

Företagare

HÖSTENS SMF-BAROMETER
Förväntningarna har sjunkit kraftigt

STUDERANDE EN FRISK
FLÄKT I FÖRETAGET
Utbildningsavtal med
läroanstalter lyckat
samarbete

Företagarbröderna vill växa

SONNFISH
FISKAR
STORA
STRÖMMINGAR



FÖRETAGARE

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

UTGIVARE

Företagarna i Finland
PL 999, 00101 Helsinki
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

Susanne Skata

TIDTABELL

Nummer 1
Material 21.2.
Utkommer 18.3.

Nummer 2
Material 8.5.
Utkommer 3.6.

Nummer 3
Material 28.8.
Utkommer 30.9.

Nummer 4
Material 13.11.
Utkommer 9.12.

TRYCK

KTMP Group Ab Oy



4 ORAPAC GÖR FÖRPACKNINGAR

6 ”SLÅR VOLTER FÖR EN KATTFOT”

8 SAMMANFATTNING AV HÖSTENS SMF-BAROMETER

10 INTEGRITETENS ÅTERKOMST

12 STARK SAM- VERKAN MELLAN MILJÖVÅRD OCH ÅTERVINNING

14 FÖRETAG TILL- SAMMANS MED DIN PARTNER? JA, IFALL FÖR- HÅLLANDET ÄR I BALANS

16 STUDERANDE MED UTBILDNINGS- AVTAL EN FRISK FLÄKT I FÖRETAGET

18 MER ATTITYD I DET FINLÄNDSKA ARBETSLIVET

20 KAN MAN VERKLIGEN HÅLLA SIG SÄKER NÄR MAN ÄR UPP- KOPPLAD?

21 CORONA- INFORMATION FÖR FÖRETAGARE

22 STOR DOS OPTIMISM OCH EN GNUTTA GALENSKAP

Kännbara
medlems-
förmåner 2020
34

24 MERA FISK ÅT FOLKET

28 FRÅN STÅLKON- STRUKTIONER TILL OSTEOPATI OCH ÖLTILLVERKNING

30 VISSTE DU DET HÄR OM PERMIT- TERINGAR SOM FORTSÄTTER MER ÄN 200 DAGAR?

32 ROSTAR DU FEL GÅR BONDENS ARBETE I STÖPET



Vi behöver varandra

Många av oss företagare hade en tuff vår. Jag tänker speciellt på alla företagare som inte kunnat driva sin verksamhet på grund av olika restriktioner. Under den första vågen av coronapandemin stannade affärsverksamheten av hos nästan vart fjärde SMF-företag. Framför allt servicesektorn drabbades hårt av coronasituationen. Under flera tidigare kriser har just servicesektorn fungerat som buffert, eftersom den - ofta trots lågkonjunkturerna - har varit stabil eller till och med vuxit. Nu slog både viruset och begränsningarna särskilt hårt mot just denna sektor. Servicesektorn ger många jobb och därför har konsekvenserna för arbetsmarknaden varit exceptionellt snabba och svåra.

Sommaren gav hopp åt många företagare, medan hösten har börjat med tunga ekonominyheter och dystra framtidsprognoser. Coronakrisen har påverkat till exempel teknologiindustrin med fördröjning. Offertförfrågningarna har minskat och orderböckerna gapar tomma i många företag. Det framgår av Teknologiindustrins senaste medlemsenkät. Spridningen mellan de olika bolagen är dock stor. Samtidigt som en del företag står inför stora problem

finns det andra som inte märker nästan något av krisen. Allt beror på hurdana produkter och tjänster företaget säljer, vart exporten går och hur kundernas ekonomi ser ut. Mest har läget försämrats inom maskin- och metallindustrin där beställningarna har minskat med en fjärdedel sedan början av året.

Jämfört med många andra länder har Finland hittills klarat coronakrisen någorlunda bra ekonomiskt. Trots det är förlusterna stora även hos oss och vi är tvungna att betala notan i många år framöver. I offentligheten har krisen jämförts med finanskrisen för över tio år sedan och lågkonjunktureren på 1990-talet. Det är ovisst hur djup konjunktursvackan blir. Om den rådande osäkerheten drar ut på tiden finns det risk för att det, i stället för ett snabbt övergående skede som påminner om finanskrisen, blir en period av trög återhämtning, en period som liknar de besvärliga åren på 90-talet. Att det finns risk för en djup kris är det enda som egentligen är säkert.

En stor skillnad jämfört med på lågkonjunktureren på 90-talet är att vårt samhälle i dag förstår vikten av företagandet. Vi är på så gott som alla nivåer väl medvetna om att Finland mår dåligt

utan välmående företag. Jag är tacksam över att företagarna och deras anställda i denna kris fått stöd av bland andra enskilda konsumenter, regering, riksdag, kommuner, utvecklingsbolag, hyresvärdar, banker, organisationer och självklart av andra företag. Jag hoppas den ekonomiska politiken även i fortsättningen lyckas skydda och stödja våra företagare och företag under krisen. Skräckscenariot är om sunda företag börjar falla på grund av bristande stöd och hjälp.

Krisen har även påverkat företagarorganisationens verksamhet. Många evenemang har flyttats fram, en del har inhiberats och en allt större del av verksamheten sker över nätet. Samtidigt har efterfrågan på våra tjänster varit större än någonsin, då många av våra medlemmar har haft det svårt. Det har varit fint att se all välvilja och hjälp som riktats till våra företag under detta minst sagt annorlunda år. Krisen har visat att vi behöver varandra.

Ha en ypperlig höst!

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Orapac gör förpackningar

Kunderna förväntar sig god kvalitet. Därför ska ett företag också ha andra styrkor. Företagaren **Fredric Tidström** vid Orapac lyfter fram tillgänglighet och ett förtjänat förtroende som viktiga faktorer.

Orapac i Oravais, specialiserat på förpackningar, startade 1990 i kölvattnet av "laman" som tvingade till att tänka om. **Nils Lundgren** och **Pekka Lindberg** hörsammade Mirkas önskemål om en lokal leverantör av förpackningar. De började från noll med att skaffa maskiner, kunskap och inte minst tålamod från beställarna.

- Vågat, säger nuvarande ägaren Fredric Tidström, som axlade vd-skapet 2012.

I dag är Orapac störst i Finland på offsettryckt miniwell och mikrowell.

- Vi konstruerar och producerar förpackningar. Kunderna har oftast egna designers och grafiker.

För ett par år sedan köpte Orapac Bestpak Ab, ett liknande företag i Tammerfors. Ledningsarbete och försäljning är gemensamt, medan produktion och administration sköts som tidigare inom båda företagen.

- Personalen, 45 personer, är styrkan. Företagsfonden vi har är inte helt vanlig. Vid gott arbete och resultat betalas bonus till fonden, som växer. När man slutar får man sin andel, berättar Fredric.

"Goda system smittar av sig."

SKYDDSVISIR TILL VÅRDEN

I arbetet roterar personalen vilket gör att de behärskar flera maskiner. Ledningen delar på försäljning och ansvar, något som gör produktionen mindre sårbar.

- Att jobba åt storföretag som Mirka och ABB gör att deras goda system smittar av sig. Orapac var tidigt ute med ISO 9001 och ISO 14001 liksom Lean Management. Vi har satsat en miljon euro årligen i förnyelse och modernisering, berättar vd:n. Vi har fördubblat omsättningen genom automatiserade processer och kloka val. Tillväxten har varit jämn, fem till åtta procent årligen.

Kontroll och skärpa gör det möjligt att agera precis när det behövs. Som när coronapandemin överrumplade hela världen våren 2020. Fredrics bekant, anställd vid Vasa Centralsjukhus, tog kontakt. Frågade om Fredric inom sina nätverk hade kännedom om någon som kunde tillverka skyddsutrustning.

- En tillfällighet, säger Fredric. Våra barn spelar fotboll tillsammans. Så man ska ha lite tur också. Morgonen därpå hade vi ett kort möte. Jag tummade på deras skyddsvisir en stund och sa att vi kan tillverka dessa. På eftermiddagen hade vi en prototyp och med företag i Nykarleby, som vi annars

också samarbetar med, kunde vi på väldigt kort tid få prototypen godkänd och produktionen igång.

Orapac tillverkade 1,5 miljoner skyddsvisir i våras och i höst har företaget redan beställning på ett par miljoner. Fredric hämtar ett visir.

- Precis så där, säger han när under-teknad prövar. Glasögonen ska ha bra plats under visiret.

Deras insats är imponerande och visar på mod, kompetens och styrka att reagera på marknadens behov.

- Vi sa från början att prisbilden ska vara moderat. Det finns tillfällen när det har ett värde att hjälpas åt och samarbeta framom att maximera vinsten. För mig är det viktigt att vi kan producera i eget land. Här, då och med den tidtabellen hade man inte kunnat fixa visiren - inte ens från Kina.

ÅRETS FÖRETAG

Framtiden inbjuder till att synliggöra företaget mera, både i Finland och utomlands. Globalt växer pappersbaserat miljövänligt förpackningsmaterial i takt med att plast minskar. Och det är bra för Orapac!

Gratulerar - både till trettio år och till utmärkelsen Årets Företag i regionen! Premieringen förrättades av Kust-Österbottens Företagare i början av september 2020.



Vem: Fredric Tidström, VD och ägare

Utbildning: Ekonomimagister

Familj: Fru och tre barn

Hobbyer: familjen, barnens intressen, skärgårdsliv, jakt och fiske. "Friska luften är bästa miljön för att ladda batterierna."

Företaget: Orapac som i 30 år gjort skräddarsydda förpackningar i offsettryck. 45 anställda.

Omsättning: 15 miljoner euro år 2020.

Fredric Tidström.



Orapac har egen solenergianläggning vid fabriken och allt spillmaterial återbrukas.



Förpackningar som bär Orapacs signatur.

”Slår volter för en kattfot”

Lotta Lindholm-Normaja är merkonomen som bytte ut kontorsskorna mot gummistövlar. Som egenföretagare kan hon ibland sakna bollplank för idéer och problem, men friheten i arbetet väger tyngre.

Under en riktigt bra dag på jobbet kan Lotta Lindholm-Normaja träffa på spännande saker, såsom salamanderyngel i en vattenpöl på Åland.

- Eller gången då jag skulle kartera fåglar i Nykarleby och stötte på ett riktigt gammalt och välanvänt flygekor-

revir. Det var en verklig ”wow”-upplevelse. Men jag kan nog också slå volter för mindre exotiska saker, såsom en kattfot, säger hon.

Lotta Lindholm-Normaja utexamineras som naturkarterare för cirka tio år sedan. Vägen dit var inte helt spikrak. Hon utbildade sig ursprungligen

till merkonom, men märkte ganska fort att hon längtade efter ett utomhusjobb. Hon utbildade sig till trädgårdsmästare, vilket var så roligt att hon läste vidare till hortonom och senare också till trädvårdare. I erfarenhetsbacken finns meriter som överträdgårdsmästare vid Svartå slott, före detta husmor på



Vem: Lotta Lindholm-Normaja

Ålder: 52 år

Familj: Äkta man samt barndomsfamiljen

Hobbyer: naturresor när och fjärran, yoga, meditation, böcker, teckning och målning

Företag: Firma Lotta Lindholm

Grundat år: 2002

Personalmängd: egenföretagare

ekogården Svarfvars i Karis, natur- och trädgårdsexpert i Yles Strömsö-program och konsult för Fiskarsbolagen för deras besknäringsredskap.

- Konsultuppdraget var den praktiska anledningen till att jag registrerade eget företag vid sidan om ekogården, berättar hon.

ARBETAR I TEAM

Så en dag kände hon att hon vandrat in i en vägg och behövde förändring. Hon lämnade ekogården bakom sig och gick en vildmarksguideutbildning. Ibland behövs de där extra krokarna för att man ska ledas till det egentliga målet. Det var nämligen här Lindholm-Normaja lärde känna en lärare som var naturkarterare.

- Då hon berättade om sitt jobb insåg jag att det är ju precis det där jag vill arbeta med, skrattar hon.

Arbetet som egenföretagare har medfört både för- och nackdelar. Till de större frågorna hör möjligheten att växa och utvecklas; förmågan att som litet företag kunna delta också i större projekt. Lindholm-Normaja berättar

”...det finns ingenting som inte går att ordna.”

att det är vanligt att naturkarterare arbetar i team som omfattar flera olika expertområden.

- En betydande del av mina uppdrag är som underleverantör, även om jag nog också har direkta kunder, säger hon.

Just den här dagen befinner hon sig på Ragnar Antons gård på Kimitoön för att inventera vårdbiotoper för NTM-centralen. Hon har flera myndigheter i sitt kundregister, men också privatpersoner och företag.

BLIR INTE SJUK

Som egenföretagare kan få sociala kontakter ibland upplevas som en brist.

- Det finns stunder då jag kan sakna

kolleger att bolla problem med. Likaså är man extra utsatt om man blir sjuk. Därför blir jag inte sjuk, skojar hon och tillägger att livserfarenheten att ”gå in i väggen” lärde henne att det finns ingenting som inte går att ordna.

Men det finns också fördelar med att arbeta ensam: man får vara sin egen chef och har friheten att själv planera sin arbetsdag. Hon gillar också att inte behöva ha ansvar för egna arbetstagare.

- Jag bestämde i ett tidigt skede att inte bli en arbetsgivare. Jag fokuserar i stället på mitt eget jobb, säger hon.

KÄRLVÄXTER OCH NATURTYPER

Vad gör en naturkarterare och vem behöver dina tjänster?

- Alla som äger en bit mark som är i någorlunda naturligt tillstånd kan behöva göra en naturkartering. Det kan vara frågan om att man vill bygga något, skaffa en vindmölla eller kanske inrätta ett naturskyddsområde, exemplifierar hon.

Under en inventering gör hon anteckningar om sina fynd. Lindholm-Normaja koncentrerar sig främst på kärlväxter och naturtyper. Men om hon hittar annat av särskilt intresse, exempelvis speciella fågelarter, förekomst av fladdermöss eller uttrar, noterar hon även det.

- Jag gör också flygekorrskarteringar. Men om det gäller rena fågel-, svamp-, insekt- eller mosskarteringar ger jag uppdraget vidare. Jag har visserligen studerat alla grundarter, men man måste upprätthålla den kunskapen för att minnas, säger hon.

SJUTUSANS ODLINGSIVER

År 2020 kommer att gå till historien som ett år då lite var sig likt. Också Lindholm-Normajas arbete påverkades av pandemin, om än mest indirekt. Under våren föll uppdrag bort på grund av att de instanser som skulle ordna med förarbetet hade fullt upp med att anpassa sig till distansarbete och andra restriktioner som pandemin förde med sig.

- Jag kontaktade då en plantskola i Pojo och frågade om de behövde hjälp. Det visade sig att finska folket fick en ”sjutusans” iver att odla då coronan kom, så jag arbetade en månad med att samla ihop plantor av olika slag, berättar hon.

Trots att pandemin fortfarande pågår har det mesta nu återgått till det normala.

- Karteringsjobb är ju distansjobb, jag stöter på väldigt få i skogen, ler hon och återgår till att studera vilka spännande arter hon kan finna intill vassruggen.



Här håller Lotta Lindholm-Normaja ett kort möte med husfolket Ragnar och Marita Johansson i kohagen.



Lotta Lindholm-Normaja stortrivs med arbetet som naturkarterare. Nu på sensommaren och hösten är det högsäsong för terrängjobb.

Sammanfattning av höstens SMF-barometer

Coronakrisen har försatt SMF-företagen i en mycket exceptionell situation i år. Det unika läget syns direkt i små och medelstora företags förväntningar på konjunkturutvecklingen den kommande tiden. Förväntningarna har sjunkit kraftigt.

SMF -barometern publiceras två gånger om året av Företagarna i Finland, Finnvera och arbets- och näringsministeriet. Nu besvarade 5 100 företag enkäten. I SMF-barometern sammanfattas resultaten i ett så kallat saldot. Då det gäller konjunkturutvecklingen sjönk saldot i denna mätning med 20 enheter jämfört med i våras, nu till värdet minus 11.

- Ändringen är exceptionellt stor och snabb. Senast man såg motsvarande var i samband med finanskrisen. Denna gång blev dykningen lyckligtvis något mindre än då, bedömer ekonom **Petri Malinen** från Företagarna i Finland.

Den föregående SMF-barometern offentliggjordes precis innan coronaviruset spreds till Finland. Då förutspådde 17 % att konjunkturerna kommer att försämrans och 26 % att de förbättras. Coronakrisen förändrade allt: nu bedömer 32 % av de små och medelstora företagen att konjunkturerna kommer att försämrans och 21 % att de förbättras under de kommande 12 månaderna.

- Coronakrisens effekter har varierat stort mellan olika företag och branscher. Vi har strävat efter att lindra följderna av krisen genom olika politis-

ka åtgärder. Krisens konsekvenser och den fortsatta osäkerheten syns i stor utsträckning i resultaten på SMF-företagsbarometern. Men lyckligtvis kan man också se en tro på framtiden, säger näringsminister Mika Lintilä.

ÖKNING AV OMSÄTTNINGEN BLIR LÅNGSAMMARE OCH INVESTERINGARNA MINSKAR

Förväntningarna på omsättningsutvecklingen motsvarar långt de allmänna konjunkturförväntningarna: de har sjunkit. Saldot sjönk med 24 enheter jämfört med vårens barometer och får värdet minus två.

- Det är ett sällsynt lågt värde, men också här är det ändå något högre än under finanskrisen, säger Petri Malinen. Det svaga resultatet visar på en stor osäkerhet i fråga om den ekonomiska tillväxten och omvärlden.

SMF-företagen uppskattar att de kommer att minska sina investeringar betydligt den närmaste tiden. I alla huvudbranscher finns fler företag som minskar sina investeringar än företag vars investeringar ökar. Inom byggnadsbranschen är förväntningarna på investeringarnas utveckling under den närmaste tiden de sämsta. Det svaga resultatet vittnar om en extremt stor

osäkerhet när det gäller den ekonomiska tillväxten och omgivningen man verkar i.

SMF-FÖRETAGEN VILL HÅLLA KVAR SAKKUNNIG ARBETSKRAFT

SMF-företagen tar hand om sin personal och försöker klara av det svaga ekonomiska läget genom att hålla fast vid sina anställda, visar företagsbarometern. Även om ekonomin har blivit svagare och framtidsutsikterna är sällsynt osäkra, antas antalet anställda inte minska betydligt.

Positivt är att en stor majoritet av SMF-företagen, cirka 70 procent, tänker hålla kvar det nuvarande antalet anställda.

TILLVÄXT GENOM INTERNATIONALISERING

Det finns också positiva resultat i barometern. Även om situationen är osäker och den ekonomiska tillväxten sjunker klart, har andelen företag som i mån av möjlighet försöker växa inte förändrats. Inte heller antalet starkt tillväxtorienterade företag har kraschat, även om deras andel har sjunkit.

Företagen söker framgång och konkurrensfördel från flera håll. Internationell verksamhet hör till allt fler SMF-fö-



retags vardag, och företagen vill växa inom utrikeshandeln. I Finland finns flera olika aktörer som erbjuder företag internationaliseringstjänster. Detta har sina fördelar, eftersom företagens behov i internationaliseringsfrågor ofta avviker mycket från varandra. Till exempel starkt tillväxtorienterade företag behöver och använder alla internationaliseringstjänster mycket. I det stora hela är företagen också rätt nöjda med tjänsterna.

EFTERFRÅGAN PÅ FINANSIERING HAR ÖKAT

De försvagade förväntningarna på konjunkturen och den utmanande våren syns tydligt: allt fler företag har och tar lån från en bank eller ett annat finansiellt institut. Bankcentreringen är fortfarande vanlig i finansieringen av SMF-företag, även om den har sjunkit kraftigt. Business Finland och NTM-centralerna har blivit de viktigaste alternativen till banklån. Nu rap-

porterar 32 % av företagen att de tagit extern finansiering under de senaste 12 månaderna. Offentliga stödåtgärder torde åtminstone ha bidragit till möjligheten.

- Finnvera har förberett sig på att trygga tillgången till lånefinansiering för livsdugliga företag i alla faser av krisen och vid återuppbyggnaden av ekonomin. Finnvera kompletterar också finansieringsmarknaden med sina egna låneprodukter i slutet av året, säger Finnveras affärsverksamhetsdirektör Juuso Heinilä.

SÄMRE LIKVIDITET

Till följd av den speciella våren har SMF-företagens likviditetssläge försämrats kraftigt. Nu rapporterar 19 procent av företagen om svårigheter att ta hand om sina betalningar under de senaste tre månaderna.

- Det som gör situationen krånglig är att företagens redan strama kassaläge

inte möjliggör tillräckliga förberedelser inför en eventuell andra coronavåg, säger Petri Malinen.

INGET DIGITALISERINGSSPRÅNG

SMF-företagens användning av digitala tjänster har framskridit något under det senaste året. Företagen har i synnerhet satsat mera på sociala medier och nät-handeln. Av SMF-företagen använder nu 60 procent sociala medier och 17 procent av dem bedriver näthandel.

Företagens upplevelse av att digitaliseringen är nyttig har stigit något från den föregående barometern. Företagen anser att de möjligheter digitaliseringen medför till affärsverksamhetens olika delområden i huvudsak är "betydande" eller "tämmligen betydande".

Digitaliseringen är ett sätt att underlätta skyldigheterna och de olika arbets-skedena i anslutning till SMF-företagens ekonomiförvaltning. Mest hjälp vill företagen ha vid hanteringen av papperskvitton, som man vill bli av med.



Integritetens återkomst

När berättade du senast, öppet för alla, att du besökte matbutiken, djuraffären och favoritcaféet då du var på språng? Minns du då var och varannan checkade in på sociala medier och berättade exakt var de rörde sig? Bortsett från att andra blir uttråkade av informationen har också säkerhetstänket kommit in i folks medvetande och incheckningar görs numera oftast i skrytsyfte från speciella platser.

Den pågående pandemin har puttat fram det digitala livet i racerfart. Då vi ska backa från fysiska kontakter är distansmöten, social selling och digitaliserade arbetsflöden plötsligt vanlig vardag. Tekniska genier har plockat fram ett hologram av kollegan, så närvaron i rummet känns fysisk även om den är digital. Redan i februari 2019 klädde Marshmellos fans upp sig i sina finaste "skins" – en spelfigurs digitala utseende – och gick på livekonsert i den miljö de annars brukar skjuta på varandra i: spelplattformen Fortnite. Stegvis kommer även medelåldersgenerationen ikapp och vänjer sig med virtuella upplevelser, utan att behöva visa upp sig i en alltför dyr kostym.

Många digitala lösningar är utmärkta verktyg för företagare. Vi kan sitta hemma och spela in en varumärkesbyggande podd. Företaget minskar sitt miljöavtryck genom färre affärsresor och fler virtuella möten. Tillverkningen

av produkter blir smidigare med den allt mer avancerade tekniken. Det här har redan betytt att företag kunnat fokusera på mycket annat än sin produkt. Trenden är att transparent visa upp sig för att säkerställa för kunderna att de handlar etiskt, jämställt och hållbart av företaget. Det är bra.

För ett halvt sekel sedan var trenden att göra matlagning enklast möjlig. Färdigmat slog igenom stort och framtidsdrömmen var ett piller med vilket man fick i sig dagens näring. Oceaner av tid till annat i livet skulle uppenbara sig. Idag är man cool om man syrar sina egna grönsaker och mal sitt eget kaffe. Det är stressreducerande efter en dag där vi jobbat hårt med att posta vårt företags bästa jag i sociala medier. Eller fortsätter vi gränslöst dela med oss även på vår fritid?

Historiskt visar utvecklingen att det som först är häftigt ofta blir farligt innan människan återtar kontrollen. På elden kunde vi göra mat, men den kunde också sprida sig och förstöra vårt hus. Vi fick brandvarnare, släckare och kår. Det enorma informationsflödet via internet har inte bara gett oss mer kunskap, utan också lett till ökad polarisering och fake news. Nya applikationer stöttar därför individen att skilja fakta från PR och propaganda.

"Sharing is caring" har kompletterats av uttrycket "att dela är att fela".

Företags behjärtansvärda ställningstaganden i sociala medier blir sköra vid minsta lilla samröre med aktörer som har andra normer. Öppenhet i all ära, men såväl säkerheten som businessen gör att allt fler företag väljer att återta sin integritet. Mänskligheten behövde uppenbarligen ytterligare en tid av upplysning kring allt från social rättvisa och likvärdighet till hållbarhet och internetsäkerhet. Då detta är grundat i vårt tänk, och självklart i vårt beteende, kan vi återgå till att fokusera på kvalitet i våra tjänster och produkter och marknadsföra dessa istället för våra åsikter.

Till vad vill vi då använda tilläggs-tiden det digitala arbetslivet ger oss? Är det spännande att lyssna på en "branded podcast" där halva tiden går åt till snack om det rättvisa kaffet företagaren drack på cykelvägen till jobbet? Uppskattar vi att fokusera arbetstiden på det ämnesområde den är till för? Får vi snabbare igång ekonomin igen om vi i företagsbildens utåt lyfter våra produkter och tjänster mer än vårt nätverk, vårt mentala mående och våra (självklart) färre arbetsresor? Vad händer med våra företag och våra företagare om vi lägger lagom med tid på sociala medier och ökar tiden vi lägger på vårt företags utveckling, på vår egen hälsa och på våra nära och kära? Det avgör varje företagare själv.



HEJ DU FÖRETAGARFÖRENINGENS FÖRTROENDEVALD ELLER MEDLEM!

Välkommen med på Zoom-möten, där du kan delge tankar om hur vi i Företagarna kan hitta nya sätt att stöda varandra.

Under våra möten får du egna idéer och får höra om "best practise" från andra föreningar i landet. Läs mera på Företagarnas

svenskspråkiga hemsida. Koka dig en kopp kaffe och sätt dig vid datorn för en timmes diskussion med dina företagarkolleger!

11.11. kl. 9.30–10.45

Innehållsplanering för sociala medier

Under denna digitala workshop kommer vi att skapa en innehållsstrategi för dina sociala medieplattformar. Vi kommer även att utforska vilket typ av innehåll personer helst interagerar med på sociala medier.

Vad kommer du att lära dig?

- Skapa interaktivt innehåll för att engagera din målgrupp.
- Vilka verktyg du kan använda för sociala medier.
- Hur du skapar en innehållskalender.



Stark samverkan mellan miljövard och återvinning

Avfallshantering och hur den skall skötas i framtiden är något som gäller oss alla. I Mellersta Österbotten satsar man på samarbete och tänker på kundens bästa.

Ekokuljetus JNH Oy erbjuder omfattande, pålitliga och högkvalitativa miljö- och återvinnings-tjänster. Företaget har lång erfarenhet av miljövard och återvinning. De har också en stark lokalkännedom. Företaget grundades 1.6.2017 då tre Karlebybördiga aktiebolag, O Häggblom Ab, Jätehuolto Niemelä och Veli-Matti Jylhä, inledde sitt samarbete. Tillsammans garanterar man pålitlig service av god kvalitet. Transportföretaget erbjuder tjänster för såväl privatpersoner som företag.

I september i år utvidgades verksamheten genom en ny sammanslagning. Från och med 1.9.2020 är också Finells Transport Ab från Pedersöre och Pohjanmaan Hyötykäyttö Oy:s verksamhetsenhet i Karleby med i företagskoncernen. I samband med

sammanslagningen blev också investeringsbolaget Sponsor Capital delägare i företaget.

- Vi har målet att tillsammans fortsätta växa och utveckla återvinningsbranschen, berättar **Petri Niemelä**, verkställande direktör på Ekokuljetus JNH Oy.

MARKNADSLEDARE I ÖSTERBOTTEN

Genom företagsarrangemanget uppstod en ny miljötjänstkoncern i landet. Koncernens omsättning är ca 11 miljoner euro och den har totalt 55 anställda. Ekokuljetus JNH erbjuder tjänster som avfallshantering, återvinning, brunnstömningar, bytesflak och uthyrning av kemiska toaletter. I regionen har man redan från tidigare en hög återvinningsgrad, som växer ännu mer.

Företaget är nu marknadsledare i Mellersta Österbotten och Österbotten. Genom företagsarrangemanget har koncernen möjlighet att erbjuda alla tjänster inom avfallshanteringen, allt från transport till återvinning och försäljning av olika material. Sammanslagningen har också en positiv inverkan på företagets koldioxidavtryck.

- Vi kan göra ett effektivare arbete och hålla priserna under kontroll, till kundernas fördel, konstaterar Petri Niemelä.

Senaste företagsarrangemanget tog



”Vi har målet att tillsammans fortsätta växa och utveckla återvinningsbranschen.”



Ekokuljetus vill bli bäst i Finland. Fr.v. Johan Forsman, Robert Finell, Tom Häggblom, Glenn Häggblom, Veli-Matti Jylhä och Petri Niemelä.

Namn: Petri Niemelä, verkställande direktör på Ekokuljetus JNH Oy
Ålder: 45
Familj: fru och tre barn
Hobbyer: Följer med sport av alla slag. Travsport, är delägare till två travhästar. Jogging.
Prestationer: Flera finska mästerskap i skytte, utvald till årets företagare två gånger: i Lochteå och Karleby

ungefär ett år att verkställa. Startskottet gick via ett affärsförmedlingsbolag. Tidtabellen var tajt och samtidigt skulle man sköta den normala verksamheten.

- Det var en ganska tuff tid, men allt gick bra och arbetsfördelningen inom företaget organiserades snabbt, berättar Niemelä.

Enligt företagarna har det varit lätt att hitta arbetskraft och genom sammanslagningarna har man kunnat hålla alla sysselsatta och få mer utrustning till förfogande. Det har i sin tur

påverkat företagets funktionssäkerhet positivt. Alla operativsystem är digitaliserade, vilket är ett måste i nuläget. Ekokuljetus JNH valdes till årets företagare i Karleby år 2019.

- Vårt mål är att vara Finlands bästa miljövärdhetsföretag, berättar Niemelä. Med företagarnas långa erfarenhet inom branschen, en stark framtidsvision och en yrkesskicklig personal och långa kundrelationer, är det helt möjligt.

Åt lagstiftarna vill han också sända hälsningar.

- Ge företagarna möjlighet att utveckla branschen, för vi känner den bäst, konstaterar Niemelä och tillägger att kommunens uppgift är att övervaka lagstiftningen och inte att delta i den operativa verksamheten med transporter och användning av material.

I framtidsplanerna ingår att fortsätta med utvecklingsprojekt i samma storleksklass och hitta funktioner och företag som passar in i Ekokuljetus företagsfamilj och som medför tillväxt.

Företag tillsammans med din partner?

Ja, ifall förhållandet är i balans

Företagarparet och makarna **Minna Hirvelä** och **Marko Mäkilä** tillverkar senap i Aura. Redan från början var det uppenbart att ägarna till **Matin Mainio** skulle bli företagare båda två – tillsammans.

– **D**et var nog centralt. Vi var båda lite trötta på våra jobb och intresserade av att starta eget. Vi ville hitta en grej som intresserade oss båda och grunda något kring det, säger Marko.

Senapstillverkare blev Minna och Marko av en slump. Paret kartlade passliga lokaler i Aura och ett av de få tillgängliga utrymmena fanns i samma fastighet som senapsfabriken.

– När vi besökte platsen berättade den dåvarande ägaren att han tänkt pensionera sig. Han hoppades på att hitta någon som ville fortsätta verksamheten, berättar Marko. Vi blev nyfikna och började utreda saken. Snart meddelade vi ägaren att vi var intresserade. Några månader senare hade vi skrivit på pappren.

VISSA VÄNNER FASADE

Att inleda entreprenörskap tillsammans med sin andra hälft kändes inte alls skrämmande. Men i bekantskapskretsen fanns det kritiska röster. En del sade rakt ut att de aldrig skulle kunna tänka sig att ha ett gemensamt företag med sin partner.

– Vi var inte ett dugg rädda, försäkrar Minna. Hemligheten bakom ett lyckat gemensamt företagande är ett starkt

förhållande och öppenhet. Mycket beror på en själv. Inte är det ju alltid så lätt, men man lyckas nog om man bara har viljan och modet att försöka.

– Omgivningens kritiska inställning fick en ändå att fundera över de egna valen, medger Marko.

– Ibland blev man riktigt arg och undrade över vilken slags uppmuntran det riktigt var. Det är utmanande ibland. Men man klarar sig, säger Minna.

EN BEKANT PARTNER STÄRKER UTHÅLLIGHETEN

Det finns många bra sidor med att arbeta tillsammans, tycker paret.

– Det är flexibelt då båda inte behöver vara på plats samtidigt. Den ena föräldern kan skjutsa barnet till skolan, medan den andra kan påbörja dagen lite tidigare.

Särskilt bra fungerar det om arbetsfördelningen är klar.

– Vi behöver inte båda kunna samma saker. Det finns så mycket man måste lära sig när man blir företagare. Det räcker med att man kan hoppa in för den andra ibland. Och så gäller det ju att utnyttja bådats styrkor där de passar bäst.

Dessutom kan man vara betydligt öppnare med sin egen partner än med någon annan.

– Man kan snabbt ta itu med eventu-

ella utmaningar och de hinner inte pösa upp. Med någon annan kunde vägarna skiljas åt vid mindre motgångar. När man arbetar med sin maka eller make, ger man inte upp så lätt.

NÄR MAN ÄR HEMMA ÄR MAN HEMMA

I ett förhållande där båda två är företagare, kan gränsen mellan hem och arbete suddas ut. Det lönar sig att komma överens om spelreglerna för vad som är arbete och vad som är fritid. När man är tillsammans dygnet runt behöver man också egentid.

– Man bara måste lära sig balansera arbete och fritid när man arbetar tätt tillsammans, säger Minna. Jag tror vi har lärt oss det den svåra vägen. Men nu när vi är hemma är vi hemma. Och så behöver vi ju vara för oss själva ibland. Jag måste i alla fall helt konkret komma ut och träffa kompisar då och då.

Till en början kunde arbetet följa med ända upp på bastulaven.

– Nu har vi lärt oss att bättre skilja åt arbete och fritid. Om den ena börjar prata jobbsaker, påminner den andra om att det här fortsätter vi med i morgon, berättar Minna.

Bäst kopplar paret av i trädgården.

– Vi har båda våra egna jobb på tomt, skrattar Marko.

MINNAS OCH MARKOS BÄSTA TIPS FÖR DIG SOM FUNDERAR PÅ ATT STARTA FÖRETAG TILLSAMMANS MED DIN PARTNER

- Lyssna på din intuition och lita på dig själv.

- Låt inte andras varningar avskräcka dig. Var modig och kasta dig in i äventyret!

- Ömsesidig kommunikation är viktigt. Det hjälper om parförhållandet är stabilt. Man måste kunna prata om saker.

- Kom överens om hur ni

matchar arbete och fritid. I början måste man lära sig så mycket nytt att det kan vara bra att ibland kunna skjuta undan alla bekymmer och utmaningar som hör till företaget.



Studerande med utbildningsavtal en frisk fläkt i företaget – samarbetet med läroanstalterna fungerar bra

Maria Karp, företagare inom hår- och skönhetsbranschen, använder sig regelbundet av yrkesutbildningen för att utbilda nya aktörer för branschen.

Maria har varit företagare i 20 år. Hennes företag HairHouse erbjuder barberar- och frisörtjänster. Företagets 14 anställda är i huvudsak företagare med hyrstol.

DE STUDERANDE ÄR EN FRISK FLÄKT

Karp och två andra frisörer är arbetsplatshandledare. De har gått en utbildning avsedd för handledare. Det är alltid minst en person som handleder de studerande.

- Vi lär känna den studerande och funderar på vilka arbeten hen kan utföra. Till en början består uppgifterna bland annat av städning och senare får hen möjlighet att öva sig på att frisera. Beroende på den studerandes styrkor ger vi också hen egna ansvarsområden, till exempel att ordna produkter, berättar Maria Karp.

Även Karps döttrar arbetar inom

branschen. Den äldre är företagare med hyrstol på HairHouse.

- Min yngre dotter går en grundläggande utbildning inom hår- och skönhetsbranschen och arbetar hos oss med utbildningsavtal, berättar Karp.

De studerande utgör en frisk fläkt.

- De är så villiga att lära sig och tillför så mycket energi. Som bäst handleder jag min dotter i ett skolarbete som går ut på att planera en kundkväll, säger Karp.

SAMARBETET MED LÄROANSTALTERNA FUNGERAR BRA

Företaget samarbetar med två läroanstalter, Yrkesakademien i Österbotten och Vamia.

- Samarbetet fungerar bra, så jag är nöjd. Vi har en öppen dialog och man kan berätta för läraren om den studerande behöver mer kunskaper från skolan, berättar Maria Karp.

Karp föreläser också på skolorna. Hon besöker läroanstalterna för att berätta för de studerande om kraven inom branschen. Hon informerar också om att handledningen sker vid sidan av det övriga arbetet. Maria Karp har

några önskemål.

- Jag skulle önska att de studerande hade med sig en meritförteckning eller CV när de ansöker om en plats med utbildningsavtal. Det kunde vara bra om de sökte information om företaget innan de söker. Dessutom uppmanar jag dem att berätta för företaget om eventuella specialbehov, till exempel stöd i panikångest. Det är lättare att handla om man känner till behoven, säger Karp.

VIKTIGT ATT KONTINUERLIGT UTVECKLA KOMPETENSEN

Maria Karp uppmanar alla att upprätthålla såväl sin egen som de anställdas kompetens.

- Det är bra att vara aktiv och söka sig till olika utbildningar. Kompetensen är viktig för att man ska klara sig i konkurrensen. Till exempel måste man satsa allt mer på kundservicen.

Karp funderar även på att själv avlägga en yrkesexamen.

- Jag skulle vilja avlägga en examen för företagare med hjälp av ett läroavtal, säger hon.



Visste du att du kan söka till yrkesutbildning året om?

Yrkesexamina är 1) grundläggande yrkesexamen, 2) yrkesexamen och 3) specialyrkesexamen. Det finns över 160 olika examina och många olika examensdelar. Du kan flexibelt söka till yrkesutbildning när som helst under året.

Utbildningsavtal är det som tidigare kallades "inlärnin i arbetet". När en studerande arbetar med utbildningsavtal är hen inte anställd och får ingen lön. Den studerande har dock rätt till studiestöd, ersättning för skolresor och en avgiftsfri måltid som utbildningsanordnaren erbjuder. Arbetsgivaren får inte utbildningsersättning.

Läroavtal kan ingås för en examen eller endast en del av en examen. När en studerande har ett läroavtal betalas lön enligt kollektivavtalet och hen ska erbjudas minst 25 timmar arbete i veckan. Arbetsgivaren kan få utbildningsersättning. En studerande kan anställas som sommararbetare med läroavtal.

Med läroavtal för företagare kan en företagare på heltid själv studera till en examen eller avlägga examensdelar till i allmänhet låga kostnader.

FÖRETAGARNA I FINLANDS KOMMUNIKATIONSPROJEKT STÄRKER FÖRETAGARNAS KUNSKAPER OM YRKESUTBILDNINGEN

Kännedomen om och tillgängligheten till yrkesutbildningens tjänster som riktar sig till arbetslivet främjas under år 2020 i ett kommunikationsprojekt, som finansieras av Utbildningsstyrelsen. I projektet lyfts god praxis inom yrkesutbildningen och samarbetet mellan företagarna och läroanstalterna fram.

Företagets nätverkspartner är Företagarna i Finlands regionala föreningar, lokalföreningar och branschorganisationer samt Suomen Yrittäjäopisto. Inom projektet har man också ett nära samarbete med andra läroanstalter och media.

Mer attityd i det finländska arbetslivet

Inte ens undantagstillståndet gjorde Röyhkeyskoulu (fritt översatt Arroganssskolan) grundare **Jenni Janakka** nedstämd. Hennes mission är att öka modet och attitydkärring-filosofin i det finländska arbetslivet – utan armbågstaktik och elakheter.

Jenni Janakka vill definiera arrogans på ett annat sätt än ordboken. För henne är arrogans “en varm kraft som bor i det inre, som i de ögonblick då man tänker låta bli att säga eller göra något börjar glöda och pushar en till att säga eller göra det”.

Janakka, en kreativ företagare och författare, är intresserad av hur arbetslivet kan utvecklas till det bättre för alla. På många arbetsplatser lever fortfarande gamla könsstereotyper och sätt kvar. Dessa vill hon skaka om. Idén till Röyhkeyskoulu föddes under en kaffepaus med kompetenta och kvalificerade kvinnor som underskattade sina färdigheter. Janakka antog utmaningen och utvecklade med hjälp av vetenskaplig information ett koncept kring god dristighet och respekt för den egna kompetensen.

Röyhkeyskoulu startade hösten 2017 då även jämställdhetsdiskussionen starkt lyftes fram. Evenemangen sålde slut på två minuter, det fanns folk på kölistan. Populariteten överraskade.

ATTITYDKÄRRING -TANKESÄTT I VARDAGEN

Janakka kallar sig själv för attitydkärring. Hon grundade sitt företag med samma namn (Asennemuija) år 2018 och driver numera Röyhkeyskoulu som könsneutral. Attitydkärring eller attitydkompis är enligt Janakka en människa som sporrar till att göra nå-

got i stunder då man själv är försiktig. I Röyhkeyskoulu lär man sig att utnyttja attitydkärring-filosofin: målsättningen är inte att ändra människor, utan att hjälpa dem identifiera sina styrkor.

Enligt Janakka har finländare en stark förmåga att förminska sig själva. Den inlärda känslan av otillräcklighet, dvs. bluffsyndromet, finns hos såväl kvinnor som män. I Röyhkeyskoulu tar man förutom i det här mer omfattande fenomenet även tag i helt vardagliga situationer som möten och telefonfobier.

Mötesdiskussioner kan vara som trapetskonst. För vissa kan de kännas oöverkomliga. Andra igen kan ha en toppenidé som de inte vågar säga högt.

– Det finns ingen vetenskaplig undersökning som stöder att de som är mest högljudda och talföra skulle ha den bästa kunskapen, säger Jenni.

Det modigaste den talföra kan göra är att stanna upp, lyssna och ge plats. För den tystlåtna kan det modigaste vara att säga sina tankar högt, oavsett den egna inre kritiken. Slutresultatet kan vara en mer fruktbar diskussion.

Personer som lider av telefonfobi får rådet att ringa utan att fundera desto mer på den som ska svara i andra ändan. Människan hittar enkelt på kreativa undanflykter för att inte behöva ringa.

– Då du avslutar samtalet ska du jubla! Lär din hjärna att det här var något bra. Via repetition lär sig hjärnan nya sätt att agera, konstaterar Jenni.

CORONAKRISEN FÖRÄNDRADE ALLT

Janakka hade stora planer för år 2020: en egen teaterturné, stand up-föreställningar, bolagisering av företaget och anställning av den första arbetstagaren. Sedan kom coronakrisen som förbjöd publikevenemang. Tankarna fylldes med hur vardagen ska rulla på och hur det går med ekonomin.

– Första veckan var jag nedslagen. Det kändes som om mellangärdet slitits ut ur kroppen. Samtidigt är det tröstande att många delar samma situation, men å andra sidan upplever jag att man inte är berättigad till sin egen sorg och besvikelse eftersom det är kollektivt. Som om det här inte är min sorg, att jag inte kan sörja nu. Det tog tid att bearbeta detta.

Med hjälp av kamratstöd kröp småningom känslan av kontroll tillbaka. Janakka fick medkänsla och kunde vädra sina tankar tillsammans med företagarkollegor och sin far, som klarat sig ur lågkonjunkturen på 90-talet.

– Att berätta om sina svåra situationer betyder inte att man blottar sina svagheter. Det är att visa hur modig man är. Det kan ju finnas människor runt omkring som är redo att hjälpa, noterar Jenni.

I och med krisen vågade hon ändra Röyhkeyskoulu till coaching på nätet, där deltagarna fick sin röst hörd. Inte ens under svåra tider ska man snåla på interaktionen.

”Att berätta om sina
svåra situationer
betyder inte att man
blottar sina svagheter.”



Vem: Jenni Janakka
Företag: Asennemuija,
grundades år 2018
På gång: Utveckling
av Rõyhkeys koulu
på webben



Kan man verkligen hålla sig säker när man är uppkopplad?

Vi använder internet dagligen och lämnar massor av spår av oss på nätet, oberoende om vi vill det eller inte. Det kan därför vara bra att ägna lite tid åt att fundera på vad en säker internetanvändning kräver. Man kan minska sina spår.

När du surfar på nätet sparas automatiskt information om vad du gör. Det görs till exempel i webbläsarens cache-minne som innehåller information som datorn troligen kommer att behöva snart igen. Se till att tömma det. Gör du det ser du till att illvilliga personer inte kan komma över kritisk information om dig, om de lyckas ta sig in i datorn. Samtidigt säkerställer du också att du ser det senaste uppdaterade innehållet när du använder dig av tjänster på nätet.

Töm också din webbläsare på cookies. De används bland annat för att identifiera användare av webbsidor och för att hämta individuell användarinformation – som t.ex. att man föredrar att se på sportnyheter i stället för politik. Cookies är inte farliga i sig själva, men genom dem kan man spåra webbhistoriken. Det kan i sin tur utgöra en säkerhetsrisk.

Sekretess är emellertid inte alltid ett säkerhetsproblem, men det kan vara viktigt för någon att radera sin webbhistorik av det enkla skälet att det inte är trevligt att andra får reda på vilka webbsidor man har besökt. I många fall är det just skyddet av ens egen integritet

som är viktigt, även om avsikten inte nödvändigtvis är att dölja någonting.

EN SÄKER ANSLUTNING BÖR ANVÄNDAS

Om du kopplar upp dig på främmande nätverk är det viktigt att tänka på säkerheten. Internettrafiken kan kapas. Du kan förbättra säkerheten avsevärt genom att använda dig av ett virtuellt privat nätverk (VPN). Det är en teknik som är skapad för att säkra informationsöverföringen trots att den går genom ett öppet nätverk, som ju internet är. VPN-tekniken gör informationen du bearbetar oläsbar för obehöriga och det möjliggör att du effektivt kan skydda din identitet, samtidigt som du kan besöka webbsidor anonymt. Så när du använder dig av VPN kan ingen fiska efter information du hanterar, om du exempelvis använder dig av dina banktjänster.

Sett ur en professionell synvinkel finns det också en mängd andra lösningar som t.ex. AxCrypt eller GnuPG som man kan använda för att omvandla kritisk information från klartext till en form som är obegriplig för obehöriga. Ur en professionell synvinkel är användningen av alla dessa lösningar motiverad.

SKYDD MOT SKADLIGA PROGRAM

Med alla dessa redan nämnda verktyg

på plats bör man ändå komma ihåg att man själv är den svagaste (eller den starkaste) länken med tanke på säkerheten. Man bestämmer själv vad man gör på nätet. Var laddar man ner program? Är det en säker källa? Program man laddar ner från osäkra källor kan innehålla virus eller andra otrevliga tillägg. Därför bör man se till att man använder sig av verifierade källor som exempelvis Apple Store, Google Play eller Galaxy Store. Man bör också med fördel ha ett högkvalitativt antivirusprogram. Det upptäcker och oskadliggör datavirus och många andra typer av skadliga program.

GENOMGÅNG AV DIGITAL SÄKERHET MED NÄRA OCH KÄRA

Att skapa ett skydd mot alla de hot som lurar på nätet kan lätt verka som en övermäktig uppgift, eftersom datorer och uppkopplade enheter idag används allt oftare också på fritiden. Det kräver ändå inte att man är IT-expert med en hög teknisk kompetens. Det viktigaste är att tänka efter vad man gör och att skaffa mer information vid behov. Det finns en uppsjö av ställen på nätet där man kan få mer information om internetsäkerheten och det kan också vara en bra idé att prata om den tillsammans med familjen. Vi är ändå själva ansvariga för vår egen internetsäkerhet och det är vi själva som skapar den säkerhetsnivå vi vill ha.

CORONA INFORMATION FÖR FÖRETAGARE

www.yrittajat.fi/corona-information-foretagare

REGIONAL RÅDGIVNING 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 avvitrning
tfn +358 50 531 7243
peter.nygard@boucht-nikula.com
- Juris magister Nathalie Brännkarr
tfn +358 50 562 6568
nathalie.brannkarr@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 8410 811
kim@kimastrand.fi

Advokatbyrå Näsman & Båsk

Frågor speciellt rörande avtalsjuridik,
konkursförfarande och företagssanering-
ar samt ger råd i frågor kring familje-
och arvsrätt

- Advokat Christian Näsman
tfn 06 356 5611 eller +358 50 511 8158
christian.nasman@anb.fi
- Advokat Björn Båsk
tfn 06 356 5612 eller +358 50 541 1980
bjorn.bask@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

- Kimmo Hanhisalo, vicehäradshövding
tel. 040 5500 875
info@hanhisalolaw.fi

KPMG

Frågor om arbetsrätt och
samarbetsförhandlingar

- Jurist Teresa Laine-Puhakainen
tfn 020 760 3470
teresa.laine-puhakainen@kpmg.fi

LEXTERA LAW

Frågor om vilken bolagsform som passar
ditt företag bäst, arbetsavtal, företags-
juridik, 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
tel. 050 551 3995

Kust-Österbottens Företagare

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

Mellersta Österbottens Företagare

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

Företagarna i Finland

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

Företagarna i Finland

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

Företagarna i Finland

Carita Törnqvist, juridisk rådgivare
tel. 09 229 222



Stor dos optimism och en gnutta galenskap

Då sommaren gled över till det som känns som höst, uteblev också klagovisorna över att semestern led mot sitt slut. Situationen som coronapandemin innebär, med allt fler permitteringar, uppsägningar och konkurser, bidrar kanske till att fler blir påminda om att det i de flesta fall är en ynnest att ha en tjänst eller en arbetsplats att gå till.

Då arbetstagarna återgår till jobbet fylls tidningarna med goda tips om hur arbetstagarna ska klara av ett arbete på distans. Det handlar om allt från gör det själv-ståbord till hur man piffar upp de digitala sammankomsterna. Man påpekar att det är viktigt att hålla de sociala kontakterna vid liv också under detta nya normala.

Som om det vore något nytt eller unikt i att arbeta ensam? Över hälften av Finlands företag är enmansföretag. Egenföretagarnas antal var i början av det här året drygt 182 000 personer, så det finns rätt mycket erfarenhet av att arbeta på egen hand. Egenföretagare kanske tittar på råden med ett litet leende,

ett leende med ett stråk av sorg.

Sorg över att de enda som överöser oss med råd är just kvällstidningarna. Det är ingen annan som bokar må bra-samtal med oss, det är få som frågar hur coronan påverkat oss. Vi har per automatik ingen hälsovård att vända oss till, vi har inga kultur- eller idrotts-sedlar att pigga upp oss med.

Där egenföretagaren bekymrar sig över sin egen inkomst är den som äger ett företag med anställda än mer pressad. Som arbetsgivande företagare är den egna hälsan och välmåendet sällan det som kommer i första rummet, det rummet är upptaget av omsorgen om arbetstagarna, förutsättningarna att sysselsätta dem och betala deras lön. Frågan är vart företagaren vänder sig med sin egen stress, oro och rädsla, för att få stöd?

Svaret är, som så gott som alltid då det gäller företagare - till en annan företagare. För den som lyfter månads-lön kan det vara svårt att förstå vilken pressen på företagaren är. Det handlar inte bara om att betala sin egen lön, det

är en ständig jakt på följande uppdrag och betalande kunder. Allt detta medan man är fullt medveten om att det inte finns ett skyddsnät som fångar upp en om det går illa.

Detta är inte menat att vara en klagovisa. Också under dessa pressade förhållanden njuter jag av att vara min egen, av att själv skapa mitt eget arbete och betala min egen lön. Jag gläder mig över att antalet konkurser under årets första sex månader är färre än under samma period i fjol. Det om något visar vad som driver oss företagare: en stark tro på oss själva, en rejäl dos optimism och kanske en gnutta galenskap.

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

BLI FÖRETAGARNAS RÖST PÅ DIN HEMORT!

Välfärd för alla bygger på ett välmående näringsliv.
Varje kommun och stad behöver företagare i sitt fullmäktige.
Vi vill se dig som kandidat i kommunalvalet 2021!



Johan Ångerman

I ett samhälle i ständig förändring är företagsvärlden betydande. Det är viktigt att företagare från olika branscher är en del av det politiska samspelet. Genom att ställa sig till förfogande för kommunalpolitiken ges man möjlighet att vara med och påverka hur samhället utvecklas.

Hållbar utveckling är min ledstjärna. Jag vill arbeta för bättre förutsättningar att skapa ett sundare Vasa genom att:

- Göra det möjligt att röra oss mera till fots och med cykel
- Bygga bättre byggnader med frisk inneluft i en tilltalande miljö
- Förbättra förutsättningar för lokal konsumtion av matvaror och turism



Susanne Ekström

Det är viktigt att också företagare är med i beslutsfattandet. Det kan kännas byråkratiskt och att det går trögt framåt, men med tålamod kan man vara med och påverka. Det har jag lärt mig under mina 20 år i lokalpolitiken i Sjundeå.

Jag vill gärna fortsätta arbeta för:

- Ett tryggt vägnätverk och utvecklade pendlingsmöjligheter med tåg och buss
- Bra utrymmen för idrottsföreningarna och ett lokalt kommunalkök

FRAMGÅNGSSAGAN

TEXT SUSANNE SKATA BILD SUSANNE SKATA OCH SONNFISH



Jonas Granfors tar emot strömmingen i stora lådor.



Gladast är Anders Granfors om han får åka ut med Sonnskär.



NERA FISK ÅT FOLKET

Hur äter du helst din strömming?
Som smörstek filé med potatismos?
Gravad på ett grovt rågbröd? Inlagd
med dill och rödlök serverad på jul-
bordet? Det är osäkert om det blir
strömming från Sonnfish till jul i år.
Bröderna Granfors trålare fiskar
effektivt kvalitet och det finns fisk i
havet, så kvoterna fylls lite för snabbt.

Det vilar ett lugn över Finlands
minsta stad, Kaskö. Bland trä-
husen i stadskärnan syns en och
annan strosa runt i solen i den krispiga
sensommarmorgonen. Några kilometer
bort ligger en av Finlands viktigaste
exporthamnar för sågade trävaror,
cellulosa, kemiindustri och bulkfrakt.
Här hanteras 15 000 ton per dag,
drygt en miljon ton gods om året. Det
är inte många minuter ut till Sälgrund
och snabbheten ut till öppet hav gör
djuphamnen säker och kostnadseffek-
tiv. Den här morgonen är det stilla, en
truck glider fram längs kajkanten och
inväntar nästa fartyg.

En bit längre ut på Ådskärsskatan
ligger fiskehamnen. Bröderna **Anders**
och **Jonas Granfors** står framför sin 32
meter långa strömmingstrålare. Också
här vilar ett lugn, men det är kryddat
med iver och lite otålighet. Sommar-

stoppet närmar sig sitt slut och skep-
pare Anders längtar ut till havet. Jonas
finns tillgänglig på land, administrerar
och tar hand om fisken som snart ska
lossas tre gånger i veckan.

GENERATIONSVÄXLING 2017

Brödernas farfar var fiskare. Så också
pappa Gustav Granfors, som tillsam-
mans med sin bror John grundade före-
taget Sonnfish 1999. Både Anders och
Jonas har varit med ombord som barn.
Jonas råkade ut för sjösjuka och trivdes
bättre på land med fotboll. Anders
blev biten av havet. Den yngre brodern
utbildade sig till elingenjör och jobbade
några år på Närpes Trä och Metall. Den
äldre gick i fäders fotspår och började
med att tvätta båtar och hjälpa till i
fryshallen innan han fick åka med ut till
sjöss "på riktigt". Efter armén började
Anders jobba i företaget, bland annat



35 ton strömming kan lastas på en gång på Sonnskär.



som kock och styrman. Han har också en datanomutbildning. År 2013 blev han delägare i Sonnfish. Sedan sju år tillbaka kan han även titulera sig skeppare med behörighet för fiskefartyg. Sonnskär är företagets andra trålare och Anders första som skeppare.

- Det är mycket ansvar. Det påverkar hur man tänker då man har egen båt. Allt från besättningen, säkerheten och underhållet är på mitt ansvar, konstaterar han.

Jonas har alltid haft ett intresse av att vara med i företaget, men inte av att vara ute på sjön. För tre år sedan var det dags för generationsväxling. Då steg Jonas in som delägare och började arbeta heltid i företaget. Idag sysselsätter Sonnfish elva personer, de flesta besättningsmän, Jonas och en till i fryseriet.

- Det var helt rätt beslut att bli företagare, säger Jonas. Det är motiverande att jobba åt sig själv.

MÅSTE STÅ I LAND

Då Företagarna besöker bröderna är Sonnskärs sommaruppehåll inne på tredje månaden. Vattnet är för varmt sommartid, så paus för semester och underhåll är helt normalt. Men i år blir uppehållet lite för långt för de ivriga bröderna. De vill och kan producera

mer strömming åt finländarna.

Orsaken till att de ännu inte startat höstsäsongen är Finlands fiskekvoter. Reformen 2017 innebar att fiskarna fick egna kvoter, något som Sonnfish hoppades skulle innebära möjlighet att utöka produktionen.

- Vi fiskar främst matfisk, berättar Anders. Kvoterna delades ut med fångsthistorik fem år bakåt i tiden och det gjordes ingen skillnad på industrifisk och matfisk. De som fiskat stora mängder fick stora nyttjanderätter. Vi som satsar på kvalitativ matfisk hade ingen stor historik och då blev kvoterna små.

Det innebär i praktiken att Sonnfish måste förkorta sina säsonger. De mängd fisk företaget årligen får dra upp försöker de sprida ut över vår- och höstsäsongen för att ge en så jämn tillgång som möjligt till sina underleverantörer.

- Jag vet inte om det blivit mera fisk eller om det är vi som är för effektiva. Då vi nu startar i september kan vi inte garantera att vi får fiska färskt till julborden i december. Våra kvoter tar troligen slut redan i november, säger Anders. Och då har vi ändå stått i land en månad längre än ifjol.

En frustration anas. Här står två unga, energiska företagare och vill utveckla och växa. Bara 1/3 av ström-

mingstrålarna i landet ägs idag av finländare. En stor del av fiskeflottan är i utländsk ägo och mycket fisk skeppas ut ur landet.

- Vårt fiske är inte jämförbart med det som sker ute i de stora haven, konstaterar Anders. Vår fisk är MSC-märkt, alltså hållbart fiskad. Vi har inte sett någon minskning av strömming i Bottenhavet under de år vår familj fiskat. Folk äter mindre kött och fisken är hälsosam, så varför ska vi inte få fiska mer?

STRÖMMING OCH VASSBUK

Sonnskärs besättning är delvis permitterad under sommarstoppet. Några har egna företag och fiskar annat. Men då det drar ihop sig till strömmingsfiske samlas alla på kajen igen. Havet drar. Det blir också mera livligt hos samarbetspartnern och grannen "Martin kala", som filear en stor del av Sonnfishs fiskar och ser till att de kommer ut på marknaden. Hela hamnen lever upp igen.

Sonnskär lägger ut en fredagskväll, fiskar hela helgen och glider in i hamn och lossar måndag morgon - och så ut igen. De två besättningarna är ute två veckor var och så snurrar det på fram tills kvoten är fylld.

En trålöppning är 50 meter bred, 30 meter hög och själva trålen kan vara



Det är inte alltid vackert väder då Sonnskär ska lägga ut.

upp till 500 meter lång. Strömming och vassbuk, även kallad skarpsill, dras in i "strumpan" som töms ombord, där fisken sorteras i storleksordning. De som är 22 cm eller större röks ofta till böckling, de som är 18-22 cm blir fina filéer som säljs färska. Mindre fiskar blir frysta filéer och de riktigt små blir fiskfoder eller mjöl. Hos Sonnsfish ligger fokus på fina fiskar.

- Kvaliteten hålls hög genom att vi direkt lägger fisken i is och vatten, berättar Anders. Redan ombord har jag kontakt med köpare som är beredda att ta emot matfisken då vi kommer iland.

STÄNDIG FÖRBÄTTRING

Varje år försöker bröderna Granfors göra trälaren Sonnskär lite bättre.

- Det är mycket buller, halt och vått. Ibland gungar det rejält. Nu har vi en intercom-radio som gör det lättare att kommunicera ombord. Varje besättningsman har egen hytt och idag har vi också internet ombord, säger Anders.

Måndag, onsdag och fredag möter Jonas upp Sonnskär på kajen och tar emot fisken. I 500 kilograms "big boxar" förflyttas den sedan till Martin kala eller till Sonnsfishs fryseri. I fryseriet packas 10-14 ton fisk efter varje lossning. En del fisk fryses i 20-kilos plattor, annan packas i 10-kilos block. Temperaturen i



Storebror bestämmer? Väggprydnad ombord.



Packade strömmingar.

frysagret ska ligga på minus 20 grader.

- Vi har tre lager, men två i användning, berättar Jonas. Det tredje finns som back-up och används för tillfället som materiallager.

Bröderna hyr fryseriet av en annan aktör i branschen. De upplever det lite skört, eftersom risken finns att hyresvärden kan behöva byggnaden själv.

- Vi skulle vilja satsa mer, men då måste vi få större kvoter, säger Jonas.

Den osäkra framtiden är det mest utmanande. De kunde lägga nya rekord varje säsong. Att köpa eller hyra till kvoter är dyrt. Oljepriset går upp och ner. Får de drömma landar de i att "få fiska fritt".

- En större båt också, ler Anders.

HÄLSOSAM MAT

Företagarbröderna Granfors avnjuter helst strömmingen i filéform, stekt och med potatismos och gräddfilssås. Strömmingen är näringsrik. Vitaminbehovet för B12 och D-vitamin överskrids med råge. MSC-märkt strömming som fångats lokalt ger kortare transporter, vilket gör fisken miljövänlig. Strömmingen borde vara mer populär. För tio år sedan åt finländaren ungefär ett kilo strömming per person per år. Idag är mängden nere på 200 gram per person och år.

Ibland då Sonnskär lossar strömming tidiga morgnar om hösten, kommer gubbar cyklande från stan med en hink på styret. Några färska fiskar byts mot ett paket kaffe.

- Det är de gamlas fisk, ungdomarna känner inte till den så bra, säger Jonas. Vi skulle vilja jobba mer med att få ut strömmingen till skolorna också.

Varje höst ordnar Kaskö företagare, där båda bröderna sitter i styrelsen, strömmingsmarknad tillsammans med Kaskö turism. Det är bra reklam för Sonnsfish.

- Vi kan sälja 3000 kilo på en marknad, berättar Jonas. Så då tillgången finns, äter nog folk strömming.

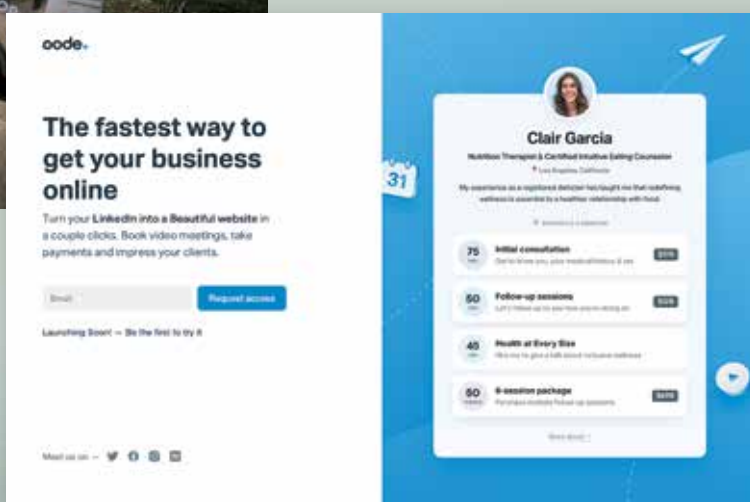
Företagarna vill och kan så mycket mer än vad de får göra. Det är lite för lugnt för Anders och Jonas just nu. Då hösten drar in över fiskehamnen i Kaskö får de förhoppningsvis åter fylla vardagen med strömming, strömming och åter strömming.

- Ja, 99 % av fångsten är strömming, säger Anders. På tolv år har vi fått en abborre.

Bröderna går ombord på Sonnskär. Än finns det några småsaker att förbättra innan hon ska ut på havet igen. På kajen står pappa Gustav och målar i solen. Generationsväxlingen utesluter inte lite extra hjälp och erfarenhet.

Från stålkonstruktioner till osteopati och öltillverkning

Företagaren **Heikki Lehmuskoski** är med i mycket. Han har en roll av något slag i mer än tio företag, bland annat i en vegansk yogastudio, i en patientskyddstjänst och i ett tidsbeställningssystem. Hur hinner en ung man – som egentligen inte ville bli företagare eftersom det tar så mycket tid – med allt detta?



Heikkis pappa och farfar var båda handlare. Ännu på farfars tid var handlaren i byn en viktig person, men när Heikki såg hur mycket hans egen pappa jobbade i sin K-affär för att försörja familjen, tänkte han att företagare, det blir han då åtminstone inte.

Allt började med en helikopter – som gick sönder. Heikki är bland annat utbildad helikopterpilot. För att själv kunna ge timmar och erbjuda andra tjänster bestämde sig Heikki för att köpa en helikopter med en vän. För det ändamålet grundade de ett företag. Allt gick också bra tills helikoptern gick sönder. Försäkringen ersatte ingenting. Heikki säger att det tog åratal att betala bort skulderna, så han vet hur det är att börja om från noll.

VILJAN ATT GÖRA SAKER BÄTTRE

Heikkis fru är fysioterapeut, men hon ville utbilda sig till osteopat. Det fanns osteopatutbildning i Finland, men enligt Heikki hade den organiserats mycket dåligt. Skolan gick också i konkurs. Det gav paret en idé – och följ-

aktligen grundade de osteopatskolan Atlas år 2008. Det tycks också vara en gemensam nämnare i Heikkis företag. Om någonting sköts dåligt, vill Heikki komma på ett sätt att göra det bättre.

Helikopterexperimentet hade också lärt Heikki en läxa: kassaflödet måste stå i rätt proportion. Om det bara är möjligt ska man först få in pengar – sedan kan de användas.

MÅLET ÄR ATT "OUTSOURCA" SIG SJÄLV

Från början hade Heikki ett klart mål: att ordna företagets verksamhet så att hans insats inte behövs dagligen. Efter osteopatskolan gick han småningom med i företag av olika slag. När ett nytt företags koncept sedan fungerar, kan Heikki igen engagera sig i nya projekt.

Med i Heikkis företagspalette finns väldigt olika slag av företag. Enligt Heikki är detta viktigt, eftersom det behövs såväl stabilt kassaflöde som mer riskfyllda innovationer. Ett exempel på ett traditionellt företag är det inhemska verkstadsindustriföretaget Jake-Man

Oy, som Heikki och partnererna köpte 2019.

INNOVATIONER UNDER VÅRENS CORONAKRIS

Heikki påpekar att "ensam gör han ingenting". Det är trevligare att arbeta med andra, både när det går bra och dåligt. Ett exempel på ett företag som han grundat med sina vänner är ölbryggeriet Espoon Oma Panimo. När hans vänner ville göra en hobby till ett företag, bad de Heikki komma med och hjälpa.

I våras fick företaget mycket publicitet med sin ölbil "Bissebiili", som körde längs vissa rutter i Esbo och sålde öl. När coronakrisen började förlorade företaget, som mest säljer öl på beställning, största delen av sin omsättning på en dag, då inga evenemang längre ordnades. Vad skulle de göra med tusentals liter färdig öl? De innovativa företagarna kom på flera lösningar, som t.ex. ölen med etiketten "Poikkeustila-olut", som blev mycket populär. Tack vare den och "Bissebiili" kom företaget igenom den värsta krisen.

STARTUP-FÖRETAG

I och med att det finns företag som tryggar kassaflödet har Heikki också kunnat satsa på startups. Ett exempel är Heikkis senaste projekt oode.com. Företagets produkt är en programvara, som kommer att lanseras senare på hösten. Ett startup skiljer sig från vanliga företag i och med att intäkterna kan bli exponentiella – visserligen är risken också i en helt annan storleksklass.

Fast Heikki blev företagare, uppnådde han sitt mål: han behöver inte göra långa arbetsdagar. Hans arbetsinsats varierar naturligtvis mycket beroende på vad han har på gång. När han köper ett nytt företag eller när det dyker upp problem – som i våras – behövs han mera. Men i det stora hela har han tillräckligt med tid för sin familj och sina hobbyer. Heikki säger att han har en väldigt bra situation: egentligen skulle han inte behöva jobba för pengarnas skull. Han gör det av intresse och passion. Hur det är möjligt? Utgångsläget var ändå en konkurs och massor med skulder.

– Allt är möjligt, säger Heikki och ger oss andra företagare några tips: spara alltid en del av dina inkomster. Du märker snabbt att det lönar sig.

Heikki uppmanar också till försiktighet.

– Köp inte en BMW innan du har råd med den, avslutar han.



"Köp inte en BMW innan du har råd med den."

Vem: Heikki Lehmuskoski

Ålder: 38

Familj: fru och ett barn

Hobbyer: gym, MTB, slalom och annan motion som upprätthåller hälsan

På gång: lanseringen av projektet www.oode.com

Företag: med i många företag i olika roller. Företagare sedan 2003.

Visste du det här om permitteringar som fortsätter mer än 200 dagar?

Coronapandemin har tystat arbetet i många företag och arbetstagarna har varit permitterade. Om en permittering på heltid inletts i mitten av mars blir regeln om 200 dagars permittering aktuell i månadsskiftet september-oktober.



Atte Rytönen, juridiskt ombud och sakkunnig på Företagarna i Finland.

För företagaren utgör den osäkra framtiden – och att inte veta när arbetstagarna kan kallas tillbaka till arbetet – en svår situation. Enligt arbetsavtalslagen måste arbetsgivaren betala lön för uppsägningstiden åt arbetstagaren även i situationer där arbetstagaren sägs upp då permitteringen har fortgått minst 200 dagar utan avbrott.

– Då måste man alltså betala lön för uppsägningstiden åt arbetstagaren. Lön som man skulle betala om arbetsgivaren hade sagt upp arbetstagaren, trots att anställningen avslutas utan uppsägningstid, preciserar Företagarnas sakkunnige **Atte Rytkönen**.

Om arbetsgivaren säger upp arbetsavtalet bestäms lönebetalningsskyldigheten för uppsägningstiden som normalt.

Meddelanden om samarbetsförhandlingar kopplade till permitteringar hade i slutet av juni registrerats för ungefär 6 100 arbetsgivare. Förhandlingarna berörde totalt cirka 571 000 arbetstagare. Det visar TE-byråns statistik från våren. I siffrorna ingår redan avslutade samarbetsförhandlingar. Siffrorna gäller arbetsgivare som sysselsätter minst 20 personer.

Företagarna i Finlands kontor har fått förfrågningar om "200-dagars-regeln" som gäller vid permitteringar. Företagarnas sakkunnige, juristen Atte Rytkönen, svarar på följande frågor:

ÄR DET NÖDVÄNDIGT MED UPPSÄGNING DÅ PERMITTERINGARNA PÅGÅTT I 200 DAGAR I FÖRETAGET?

– Det är inte nödvändigt att säga upp arbetstagare trots att 200 permitteringsdagar uppnåtts. Arbetstagaren måste inte heller säga upp sig trots att permitteringen skulle pågå ännu längre. Permitteringen fortsätter som vanligt trots att 200 dagar uppnåtts. Om permitteringen fortgår är det dock skäl att bedöma hur bestående det minskade behovet av arbetskraft är i företaget.

– Om arbetsgivaren säger upp anställningen följs i regel normal uppsägningstid oberoende av om permitteringen fortgått över eller under 200 dagar.

Arbetsgivaren har då normal lönebetalningsskyldighet, men man ska beakta att även arbetstagaren då i regel är skyldig att arbeta under uppsägningstiden ifall det finns arbete i företaget.

DRAR ARBETSGIVAREN AV LÖNEN SOM UTBETALAS UNDER PERMITTERINGSTIDEN FRÅN LÖNEN FRÅN UPPSÄGNINGSTIDEN?

– Enligt arbetsavtalslagen får arbetsgivaren från lönen för uppsägningstiden dra av 14 dagars lön. Detta gäller om arbetstagaren har permitterats med iakttagande av mer än 14 dagars lag- eller avtalsenlig tid för meddelande om permittering. I praktiken är sådana situationer väldigt sällsynta, särskilt i det här läget. Om man på grund av coronasituationen iakttagit kortare tid för meddelande av permittering har arbetsgivaren inte rätt att dra av lön för tiden för meddelande om permittering från lönen för uppsägningstiden.

AVBRYTER SEMESTERN 200 DAGARS PERMITTERINGEN ELLER RÄKNAS SEMESTERN MED?

– Först och främst är det bra att komma ihåg att permitteringar inte utesluter att semester beviljas under sommarsemesterperioden. Tvärtom är arbetsgivaren skyldig att bevilja sommarledighet under sommarsemesterperioden. Sommarsemester ska alltså i regel hållas under semesterperioden, dvs. under tiden 2.5–30.9.

– Om arbetsgivaren bestämmer att semester ska hållas under permitteringen fortsätter permitteringen automatiskt utan nytt meddelande om permittering efter avslutad semester. Då avbryter inte semester permitteringskontinuitet. Den påverkar inte heller 200 dagars regeln.

INVERKAR KORTVARIGT ARBETE MELLAN PERMITTERINGS-PERIODERNA PÅ TILLÄMPNINGEN AV 200 DAGARS REGELN?

– Regeln tillämpas, förutom på permitteringar som tillsvidare är i kraft, även på varandra följande tidsbundna permitteringar på heltid. Detta om deras totala längd överstiger 200

kalenderdagar. Om mycket kortvarigt arbete utförs mellan permitteringarna inverkar det i princip inte på permitteringskontinuitet.

– En tidsbunden permittering kan vara högst 90 dagar per gång, men tidsbundna permitteringar kan vid behov förlängas.

Man måste beakta att regeln i praktiken gäller permitteringar på heltid och att regeln i princip inte tillämpas som sådan på till exempel permitteringar på deltid.

ARBETSTAGAREN KAN SÄGA UPP SIG UNDER PERMITTERINGEN UTAN UPPSÄGNINGSTID, VAD BÖR MAN BEAKTA HÄR?

– Arbetstagaren får säga upp sitt arbetsavtal under permitteringen utan uppsägningstid oberoende av permitteringslängd. Om det är fråga om permittering på heltid som fortgått kontinuerligt i över 200 kalenderdagar har arbetstagaren oavsett uppsägningen och avslutandet av anställningen rätt till ersättning. Ersättningen motsvarar lön som betalas enligt uppsägningstiden som är bindande för arbetsgivaren, dvs. som om arbetsgivaren hade sagt upp anställningsförhållandet.

Om arbetsgivaren under permitteringen erbjuder arbete till den permitterade arbetstagaren före 200 permitteringsdagar uppfylls, och denna nekar har arbetstagaren inte rätt att kräva ovannämnda lönersättning.

VAD SKA MAN BEAKTA OM ARBETSTAGAREN SÄGER UPP ARBETSTAGAREN UNDER PÅGÅENDE PERMITTERING?

– Om arbetsgivaren säger upp arbetstagaren under pågående permittering avslutas anställningsförhållandet enligt normal uppsägningstid, som arbetsgivaren är bunden vid. Lönen för uppsägningstiden betalas även enligt normala löneperioder. Dessutom: om arbetsgivaren säger upp arbetstagaren och betalar lön för uppsägningstiden är arbetstagaren i princip skyldig att återgå till arbetet enligt arbetsavtalet, om sådant arbete erbjuds.



Rostar du fel går bondens arbete i stöpet

Företagaren Svante Hampf vill ändra på kaffekulturen i Finland. Under studietiden på Hanken drack han och två kompisar kaffe som smakade illa och de triggades att skapa något godare. Den tredje kaffevågen svepte över USA och vännerna testade på att rosta eget kaffe i en popcornmaskin på Svantes sommarstuga i Ekenäs.

- Genom att välja kaffe kan du påverka världen. Vi vill att människor ska komma bort från att kaffe är ett pulver man köper billigt i 10-pack. Det är inte hållbart. Drick lite mindre, men drick bättre, uppmanar Svante.

Idag är Kaffa Roastery ett aktiebolag med rosteri och café i Rödbergen i Helsingfors. Svante, som levt med "företagarsjukdomen" sedan han som barn sålde bär, björksav och chilisås till bekanta och drev restaurang för föräldrarna, är idag vd.

- "Företagarsjukdomen" är att man alltid tror att allt ska gå snabbt och bra, skrattar han. Skulle man veta hur svårt det är, skulle ingen bli företagare. När företaget växer blir både problemen och möjligheterna annorlunda. Det kräver olika egenskaper och man får utvecklas hela tiden.

Smak och kvalitet är självklart viktiga, men i dagens kaffebransch är hållbarhetsfrågan ständigt växande. Kaffa Roasterys gäng lägger mycket tid och energi på att hitta de rätta bönderna och börnorna och försäkra sig om att produktionen sker på ett hållbart sätt såväl miljömässigt, socialt som ekonomiskt, för alla parter. Utmaningen är att hitta en rost där böndernas arbete kommer fram i smaken.

- Rostningen är bara en liten del av hela processen och samtidigt väldigt avgörande, berättar Svante. Rostar du fel går bondens arbete i stöpet.

För företagaren är den stora utmaningen att hitta balansen mellan den finansiella delen och värderingsdelen i produktionskedjan.

- Om vi bara skulle satsa på ekonomisk tillväxt skulle vi se ut som alla andra. Om vi bara tänker på hur vi får 100% av skörden att smaka gott och att plockarna har det bra, får vi ingen ekonomi i det hela. Den balansen diskuterar vi hela tiden, säger Svante som gärna dricker kaffe rostat på afrikanska bönor.

FÖRETAGARENS MOTTO:

Titta inte på resultatet, utan på riktningen! Det är inte alltid hur du presterar idag som räknas, utan hur du utvecklas. Vi kallar det "learning by burning".

2

döttrar som rider,
det ger företagaren
egentid i skogen.



25

anställda på rosteriet
och caféet.



2007

rostades Kaffas första kaffe,
i en popcornmaskin.

SVANTES VECKA

Måndag: Väckarklockan ringer 6:45, men vaknade redan 6:15, sov lite oroligt. Första dagen efter sommarlovet, då alla är på jobb. Det betyder att en del projekt som gick på tomgång under sommaren nu kan starta igen. Nu känns det jåkla bra och jag är full av energi. Kanske första gången på ca 6 månader som det känns som man har lite kontroll, under våren och sommaren var det mera att reagera och försöka överleva COVID-19-pandemin. Jobbar hemifrån. På måndagsmötet via video går vi igenom veckan. Rostmängderna har varit på en aningen högre nivå än förväntat, och inkommande vecka ser bra ut, vilket är mer än välkommet i dessa tider. Resten av dagen administration, möten och familjetid.

Tisdag: Gör noggrannare rapporter om sommarens resultat och försäljning, och gör några säljrapporter. Har möte med alla försäljarna innan lunch, känns bra. På eftermiddagen är jag utomhus. Går och talar i telefon, interna jobbsamtal och några andra. Träffar min bror och planerar vad som borde göras på sommarstugan på hösten. Kvällen blir en del ad hoc-saker. Det finns mycket press att få många saker framåt, känns som tiden inte helt räcker till, men måste prioritera det viktigaste.

Onsdag: Väckning 6:30. Snabbt morgonmål, går till kontoret. Är där före klockan 7. Normalt skulle jag vara på gym, men har ont i höften så skippar det. Brygger kaffe ensam. Vägar bönorna, mal dem, och brygger kaffet för hand. En lugn stund när jag glömmer all stress runt, får bara fokusera på kaffet. Strategimöte med vår rostare Jonna, roligt. Hämtar en lunschsallad med mängder av surkål. Surkål gör alla maträtter godare, jag har alltid en burk på jobbet (och hemma). Smakar på kommande julkaffet. Smakar mums och vi behöver knappast göra några ändringar på det. Planerar råkafeinköpen för hösten och går genom prognoser. På kvällen för jag dottern Amelie till ridningen. Går i skogen och lyssnar på en ny bok om genmanipulation, mycket intressant, för bort tankarna för en tid.

Torsdag: Jobbar hemifrån. Vi har haft lite leveransproblem med påsar, och försöker planera framtiden bättre. Gör även ett uppdaterat COVID-19-infoblad åt hela personalen. Svarar på e-post och talar några telefonsamtal. Idag är det Alexandras tur att rida. Medan hon rider tar jag en promenad i skogen och ringer runt till en del andra företagare inom kaffebranschen. Verkar som om sommaren gått relativt bra för alla, men för de flesta ändå lite sämre än förra året.

Fredag: Väckning 6:00. Snabbt morgonmål och mejlande till kl. 8. Sedan ut till vår stuga i Ekenäs, där jag har internt planeringsmöte via distans från verandan. Har också ett personligt möte med en arkitekt och påbörjar veckoslutet i förtid. Går i skogen och njuter av livet. Hittar några svampar, men det borde regna lite mera för att trattkantarellerna skall komma.

Lördag: Vaknar sent, ca 9:30, bra att sova gott ibland. Tar en lugn dag, skördar bönor och morötter på verandan i stan. Vistas ute på promenad med familjen.

Söndag: Slö morgon. Barnen är hos kompisarna, så jag och min fru städar lite hemma och går igenom personliga pappersaker och planerar hösten. På kvällen förbereder jag och skickar ut agenda och stödmaterial för veckans möten.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2020

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.

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

ALMA TALENT

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

www.almatalent.fi

ASIAKASTIETO

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

www.asiakastieto.fi

CLARION

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

www.nordicchoicehotels.fi

EASYBREAK

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

www.eazybreak.fi

ELISA

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

www.elisa.fi

ELO

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

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

www.elo.fi

FENNIA

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

www.fennia.fi

FUNDU

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

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

www.fundu.fi

HOLIDAY CLUB

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

www.holidayclub.fi

JURINET

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

www.jurinet.fi

NESTE

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

www.neste.fi

SCANDIC

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

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

www.scandichotels.fi

TALLINK SILJA

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

www.tallinksilja.fi

TEBOIL

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

www.teboil.fi

VIKING LINE

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

www.vikingline.fi

VENI ENERGIA

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

www.venienergia.fi

WIHURI, METRO-TUKKU

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

www.emetro.fi

YRITYSPÖRSSI

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

www.yritysporssi.fi

.....

KOLLA MEDLEMSFÖRMÅNERNÄ PÅ ADRESSEN
YRITAJAT.FI/JASENEDUT

FÖRSTÄRKER

PÅVERKAR

NÄTVERKAR

Tillsammans är vi mer.