

Företagare

**6G FÖRÄNDRAR
VÄRLDEN**

**KREATIVITET
TILLSAMMANS**



**SOL OCH
SKÖNHET
I 35 ÅR**

INNEHÅLL



4



12



28

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
Rådhusgatan 12-14 D, 65100 Vasa
tfn 050 551 3995

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

PÄRMBILD

Petri Mast

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

Kännbara
medlems-
förmåner 2021

34



32

**3 GODA OCH
DÅLIGA NYHETER**

**4 CYKELAFFÄR
TOG IN EL**

**6 RÄTTFRAMT
I FÖRETAGAR-
FÖRENINGEN**

**8 FÖRETAGARE I
POLITIKEN**

**10 RESILIENT
ÅTERHÄMTNING**

**12 FRÅN ARBETS-
TAGARE TILL
FÖRETAGARE**

14 MÖT BÖNDERNA

**16 KIILA
-REHABILITERING
PÅ SVENSKA FÖR
FÖRETAGARE**

**18 TAGE DRIVS
AV VISIONER**

**20 VÄRLDEN
FÖRÄNDRAS
- 6G BÖRJAR
TA FORM**

**22 ATT VÅRDA,
FÖRVALTA
OCH FÖRÄDLA
DET MAN
ÄR BRA PÅ**

**23 REGIONAL
RÅDGIVNING
PÅ SVENSKA**

**24 35 ÅR SOM
FÖRETAGARE**

**28 ÄVENTYR
TILL SJÖSS**

**30 FÖRETAGAR-
ORGANISATIONEN
STÖD I CORONA-
KRISEN**

**32 FRÅN TURIST-
SEKRETERARE
TILL FÖRETAGARE**



Goda och dåliga nyheter

Vi har under början av året tagit del av nyheter som indikerar att den globala ekonomin förbättrar sig på slutet av pandemin. Ett exempel är de stigande aktiemarknaderna, ett annat de högre oljepriserna. USA:s president **Joe Biden** meddelade nyligen att USA:s mål är att 70 procent av den vuxna befolkningen ska ha fått minst en dos vaccin mot covid-19 innan landets självständighetsdag 4 juli. Europa följer i USA:s fotspår. De flesta länderna har gett den första dosen till över 30 % av den vuxna befolkningen. De pågående vaccineringsarna ger alltså hopp om att pandemin kunde vara över i västvärlden mot slutet av året. De finansiella marknaderna fokuserar nu på nästa fas – återhämtningen.

Finlands ekonomi befinner sig, trots den framskridande vaccineringen och det hopp den medför, i en period av osäkerhet. En ljuspunkt är rapportssäsongen som har börjat starkt. Återigen visar den höga andelen bolag som överträffat förväntningarna att analytikerna underskattat styrkan i återhämtningen. Även goda investeringsnyheter har strömmat in från många delar av

landet. Som ett exempel kan nämnas det brittiska börsbolaget Johnson Mattheys etablering på Giga Vaasa-området. Bolaget har tillsammans med Vasa stad slutit ett intentionsavtal om att bygga en batterimaterialfabrik som ska vara klar att tas i bruk år 2024. Enligt **Matti Hietanen**, vd för Finlands Malmförädling Ab som deltar i investeringen, kommer batterimaterialfabriken att ge hundratals arbetsplatser. Varje investeringsbeslut har krävt mycket jobb eftersom inga etableringar, för att inte tala om placeringsorter, är någon självklarhet.

Växande företag i växande regioner behöver kompetent arbetskraft. Då befolkningen minskar finns det inte folk till alla jobb. Att kunna behålla, vidareutbilda och rekrytera arbetskraft är ett uppdrag som många regioner tampas med. Alla tävlar om den allt mindre skaran utbildade ungdomar. Den nuvarande arbetskraftsbristen och den framtida befolkningsutvecklingen kräver drastiska åtgärder för att öka tillgången på arbetskraft. Situationen innebär också en betydligt större arbetsrelaterad invandring än vi har

nu. Avskaffandet av tillgångsprövningen för de personer som kommer från länder utanför EU- och EES-området skulle hjälpa företagen att snabbare kunna rekrytera yrkeskunniga personer som det i dagsläget råder brist på i många regioner.

Regeringen drog vid sin halvtidsöversyn upp riktlinjer för omfattande åtgärder som ska stärka sysselsättningen och ekonomin och främja medborgarnas välfärd efter coronapandemin. Halvtidsöversynen lämnar mycket att önska för de mindre företagens del. Långsiktiga strukturella reformer som till exempel möjligheten att ingå lokala avtal lyser med sin frånvaro. I stället för att sänka kostnaderna och göra det enklare att anställa har vi i Finland alltmer övergett arbetslinjen till förmån för bidragslinjen. Rätt utformad kunde halvtidsöversynen 2021 varit ett första steg mot fler arbetstillfällen och ökat välbefinnande.

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Traditionell cykelaffär uppdaterades och fick ett toppen team

Cykelbranschen har fått ett riktigt uppsving under coronatiden. Efterfrågan på cyklar med assisterande elmotorer och fatbikes har gjort att Pyöräliike Lybäck i Karleby fått in en stor mängd beställningar. Ibland kan leveranserna dröja flera månader.

Marvin Kiviniemi driver företaget Pyöräliike Lybäck Oy i centrum av Karleby. För tillfället är de tre anställda, men efterfrågan på olika cyklar gör att man kanske behöver mer arbetskraft i framtiden. Marvin har företagandet i blodet. Hans far, **Klaus Kiviniemi**, ägde en servicestation i Karleby. Den hade som mest 10 anställda. Marvin jobbade på stationen och var också delägare.

- Vi hade många järn i elden och erbjöd bland annat bränsleförsäljning, bilservice, biltvätt och uthyrning av släpvagnar, berättar Marvin.

Företaget överlevde lågkonjunkturen på 1990-talet, men man var tvungen att säga upp flera anställda. Utan stora beslut skulle företaget inte ha klarat sig.

- Det var tunga beslut för pappa, minns Marvin. Att säga upp personal är inte lätt. Man funderar på hur de uppsagda skall klara sig och om företaget klarar sig med minskad personal. Det var sådana saker som gjorde att man själv aldrig vill vara med och fatta besluten.

När pappa Klaus började höra sig för om Marvin skulle ta över företaget, beslöt han att tacka nej och fortsätta med studierna. Servicestationen såldes då åt den finska Esso-kedjan. Men ännu i denna dag hör man att det talas om "Klapas Esso" på gatorna.

FANTISERADE OM EGET FÖRETAG

Före studierna i automation och kommunikationsteknik inleddes tillbringade Marvin ett år i Libanon som FN-soldat. Som utexaminerad ingenjör arbetade han 16 år på olika telekommu-

nikationsföretag, bland andra Nokia, Botnia Hightech, Rohde & Schwarz och Anritsu.

När Microsoft meddelade att de slopar produktutvecklingen av mobiltelefoner insåg Marvin att han måste byta jobb.

- Jag hade fantiserat om ett eget företag en längre tid, berättar Marvin. Jag såg en annons på en sedvanlig cykelaffär i tidningen. Men det tog ett par månader innan jag tog telefonen och kontaktade försäljaren.

Det var fråga om en traditionell cykelaffär grundad 1948, med gammalmodig kassamaskin, där beställningarna gjordes med trådtelefon och B2B-möten. Man hade statiska webbsidor och inga SoMe-kanaler utnyttjades. Det var då Marvin såg potentialen i företaget. Han skrev under köpebrevet i februari 2017.

- Vi började med att uppdatera webbsidorna och nu görs alla beställningar på nätet. Vi har ett bra kassasystem och sociala medier spelar en stor roll i marknadsföringen, berättar Marvin stolt. Men ännu finns det mycket att göra och finslipa.

LYCKADE REKRYTERINGAR

Företagaren rekryterade i ett tidigt skede och fick ett bra team runt sig. Servicekarlen, som jobbat där deltid och varit permitterad vintertid, anställdes direkt på heltid. Dessutom anställde Marvin en försäljare som också är professionell fotograf och expert på marknadsföring i sociala medier.

- Detta team har gett en stadig grund för företagsverksamheten, berättar

Marvin. Vi har en mycket öppen arbetsatmosfär och arbetstagarnas åsikter tas i beaktande när vi utvecklar företaget.

ELCYKLAR BLEV SUCCÉPRODUKT

Marvin började intressera sig för cyklar med assisterande elmotorer och tog in dessa i produkturvalet. Nu är elcykeln företagets huvudprodukt och man satsar mycket på dem. Omsättningen var cirka en miljon euro år 2020.

- Även den som inte har toppidrottsmannens kondition kan nu ge sig ut till och med i krävande terräng, berättar Marvin. Förutom försäljning av cyklar och redskap erbjuder vi också service-tjänster.

Under coronatiden har efterfrågan på cyklar ökat enormt, när folk har tillbringat tid ute i naturen.

- Vi har till och med haft tider då vi inte haft cyklar att sälja åt kunderna, och leveranstiderna har varit flera månader. Efterfrågan har överraskat alla i branschen, vilket i viss mån är ett bra problem, konstaterar Marvin.

I framtiden satsar man på att knyta nya nätverk och delta på olika tillställningar och på idrottsföreningarnas evenemang.

- För en företagare och för företagsverksamheten är det viktigt med nätverk, konstaterar Marvin.

Företagets marknadsområde är Mellersta Österbotten och närliggande kommuner, men man skickar cyklar runt om till hela Finland. Man har planer på att utöka verksamheten och förstora marknadsområdet så att det också omfattar hela landet.



Namn: Marvin Kiviniemi
Ålder: 51 år
Familj: Fru och en son
Hobbyer: cykling, fotografering, golf
Motto: Det löns alltid att försöka!

Rättfram i företagarföreningen

För egenföretagaren **Annica Hölsömäki** blev företagarföreningen öppningen till affärer, vänskap och språk. Då hon som nyutexaminerad fotograf bosatte sig i Kortesjärvi i österbottniska Kauhava år 2008 var utmaningarna många. Fotobranschens digitalisering gick i racerfart, sociala medier svämmade över av vardagsbilder och Annica kom som enspråkigt svensk till en helt finskspråkig miljö. Tretton år senare står företaget Foto-Neiti på stabil grund i den lilla landsbygdsorten.

Förr, då foton framkallades, ville man försäkra sig om att det var något annat än mosters tumme framför linsen och ett proffs tillkallades för att dokumentera speciella händelser i olika livskeden. Med dagens lättillgängliga teknik knäpper många bilder hela tiden. Fotot har blivit en slit- och slängvara på sociala medier. Sedd en sekund, glömd nästa. Duktiga syskonbarn får i uppdrag att fånga farfars kalas, men bilderna blir ofta kvar i en mobil som kanske byts ut, och faster har inget annat minne från festen än diskandet av kaffekopparna. För fotografen Annica är det här en av utmaningarna i livet som egenföretagare.

- Folk sätter upp dagsfärska bilder på sociala medier och väntar på att andra ska tycka om dem och sedan blir de skåpmat, säger hon. Att ta tillvara speciella minnen har lite glömts bort.

Annica är utbildad kock, men ville prova på något mera kreativt och gick Novias fotografutbildning. I Kortesjärvi fanns inga fotoateljéer som erbjöd jobbmöjligheter.

- Jag ville inte bara sätta examenspappret i en mapp, berättar Annica. Att bli företagare och köpa in det mest nödvändiga var en satsning jag fick göra för att skapa mig ett jobb här.

I anslutning till huset byggdes en fotoateljé och i trädgården har Annica skapat olika miljöer för utomhusfotografering. Hon konstaterar att man inte kan nischa sig för mycket på landsbyg-

den, det går inte att fotografera bara hundar till exempel. Och inte heller vänta sig att alla kommer till ateljén, hon är beredd på att köra runt en del också.

FRÅN GRAVIDITET TILL MINNES CEREMONI

Pass, porträtt, konfirmation, bröllop, begravning, graviditet, syskonbilder, foton av husdjur, produktdokumentationer... Listan på fotografens uppdrag är lång och brokig.

- Jag stiger in i folks sorg, säger Annica om begravningsfotograferandet. Som utomstående tar jag inte sorgen personligt, utan kan fokusera på att fånga minnesstunden för de anhöriga.

Just begravningsfotograferingarna har ökat. Kunder inser fördelen med att få vara närvarande i stunden och låta ett utomstående proffs samla minnen och skapa möjligheter att i efterhand titta på bilder hur det riktigt var på ceremonin. Det gäller också många andra viktiga ögonblick i livscykeln. En fotograf vet var och hur man kan röra sig i högtidliga stunder och skapar en fotoserie som omfamnar hela tillfället.

- Man ska veta på förhand vad man ska ha med sig då man åker därifrån, säger Annica. Jag har koll på var jag kan stå i till exempel kyrkan, och att det är bäst röra sig under psalmer så det inte hörs om en trappa knarrar.

Annica är aldrig uppkopplad då hon

är på fotouppdrag.

- Jag är närvarande där och då, säger hon. Jag har lärt mig att sköta en uppgift åt gången. Inga meddelanden eller samtal då jag är ute på jobb, allt sådant går jag igenom på en gång efteråt. Har jag gjort ett bra jobb ute på fält, med rätt ljusförhållanden, minskar jag också på bearbetningstiden i efterhand.

FÖRETAGARFÖRENINGENS BETYDELSE

Då Annica, uppvuxen i byn Solf i Korsholm, landade i en helt finskspråkig miljö utan andra bekantskaper än sin man blev företagarföreningen en viktig inkörsport på många plan. Hon fick kontakter, lärde känna lokalbefolkningen och fick också vänner.

- Som egenföretagare har man ju ingen att diskutera med, säger Annica. Men via föreningen hittade jag flera att bolla med. Jag har varit både ordförande och sekreterare. Det har gett ett roligt avbrott till jobbet i det egna företaget.

Idag är Annica viceordförande och fortfarande engagerad i det lokala företagarlivet i Kauhava och Södra Österbotten.

- Företagarklimatet här är bra, säger hon. Folk är ganska rättfram och skäms inte för att säga vad de tycker. Vi skämtar och har en bra och trevlig jargong, så jag trivs jättebra i det här sammanhanget.



Före och efter. En produkt i Annicas utbud är restaurering av gamla foton.



Konfirmanden Loviisa i Foto-Neitis trädgård.



Ettåringen Viivi i Foto-Neitis ateljé.



Hundvalpen Salli i Foto-Neitis studio.



Självporträtt. Annica Hölsömäki fotar inte speciellt mycket privat.

Namn: Annica Hölsömäki
Företag: Foto-Neiti
Grundat år: 2008
Ålder: 40
Familj: Man och 2 döttrar
Bor: Kortesjärvi
Hobbyn: Familjen, företagarföreningen och hundvalpen Salli.

EGEN ELLER TILLSAMMANS?

Den stora utmaningen för Annica är – som för många andra egenföretagare – att få tiden att räcka till. Utöver själva jobbet som fotograf ska hon också hinna med administration, marknadsföring och sociala medier. Idag förväntas också företagare ha konton på en massa olika ställen och för varje liten status eller annons som ska ut går det åt tid innan det ser ut som man vill.

– Ibland känns det som om man inte kommer framåt, konstaterar Annica.

Hon har haft anställda ibland. Det behövs säsongshjälp då största delen av fotograferingarna sker sommartid. Om flera begravningar sker samma dag gäller det också att fånga uppdraget och hålla det kvar i bolaget, även om hon inte kan vara på två ställen samtidigt.

– Ska man ha företag tillsammans med någon annan bör arbetsuppgifterna vara bra uttänkta, funderar hon. En

annan fråga är bildrättigheterna, hur delar man dem?

Annica trivs med att vara egenföretagare. Att sitta ensam och bearbeta bilder, göra beställningar och sköta marknadsföring hemma i fotostudion utgör en bra kontrast till alla tillställningar hon fotograferar på.

– Det bästa med mitt jobb är ändå alla människor i olika skeden av livet som jag får möta, säger hon. Att få vara en del av ett viktigt tillfälle och fånga det.

Rösta på en företagare – för en livskraftig hemkommun

Kommunalvalet äger rum den 13 juni. Då har du möjlighet att välja vem som ska bestämma om väldigt mycket som finns närmast dig, i din vardag, varje dag, i din hemkommun. Största delen av kommunens beslut påverkar företagaren direkt eller indirekt. Därför behövs företagarnas synpunkter och erfarenheter i fullmäktige och nämnder. Det är receptet för framgångsrika och livskraftiga kommuner. Företagarnas målsättning i det här valet är att beslutsfattandet i kommunerna blir mer företagervänligt än det är nu.

– Det verkar som om företagarnas intresse för samhällsfrågor och kommunpåverkan inte har minskat till följd av coronasituationen. Målsättningen är att företagarna får ett omfattande förtroende av kommuninvånarna i valet, säger fältchef **Mari Kokko**.

FÖRETAGARNA BIDRAR MED INNOVATION

Företagarna har en central roll som utvecklare av kommunen. Förtroendevalda har möjlighet att påverka frågor i till exempel nämnderna redan i beredningsskedet.

– Vi vet att företagarna är bra på att fatta och bereda beslut. I det kommunala beslutsfattandet behövs företagarnas

innovativitet, smidighet och förståelse för företagsverksamheten. Det är receptet för en framgångsrik och livskraftig kommun, tillägger Kokko.

Kommunerna kan påverka och stärka företagsamhetens livskraft.

– I kommunen behövs en dialog mellan kommunen och företagarna och ett handlingskraftigt beslutsfattande i planläggnings- och tillståndsärenden. Företagarna sysselsätter sig själva och andra och skapar tillväxt och välfärd i kommunen, betonar Kokko.

INGEN KOMMUN UTAN FÖRETAG

Företagarna offentliggjorde valprogrammet "Ingen kommun utan företag" i november 2020. Programmet erbjuder kandidaterna och röstarna svar på de viktigaste frågorna ur företagarnas synvinkel. Företagarna gjorde även en lista med tio punkter inför kommunalvalet. Vid utarbetandet av programmet hördes företagarna i flera skeden.

Företagarna i Finland har inför valet också gjort guider om till exempel offentliga upphandlingar, kommunstrategier, regionutveckling och social- och hälsovårdsreformen. Företagarorganisationen har även ordnat kommunalvalsutbildningar för kandidater, i samarbete med partierna. Region- och



Nyfiken återhämtning gör dig resilient

En utdragen svår situation tenderar få frågor om värderingar att efter hand få större utrymme. Coronapandemin är inget undantag. Förra våren lyste statistiken starkast i mediebruset, nu rapporteras mera om prioriteringar och psykisk ohälsa. Det mätbara som fyller kontrollbegäret skiftar över till moraliska och filosofiska avvägningar utan exakta svar. I utmanande tider vill allt fler lära sig vad de kan göra för att skydda sin mentala hälsa – och därmed sitt företag.

Många företagare lever med långvarig stress. På ett sätt är det ett under att fler inte blivit sjuka av den. Friheten att förvalta sin egen tid är en motverkande faktor, samtidigt som den är oändlig. Idag kan vi jobba gränslöst; mobila lösningar säkrar verksamheten dygnet runt, världen över, utan avbrott. Strömmen av ny information sinar aldrig och det är vårt eget ansvar att skapa de pauser våra hjärnor behöver. För utan uppehåll tar både fysisk och mental hälsa stryk.

Företagets och företagarens motståndskraft prövas i kris. Inom coachingvärlden har begreppet resiliens fått ett uppsving i samband med pandemin. Uthålligheten, utvecklingsförmågan och förändringsbenägenheten tränas upp till ett helhetstänk som framtidssäkrar företaget. Energin ska inte riktas enbart till produkten eller

tjänsten, utan också till mål, självkontroll, hälsa, gemenskap, tålamod och känslor. Lönsamheten i företaget följer med en god hälsa och välbefinnande hos företagare och anställda.

Psykologiprofessorn **Laurie Santos** chockerades av hur dåligt många studenter verkade må då hon blev enhetschef på anrika Yale-universitetet i USA. År 2018 startade hon kursen "The science of Well-being". Den utgår från att alla människor vill må bättre, men att vår magkänsla om vad som gör oss lyckliga ofta är felaktig. Det är vårt beteende snarare än omständigheterna som ska ändras för att vi ska bli mer tillfreds. "Lyckokursen" fick enorm global spridning samtidigt med coronaviruset. Idag har över 3,5 miljoner läst den mest populära kursen i Yales 300 år långa historia. Lycka lockar.

För att (för)bli lyckliga – och resilienta – behöver företagen och företagarna en ständigt pågående våg av både press och kraftsamling. Kortvarig stress, som en kris kan vara, ger ofta positiva effekter. Vi blir alerta och finner lösningar. Vi mår bra av att vara på hugget, bli uppslukade och anta utmaningar. Men utan ett sunt återhämningsbeteende kan engagemanget leda till negativ stress. I det långa loppet mår få bra av att jobba tolv timmar om dygnet i sex dagar och vila några timmar den

sjunde. Vi sparar ju inte allt ätande till en dag i veckan heller.

Idag finns många mätinstrument för stress, men väldigt få för återhämtning. I ett resilient liv är återhämtning inte bara vågrätt vilande. Den svenske psykoterapeuten **Niclas Almén**, specialiserad på återhämnings- och förändringsprocesser, förespråkar en metod där man fem gånger om dagen, minst tio minuter per gång, gör något lustfyllt, enkelt, medvetet, kontrasterande, målinriktat, distanserat och avspänt. Det bryter tanken, minskar stressen och ger behövlig återhämtning från vår huvuduppgift. Självlärt finns det en mängd appar som hjälper oss med dessa annorlunda pauser.

Det sägs att barn ställer ungefär 300 frågor om dagen. Hur många ställer en företagare? Frågor som väcker något nytt inombords? Nyfikenhet är en egenskap som får oss att utmana våra vanemönster, som bygger på vår kunskap och lyfter vår kreativitet. Hjärnan klarar av att vara fokuserad i medeltal 188 minuter. Fortsätter vi pressa bäddar vi för utmattning. Fixar vi tio minuter återhämtande nyfikenhet i en stund av omställning? Fem gånger om dagen. Den typen av andrum bygger större muskler till vårt varande och får oss att må bättre. Då håller vi också längre som företagare.

Försäkra alla som bygger din framtid.

Från och med
nu innebär
försäkring att du
gör dig redo för
framtida möjligheter.

Ta del av medlems-
förmånerna på
fennia.fi/fif

fennia

Din framtid. Fennia.

Från arbetstagare till företagare

Att bli företagare ökar både ansvaret och friheten. **Henna Johansen** och **Laura Luukkonen** har lärt sig mycket om företagande under drygt ett års tid. De har även aktivt utvecklat sitt företag.

Henna Johansen, 26, och Laura Luukkonen, 24, är företagare inom djurskötarbranschen. De kan mycket väl beskrivas som färska företagare eftersom de varit företagare i bara knappt ett och ett halvt år. Kvinnorna jobbade redan tidigare på hunddaghemmet och hundpensionatet Hännänheiluttajat. Då den förra ägaren gick i pension stod de inför nya val.

- Den gamla ägaren ville inte att företaget skulle avvecklas eftersom platsen och dess kunder hade blivit så viktiga. Ägaren ville att företaget skulle stanna kvar i goda händer och föreslog ett ägarbyte och vi beslöt att ta tillfället i akt, säger Henna och Laura.

Den första tiden som företagare underlättades av färdiga affärsutrymmen och en bekant verksamhetsbransch och företagspartner. Arbetsuppgifterna med rutiner och funktioner var också redan inlärd, vilket hjälpte till att snabbt komma igång.

- Tidigare kunskap och en komplettering av färdigheterna har haft en viktig roll i företagandet. Vi har även kommit långt genom att ta reda på, fråga och läsa. Dessutom har vi deltagit i företagarkurser, diskuterat med andra företagare och frågat råd av dem, berättar de unga företagarna.

- Nu har vi lärt oss allt möjligt, från företagsekonomi till att vara chef. Som företagare lär man ju sig nya saker hela tiden och man måste kunna anpassa och lösa många olika förändrade situationer.

Det bästa med företagandet är friheten att planera och vara kreativ, säger

Henna och Laura.

- Att själv få fatta beslut och genomföra olika idéer.

NYSKAPANDE

Kvinnorna ville utveckla företaget till sitt eget och göra det mer modernt. De förnyade utrymmena. Hännänheiluttajat fick även helt nya hemsidor och konton på sociala medier och företagarna började blogga på hemsidan.

- Kunderna tycker om att läsa om vad som hänt under dagen via sociala medier och samtidigt fungerar det bra som en marknadsföringskanal.

Utrymmena och verksamhetssättet har genomgått förändringar och tjänster och produkter har tillförts. Hännänheiluttajat har även inlett samarbete med bland annat Koiruliini som erbjuder massagetjänster för hundar. En hundmassör därifrån kommer till oss.

- Vi tycker också att det är viktigt att samarbeta med andra småföretagare och vi söker efter fler samarbetspartner.

Vi har gjort handarbeten och målningar till hunddaghemmet och dessa kan man köpa om man vill. Vi har också gjort hundleksaker av återvunnet material, berättar Henna och Laura.

CORONAN SÄTTER KÄPPAR I HJULET

Coronan kastade en skugga över de nyblivna företagarna då den befintliga kundkretsen började försvinna. Folk övergick till distansarbete och det fanns inte längre samma behov av hundskötsel. Coronatiden har även begränsat evenemangsidéerna.

Företagarna berättar att de arbetat

hårt med marknadsföringen för att återfå de gamla kunderna och för att hitta nya.

- En del av kunderna har nog fortsatt hämta sina hundar till oss trots coronan och en del av distansarbetarna har reserverat en plats för sin hund då livet normaliseras igen. Många har även reserverat en plats för säkerhets skull ifall de blir sjuka.

- Förutom att vara hemma är det också viktigt för hundarna att regelbundet få aktivera sig och socialisera med sina hundkompisar och under tiden kan ägarna koncentrera sig på annat.

TILLTRO OCH MOD BEHÖVS

De nya företagarna berättar att de tycker att djurskötarbranschen är viktig. De vet också att hunddaghemmens popularitet ökar i Finland.

- Att arbeta enligt devisen kärlek till yrket är viktigt inom den här branschen. Det här är nödvändigtvis inte någon guldgruva ännu, men förutom möjligheten till en inkomst vill vi även arbeta med något som är betydelsefullt för oss.

Slutligen ger Henna och Laura även tips till nya företagare eller till de som drömmer om företagande.

- Tro på dig själv, din idé och dina drömmar! Var modig och lita på din instinkt. Ha höga målsättningar och försök tänka positivt. Det viktigaste här i livet är att göra sådant som man njuter av och som skänker glädje. Våga även fråga och be om hjälp, identifiera dina resurser och fördela arbetsuppgifterna om det är möjligt.

Företag: Hunddaghemmet och hundpensionatet Hännäheiluttajat Oy
Omsättning: 42 000 euro (12/2020)
Resultat: 4000 euro (12/2020)
Personal: 2
Grundat: 2019
På gång: Utveckling av nya tjänster och verksamheten och expansion i enlighet med våra värderingar

”Som företagare lär man ju sig nya saker hela tiden och man måste kunna anpassa och lösa många olika förändrade situationer.”

Vem: Henna Johansen, 26
Vad: Yrkesexamen inom försäljning, företagare inom djurskötarbranschen, sångare och konstnär
Familj: Make, hunden Dobby
Hobbyer: Sång, musik, målning och hundar förstås!

Vem: Laura Luukkonen, 24
Vad: Djurskötare, företagare inom djurskötarbranschen
Familj: Man och tre hundar: Latte, Mocca, Chita
Hobbyer: Hundar

Laura Luukkonen och Henna Johansen är fortfarande i början av sin företagarkarriär. Deras företag Hännäheiluttajat finns i Månsas i Helsingfors.



Folk vill gärna ha ett ansikte på bonden

Att vara lantbrukare är inte ett jobb. Det är en livsstil. Anders Karell och Mia Nyberg gillar att jobba sida vid sida, även om det händer att de ibland inte alls ses innan kvällen då de arbetat på var sitt håll på gården.

På Anta Gård i Sjundeå möts man av en lantidyll som påminner om en Astrid Lindgren-bok; rödmyllemålade gårdsbyggnader med vita knutar, ett vackert gult karaktärshus, äppleträd som snart ska slå ut i blom och som pricken över i:et en liten gårdsmölla alldeles intill ladugården. Här har också sjundeåborna **Anders Karell** och **Mia Nyberg** haft lyckan att slå ned sina bopålar.

- Anta Gård är från år 1541 och jag är fjortonde generationen i släkten om driver gården, berättar Anders.

Det är i huvudsak en spannmålsgård, som under senare år allt mer riktat in sig på trädgårdssidan.

- Vi odlar hallon och kommer i år att ha även svarta hallon. En annan nyhet för det här året är blåbärstry. Vi har också lite jordgubbar och så odlar vi

både vanlig gul lök och vitlök, berättar Mia.

POPULÄR GÅRDSBOD

För fyra år sedan fattade de beslutet att övergå till ekologisk odling. Det är rätt väg att gå och ligger i tidens anda.

- Folk har blivit mera medvetna om vilka slags råvaror de köper. Det är nog de sociala medierna som gjort att det finns en större öppenhet kring hur varorna produceras, säger Anders.

Många vill också gärna ha ett ansikte på bonden som odlat råvarorna, varför paret valt att också satsa på gårdsförsäljning.

Har ni märkt av ett "coronauppsving" på gården?

- Ifjol då pandemin bröt ut hade vi klart flera besökare än vanligt i gårdsboden. Folk upplevde självbetjäningen

som trygg. Storsäljare var mjöl och gryn, det var helt klart en "bakningsboom" på gång. Över lag tror jag att folk börjat laga mera mat i hemmen under coronan, så den har inte enbart varit av ondo, säger Mia.

UPPLEVELSEN VIKTIG

Utöver gårdsboden har man också försökt locka flera till gården med ett popup-café som är sommaröppet. Det är Mias dotter och deras grannar som driver caféet. Cafébesöket kombineras ofta med en sväng till gårdsboden och de flesta vill också ta sig en titt på gårdens djur. Upplevelseaspekten är viktig.

- Det är många som kommer ut till gården för att de vill återuppleva något från barndomen. Speciellt hönor väcker den typen av positiva känslor, man minns att kanske mormor eller farmor



Vem: Anders Karell, 56 år och Mia Nyberg, 55 år
Familj: vuxna barn och barnbarn
Hobbyer: jobbet, yoga, politik
Företag: Oy Anta Ab
Personalmängd: företagsarna + säsongarbetare

hade hönor då man var barn, säger Anders.

Under hösten hölls också en småskalig fisk- och köttmarknad på Anta Gård tillsammans med andra lokalproducenter i området.

- Om man ser till möjligheter, så visst finns det chanser att växa på den här sidan. Det finns en miljon människor nästan kring hörnet (avser Helsingforsregionen). Allt handlar ju om att få ut sitt budskap och få konsumenten intresserad, säger Anders.

Via sociala medier når man lätt ut

”Upplevelseaspekten är viktig.”

till stora kundsegment och Anta Gård använder sig av både Facebook och Instagram.

- Men vi skulle behöva en marknadsföringschef, vi jobbar ju ute på fälten hela dagarna, inflikar Mia.

- Det skulle också gälla att få folk intresserade av sitt hemland. Ett problem för oss här i Sjöunda är att 51:an är genomfartsled och folk vet inte vad som finns litet på sidan om de större rutterna, säger Anders.

DISKUTERAR MYCKET

Hur är det att arbeta inom ett familjeföretag och vem ska man klaga till när man är missnöjd med chefen?

- Då tittar jag mig själv i spegeln, ler Mia underfundigt.

Att driva ett jordbruk är en livsstil, inte ett jobb, konstaterar hon. Hon är

själv uppvuxen på en gård och visste vad hon gav sig i kast med. Trots att de båda arbetar hemifrån, har de sina egna nischer på gården. Det händer att de ibland inte alls ser varandra innan kvällen, då de båda arbetat med sitt.

- Men det är klart att man måste ha ett intresse för vad den andra sysslar med, annars fungerar det inte. Gården är ju gemensam. Vi frågar nog varandra mycket och diskuterar, säger Anders.

Vad har livet som företagare lärt er?

- Om man tycker om att jobba mycket så är det ett bra alternativ, och man blir aldrig fullärd, säger Mia.

- Min lärare sade i tiderna att ”som man bäddar får man ligga”. Det är nog tufft att vara företagare, men det är en livsstil och jag har i arbetet fått träffa en massa människor som jag troligen annars inte hade träffat, säger Anders.

KIILA-rehabilitering på svenska för företagare

Kust-Österbottens Företagare och Härmä Rehab & Spa ordnar en rehabiliteringskurs för alla svenskspråkiga företagare inkommande höst och vår. Målet med rehabiliteringen är att förbättra arbetsförmågan och företagarens möjlighet att förvärva inkomst. Om du har en sjukdom eller en skada som de senaste åren har försämrats kan du söka om plats på rehabiliteringen.

- Coronaviruset har gjort att frågor gällande mental hälsa har blivit allt mer aktuella också på arbetsplatserna. De mentala problemen är en av de största orsakerna till invalidpensioner och sjukfrånvaro. Så var det också före coronapandemin. Men nu befärar man att de exceptionella förhållanden som den orsakat kan försämrat välbefinnandet ännu mer på många arbetsplatser, säger **Jessica Havulehto**, som är sakkunnig inom rehabilitering och arbetshälsa på Härmä Rehab & Spa.

Därför skapade FPA förra hösten fler kurser för utmattade. En del av KIILA-rehabiliteringen tar fasta på den mentala biten med sakkunniga psykologer, socionomer och hälsovårdare som leder diskussionerna.

- Kursen ger företagaren tid att för en gångs skull tänka på sig själv. Kamrattstödet är också en viktig del processen, påminner Jessica.

TID ATT SKÖTA FÖRETAGET PÅ DISTANS UNDER KURSEN

Kursen innehåller också mycket annat, inte minst nya infallsvinklar för att klara av arbetstakten.

- Vi går även igenom motionsformer som ger energi i vardagen. Företagare som upplever sig ha lite sämre kondition behöver inte vara rädda. Vi hittar individuella motionsformer som passar var och en, intygar Jessica.

Rehabiliteringskursen innehåller huvudsakligen 10-13 öppenvårdsdagar i grupp, en individuell öppenvårdsdag och 2-4 individuella besök. KIILA-rehabiliteringen är kostnadsfri och det ingår helpension under vistelsen i Härmä. Under rehabiliteringen får man också i regel antingen lön eller rehabiliteringspenning och reseersättning.

Dagsprogrammet pågår till cirka 16 och under kvällarna och pauserna har deltagarna tid att sköta företaget på distans.

- Man kan även givetvis åka hem på kvällarna om man vill. Jag rekommenderar alla att ta vara på chansen då det en gång ordnas på svenska, säger Jessica, som även lovar att hjälpa till att fylla i ansökningsblanketterna.

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 öppenvårdsdagar 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 Öppenvårdsdag 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



Från byrestaurang till krog med hotell

– Tage Österlund drivs av visioner

Det värsta med coronan har varit ovissheten, säger **Tage Österlund**, krögare i Korpo. Men med hårt arbete och konstant utveckling klarar man vilken kris som helst – och trivs också bättre med sig själv.

Tage Österlund, som har rötter på Korpo, hade lång erfarenhet av restaurangbranschen på fastlandet innan han startade eget i skärgården. Sedan 2006 driver han restaurangen Hjalmar's i centrum av Korpo tillsammans med sin hustru **Minna**.

– Det fanns en ganska typisk byrestaurang till salu i Korpo, men jag såg intressanta utvecklingsmöjligheter i den, berättar Tage.

Fastigheten restaurangen var belägen i lämpade sig väl för inkvartering och snart hade han kontaktat kommundirektören med ett samarbetsförslag. År 2007 gjordes ett intentionsavtal med staden om att bygga ett hotell.

– Och så kom kommunsammanslagningen och räddade bort allt, säger Tage och skrattar hest.

År 2013 öppnades hotellet som nu har fyra rum. Det räcker bra vintertid, men inkommande sommar börjar redan vara fullbokad. Av 120 övernattningar i juli har de flesta redan gått åt.

– Tycker vi har kommit långt, det är jätteroligt! Vi har nu hotell och restaurang

som fungerar året runt. Kunderna är trevliga, sommargästerna är alltid nöjda och korpoborna uppskattar att man överhuvudtaget har öppet på vintern.

I KRISER GÄLLER DET ATT VARA UPPFINNINGARIK

Coronasituationen har gått hårt åt restaurangbranschen. Tage jämför de första pandemiveckorna med fritt fall. Ovissheten om vad som skulle hända till näst var stor.

– Man tyckte man bara föll neråt och neråt hela tiden, och man visste inte heller hur länge det skulle ta. Men vi har klarat oss bra tack vare bland annat inkvarteringsbiten.

– Det värsta med pandemin har varit regeringens agerande gällande restriktionerna. Med alltför kort varsel berättar man om förlängda begränsningar. Det är fel mot alla – mot kunderna, krögarna och alla anställda i restaurangbranschen. Den senaste regeln om att man inte får dricka ett glas vin till maten efter klockan 18 är direkt idiotisk!

Som tur är har företagarparets utkomst inte enbart varit beroende av hotell- och restaurangverksamheten. Österlunds importerar också mattor och inredningsartiklar från Marocko. Det har visat sig fungera bra vid sidan om huvudsysslan.

– När folk har varit mycket hemma har de börjat gå åt. Hela förra sommaren sålde vi bra.

Det viktigaste i krisen har dock varit att hålla kostnaderna i styr. Ibland har man fått vara uppfinningsrik för att lyckas. Tage berättar att han ringde upp sina samarbetspartner och förhandlade om företagets alla tidsbundna kontrakt.

Hans erfarenhet är att de flesta nog kommer emot, bara man har mod att fråga. I slutändan är det ingen som vinner på att ett företag går omkull.

– Vi hade till exempel avtal om två betalterminaler men skulle klara oss bra med en. Vi kom överens om att den andra får vila tills restriktionerna är slut och jag kan ta den i bruk igen. Man fixar och skjuter upp saker så att det är rättvist för båda parter.



Tage och Minna Österlund driver restaurang Hjälmar's i Korpo.

Österlunds importerar också mattor och inredningsartiklar från Marocko.

SKÄRGÅRDEN KÄNNS TRYGG

Även om coronaläget ställt till med en hel del har pandemin också gjort skärgården attraktiv på ett helt nytt sätt. Mängden turister utanför huvudsåsongen har ökat betydligt.

- Vi hade hotellgäster nu i veckan också. Folk som tidigare inte varit intresserad av sina sommarstugor har nu plötsligt blivit det, berättar Tage. Alla fastigheter som varit till salu på ön har gått åt.

- Vi har haft veckoslutsgäster på ho-

tellet som endera har köpt en tomt och bygger, eller som kommer för att titta på lediga fastigheter.

Uppsvinget i den inhemska turismen kanske inte fortsätter lika starkt i sommar. Men Tage blickar redan längre framåt. - Det finns en stor skara européer som inte var här förra sommaren. Jag tror turismen ökar markant, Finland uppskattas som ett rent och miljövänligt land. Vi har också lärt oss mycket det senaste året och verkligen fått upp

ögonen för ren miljö och närproducerade produkter.

Utan en klar vision skulle Österlunds inte vara här nu. Har man en affärsidé måste man ta hand om den genom att konstant utveckla den.

- På det sättet utvecklar man också sig själv. Överlag tycker jag att man måste hålla på med något hela tiden och hitta på nytt för att trivas med sig själv. När man är redo att kämpa för det man gör, är det belönande när man klarar det.



Världen förändras – 6G börjar ta form

6G-tekniken är fortfarande i startgroparna och den kräver ännu mycket arbete, men den ser ut att ha en stor potential att fundamentalt ändra världen. Den kommer att vara mycket snabbare och effektivare än den teknik som används idag och möjliggöra nya lösningar som vi kan bara drömma om i nuläget.

Mobiltekniken har tagit stora steg framåt under de senaste decennierna. Vi har kommit från 3G till 5G och hastigheten på dataöverföring har mångdubblats. 5G möjliggör att man skapar privata mobilnätverk, det vill säga nätverk som är skräddarsydda för specifika behov eller företag. Dessa privata nätverk kan användas endast av specifikt behöriga och med deras hjälp kan man fjärrstyra t.ex. hamnkranar, gruvfordon eller fabriksrobotar utan risk för att utomstående stör verksamheten. Om dessa nätverk konfigureras på rätt sätt kan man också bestämma tidpunkten för årsunderhåll av maskinparken tack vare den enorma mängd realtidsinformation man kan samla in. Men hur kommer 6G att se ut?

Sjätte generationens teknik kommer att möjliggöra snabbare kommunikation människor emellan, men också

allt snabbare kommunikation mellan all den utrustning som kopplas till nätverket. Enligt det europeiska Terranova-projektet kommer 6G att använda sig av dataöverföringshastigheter på åtminstone hundratals gigabits per sekund (1 Gbit/s = 1000 Mbit/s). Detta kan jämföras med 5G vars hastigheter i bästa fall är tusentals megabits per sekund (1000 Mbit/s). Tekniken möjliggör att man samtidigt t.ex. kan överföra ett tusental videoströmmar av videor i upplösningen 8K.

Janne Peisa som ansvarar för standardiseringen av Ericssons 5G och 6G är av åsikten att den teknologiska utvecklingen kommer att ta flera steg framåt med hjälp av 6G. Enligt en intervju med honom i tidningen *Iltasanomat* kommer 6G att möjliggöra självständiga diskussioner mellan maskiner. Det betyder t.ex. att när en maskin upptäcker att den behöver underhåll kan maskinen beställa det av en annan utan att någon människa behöver vara inblandad.

Professor **Matti Latva-aho** från Uleåborgs universitet tar resonemanget ett steg längre. I en intervju på Yle säger professor Latva-Aho att sjätte generationens teknik kommer att möjliggöra

trådlös artificiell intelligens. Med hjälp av denna kan en fabrik som använder sjätte generationens teknik helt självständigt simulera och förbereda sig på potentiella olyckor genom att t.ex. prognosticera hur mycket olja som kan läcka ut i miljön. Detta betyder att 6G har en stark potential att bli en teknik som också räddar världen.

6G kommer alltså med stor sannolikhet att vara mycket mångsidigare än den teknik vi använder oss av idag. Men som med all ny teknik, så tar det tid att få det att fungera på ett sätt som är acceptabelt för dess användare. Det behövs också rejält med pengar för att få den nya tekniken att fungera pålitligt, sömlöst och i realtid. Så som det ser ut nu, så som det nu ser ut kommer 6G inte att vara tillgängligt i praktiskt användbar form förrän på 2030-talet. Om vi dock får den nya tekniken att fungera så har den en stor potential att generera ett märkbart ekonomiskt uppsving för vårt land. En sak är dock säker, när 6G-tekniken en vacker dag lanseras, kommer den definitivt att förändra vår värld.

TOM TUUNAINEN
CENTRIA FORSKNING OCH UTVECKLING



Tack för stödet - vi behöver fortfarande DIG!

Stöd småföretagarna!

Isabella Asplund driver företag i Malax och Vasa. Tillsammans med tusen andra småföretagare är hon glad och tacksam över att du använder nära tjänster och handlar lokalt. Du har hjälpt företag att klara coronasituationen.

Din hjälp behövs ännu! Handla från småföretagare och lokalt, det bidrar till att vi har bra service i vår näromgivning också i fortsättningen.

yrittajat.fi/autapienta

#handlalokalt #shoppalokalt #småföretagare #stöds småföretagare

Yrittäjät



Att vårda, förvalta och förädla det man är bra på

Ju längre jag är företagare, desto mer inser jag att det är lite som att vara barn på nytt.

Ni vet, de största känslorna och frågorna kommer på kvällen då det egentligen är meningen att man ska sova. Den där kunden som inte betalar räkningen, den inhyrda beställningen, momsen som dök upp just då det såg lite ljusare ut och som avrundning - varför, o varför gav jag mig in på den här vägen?

Det här hände barnet häromkvällen. Plötsligt kom barnet ihåg att hen fått i uppgift att komma med förslag på program för skolans vårfest. Som den goda moder jag försöker vara, kom vi överens om att under morgonmålet följande dag köra en brainstormingsession tillsammans.

Jag lovar, jag använde inte ordet brainstorma under samtalet med barnet. Klockan var alldeles för mycket för det.

Sagt och gjort. Under morgonmålet bollade vi olika idéer och då barnet är inne i en ålder då Youtube, TikTok och memen av olika slag är mycket coolare än vad mamma är, mottogs mina många tankar med måttlig entusiasm.

Men, barnet hade en idé i ryggsäcken då hen tog sig till skolan, vilket redan i sig var en liten seger.

Jag ska inte säga att jag var het på gröten, då hen kom hem från skolan. Jag hann duka fram mellanmålet före jag frågade barnet hur det gick med idén hen presenterade.

Vår idé vann! Alla klasskamrater hade tyckt mest om vår idé!

Där gick jag ju igång. Vilka ingår i arbetsgruppen som planerar produktionen? Vem är producent? Vem är tekniskt ansvarig? Hur ser rollbesättningen ut?

Barnet, som inte kände igen hälften av de begrepp jag använde, såg lite matt ut och svarade mellan tuggorna att allt ännu är öppet, att planeringen fortsätter I SKOLAN.

Det var här det gick upp för mig. Att det inte är vår idé, det är barnets. Det är inte vårt vårfestprogram, det är barnets och klasskamraternas. Och jag insåg vad som hänt under de timmar jag och barnet bollade idén mellan oss - i avsaknad av kolleger och arbetsgemenskap gick jag igång på alla cylindrar då jag hade möjlighet att utveckla något

tillsammans med någon annan. Att det dessutom handlade om ett område jag kan som min egen ficka bidrog till att jag blev fartblind.

Nu har jag lugnat ner mig, dragit mig tillbaka och ser det, hur mycket jag saknar att vara kreativ tillsammans med andra. Som företagare gäller det för mig att hitta nya former och sätt att skapa med andra, utveckla idéer och göra dem bättre tillsammans. Som relativt grön företagare är det här kanske ett rätt vanligt misstag man gör: satsar allt på att få det hela att rulla, i den mån att man glömmer att vårda det som kan ta en steget vidare. Nätverkandet och via det möjligheten att förädla det man är bäst på.

Men, ändå - mitt och barnets idé vann! Ni förstår att jag är mer än nyfiken på slutresultatet!

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

REGIONAL RÅDGIVNING PÅ SVENSKA

JURIDISKA FRÅGOR

ADVOKATBYRÅ BOUCHT & NIKULA

Bolagsjuridik och allmänna juridiska frågor

Jurist Björn Boucht

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

Advokat Peter Nygård

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

ADVOKATBYRÅ KIM ÅSTRAND AB

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

Tvister, avtalsjuridik samt bolagsjuridik

Jurist Kristian Krokfors

tfn +358 44 984 8548
kristian@krokforslaw.com

ADVOKATBYRÅ NÄSMAN & BÅSK

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 familjärenden

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

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

Företagsjuridik innefattande avtalsrätt,
bolagsrätt, företagsköp och arbetsrätt

Jurist Kjell Renlund

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

HANHISALOLAW JURIDISK BYRÅ AB

Bolagsjuridik, avtalsjuridik och arvsfrågor

Vicehäradshövding Kimmo Hanhialo

tfn 040 550 0875
info@hanhialolaw.fi

KPMG

Arbetsrätt och
samarbetsförhandlingar

Jurist Jannica Boucht

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

LEXTERA LAW

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

BOKFÖRINGS- OCH SKATTEFRÅGOR

CONVIDO FÖRETAGSTJÄNST

Bokföring, skatter, ägarskiften och revision.

Kjell Ahläng

tfn +358 50 565 1950
kjell@convido.fi

Mikael Finnäs

tfn +358 50 413 3259
mikael@convido.fi

Joel Granholm

tfn +358 50 542 1866
joel@convido.fi

ERNST & YOUNG EY

Bokförings-, skatte- och ägarskiftesfrågor.

CGR-revisor Kristian Berg

tfn +358 50 590 5875
kristian.berg@fi.ey.com

CGR-revisor Christoffer Granholm

tfn +358 50 596 4383
christoffer.granholm@fi.ey.com

CGR-revisor Anders Mattsson

tfn +358 40 535 8280
anders.mattsson@fi.ey.com

CGR-revisor Benita Öling

tfn +358 50 594 1247
benita.oling@fi.ey.com

GREENSTEP

Bokföring, företagsköp ett försäljning
och finansiell rådgivning.

Tore Teir

tfn +358 40 760 4909
tore.teir@greenstep.fi

KPMG

Bokförings-, skatte- och ägarskiftesfrågor
och momsfrågor.

GR-revisor Josefin Rönnlund

tfn 020 760 3997
josefin.ronnlund@kpmg.fi

Momsexpert Andreas Johansson

tfn 020 760 3000 eller 040 709 2861,
andreas.johansson@kpmg.fi

P. VILÉN CONSULTING

Bokförings-, boksluts-, beskattnings-,
bolags- och allmänna företagsfrågor.

Ekon.mag. Per Vilén

tfn +358 50 518 6888
per.vilen@pvconsulting.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 MARIANNE SUNDBLAD BILD PETRI MAST OCH PIA RAHKONEN



Vem: Riitta Tattari

Ålder: 58

Familj: Mannen Jorma
och barnen Lumikki,
Bambi och Benjamin

Hobbyer: Friluftsliv

På gång: Väntar på sol
och värme för att kunna
öva golf

Företag: Consult
Lady Oy

Personalmängd: 8

Grundat: 1986

SKÖNHET OCH FÖRSÄLJNING – 35 ÅR SOM FÖRETAGARE

Under **Riitta Tattaris** 35 år som företagare har det hunnit hända mycket. Hon började med att sälja solariumutrustning och söka pizzafranchisingföretagare. Nu koncentreras verksamheten till att importera skönhetsprodukter och utbilda kosmetologer. Idag är också hela hennes familj med i verksamheten.

Efter studenten jobbade Riitta bland annat som vikarierande lärare. Hon ville dock lära sig engelska bättre och flyttade till USA, där hon bodde några år. Då Riitta i mitten av 80-talet kom tillbaka till Finland såg hon en annons där det söktes nya solariumföretagare. Det lät intressant så Riitta svarade på annonsen.

När projektet sedan sköts upp ganska rejält, föreslog solariumföretaget Aurinkopaikka att Riitta själv skulle börja sälja solariumapparater. Det lät också intressant, och snart reste Riitta runt och sålde solskensdrömmar.

Visserligen skaffade hon också själv en apparat som planerat. Den placerades i en släktings skönhetssalong. Men Riitta säger att hon snabbt märkte att hon mycket hellre reste runt och träffade människor än satt i en skönhetssalong vid en solariumapparat.

PIZZERIOR OCH GYM

Eftersom Riitta märkte att hon var bra på att sälja, fortsatte hon även med annat. Hon sålde bland annat kontrakt på franchisinggyms och -pizzerior åt blivande företagare. När Riitta hittade en ny företagare för kedjan, deltog hon i

hela processen och hjälpte bland annat företagaren att hitta en affärslokal och skaffa finansiering. På det här sättet träffade hon sin blivande man, som då alltså blev Noutopizza-företagare. Han hade ett tag flera pizzerior, men senare sålde han dem och jobbar nu heltid på Riittas företag Consult Lady Oy.

På 1990-talet blåste nya vindar både hemma och på jobbet. Riitta fick tre barn, som nu nästan 30 år senare alla jobbar i företaget. Riitta bytte också bransch och inledde import av kosmetikaprodukter. Hon är snabb i vändningarna, mindre än två veckor efter att hon



Riitta med barnen.



Massagetvål och handkräm. Olika färger och dofter för både män och kvinnor.

skrev på avtalet stod hon redan på en mäsas och sålde de nya produkterna.

I början fanns både kontoret och lagret i ett egnahemshus, men för cirka sexton år sedan hittade Riitta en lämplig lokal för sin verksamhet i Korso centrum i Vanda. Till en början hyrde hennes företag en del av lokalen, ungefär 160 m². Bara några månader efter att hon hade hyrt och renoverat lokalen meddelade ägaren dock att hela utrymmet skulle säljas. Eftersom priset var rimligt, köpte Riittas man hela lokalen och plötsligt hade de flera hundra kvadrat till att renovera!

INNOVATIVA PRODUKTER

Idag finns utöver kontoret och lagret, ett snabbparti som främst är avsett för kosmetologer och andra proffs i branschen, i lokalen. Det finns också 2-4 rum för hudvård, som används för att utbilda kosmetologer. Importen och utbildningen står för 95 % av företagets omsättning.

Som exempel på produkter som har importerats under åren nämner Riitta ögonfransförlängningar, som var väldigt populära för cirka tio år sedan. Riittas företag var bland de första att importera dem till Finland och lära kosmetologer hur de används.

Den boomen är över nu. Istället har det kommit ögonfransbøjningar och

magnetiska ögonfransar. Om dem har Riitta en liten berättelse, som kanske väl skildrar hennes sätt att arbeta.

Magnetiska ögonfransar var inte så populära eftersom de ansågs vara krångliga att fästa. Riitta började undersöka saken på nätet. Hon hittade en fabrik med en produkt som verkade fungera bombsäkert. Alla andra på företaget tyckte att idén att importera dessa magnetiska fransar var dödsdömd, men det fanns en mäsas på kommande. Till sammans med sin dotter gjorde Riitta en video om produkten, beställde några tusen fransar - och sålde dom alla på mässan. När man känner branschen tillräckligt väl, har man en intuitiv känsla för vad som säljer och fungerar.

Ett annat exempel på en framgångsprodukt är läcker massagetvål. När företaget hittade massagetvålen och förstod att beställa den i tiotals vackra färger och verkligen underbara dofter, blev den genast mycket populär. Det är en perfekt produkt att till exempel ge som gåva: lyxig men ändå förmånlig.

IMPORTVERKSAMHETEN

Som utomstående kommer man inte att tänka på hurudan process det är att få alla de tusentals produkter som företaget säljer till Finland. När Riitta gör en beställning från till exempel USA,

kan det finnas 200-300 olika produkter med. När varorna sedan kommer på till exempel sju lastpallar, måste de naturligtvis gås igenom för att se att allt stämmer. Sedan skickas de vidare till företagets kunder, huvudsakligen kosmetologer.

Företaget måste naturligtvis också ha stora lager, eftersom leveranstider är långa för produkter som transporteras till havs. Riitta uppskattar att lagervärdet är cirka 200 000 euro. Hon skrattar åt att hon fortfarande inte har någon kristallkula som kunde berätta vad som säljer bra i framtiden. Det är en risk hon alltid måste ta. Riitta vill dock påpeka att företaget inte har behövt ta lån. Tillväxten har helt baserat sig på kassaflödet.

Företaget har en nätbutik, vars vikt har ökat under coronaåret. Tidigare såldes en stor del av produkterna på mässor. Direkt konsumentförsäljning har företaget inte, webbplatsen och nätbutiken är avsedda för registrerade, professionella kunder.

CORONATIDEN

Enligt Riitta har coronapandemin haft en enorm effekt på verksamheten och hela branschen. Företagets kunder är ju kosmetologer, och deras verksamhet har drabbats av pandemin. Consult



”När man känner
branschen tillräckligt
väl, har man en intuitiv
känsla för vad som
säljer och fungerar.”

Personalen på Consult Lady.

Lady har inte behövt säga upp någon, men förra året var alla turvis permitterade två veckor.

Riitta uppskattar att fjolårsförsäljningen sjönk med cirka 20 % på grund av coronapandemin, men nu i april 2021 var försäljningen 100 % större än för ett år sedan och inga permitteringar har behövts det här året.

Vanligen tar det från tio till tolv veckor att få en beställning från till exempel Los Angeles till Finland. Riitta säger att hon gjorde en beställning före julen och produkterna har inte kommit än. Hon nämner coronafallen i Los Angeles som en orsak: 1 600 anställda i hamnen insjuknade i corona, och till följd av detta stod tiotals skepp, som ingen kunde lasta, i hamnen. Dessutom finns det på grund av pandemin produkter som helt enkelt inte finns att få.

Ett viktigt område som har påverkats av pandemin är mässor. Redan andra året ordnas de virtuellt. Enligt Riitta är

det synd att inte kunna träffa nuvarande och blivande kunder på mässor. Samtidigt har detta också underlättat verksamheten, när man inte behöver packa en lastbil full med produkter och åka ut på mässor.

FAMILJEN OCH FRAMTIDEN

Idag jobbar hela Riittas familj på Consult Lady Oy. Hennes man kom med redan för cirka 20 år sedan. Därtill finns det tre anställda och en självständig verksamhetsidkare som jobbar för företaget. Alla tre barn äger en del av företaget. **Lumikki** är sjukskötare och kosmetolog, **Bambi** studentmerkonom och snart också estenom och **Benjamin** är merkonom. De har valt sina studier med tanke på att någon dag själva bli företagare på Consult Lady.

Riitta själv har hela sitt liv varit väldigt arbetsorienterad. För två år sedan skedde dock en förändring. Riittas mamma insjuknade i cancer

och prognosen var dålig; hon hade inte många månader kvar att leva. Då lämnade Riitta verksamheten helt för en tid, för att kunna hjälpa och stödja sin mamma.

Efter det har hon inte återvänt till heltidsarbete. Hon söker alltså aktivt nya produkter och funderar vad som kunde vara den följande stora grejen – men hon jobbar inte varje dag. Riitta säger att hon nog kommer till kontoret varje vecka, men för det mesta jobbar hon hemma.

Fast Riitta är ivrigt med i verksamheten riktas hennes tankar efter 35 år som företagare helt tydligt mera på det följande skedet i livet. Moderns plötsliga insjuknande och död har fått henne att tänka på livet också ur en annan synvinkel. Det finns annat än arbete. Och det är kanske också lättare för Riitta att lämna sin livsgärning när hon har barn som kan ta över verksamheten, om de så vill.

Äventyr till sjöss

- Målet är en hundra procentig upplevelse, slår **Joakim Nygård** fast. Det inbegriper en sjöupplevelse värd att minnas, vänligt bemötande, trygghet och säkerhet, godaste picknicken och flexibla kringprogram.
- Med ribbåt eller med hydrokopter - och på ett hållbart sätt för miljön, säger **Maria Stenbacka**.

Maria Stenbacka och Joakim Nygård i byn Molpe i Korsnäs, driver West Coast Rib Charter sedan våren 2020.

Konceptet är skärgårdsupplevelser

med ribbåt eller med hydrokopter.

- Det är mycket roligt. Och det är mycket arbete, säger de och välkomnar till en ny säsong på öppet vatten i Kvar-kens skärgård.



Marchfarten är mellan 35-42 knop. Toppfarten är 53 knop. Men den verkliga farten på sjön är den som passar både vädret och deltagarnas önskemål. Bild: West Coast Rib Charter



Hydrokoptern, en flatbottenad båt som drivs av en luftpropeller ovanför vattenytan. Bild: West Coast Rib Charter



- Upplevelsen är häftig, det är friskt och man är nära vattenytan. En kombination av fart och adrenalin eller att glida fram i harmoni, säger Maria Stenbacka och Joakim Nygård. Bild: Lisbeth Bäck

HOBBYN BLEV JOBB

Båda har företagarbakgrund. Hon inom trädgårdsbranschen och han inom skogsbranschen. Ett gemensamt intresse är sjöliv och de pratade länge om att bli företagare tillsammans, inom någon sjörelaterad verksamhet. Göra hobbyn till jobb. När de flyttade till ett havsnära boende kändes det som att de var ett steg närmare, åtminstone i praktiken.

För att gå från tanke till handling behövs ändå både mod och framtidsstro.

- En kväll låg Joakim i soffan och googlade fram en ribbåt som var till salu, berättar Maria. Han ställde den raka frågan till mig - ska vi eller ska vi inte? Vi ska väl nog, svarade jag.

De hämtade båten i Nystad, bytte namn och huvudnäring inom Joakims firma, köpte utrustning, marknadsförde sjöupplevelser, välkomnade kunder och lättade ankar.

OLIKA SLAGS TURER

Med ribbåt förflyttar man sig snabbt från punkt A till B. En tur med färdigt program eller med eget program. Eller

så bokar man in sig som privatperson på en allmän tur. Start och mål sker vid Strand-Mölle i Molpe, där paret numera också driver strandbastu med festlokal, vinterbad eller bryggghäng på deras egen flytbrygga intill Stormlyktan, som bastun kallas. För företag och deras rekreation/tykyddagar, grupper, enskilda, skolklasser, jubilarer, äldre, yngre, familjer, turister utifrån och lokalbefolkning, vänner av natur och sjöliv.

Maria förklarar hur en dag kan gå till.

- Först säkerhetsgenomgång och utprovning av våra vatten- och vindtåta torrdräkter samt flytvästar. Farten avgörs dels av väder och vind, dels av deltagarnas önskemål. Ankomsten kan vara vid en fyr-ö där det ingår guidning, önskat program, picknick och egen tid. Vid hemmahamnen igen får deltagarna prova torrdräkterna i vattnet, vilket varit väldigt uppskattat.

Det finns färdiga paketresor att välja bland - fart och fläkt eller lugn och ro. After work eller bastu eller vinterfiske eller chilla under stjärnor. Maxantalet är tolv per resa. Större grupper brukar växla mellan flera

programpunkter.

- Vi samarbetar med andra företag. Det är A och O.

FLER IDÉER FINNS

Många idéer och innovationer väntar. Maria och Joakim är långt ifrån färdiga och de vilar inte alls.

Deras sätt att förlänga säsongen på sjön blev att köpa en hydrokopter, lämplig för färd på snö, is och vatten. Tillverkad i Sibirien och enda exemplaret som hittills sålts till Finland.

- Vi började köra med den under sportlovsveckan i år. Ett sätt att erbjuda sjöturer året om.

Säkerheten har högsta prioritet. Joakim är även ordförande i Molpe Sjöräddningssällskap.

- Vi skräddarsyr gärna paket och helheter till företag och grupper. Exempelvis samarbetsövningar i vattnet, trekamp, escape box, bastubad, kajakpaddling, guidning, storytelling, aktiviteter med vattenskoter, catering, restaurangbesök eller övernattnings.

- Vi utvecklar stegvis företaget. Ibland får vi hejda oss, ler de avslutningsvis.



Båten, en Parcer Baltic 900. Nio meter lång och drygt tre meter bred. Utrustad med dubbla 275 hästkrafters motorer. En RIB är en hybrid av en vanlig båt och en gummibåt. Bild: West Coast Rib Charter

AKTUELLT

TEXT MIKAEL PENTIKÄINEN BILD MARKUS SOMMERS



Företagarorganisationen hjälper och stöder företagarna i coronakrisen

Det senaste året har varit svårt för många företagare på grund av coronapandemin. Då en stor del av medlemsföretagarna har det svårt betonas samtidigt företagarorganisationens betydelse. Mycket av organisationens traditionella verksamhet - till exempel fester och evenemang - har antingen fallit bort eller hållits på nätet. Samtidigt har organisationens tjänster och påverkande arbete behövts mer än någonsin.

Jag vågar påstå att vi under krisen fått mer stillstånd än någonsin tidigare. Vi har hjälpt tiotusentals företagare. Jag förstår ändå även de som upplever att hjälpen varit otillräcklig eller att den aldrig träffade målet för egen del.

Kampen mot coronapandemin fortsätter, men åtminstone än så länge har vi lyckats undvika en konkursvåg. Det verkar också som om samhällets skyddsnät denna gång har burit företagarna bättre än under till exempel finanskrisen, då förtvivlan och hopplöshet krossade många. Situationen har även återspeglats på medlemsutvecklingen i Företagarna i Finland. Den har under coronakrisen utvecklats positivt och varit bättre än på många år. Det är ett tecken på att organisationen uppskattas och behövs.

HJÄLP OCH STÖD

Företagarnas juridiska rådgivning har arbetat långa dagar och tagit emot mycket fler samtal än under normala år. Tiotusentals företagare har fått hjälp via vår rådgivning.

Under företagarorganisationens ledning byggdes även nätverket "Regional coronahjälp för företagare" där kommuner, näringslivsbolag och företagsrådgivare från andra instanser har stöttat företagarna.

Genast då krisen bröt ut skapades sidan "Coronainfo för företagare". På företagarorganisationens webbsidor Yrittäjät.fi sammanställs viktig coronainformation för företagarna. Det lönar sig för företagare att först besöka

sidan, om man stöter på problem på grund av coronakrisen.

På Facebook skapade vi gruppen "Företagarna #ostapieneltä", där företagare får hjälp av varandra och Företagarnas sakkunniga.

Företagarföreningen har dessutom ordnat många avgiftsfria info-tillfällen på nätet om att klara sig ur coronakrisen. Dessa fortsätter.

PÅVERKNINGSARBETET HAR BURIT FRUKT

Företagarna i Finland har från början av krisen påverkat beslutsfattarna för att få stöd till företagare och ändringar i lagstiftningen som hjälper företagare.

Under krisen har helt nya stödformer utvecklats. Ett nytt stöd är till exempel företagarens arbetsmarknadsstöd som man kan få utan att avsluta företagsverksamheten. Kring 50 000 företagare har fått stödet och det utgör en betydande hjälp för många då pengarna håller på att ta slut. Idén till stödet kom från Företagarna i Finland.

Egenföretagarstödet som delats ut via kommunerna har också hjälpt många. Även det krävdes mest av Företagarna i Finland. Utvecklingsfinansieringen som delades ut via Business Finland och NTM-centralerna till sammanlagt cirka två tredjedelar av arbetsgivarföretagen hade också stor betydelse.

Sedan har kostnadsstödet delats ut. I det har avslagsprocenten har varit beklagligt stor. Pengarna har fyllt ett stort behov för de som fått dem. Själva

stödet har förbättrats för varje runda. Vi påverkar fortfarande så att nästa runda ska vara sådan att det finns fler nöjda än missnöjda.

Ändringarna som har påskyndat permitteringar och samarbetsförhandlingarnas processer och minskat konkurser genom temporära lagändringar har också varit väldigt betydelsefulla. Dessa ändringar skulle fortfarande behövas, men tyvärr är en del av dem inte längre i kraft. Vi fortsätter kräva dessa.

Det har även varit viktigt att påverka skattemyndigheten, bankerna, arbetspensionsbolagen och hyresvärdarna för att dessa ska komma emot företagen och vara flexibla.

DÅ VI ÄR MÅNGA HÖRS VÅRT BUDSKAP

Företagarföreningen har under krisen visat sin kraft. Vårt budskap har hörts på bred front. Vi har figurerat i media mer än någonsin tidigare. Besluten har inte alltid gått vår väg, men det är en del av ett demokratiskt samhälle. Jag är tacksam över att vårt samarbete med regeringen och riksdagen har fungerat bra under krisen.

En stark organisation hörs. Därför är det viktigt att alla företagare förstår att ju fler vi är desto bättre hörs vår röst.

Vårt budskap om att förbättra företagarens vardag är inte viktigt enbart för företagarna i vårt land. Jag är övertygad om att ju bättre förutsättningar det skapas för företagen i vårt land, desto bättre kan vi ta hand om alla som bor här.

Därför är företagarnas sak alla finländares sak.



Från turistsekreterare till företagare

Pia Malmi har alltid drömt om att vara sin egen chef. Efter många år som turistsekreterare i Kaskö dök möjligheten upp att köpa en av småstadens pärlor: **Sininen Hetki - Blå stunden**. Företaget omfattar idag restaurang, inkvartering, rökbastu, upplevelse-, mötes- och festservice; allt centralt i stan. Pia driver företaget tillsammans med sin man och sin syster. Utöver den vanliga driften och en del "coronarenovering" fylls dagarna med planering av musikkvällar och fiskrökeri.

- Jag är fast 24/7 nu, berättar Pia. Men det var ändå rätt beslut att bli företagare, friheten är förstås det bästa.

Att driva företag intill stranden har sina fördelar. En varm sommar dag, då Pia gått upp för att fixa frukost till gästerna vid 05.30 och vet att dagen är fullpackad och slutar med ett band på scen sent på kvällen är det tacksamt att kunna ta ett dopp mitt på

dagen. Hon försöker också hinna ut med hunden, att promenera längs Kaskös stränder rensar tankarna.

Kaskö ses som en sommarstad, men erbjuder fina upplevelser året om. Bastukvällar och födelsedagsfester funkar när som helst och Finlands första strömming ska förstås avnjutas en vårdag i Kaskö - färsk! Pia jobbar mycket på att försöka förlänga säsongen.

- Det är utmanande att hitta rätt arbetstagare, berättar Pia. Vi behöver upp till tio anställda under två månader, resten av året är det bara vi tre företagare. Jag hoppas folk hittar hit också vintertid.

Till Pias företag får besökarna komma i både frack och arbetsrock. Hon vill att folk ska känna sig välkomna till en avslappnande atmosfär. Med coronapandemin har det också blivit viktigt att erbjuda ett tryggt resmål, vilket är möjligt tack vare flexibla arrangemang i det mångsidiga företaget.

4

ÅR SOM FÖRETAGARE.



60

DAGAR JOBB PÅ
RAKEN SOMMARTID.



2020

UTSÅGS SININEN HETKI
TILL ÅRETS FÖRETAG
I KASKÖ.

PIAS VECKA

Måndag: Oj, vilken valborgshelg! Vi fick äntligen ha öppet igen och det kom helt bra med folk. Det kändes i fötterna att man inte behövt springa runt på ett tag. Planerade sovmorgon idag, men katten Viivi väckte mig halv fem. Läste e-post och ändrade våra öppethållningstider på Google och Facebook. Fixade menyuppdateringar på Pick App i samma veva. Gjorde beställningar och hade telefonmöte med bokföraren under dagen. Hann också planera lite annonser mellan alla telefonsamtal. Vid 21 landade jag i soffan framför Big Brother.

Tisdag: Då pojkarna åkt iväg till skolan tog jag emot en kock-praktikant från YA i Närpes. Lunchbeställningarna rullade in så han kastades direkt in i arbetet. Kespros last kom och vi fick starta upp frysarna efter coronanedstängningen. Utrustningen började pipa och eftermiddagen och kvällen gick i ett huj med maskinfixande, bokningar, planering av luncher, administration. Pausade en stund i solen, tog ett glas vin på bryggan och njöt av utsikten. Det är svårt att hitta stunder för vila då man också bor på arbetsplatsen.

Onsdag: Sov dåligt. De häckande mäsarna i skorstenen och kattens märkning av reviret väckte mig. Sedan skällde hunden och väckte hela huset. Gick med "ögonen i kors" till jobbet. Telefonen ringde hela dagen, kalendern börjar åter fyllas. Logi, möten och bastukvällar – till och med en bokning till nästa år. Wow! Internet och trådlös kassaterminal ordnat idag, 100 meter datakabel inköpt. I väntan på kvällens hotellgäster såg jag Hifk-Tappara-matchen. Bästa laget vann!

Torsdag: Ordnade frukosten och hämtade strömmingsfiléerna från hamnen. Torsdag är vår fiskdag. Svårt att veta hur mycket man ska köpa så här i coronatider. Idag tog strömmingen slut på lunchen och vi fick byta till lax, men även den gick åt. Brandinspektion på eftermiddagen. Allt ok men vi måste uppdatera säkerhetsplanen inför sommarens livemusik-kvällar. På kvällen satt jag och maken och planerade sommaren, lagerprojektet och bastuns terrass som ska förnyas. Jag tycks gilla renoveringskaoset, för nu vill jag förstora restaurangen på terrassidan. Kommer man inte på nya idéer kan man lika gärna ge upp.

Fredag: Helgen ser lovande ut. Gick igenom morsdagsmenyerna med kökspersonalen. Båda dukningarna är slutsålda. Också en hel del take away är beställda. En ny sommarflicka börjar jobba nu, hon verkar smart och trevlig. Jag och mannen funderar på att ta en tur till Sälgrund nästa torsdag. I övrigt finns vi på Sininen Hetki hela sommaren. Hoppas nu bara att corona blir ett minne blott och sommaren blir solig och fin. Välkommen till Kaskö allihopa!

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 arbetstägaren 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, bestälningsfinansiering 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 själva 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.yritysporssi.fi

.....

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

FÖRSTÄRKER

PÅVERKAR

NÄTVERKAR

Tillsammans är vi mer.