperiod och ett 10 % högre ersättningsbelopp vid bestående arbetsoförmåga. Till förmånerna hör också 30–45 % rabatt och 70 % bonus på omfattande Fenniasko och Premiumsko för person- och paketbilar i privat bruk och dessutom gratis glasförsäkring med en självrisk på 100 euro. Du får en rabatt på 20 % på de flesta försäkringar för ditt hem. www.fennia.fi

FUNDU

Fundu erbjuder kompletterande finansiering för finländska aktiebolag. Finansieringen passar för nästan vilka som helst behov som företag kan stöta på under olika skeden av sin livscykel: verksamhetens uppstart, driftskapital, investeringar, beställningsfinansiering och projektfinansiering. Vi erbjuder 50 % rabatt för medlemmar i Företagarna på uppläggningsavgifter på lån som förmedlas via Fundu. Rabatten är 250–750 € beroende på lånesumman man ansöker om. Fundu ägs i huvudsak av sina grundare, vi är själv företagare och förstår utmaningarna med företagande. Vi tror på styrkan med samarbete och därför samarbetar vi med nästan alla banker. Logga in på yrittajat.fi-medlemssidorna för att få rabattkoden. www.fundu.fi

GREENSTAR

Finska och ekologiska Greenstar Hotels erbjuder inkvartering för arbets- och fritidsresor för medlemmar i Företagarna till ett förmånligt och fast pris på redan förmånliga priser. Som medlem i Företagarna bor du i ett rum för 1-3 personer till ett fast medlemsförmånspris på 62-69 €/dygn. Hotellen finns i Joensuu, Jyväskylä, Lahtis och Vasa nära centrum och goda trafikförbindelser. Frukost: 9,00 € / person / dygn. Gäller inte under specialevenemang. Du får förmånen genom att använda ett bokningsnummer. Logga in på yrittajat.fi-medlemssidorna för att få bokningsnumret. www.greenstar.fi

HOLIDAY CLUB

Holiday Club erbjuder sammanlagt över 30 semesterresmål från Airisto till Ylläs och från Vierumäki till Pyhä. Våra fem semesterbostad-hotell på Gran Canaria befinner sig i det populära området Puerto Rico. Sammanlagt finns det över 2 000 semesterbostäder och över 1 000 hotellrum. Holiday Club erbjuder 15 % rabatt på dagspriset i spahotell och semesterbostäder för medlemmar i Företagarna. Förmånen gäller vid online-bokningar. Du behöver en kampanjkod, som du får genom att logga in på yrittajat.fi-medlemssidorna. www.holidayclub.fi

JURINET

Jurinet erbjuder medlemmar i Företagarna i Finland en avgiftsfri inledande förhandling på 20 minuter och 15 % rabatt på alla juridiska tjänster upp till 1 000 euro. Förmånen gäller också anställda på medlemsföretaget samt familjemedlemmar som bor i samma hushåll som företagarna. Vi anser att de små och medelstora företagen behöver en partner som det är lätt att anlita och kommunicera med och vars sakkunskap de kan lita på i alla juridiska ärenden. De mest typiska juridiska ärenden som vi hjälper företagare med handlar om anställningsförhållanden, upprättande och granskning av avtal samt hjälp i olika tvistemål, förvaltningsprocesser och rättegångar. Meddela ditt medlemsnummer när du bokat tid eller vill utnyttja dina förmåner. www.jurinet.fi

METRO-GROSS

Wihuri Metro är en av Finlands ledande grosshandlare inom HoReCa-branschen. Vi tar dagligen hand om över 24 000 kunder inom HoReCa-branschen, den offentliga förvaltningen och convenience-handeln. I vårt urval finns 25 000 produkter: färskvaror, frukt och grönsaker, frysvaror, drycker (bland andra bryggeri- och alkoholprodukter), industriella livsmedel och non food-produkter. Vi betjänar genom Metro-snabb-grossnätverket som täcker hela landet, samt via leveransförsäljning och eMetro.fi. Vi erbjuder 5 % rabatt på varor till normalpris i alla Metro-snabb-grossar. Rabatten gäller inte tobaks-, alkohol- och bryggeriprodukter, panter eller tjänstedebiteringar. Rabatten ges i kassan mot uppvisande av medlemskortet. www.emetro.fi

NESTE

Neste erbjuder alla SMF-företag omfattande förmåner och smidig kundtjänst. När du tankar på Neste-servicestationer med mobilbetalning kopplad till företagskortet, med företagskort eller med Företagarna i Finlands medlemskort får du en rabatt på 2,5 cent på de stationsspeci-

fika priserna (inkl. moms) på bensin och diesel. Neste Truck och Neste Express-stationer ingår inte i förmånen. Direktlevererade Neste-smörjmedel, -kemikalier, -flytgaser och -bränslen erbjuds alltid till konkurrenskraftiga avtalspriser. Pålitligheten hos Nestes stationsnätverk grundar sig på lokala, erfarna företagens kompetens. Medlemsförmånen kan utnyttjas med Företagarna i Finlands medlemskort med magnetremsa. Läs hur du ansöker om Neste Oil Företagskort på medlemssidorna på yrittajat.fi. www.neste.fi

SCANDIC

Scandic erbjuder medlemmar i Företagarna i Finland högklassiga inkvarterings- och konferenstjänster till reducerat pris. På Scandic-hotellen erbjuds 16 % rabatt på dagens rumspris och 10 % rabatt på heldags-, halvdags- och kvällspaket för över 8 personer. Scandic förbehåller sig rätten att inte erbjuda rabatt på inkvartering under högsäsonger. Bokningar och förfrågningar görs via online-bokningstjänsten. Förutom Scandic erbjuder Crowne Plaza Helsinki-hotellet, Holiday Inn-hotellen, Hotel Indigo Helsinki – Boulevard-hotellet och Hilton-hotellen 10 % rabatt på dagens rumspris och på heldags-, halvdags- och kvällspaket för mer än 8 personer. Logga in på yrittajat.fi-medlemssidorna för att få rabattkoderna. www.scandichotels.fi

TALLINK SILJA

För Företagarnas medlemmar erbjuder Tallink Silja 15 % avtalsrabatt på Tallinks och Silja Lines normalprissatta kryssningar och reguljärresor. Som medlemsförmån inom fritidsresande får du ansluta dig till den mellersta Silver-nivån i stamkundsprogrammet Club One. Tallink Silja vill erbjuda en trevlig reseupplevelse som överträffar kundernas förväntan och lockar dem att återvända. Visionen för Tallink Silja och hela Tallink-koncernen är att vara föregångare på Europas marknader genom att erbjuda utmärkta fritids- och affärsresetjänster samt färdtjänster på havet. Rabattkoden får du genom att logga in på medlemssidorna på hemsidans övre kant. www.tallinksilja.fi

TEBOIL

För medlemmar i Företagarna beviljar Teboil 2,2 cent rabatt per liter på bensin eller diesel och 10 % rabatt på Teboil-smörjmedel. Rabatten får du med medlemskortet för Företagarna i Finland på alla Teboil-stationer och automatstationer. Med Teboil företagskortet får man 2,7 cent per liter (inkl. moms.) rabatt på bensin och diesel och 10 % på smörjmedel, bilkemikalier, gasol samt tvättar. Rabatterna gäller inte nettoprisbaserade Teboil Express-automatstationer eller D-automatstationer. Du får anvisningar om att ansöka om företagskort då du loggar in på yrittajat.fi-medlemssidorna. Du får också Teboil-eldningsolja och motorbrännolja till konkurrenskraftiga avtalspriser. Uppge ditt medlemsnummer i Företagarna i Finland vid beställningen. www.teboil.fi

VALMENNUSKESKUS

Med hjälp av Valmennuskeskus prepkurser lyckas du i dina inträdesprov. Drömmer du, ditt barn eller din familjemedlem om en studieplats? Med hjälp av oss är det lätt att förbereda sig för inträdesprovet – i våra kurser studeras det precis rätta saker. Vi erbjuder Företagarna i Finlands medlemmar och medlemsföretags personal en rabatt på 15 % på alla prepkurser. Rabattkoden hittar du när du loggar in med ditt medlemsnummer på yrittajat.fi-medlemssidorna. www.valmennuskeskus.fi

VENI ENERGIA

VENI Energia hjälper Företagarnas medlemmar att skaffa elektricitet till ett så förmånligt pris som möjligt och vi sköter alla dina ärenden relaterade till elavtal. För alla Företagarnas medlemmar erbjuder VENI elförsörjningstjänster 20 % rabatt. VENIs experter sköter om konkurrenssättningen för elen och köpet istället för kunden. Kundernas elräkningar kontrolleras i inspektionstjänsten för energiräkningar för att hitta möjliga fel. VENI debiterar ett arvode om ett fel upptäcks och kunden får återbetalning; på denna tjänst får Företagarnas medlemmar 30 % rabatt. Om inga fel upptäcks är inspektionen gratis. Förutom VENI får du förmåner av det andra dotterbolaget inom koncernen, Företagarnas Elanskaffning Ab. Uppge ditt medlemsnummer i Företagarna när du sluter avtal med oss. www.venienergia.fi

VIKING LINE

Som medlem i Företagarna får du till och med 20 % rabatt på dagens kryssningspriser. Hyttklasserna LUX, SUM och SUI enligt vanlig prislista. Som medlem får du till och med 20 % rabatt på hytt- och bilpaket på Helsingfors-Mariehamn-Stockholm-rutten samt på personbilsplatser. På Helsingfors-Tallinn-rutten får du upp till 20 % och på hytter upp till 10 % rabatt. På Åbo-Mariehamn-Stockholm-rutten får du upp till 10 % och på hytt- och bilpaket och på personbilsplatser upp till 20 % rabatt. Det slutliga priset bestäms efter startdag och -tid, bokningstidpunkt och fordonets storlek. Du får rabattkoden genom att logga in på Yrittajat.fi-medlemssidorna. www.vikingline.fi

YRITYSPÖRSSI.FI

Yrityspörssi.fi är en mötesplats för säljare och köpare av företag. Bekanta dig med Yrityspörssi.fi-tjänsten när du vill sälja eller köpa ett företag eller en affärsverksamhet eller om du söker en delägare. Du kan skriva en egen annons, skapa en sökvakt och bläddra bland hundratals företag till salu. Som förmån får medlemmar i Företagarna en rabatt på 30 % på alla Yrityspörssi.fi-webbannonser. Du kan utnyttja rabatten genom att ange rabattkoden i rabattkodsfältet när du lämnar in din annons i vår webbtjänst. Logga in på yrittajat.fi-medlemssidorna för att få rabattkoden. www.yrityspörssi.fi

.....

**KOLLA DINA RIKSOMFATTANDE
MEDLEMSFÖRMÅNER PÅ ADRESSEN
YRITAJAT.FI/JASENEDUT**

FÖRSTÄRKER

PÅVERKAR

NÄTVERKAR

En för alla.