

Företagare

**NÄRINGS-
LIVS-
POLITIKEN AVGÖRS
I KOMMUNALVALET**

**DRAGARTIST
TROR PÅ FULL-
BOKAD HÖST 2021**

PROBLEM- LÖSARE PÅ VÄG



UNGA TRIVS I DJURBRANSCHEN + SKYDDA KONFIDENTIELL DATA



FÖRETAGARE

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

UTGIVARE

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

DISTRIBUTION

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

CHEFREDAKTÖR

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

MATERIAL

Hippi Hovi
Kust-Österbottens Företagare
Rådshusgatan 12-14 D, 65100 Vasa
tfn 050 551 3995

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

PÄRMBILD

Axel Williamsson Ab:s arkiv

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 HUSDJURET I TRYGGA HÄNDER

6 DRAGARTISTEN MARKO VAINIO TROR INTE ATT CORONA FÖRÄNDRAR OSS - NÄSTA HÖST KAN BLI FULLBOKAD

8 FÖRETAGARNA I FINLANDS NYA STYRELSE

9 VIKTIGASTE FRÅGORNA FÖR FÖRETAGARNA I KOMMUNALVALET

10 FRAMTIDS- FORSKNING I SOFFAN

12 KOMBINATIONEN HOBBY OCH YRKE PASSAR JASMIN

14 HÖGSÄSONG FIXAS MED HUMOR

16 HUR SKYDDA KONFIDENTIELL DATA? VAD KOSTAR ETT BRA DATASKYDD? LÄS EXPERTERNAS RÅD - "DET VIKTIGASTE ÄR ATT VISA INTRESSE"

18 VÅGADE SATSA DÅ TILLFÄLLE BJÖDS

20 REGIONAL RÅDGIVNING PÅ SVENSKA

22 FÖRETAGANDET BOTADE MIN MÅN- DAGSÅNGEST

24 VI ÄR PROBLEMLÖSARE!

Kännbara
medlems-
förmåner 2020

34

28 SJÄLV- TVÄTTERI- FÖRETAGET 24 PESULA OY HJÄLPER TILL I VARDAGEN

30 KOSTNADS- STÖDET FÖR FÖRETAG TAS I BRUK IGEN

32 FLEXIBILITET SJÄLVKLAR FÖR BLOM- FÖRETAGAREN

34 KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2020



Kommunalvalet viktigt för företagarna

Inkommade vår är det kommunalval och partierna är redan i full gång med förberedelserna. Kommunalvalet är viktigt också ur företagarnas perspektiv, eftersom största delen av kommunens beslut påverkar företagen direkt eller indirekt. Företagarna i Finland lanserade i november sitt kommunalvalsprogram "Ingen kommun utan företag". Programmet inleds med frågor som: Hur skulle din hemstad eller hemkommun se ut om det inte fanns företag? Var skulle du köpa mat? Vem skulle reparera din cykel eller din bil? Vem skulle klippa ditt hår? Vem skulle ta hand om barnen eller åldringarna? Var skulle du jobba?

Viktiga frågor då man väljer vem man röstar på i kommunalvalet. Kandidaten ska tänka på hurudana beslut som garanterar att det finns företag i kommunen som erbjuder invånarna arbete, mat, tjänster - och förstås skatteinkomster till kommunen. Krasst uttryckt: i kommunalvalet beslutar man om kommunen har en framtid eller inte.

Enligt Företagarnas kommunbarometer, som publicerades i somras, är det viktigaste för företagarna att kommunens beslut är företagsorienterade. Det största problemet med det kommunala beslutsfattandet är enligt företa-

garna att det är ineffektivt. Även då det gäller upphandlingar finns utrymme för förbättring. Enligt barometern är kommunerna bra på att höra företag i beredningsfaser, näst bäst på företags-tjänster och bäst på att sköta infrastrukturen, som t.ex. trafikleder, vattenledningar, telekommunikationsnät.

Det finns många positiva exempel på kommuner som arbetar aktivt med att minska regelkrånglet för företagare. Ställvis fungerar kontakten utmärkt, vilket vi har sett bra exempel på speciellt nu under coronakrisen. Låt oss ta vara på det vi lärt oss och införa ett närmare samarbete i vardagen också då krisen är över.

Kommunalvalet år 2021 blir det första val som sker i skuggan av en pågående pandemi. Det gäller för såväl partier, kandidater som väljare att orientera sig i en ny digital valrörelse. Allt som har gjorts förr kommer att göras också i detta val, men på ett annat sätt. Alla partier är beredda att mer än tidigare driva kampanjer mer aktivt på sociala medier och via virtuella kanaler.

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 på-

verka hur närsamhället utvecklas. Det gäller både smått och stort: utvecklingsfrågor, infrastruktur, upphandlingar, investeringar, utbildning och trivsel. Företagarna i Finland erbjuder företagarkandidaterna hjälp och information om vad en kandidatur egentligen innebär och hur de kan uppnå sina egna mål. Ställ upp i kommunalvalet, du behövs i beslutsfattandet!

Valförberedelserna tar traditionellt en paus kring jul och nyår. Julhelgen ger de flesta av oss en bra orsak att stanna upp, släppa vardagens stress och dra oss tillbaka till hemmets lugna vrå med familj och vänner. Ingen annan helg förknippas lika mycket med gemenskap och glädje som julen. Därför är den ofta är en svår tid för de som lever ensamma. I år verkar julen dessutom bli ensam för fler än vanligt på grund av coronakrisen. Bjud in, besök eller ring din ensamma vän. Det kan vara det mest värdefulla du gör i jul.

Från oss alla i redaktionen till er alla - en God Jul och ett riktigt Gott Nytt År!

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Husdjuret i trygga händer

Först måste förtroende byggas upp. Då Tassuvahti Oy startade för fyra år sedan fick den då 21-årige nyblivne företagaren **Jonathan Lindholm** en massa förfrågningar av intresserade djurägare. För många är hundar inte bara husdjur utan en viktig del av familjen, och man vill inte överlåta dem i fel händer.

Hösten 2016 innebar tid för eftertanke för Jonathan Lindholm. Vad kunde han göra vid sidan av studierna i företagsekonomi som skulle kännas som hans grej? Han var van att sköta släktingars och vänners hundar. Det gav den djurkäre unge mannen en idé, som efter marknadsundersökning och några artiklar klarnade ytterligare. Det fanns kanske behov av en rastnings-tjänst för husdjur. Inte ens kallsamtalen till aktörer i branschen kändes skrämmande, tvärtom. De gav värdefull information och veteranerna delade gärna med sig av sina tips.

Till en början var verksamheten i Tassuvahti-företaget koncentrerad till Drumsö i Helsingfors. Här fick Jonathan sina första kunder via annonser i hundparker och sociala medier. Våren 2017 var efterfrågan på tjänsterna så stor att det fanns behov av extra hjälp. Det blev början på Jonathans nya roll som arbetsgivare och utvidgningen av företagets tjänster.

ANSVARFULL DJURSKÖTSEL

Då de första arbetstagarna anställdes i företaget behövdes en fungerande rekryteringsprocess för att säkerställa att branschens mest lämpade personer valdes till djurskötare. Tassuvahti Oy:s rastnings-, dygnspass-, hembesöks- och skolningstjänster sker huvudsakligen i en miljö som är bekant för husdjuren: det egna hemmet. Förutom sitt husdjur anförtror djurägaren även sitt hem till djurskötaren. I det skedet är det väldigt viktigt att skapa förtroende mellan kunden och skötarna.

- Våra djurskötare är erfarna och djurkära, berättar Jonathan. Alla har genomgått en slipad rekryteringsprocess i flera skeden, bland annat med hjälp av en veterinär. Enbart kärlek för djur räcker inte för att bli djurskötare eftersom arbetet även är ansvarsfullt och krävande. Hundarna är som familjemedlemmar för våra kunder och därför vill vi självklart ha skötare i toppklass.

GEMENSAM UTVECKLING

Jonathan upplever att företagets största resurs är personalen: skötarna och kontorsarbetstagarna som haft ett värdefullt engagemang i utvecklingen av tjänsterna. Som ett konkret exempel kommer han ihåg då två skötare med skolningsbakgrund ville delta i uppbyggnaden av en skolningstjänst för hundar. I projektet kunde de utnyttja sin egen kompetens. Samtidigt utvecklade Jonathan tjänstens ekonomiska sida. Arbetsfördelningen var fungeran-

de då allas styrkor fick glänsa.

- Det är viktigt att få hjälpa andra att utvecklas i sin karriär, säger Jonathan. Det är fint att se att människorna trivs i firman som jag själv byggt upp.

Trots att Jonathan har trivts som chef har han i rollen som arbetsgivare och företagare varit tvungen att ta till sig mycket nytt, förstå olika risker och anpassa sig efter dessa. Två mentorer, kollegor och närstående, som han kunnat utbyta tankar med, har funnits som stöd. Att utveckla idén till ett fungerande företag och att sysselsätta andra har varit det bästa med företagandet.

- Genast efter det första året blev jag full av iver och jag vill vara företagare så länge det bara går, säger Jonathan. Det har varit jätteroligt, motiverande och belöande att göra det här.

NYTT FOKUS

Semestertider och vardagar har vanligtvis varit företagets högsäsong för dygnspass- och rastningstjänsterna, men coronakrisen och rekommendationen om distansarbete ändrade situationen. Efterfrågan på tjänsterna sjönk drastiskt. Plötsligt hade människorna tid att rasta sina husdjur då arbetet flyttades hem. Något måste göras och lyckligtvis hade Jonathan idéer i bakfickan.

- På grund av corona måste man omprioritera alla budgeter och fundera över fortsättningen, konstaterar han. Av Tassuvahtis tjänster började vi sälja mer skolningstjänster. Jag har också kunnat koncentrera mig på min framtidsvision att utveckla en helt ny affärsidé.

”Genast efter det första året blev jag full av iver och jag vill vara företagare så länge det bara går.”



Vem: Jonathan Lindholm, VD och grundare

Ålder: 25

Företag: Tassuvahti Oy

Grundat: 2016

Personal: 60 skötare/fri-lansare och två kontors-arbetstagare

På gång: Landsomfattande utvidgning av Tassuvahtis verksamhet då coronasituationen lugnat sig. En ny verksamhet som omfattar pilot av en webbutik i slutet av år 2020 och planering av en butikskedja.

På fritiden vill Jonathan Lindholm vistas i naturen, umgås med kompisar och fiska. Han drömmer också om en egen "pälskompis" om några år. Här är han med hunden Koda som lånats av en kompis.

Dragartisten Marko Vainio tror inte att corona förändrar oss – nästa höst kan bli fullbokad

Förra hösten hade dragartisten **Marko Vainio** flyt. Hans show hade haft framgång på Fringe-festivalen i Edinburgh och efterfrågan hade väckts i Storbritannien. Artistens 15-årsjubileumsturné förbereddes. Så kom pandemin – och satt stopp för allt.

Markos alla jobb avbokades när coronarestriktionerna trädde i kraft. Jubileumsturnén måste flyttas.

- Det här är det absolut värsta året för en artist, suckar han. Först nu har jag förstått vad motgångar kan vara.

Men någon panik har Marko ändå inte. Hans företag har alltid uppmanat till att spara en del av inkomsterna och bygga buffert. Nu lever Marko på besparingarna.

- Men visst har man som företagare nu fått försöka med ett stort F.

ATT UPPTÄDA PÅ NÄTET INTE SAMMA SAK

Som genom ett trollslag överfördes samhället plötsligt till webben. Även artister förväntades profilera om sig. Det som förvånat Marko är hur enkelt folk tycks tro att det är.

- Kvalitet skapar man inte över en natt.

Markos programnummer bygger på parodi av kändisar. Karaktärerna skapas genom att man imiterar gester och mikroutryck. En del av mikroutrycken försvinner på skärmen och gestalternas tonas ner.

- Vi testade faktiskt streaming från Åbo Stadsteater på våren, men den feedback vi fick var inte särskilt spörande, så vi fortsatte inte med det.

Helt och hållet kunde Marko inte strunta i webben. När restaurangbe-

gränsningarna gjorde slut på nattlivet föddes Paukku-Perjantai-streamen på Instagram.

- Jag tänkte att då är man väl tvungen att supa på distans, skrattar Marko.

Att locka med artistkollegor var inte svårt, alla var ju arbetslösa samtidigt. Ibland kunde de fartfyllda sändningarna ta upp till fem timmar.

- Men att tjäna pengar på livestreaming har visat sig vara svårt, berättar Marko. I början av november gjorde jag min första livesändning inför levande publik. Föreställningen streamades, men vi hade också riktig publik på plats. Det blev mer en talkshow à la Dame Edna, fast med Dame Tena vid spakarna. Lite annorlunda än vanligt alltså!

BRA MED PAUS

Även om våren rensade kalendern, är pausen kanske inte så katastrofal som Marko till en början tänkte. Med nästan 2 500 föreställningar på 15 år hade livet börjat likna ett ekorrhjul.

- Som företagare har jag alltid haft jättesvårt att säga nej. När andra i branschen haft semester, har min show fortsatt.

Marko njuter av att stå på scen och det är framför publik som han känner sig mest levande.

- Men visst tär det. Det finns ett konstant tryck på att förnyas. Den tuffa arbetstakten tog nästan kål på kreati-

viteten.

På grund av pandemin uteblev den sedvanliga inspirationsresan till USA. Det gick så långt att Marko fann sig själv på sin favoritrestaurang med ett glas energidryck i handen, helt tom i huvudet. Men så småningom när han varvade ner, började nya idéer födas.

- När allt går bra och man håller på med något som människor gillar, är det ytterst svårt att bryta rutinerna och ändra på något och utvecklas. Kanske coronasituationen är gudagåvan jag i hemlighet gått och väntat på.

MOT EN LJUSARE FRAMTID

Marko är övertygad om att vi går mot en ljusare framtid. Som bäst studerar han till massör och funderar på att ta sänglektioner. Han har också skrivit stand-up-manus tillsammans med **André Wickström**.

- Tänk, jag ska skaffa mig mitt första riktiga jobb sedan gymnasiet, myser Marko. Massöryrket ger trevlig motvikt till artistarbetet.

Marko tror att vaccinet är helt avgörande för pandemin. Det kommer att skapa en känsla av trygghet.

- Jag orkar inte tro på att allt nu skulle ändras. Människan är ett socialt djur och det kan hända att nästa höst blir fullbokad, då vårt behov av socialt umgänge äntligen får utlopp. Nu måste vi bara stå ut med det här.



MARKO VAINIOS
BÄSTA TIPS TILL FÖRETAGARE:

- Skaffa dig en bokförare!
- Använd inte alla dina pengar, spara en del.
- Anlita ett proffs för marknadsföring – du sparar inget på att göra det själv. Koncentrera dig på det DU kan bäst!



Företagarna i Finlands nya styrelse

Företagarna i Finlands nya fullmäktige valde i höst nya medlemmar till företagarorganisationens styrelse. **Jukka Hurrila** (Satakunnan Yrittäjät ry), **Perttu Kouvalainen** (Pohjois-Karjalan Yrittäjät ry), **Ulrika Larpes** (Suomen Yrittäjänaiset ry), **Jenni Parpala** (Rannikko-Pohjanmaan

Yrittäjät ry / Kust-Österbottens Företagare rf), **Asko Piirainen** (Koneyrittäjät ry), **Nina Rasola** (Etelä-Savon Yrittäjät ry), **Mika Uusi-Pietilä** (Akateemiset Yrittäjät AKY ry) och **Janne Vuorinen** (Pirkanmaan Yrittäjät ry) är medlemmar i styrelsen 2021-2022.

Styrelsens presidium valdes redan

tidigare under förbundsmötet i oktober. Presidiet består av ordförande **Petri Salminen** från Mellersta Finland och viceordförandena **Jyrki Hakkarainen** från Egentliga Finland och **Anne Niemi** från Södra Österbotten.



Petri Salminen

INGEN KOMMUN UTAN FÖRETAG **10 VIKTIGASTE FRÅGORNA FÖR FÖRETAGARNA I KOMMUNALVALET**



Hur skulle din hemstad eller hemkommun se ut om det inte fanns företag?
Hur skulle kommuninvånarnas välfärdstjänster finansieras? Det lönar sig att tänka på detta i kommunalvalet. För att företag ska lyckas i kommunen måste de kommunala beslutsfattarna beakta företagen i beslutsfattandet.

1.
Den offentliga sektorn måste begränsas om man vill öka tillväxten.

2.
Interaktion mellan kommun och företag behövs. Det är näringslivs-politik.

3.
Då beslut fattas i kommunen är det bra att kolla hur de påverkar företagen.

4.
Byggande och förbindelser skapar en stark grund: tillstånd och planer snabbt!

6.
Det allt vanligare distansarbetet utgör en möjlighet för många kommuner.

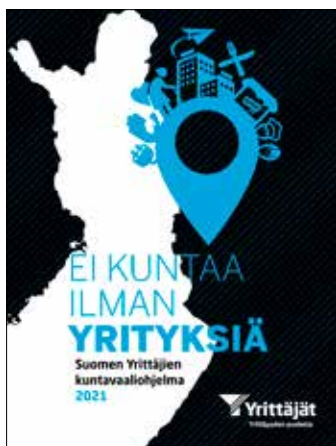
7.
Fart på företagandet med offentliga upphandlingar: kom ihåg kommunens småföretagare.

8.
Färre kommunala bolag, mer lokal företagsamhet!

5.
Kommunerna hjälper företagen: nödvändiga uppgifter elektroniskt och på ett ställe.

9.
Det lönar sig att låta företagen producera tjänster för kommuninvånarna.

10.
Uppdaterad dagvård och utbildning, unga måste också få lära sig om företagande.



Bekanta dig med Företagarna i Finlands hela kommunalvalsprogram "Ingen kommun utan företag" på adressen yrittajat.fi/yrittajat/kuntavaalit-2021



För företagande.



Framtidsforskning i soffan

Då nuet kännetecknas av utdraget kaos ökar intresset att spåna om framtiden. De företag som är tidigt ute med det nya blir ekonomiska vinnare. Att kartlägga framtiden är redan vardag för många. Allt från väderutsikter till ekonomiska prognoser, från kundundersökningar till valbarmetrar hjälper företag att navigera i beslutfattandet. Behovet att veta hur morgondagen blir, att ha kontroll, är en inre drift för de flesta företagare.

Pythia - oraklet i Delfi - var troligen världens första startup som byggde rikedom på att förutse framtiden. I Apollos tempel i det antika Grekland inandades Pythia giftiga ångor från en spricka i jorden, gick i trans och gav gudomlig rådgivning till statsmän, handelsmän, poeter och bönder som rest till Delfi från världens alla hörn för att få råd om framtiden. Prästerskapet såg till att resenärerna fyllde staden med gåvor och välstånd.

Tvåtusensexhundra år senare har oraklets arbetssätt "faktualiserats". Dagens profetior bygger på forskning, fakta och big data. Ett ständigt växande affärsområde. Då samtiden stormar söker vi lugnet i tron på det som kommer

sen. Oberoende om det är en kraschad världsordning eller en eskalerande klimatkris; om vi vet vartåt det blåser strävar vi efter att anpassa verksamheten ditåt. Det är extremt svårt, eftersom vi inte kan veta vad den berömda morgondagen för med sig. Handen upp alla som fick ändra sina planer coronaåret 2020...

En del företag har råd att anlita framtidskonsulter för sin omvärldsbvakning och kan fokusera på de egna produkternas och tjänsternas utveckling. För de mindre, av pandemin hårt drabbade företagarna är utmaningarna större. Samtidigt som de ska överleva här och nu måste de vara mer innovativa än någonsin för att ställa om sin verksamhet och behålla eller skapa nya inkomstkällor som matchar framtidens behov.

Googles samhällsplaneringschef Nicklas Berild Lundblad, även filosofie doktor i informatik, kan lugna oroliga företagare med tolkningen "tolv månader är den tidsrymd inom vilken man kan se in i framtiden och fortfarande vara trovärdig i sitt agerande och sina beslut". Längre fram är det inte lönt att försöka förutsäga

vad som sker. Det utesluter inte att man kan bilda sig en uppfattning om möjligheterna.

För den som inte har tillgång till data-analyser eller omfattande omvärldsbevakningar av strategiska konsulter kan fiktionen fungera som varmansorakel. Fantasin har alltid lekt med framtiden. Idag spottar streamingssajterna ut inspirerande AI-serier, sci-fi-litteraturen resonerar kring sociala förändringar och teater- och musikscenerna kan styra tankebanor i framtida riktningar. Konstnärer, musiker och skådespelare har ofta en sensibel ådra som är omöjlig att återskapa tekniskt, men som ger oanade möjligheter att förstå vad som händer. I en avkopplande stund kan en påhittad tanke leda till en ny tjänst eller produkt.

Framtidsforskare är ofta mer intresserade av idéer som överlevt århundranden än av dagens massiva informationsflöden. Mycket är begränsat idag, men det finns inga restriktioner som förbjuder en att läsa en gammal bok. Antikens filosofer kan sitta på idéer som fungerar för ett företag post corona.



Företagare, våga drömma stort

Skydda dig från kreditrisker, säkerställ din
konkurrensförmåga. Vi hjälper dig.

[FINNVERA.FI/SMF-EXPORT](https://finnvera.fi/smf-export)

Kombinationen hobby och yrke passar Jasmin

Dagens samhälle och arbetslivet förändras snabbt. I många branscher där företag tidigare anställde människor anlitar man allt oftare underleverantörer, alltså andra företagare. En sådan bransch är hundskolor. Unga företagaren **Jasmin Tolvanen** arbetar praktisk taget heltid på en hundskola.

Jasmin har alltid älskat djur, speciellt hundar och hästar. I hennes barndoms hem fanns inga hundar, men när Jasmin som 18-åring flyttade hemifrån skaffade hon genast en schäfer. Den är nu fyra år gammal. Idag har Jasmin två hundar: den yngre är en nio månader gammal labradorvalp,

som sannolikt ska bli ledarhund. Deras skolning börjar oftast i helt vanliga familjer, där de får anpassa sig till olika slags situationer och människor. Först senare fattas beslutet om hundens framtid som ledarhund.

Efter skolan studerade Jasmin företagsekonomi och fick också jobb som

säljare. Hon trivdes, men hade alltid velat skola och sköta hundar, inte bara sina egna. Därför fortsatte hon studera och utbildade sig till djurskolare på Amiedu. Hon blev klar med sina studier i mars 2019, men redan tidigare hade hon hållit bland annat grundkurser i lydnad på några hundskolor.



FRÅN LÄTTFÖRETAGARE TILL FIRMA

Redan innan Jasmin blev klar med sina djutränarstudier började hon jobba på hundskolan Taitoa Tassuihin i Helsingfors. Till Jasmins repertoar hör valp- och grundkurser i lydnad, nose work, agility och rallylydnad. Jasmin säger att alla tränare på hundskolan är företagare, inte anställda. För Jasmin passar det bra just nu. Hon får stabila inkomster, eftersom kurskalendern slås fast för flera månader, men som företagare kan hon välja att göra också annat och bara ta det antal kurser som passar henne.

När Jasmin började jobba på olika hundskolor, arbetade hon fortfarande också som säljare.

- Då jag blev klar från Amiedu våren 2019 kändes det som ett alltför stort steg att grunda eget företag, berättar Jasmin. Därför började jag jobba som

lättföretagare.

Enligt skatteförvaltningen innebär "lättföretagare" eller "egenanställd" att du sysselsätter dig själv och arbetar företagarmässigt utan att grunda ett eget företag. Dina kunder faktureras via ett faktureringsföretag, som förmedlar betalningen till dig. Du ansvarar dock själv för att såväl marknadsföra dina tjänster som att värva kunder och du kommer överens om villkoren för uppdraget och arbetsersättningen direkt med kunden.

Enligt Jasmin var det här ett bra sätt att komma igång, men i längden blir systemet ganska dyrt. Då hon senare bestämde sig att grunda firma, märkte hon att hon sparade pengar - även om man räknar med bokförarens arvode.

FÖRETAGSRÅDGIVNING OCH STARTPENG

När Jasmin i augusti 2020 hade bestämt sig att bli företagare, och sagt upp sig från sitt försäljningsjobb, var hon i kontakt med FöretagsVanda. Hon är mycket nöjd med tjänsterna och fick till exempel hjälp med att grunda företaget, ansöka om startpeng och planera marknadsföringen.

Jasmins företag har en Facebook-sida, men det är den enda marknadsföringen hittills. Hon har planerat att grunda ett Instagram-konto, men det kräver ganska mycket arbete.

- Då jag nu är nästan 100-procentigt

sysselsatt med timmarna på hundskolan behövs det inte, säger Jasmin. Men kanske i framtiden.

FRAMTIDSPLANER

Det är inte många månader sedan Jasmin blev företagare. Hon är nöjd med beslutet, sina nuvarande kunder och också med sättet att arbeta. Några av hennes vänner har undrat om hon inte saknar arbetskamrater.

- Jag behöver inte arbetskamrater. Jag jobbar mycket hellre med djur än med människor, skrattar Jasmin.

I framtiden vill Jasmin utvidga sitt kunnande och väldigt gärna också utbilda sig till hundmassör. Hon har också tankar om att lära sig skola problemdogor. Vem vet vad som händer sen? Kanske man inte behöver veta när man är 22 år gammal och en helt ny företagare.

Vem: Jasmin Tolvanen

Ålder: 22

Hobbyer: Ridning, gym, skolning av de egna hundarna (nose work, agility, rallylydnad), rallylydnad med två andra hundar

På gång: Väntar på en kurs i hundmassage. Vill tävla med två hundar i rallylydnad nästa år.

Företag: Eläinpalvelut Jasmin Tolvanen

Grundat: Lättföretagare 2019, firma 2020

"Jag jobbar
mycket hellre
med djur än
med människor."



Högsåsong fixas med humor

Potatis har varit basföda i Norden i minst ett par hundra år. Från gräftan har redskapen utvecklats till att omfatta en hel maskinpark. Effektivt, men också sårbart, för odlaren. Maskinexperterna på GR Service i Skaftung servar odlare i hela landet och har också kunder i Sverige och Estland. Halva personalstyrkan är familjeföretagarna **Timo, Märta** och **Aki Myllyviita**, en trio som motverkar säsongsstress med skratt.

Timo Myllyviita har alltid skruvat. Teknikintresset väcktes redan som barn och i mitten av 1990-talet startade han egen firma. Hans pappa var också företagare, så Timo visste att det han gav sig in i var en livsstil – inte bara ett arbete. Det gick bra, så bra att det blev för mycket för en. Frun Märta, då anställd på annat håll, började fundera på att gå in och hjälpa till i företaget.

– Jag såg att det började bli sånt jobb Timo inte hann med och som jag kunde, minns Märta. Men jag var mest rädd för att vara tillsammans 24/7, skulle vi klara det?

Hennes dåvarande arbetsgivare lovade att hon fick ringa om det inte funkade, den tryggheten fick henne att ta steget till företagare för femton år sedan. År 2010 grundade de GR Service, som säljer maskiner, reservdelar och sköter underhåll på tyska Grimmes 200 olika produkter. GR Service har sin hall i byn Skaftung i Kristinestad. Där finns reservdelslager, nya maskiner och serviceutrymmen.

– Det blir mycket tid på vägarna också, berättar Timo. Norra Lappland, Joensuu, Borgå... Vi åker och servar till de kunder som behöver oss på plats. Finland är ett långt land, så odlingsåsongen börjar redan i slutet av april och pågår till slutet av september.

Det blir alltså inte 24/7 tillsammans med frun. Inte heller med sonen Aki, som kom in i företaget efter utbildning och armé. Om Timo kan de äldre, mer mekaniska maskinerna utan och innan, kompletterar Aki med kännedom om de nya, mer digitaliserade. En bra kunskapskombination.

– Det blir mer och mer komfort för odlarna ute på fältet, berättar Aki. Touchscreen och kameror som gör att de inte behöver gå ur traktorn. Men för oss som ska felsöka elektroniken krävs lite annat. Jag och pappa diskuterar alltid tillsammans hur vi kan lösa olika problem.

FAMILJ OCH BRA ANSTÄLLDA

Märta och Timo har även två döttrar. Heidi hjälper dem med marknadsföring, Nadja är i restaurangbranschen och finns tillgänglig i serveringen då GR Service bjuder sina kunder på öppet-hus-dagar. Timo konstaterar att hela företaget – med de tre anställda, kunder och samarbetspartners – känns som en stor familj. Deras framgång bygger på bra relationer och att man ställer upp för varandra.

– Jag drivs av att jag tycker vi gör något vi är bra på och får fin feedback på det, säger Timo. Ibland gäller det att stiga upp mitt i natten och leve-

rera en reservdel då någon har panik, men det är den typen av service som bygger kundrelationerna.

Alla kan lite av allt, men i huvudsak har Märta hand om det administrativa – och den viktiga kaffekokningen. Timo sköter försäljning och service och Aki jobbar med reparation och tekniska problem både ute på fältet och hemma i verkstaden. Under de mest intensiva perioderna, vår och höst, kan det bli jobb sju dagar i veckan från tidig morgon till sen kväll. Då stöttar de varandra där det behövs.

– Alla kan ha en dålig dag och man måste ge varandra utrymme, säger Märta. Det har gått bra, bara vi får åka till sommarstugan och "blås ur oss" lite mellan varven.

INTRESSET BÄR LÅNGT

Aki har ett stort intresse för bilar och har också skruvat sedan han var liten. Han utbildade sig till bilmekaniker och fick testa på andra arbetsplatser under praktiken.

– Det var inte inskrivet i mitt huvud att jag skulle bli företagare, konstaterar han. Men det har funnits i tankarna, jag har jobbat här alla skollov sedan högstadiet. Praktiken fick mig att inse att "hem är bra".

Det blev ingen direkt anställningsintervju, men nog ett snack inför att han



Timo, Aki och Märta Myllyviita på GR Service är potatisodlarnas maskinmästare.

kom med i företaget. Timo tror det var enklare för Aki att bestämma sig efter att han också provat jobba på annat håll.

- Det var hans intresse som avgjorde, säger Märta och skrattar: vi har inte tvingat honom.

Timo skojar om att det var bra Företagare-tidningen tog kontakt, för det var länge sedan han suttit så nära Märta som under intervjun. Företagarlivet är intensivt stora delar av året. Någon regelrätt semester finns inte, men sommarstugan ger andrum. Timo går gärna i skogen, Märta pysslar i trädgården, Aki åker bort en stund. Vintertid finns möjlighet till återhämtning.

Företagarlivet är ändå fritt och då man är tre ur samma familj är det lätt att ställa upp för varandra då det behövs.

- Företaget är ju som ett barn, säger Aki. Ibland tar morsan och farsan hand om det, ibland jag. En anställd kan man ju inte fråga samma saker som familjen. Det är logiskt och enkelt att jobba, vi vet var allt finns och vi tänker lika.

Timo, som varit företagare längst, har lärt sig mycket den hårda vägen.

- Man gjorde små dumma fel, enkla fel, säger han. Det behöver inte Aki göra, han får hjälp av oss.

Kanske får han hitta på egna fel,

men Aki är tacksam för den erfarenhet Timo och Märta har.

- Man skulle inte klara det själv, säger han. Man måste ha familjen runt sig.

Märta är spindeln i nätet och har koll på vad och vem som befinner sig var och när. Ingen dag är den andra lik för någon av de tre familjeföretagarna. De trivs och kommer troligen att hålla på till pensionen.

- Jag tror nog det går förbi pensionen för de här två, skrattar Aki och ser på sina föräldrar. Teknik och maskinpark förnyas, men de gamla finns kvar och den kunskapen behövs.

Attacken mot psykoterapikedjan Vastaamo har fått många företagare att fundera på datasäkerhet. Företagarna i Finland har fått många frågor om dataläckage och intrång den senaste tiden.



Hur skydda konfidentiell data? Vad kostar ett bra dataskydd? Läs experternas råd – ”Det viktigaste är att visa intresse”

– **P**sykoterapicentret Vastaamos offer för dataintrång finns i hela Finland. Polisen har fått brottsanmälningar från olika delar av landet. Även en del företagare har blivit utsatta. De funderar om attacken påverkar även deras företagsverksamhet, berättar **Karoliina Katila** från Företagarna i Finland.

I detta skede är det enligt Katila omöjligt att säga om informationen används även till annat än att kräva lösensummor.

– Det kan hända att informationen används till exempel även för bluffköp från nätbutiker. Dataläckaget ökar risken för att bli utsatt för bedrägerier, förfalskningar och identitetsstöld.

VIKTIGT ATT SKOLA PERSONALEN

Elisas datasäkerhetschef **Teemu Mäkelä** betecknar dataintrånget som ett väntat, men tragiskt fall eftersom det handlar om känsliga personuppgifter som kommit i fel händer. Samtidigt har

attacken fungerat som en väckarklocka för många företag.

– Det gäller för småföretagarna att förstå hur de olika processerna inom företaget påverkar affärsverksamheten och hur beroende de är av varandra. Då man har koll på det är det lättare att vidta åtgärder.

Mäkelä anser att molntjänsterna är det enklaste sättet för företag att lagra information. Han uppmanar även företagen att skola sin personal.

– Under coronapandemin har det



dykt upp mycket gratis skolning om datasäkerhet på nätet. Alla anställda behöver kunskap och medvetenhet om hur de ska agera för att förhindra en virusattack eller att känslig information hamnar i orätta händer.

KOM IHÅG SÄKERHETS-KLASSIFICERINGEN

Säkerhetsexperten **Hannu**

Huttunen från HPH Consulting Oy uppmanar företagen att lägga tid på säkerhetsklassificering och system-

behörigheter. De vanligaste säkerhetsklasserna är "officiell", "intern", "konfidentiell" och "hemlig".

Huttunen poängterar säkerhetsklassificeringens betydelse ur ett kostnadsperspektiv.

– Då uppgifterna är rätt säkerhetsklassificerade används inte resurser som tid och pengar på att skydda sådan data som inte behöver skyddas, säger Huttunen.

Det finns olika sätt att granska dataskyddet, men vilket man än väljer borde det vara en självklarhet att göra granskningen. Så är det dock inte alltid.

— Auditeringar är inte billiga, det kan vara en orsak till att de inte utförs tillräckligt.

Huttunen påpekar att cyberattacker och dataintrång kan bli ännu dyrare än granskningar. Bland företagen kan följden bli konkurser, om förtroendet för verksamheten försvinner.

Det är även viktigt att följa anvisningarna i Europeiska Unionens allmänna dataskyddsförordning GDPR. Enligt Huttunen känner många företag fortfarande dåligt till GDPR-kraven, trots att lagen trädde i kraft redan 2018.

FEM TIPS SOM FÖRBÄTTRAR IT-SÄKERHETEN

Många företag tar IT-säkerhet på allvar, men undersökningar visar att så många som ett av tre SMF-företag saknar grundläggande IT-säkerhet som till exempel antivirusprogram, dagliga backup-rutiner eller rutiner för byte av lösenord.

1. Riskanalys

Gör en riskanalys för ditt företag.

Här följer några exempel på funktioner som är viktiga att se över och ta med i beräkningen när IT-säkerheten ska analyseras: kundregister, ekonomisystem, leverantörsregister, bankrelaterad information eller lösningar för in- och utbetalningar och andra system eller funktioner som är viktiga för företagets drift och överlevnad.

2. Antivirusprogram

Skaffa antivirusprogram om ditt företag inte redan har det.

Antivirusprogram ger inte ett hundra procentigt skydd, men det förbättrar IT-säkerheten avsevärt. Förutom antivirusprogram bör du installera en brandvägg. Dessa två säkerhetsåtgärder kompletterar varandra. Många leverantörer erbjuder säkerhetspaket som innehåller både

antivirus och brandvägg. Se till att de uppdateras automatiskt.

3. Säkerhetskopiering

Se över hur säkerhetskopieringen i ditt företag fungerar.

Allt fler bolag väljer idag att säkerhetskopiera verksamhetskritiska IT-system och data. En viktig åtgärd eftersom dataförlust är förknippat med stora kostnader.

På senare år har vi sett en vidareutveckling av konventionell backup och man talar idag om Business Continuity. Här ligger fokus dels på säkerhetskopieringen av en server eller dator, men lika mycket på återställandet av data, något som ofta varit ett problem med traditionell backup.

Många Business Continuity-lösningar använder även hybridteknologi, där säkerhetskopieringen sker både på den lokalt placerade enheten och i molnet. På detta sätt är företagets data säkert även vid omfattande katastrofer där ett helt kontor kanske drabbats av brand eller naturkatastrof.

4. Tvåstegsverifiering

Vi är väl alla medvetna om att det är viktigt med starka lösenord idag. Styrkan definieras av ett större antal tecken som gärna får innehålla specialtecken, stora och små bokstäver. Därtill är det ju rekommenderat att regelbundet byta ut sina lösenord, åtminstone var tredje månad.

En allt populärare lösning på problematiken är tvåstegsverifiering (two-step authentication) och som namnet indikerar så handlar det om säkerhet i två steg. När du skrivit in ditt vanliga lösenord i ett system som stöder tvåstegsverifiering skickas ett meddelande till din mobila enhet, där du sedan får bekräfta att du verkligen vill logga in i systemet. Upplägget är lika simpelt som det är effektivt och innebär i slutändan att någon behöver ha tillgång till både ditt systemlösenord och din mobila enhet för att komma åt ditt användarkonto.

5. Riktlinjer för anställda

Se till att alla i företaget vet vad som gäller.

Alla anställda behöver kunskap och medvetenhet om hur de ska agera för att förhindra en virusattack eller att känslig information hamnar i orätta händer. Dessutom bör alla anställda veta vad som är konfidentiell information och hur den ska behandlas. Det är också viktigt med riktlinjer för hur de ska agera i sociala medier (både privat och på jobbet) och att alla tänker på säkerheten även i mobiler och läsplattor.

Vågade satsa då tillfälle bjöds

Filterpak är Hangöföretaget som tog chansen att börja tillverka munskydd under våren. Företaget har haft en snabb tillväxt och hoppas att växa ytterligare trefalt under de kommande två åren.

Frågan om en eventuell munskyddstillverkning aktualiserades första gången under vårvintern, just när pandemin bröt ut.

- Vi avfärdade då idén med motive-
ringen att vi trodde att tåget gått, att vi

var för sent ute, berättar vd **Peter Nordlund** som driver Filterpak tillsammans med sin bror **Thomas Nordlund**, som är produktionschef.

Men pandemin visade sig var mer långvarig än vad man initialt trott.

Bristen på munskydd var stor och på vårvintern fanns ingen inhemsk munskyddstillverkning. Då tänkte bröderna om och beslöt sig för att ta steget ut från idé till handling. Sedan har allt gått i ett rusande tempo. Produktionen inleddes



Tillverkningen av luftfilter utgör Filterpaks kärnverksamhet. Även här har man satsat stort i år.



Munskydden tillverkas på två linjer som hålls rullande dygnet runt sju dagar i veckan.

i mitten av maj. Redan i november hade arbetsstyrkan vuxit från 35 till 100. Och flera platser finns att fylla. Uppskattad omsättning för detta år landar på dryga tio miljoner euro, jämfört med 3,2 miljoner euro under fjolåret.

Hur mycket mera kan ni växa?

- Vi har kalkyler som visar att det är fullt realistiskt att växa trefalt under två år, säger försäljningschef **Roger Lindström**.

Han räknar med en jämn tillväxt mellan luftfilterdelen, som är företagets kärnverksamhet, och munskyddstillverkningen, även om den senare står för en större del av omsättningen.

BEMANNINGSFÖRETAG

Att växa så snabbt under så kort tid innebär både möjligheter och utmaningar. Hangö är liten stad med ett begränsat rekryteringsområde. Att i rask takt nyanställa i stora mängder, samtidigt som tiden också ska räcka till att införskaffa produktionsutrustning och förhandla fram försäljningskontrakt, är ingen liten bit att svälja för ett medelstort familjeföretag. Därför fattade man beslutet att låta ett bemanningsföretag,

"Det här är Hangös VM-guld."

Företag: Filterpak Ab

Grundat: 1980, köptes av Peter och Thomas Nordlund år 2000.

Omsättning: Uppskattning år 2020 är dryga 10 M€ för munskydden och filtertillverkningen tillsammans.

Personal: Ca 100 personer

På gång: Tillverkning av munskydd i samarbete med Ahlstrom-Munksjö som levererar fibertyget. K-kedjan är en av de största kunderna tillsammans med Beredskapsförsörjningscentralen. Man tillverkar ett sex-siffrigt antal munskydd varje dygn.

Kuriosa: Peter och Thomas Nordlund har utsetts till årets företagare i Hangö.

VMP, sköta rekryteringsdelen.

- De är specialister på att rekrytera, det är inte vi, säger Peter.

Thomas inflikar att det också var ett tryggt val. Ingen vet med säkerhet hur situationen för munskydd kommer att se ut efter coronakrisen.

- Men så mycket vet vi redan nu att munskydden kommer att bli ett bestående element i vår produktion, säger han.

Finns det några nackdelar med bemanningsföretag ur företagssynvinkel?

- Egentligen inte. Det blir en något högre kostnad, men å andra sidan får vi de tjänster HR-avdelningen annars skulle sköta på köpet, funderar Thomas.

- På sikt kommer de här personerna troligtvis att övergå i ett anställningsförhållande hos oss, inflikar Peter.

BERGOCHDALBANA

Vilka har varit de största lärdomarna under den här resan?

- Att våga ta risker, är den samstämmiga slutsatsen.

Roger beskriver året som en bergochdalbana, där hela känsleregistret rymms in. Men det har också varit ett lärorikt år. Munskydden, som går under namnet NeSu, innebar en helt ny nisch i och med att man nu skulle sälja en egen konsumentprodukt. Luftfiltren, som man producerat i tjugo år, säljs som företagsprodukt.

- Vi har fått fundera på allt från produktförpackningar och streckkoder till innehållsförteckningar, berättar Roger.

Det klart största risktagandet har varit steget in i det okända; att inleda produktionen av en helt ny produkt med för dem obekanta material. Men man vågade satsa för att man stod på en fast bas med tjugo års företagarerfarenhet i bakfickan.

- Till vår fördel får också räknas att när vi tar ett dåligt beslut, reder vi snabbt upp det och går vidare. Alla tar någon gång dåliga beslut då man arbetar i det tempo vi nu gjort. Men vi arbetar alla i samma riktning, och det är det viktiga, säger Thomas.

KOLLEKTIV STOLTHET

En liten kul grej med Filterpak är att det är ett företag som blivit väldigt starkt förknippat med sin verksamhetsort, Hangö. Det finns en kollektiv stolthet bland Hangöborna över företagets framgångar.

- Det är nästan som när Finland vann VM-guld i ishockey och hela landet firade. Det här är Hangös VM-guld, skojar Thomas.



Roger Lindström, Thomas Nordlund och Peter Nordlund har ett intensivt och lärorikt år bakom sig.

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 avvittring
tfn +358 50 531 7243
peter.nygard@boucht-nikula.com

Advokatbyrå Kim Åstrand Ab

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

- Advokat och affärsjurist
Kim Åstrand
tfn +358 40 8410 811
kim@kimastrand.fi

Advokatbyrå Näsman & Båsk

Frågor speciellt rörande avtalsjuridik, konkursförfarande och företagssaneringar 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
tfn 040 5500 875
info@hanhisalolaw.fi

KPMG

Frågor om arbetsrätt och samarbetsförhandlingar

- Jurist Jannica Boucht
tfn 040 1848 863
jannica.boucht@kpmg.fi

LEXTERA LAW

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

- Vicehäradshövding och ekonom
Anne Lindgren-Slotte
tfn +358 50 344 7758
anne.lindgren-slotte@lextera.fi

FÖRETAGARFÖRENINGENS SVENSKSPRÅKIGA EXPERTER

Kust-Österbottens Företagare

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

Kust-Österbottens Företagare

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

Mellersta Österbottens Företagare

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

Företagarna i Finland

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

Företagarna i Finland

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

Företagarna i Finland

Carita Törnqvist, juridisk rådgivare
tfn 09 229 222

Det finns inte bara en 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.



Företagandet botade min måndagsångest

Natten mellan söndag och måndag är väl en klassiker? Hur många är det inte som säger att de sover dåligt då de vet att en ny arbetsvecka står för dörren?

Jag går på yoga på söndagskvällarna och vi pratade om måndagsångesten med en kompis efter ett pass. Kompisen, som är löntagare, sa att yogan i viss mån hjälper henne att varva ner inför den natt hon vet kommer vara svår. Jag känner igen det här, jag var själv månadssavlönad då jag började på den här yogan och timmen på söndagskvällen fungerade som en snuttefilt, en stunds harmoni innan helvetet igen skulle bryta ut.

Den känslan, ångesten, är i dag som bortblåst. I samtalet med min kompis som våndades över arbetsveckan som skulle börja, hade jag en möjlighet att också själv reflektera över hur det kommer sig att jag kan sova lugnt också natten mellan söndag och måndag.

Det beror på att jag inte behöver oroa mig för obehagliga överraskningar. Skulle något obehagligt vänta, så är det

något jag är förberedd på, åtminstone de gånger jag gjort mitt arbete enligt bästa förmåga. Det är ingen chef eller annan som läser lusen av mig i arga telefonsamtal. Inga onödiga möten som hålls bara för att de är inskrivna i kalendern, inget mekaniskt arbete i form av blankett eller samtal bara för att systemet kräver det. Inte en kalender som lever sitt eget liv som följd av andras bokningar.

Tvärtom! De samtal jag får och för är oftast glada med positiv utgång för både mina kunder och mig. Möten är givande och bär inte bara frukt utan för oss också vidare mot nästa mål. Överraskningarna är oftast glada, är det sedan fråga om en ny kundkontakt eller ett nytt uppdrag av en redan bekant kund.

Det är klart att också jag har dåliga dagar, men känslan av att jag har kontroll och att jag själv kan påverka det mesta i mitt jobb ger mig en trygghet som leder till att jag kan sova gott om nätterna.

Måndagarna har på inget sätt för-

svunnit ur min kalender. En förklaring till att jag sover lika gott oberoende av natt är också att arbetsveckan fått en helt annan rytm i och med att jag blev företagare. Som företagare är det ingen skillnad vilken dag det är eller hur mycket klockan är. Orsaken till att varken dag eller klockslag spelar roll, inte arbetsmängden heller, är den att jag får fylla mina dagar med det jag själv väljer och att jag gör ett arbete som för mig känns meningsfullt och roligt.

Min mor hade ett motto, "en god kvinna klarar sig själv", och trots att jag på intet sätt är ensam eller gör mitt arbete utan andras insats, så bidrar det till min glädje och goda nattsömn - stoltheten över att jag själv skapar mitt arbete och min inkomst.

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

5G



TUSENTALS EGENFÖRETAGARE JOBBAR I DET SUPERSNABBA 5G-NÄTET.

Gör som Elisäs fans och sätt fart på din affärsverksamhet med 5G-hastigheter. Som medlem i Företagarna i Finland får du 5G-hastigheter av Elisa till ett förmånligare pris! Läs mer om värdefulla medlemsförmåner på elisa.fi/yrittajaedut

Elisa är samarbetspartner till Företagarna i Finland. Tillsammans kan vi skapa nya finska framgångssagor.

elisa

FÖRETAGSABONNEMANG 5G

När alla samspelar.



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



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

 **Yrittäjät**
KUST-ÖSTERBOTTEN

FRAMGÅNGSSAGAN

TEXT LISBETH BÄCK FOTO LISBETH BÄCK OCH AXEL WILLIAMSSON AB:S ARKIV

Verkställande direktören
Annica Fant är
"Williamssonare" i
tredje generation.

Vem: Annica Fant
Familj: Sambo och sonen Kevin
Hobby: Kevin spelar innebandy, fotboll och ishockey. Det upptar mycket av min fritid.
Företag: Oy Axel Williamsson Ab, en av tre delägare
Grundat: 1952
Omsättning: Drygt åtta miljoner euro år 2019
Personalmängd: 35



VI ÄR PROBLEM- LÖSARE!

Företaget Oy Axel Williamsson Ab, med hemort Vasa, är ett av landets äldsta transportbolag. Över tid har de med egna fordon, egen terminal och egen transportledning säkrat att de haft sina kunders gods i egna händer. Enligt vd **Annica Fant** är nyckeln ansvarsfulla människor och samarbetsnätverk.

Annica Fant, vd för Axel Williamsson Ab sedan drygt ett år tillbaka, berättar sin egen historia.

- Axel var min morfar. Ingen bad mig eller förväntade sig att jag skulle börja här, men under gymnasietiden fick jag lära mig att trafikplanera och tyckte det var väldigt intressant. Det tycker jag ännu. Sommaren då jag fick körkortet fick jag frågan om att köra en last till Sverige. Jag rattade ner till Åbo på en förskräckligt smal väg tyckte jag.

På hemresan kändes vägen däremot inte fullt så smal. Efter det körde Annica paketbil och dragbil i de nordiska länderna. Hon valde administrativ utbildning, på engelska, och gjorde studiepraktiken utomlands, i Norge, England och Tyskland.

- Hemkommen igen behövde jag lära mig finska ordentligt och arbetade en tid i östra Finland, tills jag återkom hit som trafikplanerare för tolv år sedan. I föl fick jag frågan om att bli verkställande direktör. Det var sist och slutligen inte så stort steg. Hela personalen har uppmuntrat mig och vi hjälps åt. Här vill jag vara.

MÅNGA ÅR GER MÅNGA HISTORIER

I ett företags knappa sjuttioåriga historia finns många olika slags berättelser och minnen från bättre tider och sämre tider. Utvecklingen inom branschen är enorm och konkurrensen hård.

- Det är viktigt att veta sin uppgift, säger Annica. Att under sämre tider också våga investera för att vara beredd



Chauffören Leif Snickars, på väg till Sverige, och Anders Ahlnäs arbetar vid terminalen i Vasa. – Styckegods till Landskrona. Jag startar om en stund, säger Snickars.



när konjunkturen svänger. Att ha modern fordonspark, värdesätta personalen, samarbeta och nätverka – hela tiden och utan att tumma på kvaliteten. Just nu är det svårt att sja om de närmast kommande åren då hela världen är annorlunda. Men – vi ska hålla oss till vår plan – också nu.

Norden är Williamssons huvudsakliga område. Frågor som berör destinationer längre bort löser de om de kan.

– För nyckelkundernas bästa. Eller för att vi försöker att inte säga nej, ler Annica. Att bjuda till brukar betala sig tillbaka senare har det visat sig.

VÄRDEFULLA NÄTVERK

Tidigt valde företaget att vara sin egen speditör, ha egen terminal i Vasa, egna fordon, egen transportledning, finländ-

ska chaufförer och finländska fordon. Det betyder full kontroll då allt körs genom egna system, för att använda Annicas eget uttryck. Det betyder också ett högre pris än det genomsnittliga. De har litat på sin styrka och det har burit långt.

Personalen uppgår till 35 personer. Sju av dem hör till den administrativa arbetsstyrkan. Fordonens antal är 20 egna bilar plus 30 kombinationer och specialsläpvagnar.

– I stället för att utöka antalet egna fordon har vi anpassat oss tillsammans med åkare inom vårt nätverk under de senaste åren. Åkare med egna företag som kör under vårt namn. För närvarande har vi fem bilar som kör åt oss hela tiden, berättar Annica.

Den modellen ger företaget extra

kapacitet att växa utan att göra stora investeringar. Nyckeln är ett gott och tillitsfullt samarbete från båda hållen. Trafikplaneringen är ett omfattande pussel och bitarna som ska läggas är gods ut från Österbotten, gods i retur, chaufförernas kör- och vilotider, färjetrafik, optimering av last med flera. Lägg därtill nuvarande karantäntider. Varje transport innebär många olika faser från bokning till leverans.

– Sunt förnuft och omtanke om personal och kunder är ledorden här.

LOKAL FÖRANKRING

Den lokala förankringen är ett medvetet val.

– Hela vår verksamhet bygger på att föra ut saker från Österbotten och även ha styckegods och bulkvaror med

”Det är viktigt att veta sin uppgift och våga satsa även under sämre tider.”



Företaget har ny fordonspark och investerar kontinuerligt. Maxlivslängden på en bil är åtta år här. – Nästa år uppnår vi målet att alla kör med Euro6 – det vill säga de nyaste dieselmaskinerna man kan köra med.



Företagets ägare. Annica Fant, Yvonne Williamsson och Lena Fant. Steg för steg. Transporten bokas. Vi hämtar godset hos kunden. Godset transporteras, följs upp och levereras.

oss i lasten hem. När det blev trångt om färjplatser i södra Finland valde vi att satsa på Wasaline. Vi har fordon för att köra det mesta utom livsmedel som kräver kyla. Inte heller regelrätt djurtransport. Däremot händer det att chaufförerna har med sig en hundvalp i hytten när de kommer hem, ler Annica. Williamssons kör allt från tjugo meters rör till ett litet paket. Och ofta från dörr till dörr. Tillväxt har inte varit ett självändamål.

– Vi både växer och backar med våra kunder. Vi har funderat mycket på framtidens terminalbehov men lagt det på is. Just nu vill vi vara här när det satsas i Vasa hamn, konstaterar Annica.

FAMILJENS KVINNOR TOG VID

Företagets historia tar oss tillbaka till början av 1950-talet då unge **Axel Williamsson** började med virkeskörning i finska Lappland för bolaget Wiik&Höglund, idag känt som KWH-gruppen. Efter ett par år köpte Axel och hans bror **Levi** fordonen av bolaget och fortsatte inom eget företag. Bröderna hade även taxirörelse och en fiskbil i hembyn

Petsmo i Korsholm.

– Sen blev det linjetrafik Vasa till Oslo via Haparanda med bland annat knäckbrödslast från Vasa. En resa krävde två chaufförer och tog ungefär två veckor, berättar Annica.

År 1965 tillåts tunga fordon att åka med färja över från Vasa till Umeå. En av Axel Williamssons bilar med släp blir den första som backas ombord på M/S Wasa Express. Destinationen var Trondheim.

Det kom en tid då en stor del av verksamheten kretsade kring några stora kunder.

– Företaget ändrade på det och byggde i stället upp ett bredare kundunderlag, säger Annica. Känns säkrare så.

Axel dog år 1983 i sviterna av en hjärnblödning. Hur skulle det gå nu? Axels fru **Elvi** och döttrarna **Yvonne** och **Lena** fortsatte att driva företaget i Axels anda.

Det fanns en tid då det var nödvändigt att ha ett speditjonsbolag i Sverige för att underlätta förtullningen och Yvonne basade för det samtidigt som hon var chaufför. Lena har skött ekono-

min allt sedan hon var ung och Yvonne återvände till Vasa efter millennieskiftet. Systrarna bär på ovärderlig kunskap om företaget, liksom de i personalen som varit anställda många, många år.

Ända tills i fjol, då Annica bytte roll inom företaget, har Williamssons haft verkställande direktörer som inte tillhört familjen, också det ett medvetet val.

PÅ VÄGEN HJÄLPS VI ÅT

Innan coronaåret 2020 har Williamssons ett par riktigt bra år bakom sig. Det finländska näringslivets export var främsta orsaken. Den tuffaste utmaningen idag är konkurrensen inom branschen.

– När det förhandlas om uppdragen. Men ute på vägarna hjälps man åt, säger Annica. Har en chaufför problem på vägen har det mindre betydelse från vilket bolag du kommer. Det känns bra att det kan vara så.

Till andra företagare, inom alla branscher, säger hon till sist.

– Kämpa. Samarbeta. Det kommer bättre tider.

Självtvätteriföretaget 24 Pesula Oy hjälper till i vardagen

Bröderna Nevala grundade egentligen 24 Pesula för att finansiera sitt motorsportintresse. Nu är det Karlebybördiga företaget marknadsledare inom självtvätteribranschen.

Bröderna Nevala har planerat och fått patent på sin plantvättmaskin. Med den kan man tvätta mattor med hård botten själv. Maskinen sköter bland annat om mätningen av mattan och resultatet visas på en skärm. Också stora mattor kan tvättas på cirka en halvtimme och är i regel genast så torra att de kan användas.

- Vi har planerat utrustningen på

egen hand, berättar företagets vd **Asko Nevala** stolt. Mod och öppenhet för nya idéer har också gett vårt företag möjlighet att växa sig starkt och bli internationellt.

Den första affären grundades 1999 av fem Nevala-bröder i Karleby.

- Idén uppstod i en ganska finsk stil, i bastu, och målet var att finansiera vårt motorsportintresse med inkomsten,

Konceptet gör expansions-
möjligheterna
obegränsade.



skrattar Askö.

Brödernas tekniska kunskap och kreativitet har möjliggjort byggandet av ett självbetjäningstvätteri. Idag använder företaget de senaste tekniska och digitala lösningarna för att övervaka och hantera anordningarna.

- Personalen och kunderna är i nyckelställning när det gäller produktutveckling, berättar Askö.

Företagarna har också utvecklat ett kortbetalningssystem. Betalnings- och hanteringssystemen, de låsbara torkskåpen och tvätteriets inventarier är planerade och producerade av företagens själva.

NÄTVERKET VÄXER

Vid självbetjäningstvätterierna kan kunderna tvätta kläder, hemtextilier och mattor. I tvätterierna har maskinerna indelats i tvätt- och mattmaskiner.

- Man kan välja mellan många olika tvättprogram. Tvättmedel ingår alltid i priset och det doseras automatiskt av maskinerna, berättar Askö. De är allergitestade och oparfymrerade. Tvätterierna är tillgängliga utan tidsbokning och de fungerar helt automatiskt. De ligger oftast i anslutning till dagligvarubutiker. Kundtjänsten betjänar dygnet runt.

Det finns för närvarande 35 tvättaffärer i Finland och nätverket växer ständigt. Dotterbolaget 24 Laundrette UK Ltd verkar i England under varumärket

24 Laundromat.

- Företaget expanderade till England på grund av marknadens storlek och också för att tvättaffärer länge har varit en del av engelsmännens vardag, berättar Askö.

Han tillägger att konceptet gör expansionsmöjligheterna obegränsade.

- Vi tog med folk som är proffs på affärer i företaget redan 2015, för att kunna satsa på tillväxt och internationalisering. Vi har använt oss av finansieringstjänster och investering-lån av Business Finland, Finnvera och Andelsbanken.

FLERA PATENT

Företaget har tolv anställda och omsättningen var 3,3 miljoner euro förra året. År 2020 räknar man med en omsättning på över fyra miljoner euro. Exporten utgör åtta procent av omsättningen.

24 Pesula, inklusive dess dotterbolag, är en av de största kedjorna inom självbetjäningstvätt i Europa och marknadsledare i Finland. Företagets ägarbas har utökats, men alla bröder är ännu med i verksamheten.

Det finns just nu ingen större konkurrens inom branschen i Finland. Företagets största konkurrent - eller samarbetspart, som företagaren själv ser på det - är hushållsbyket.

- Har du stora textilier att tvätta, eller om din tvättmaskin går sönder, då kommer vi in i bilden, konstaterar Askö. Tvättprogrammen tar endast 30 minuter.

Företaget har flera patent och har tilldelats INNOFINLAND-utmärkelsen. De har rätt att använda "Design from Finland"-märkningen. I oktober 2020 fick företaget Mellersta Österbottens Företagares regionala företagarpris. Företaget har anlitat ett patentkontor som hjälper till med patentansökningarna.

- Det tar sin tid att ansöka om patent och vi har stött på bara lite plagiering som vi har utrett och som inte har signifikant betydelse för vårt koncept, berättar Askö.

Företagets framtid ser bra ut.

- Vi strävar efter lönsam tillväxt. I Finland finns det gott om kunnande och strålande innovationer. Jag hoppas beslutsfattarna uppmuntrar och stöder företagets tillväxt.

Hushållsbyket
är vår största
konkurrent -
eller samarbetspart.



Namn: Askö Nevala
Ålder: 55
Familj: Hustru och 4 fullvuxna barn. Väntar på att få moffa- eller fäfastatus
Hobbyer: Att snickra, är ägare till ett gammalt frontmannahus
Företag: 24 Pesula
Antal anställda: 12
Omsättning: 3,3 M€ år 2019

Askö Nevala på tvätteriet vid Tripla köpcentrum i Helsingfors.



Kostnadsstödet för företag tas i bruk igen

Syftet med kostnadsstödet för företag är att hjälpa företagen klara sig i den svåra ekonomiska situation som coronapandemin orsakar. Stödet ersätter företagens fasta kostnader som är svåra att anpassa. Det ersätter också lönekostnader, men inte minskad omsättning. Regeringen lämnade en proposition med förslag till förlängning av användningen av kostnadsstöd till riksdagen i slutet av oktober.

Det föreslås ändringar i kostnadsstödet så att det bättre ska motsvara behoven hos de företag som lidit värst. De grundläggande principerna för stödet förblir samma som tidigare.

Avsikten är att lagändringarna ska träda i kraft i december och att ansökningsomgången för kostnadsstöd ska inledas i slutet av december. Företagen ska fortsättningsvis ansöka om stödet elektroniskt hos Statskontoret. Regeringspropositionen kan ännu ändras under riksdagsbehandlingen.

- Coronapandemin fortsätter orsaka svårigheter för flera företag och verksamhetsområden. Vi svarar på företagens nöd genom att på nytt ge dem möjlighet att ansöka om kostnadsstöd. På så sätt hjälper vi dem att klara krisen. Dessutom har vi inlett den fortsatta beredningen av stöd för egenföretagare, säger näringsminister **Mika Lintilä**.

FÖRETAGARNA: BRA ATT KOSTNADSSTÖDET FÖRNYAS

Företagarna i Finland är nöjda med regeringens avsikt att igen ta i bruk kostnadsstödet till företag som lider av coronakrisen. Det finns dock några punkter i regeringens proposition som borde korrigeras.

- Det är orimligt att inte få stöd och drivas till konkurs för att indelningen av näringsgrenar är fel, säger **Mika Kuusmanen**, chefsekonom på Företagarna i Finland.

I början av sommaren lanserade regeringen ett allmänt kostnadsstöd för företag så att de skulle klara sig genom coronakrisen. Stödets ansökningsperiod upphörde i slutet av augusti.

Företagarna i Finland har krävt att stödet förlängs och korrigeras. Nu har regeringen för avsikt att göra det. Remissbehandlingen för regeringens lagförslag avslutades den 21 oktober.

- Det är bra att man svarar på företagets kris, säger Kuusmanen.

ALLA FÖRETAG KAN ANSÖKA OM STÖD

Kostnadsstödet är avsett för företag vars omsättning har minskat betydligt på grund av coronapandemin och som på grund av detta har svårigheter att täcka sina fasta lönekostnader och andra kostnader.

Kostnadsstöd kan sökas även om företaget redan har fått andra direkta stöd avsedda att lindra konsekvenserna av coronapandemin. Tidigare beviljade stöd beaktas dock i kostnadsstödet belopp, så att de sammanlagda stöden inte överstiger 800 000 euro. Det maximala stödbeloppet per företag fastställs i Europeiska kommissionens tillfälliga regler om statligt stöd.

Ett villkor för beviljande av kostnadsstöd är fortsättningsvis att företags omsättning har minskat betydligt. Minskningen i omsättningen granskas med tanke på både verksamhetsområde och enskilda företag. Granskning av verksamhetsområdet gör det möjligt att rika stödet till de företag som drabbats värst av coronapandemin.

Om företagets omsättning inom en bransch minskat med minst 10 procent, visar det att verksamhetsområdet har lidit av coronapandemin. Statskontoret kan även i fortsättningen ta ett företags ansökan till behandling, även om företaget inte är

i en bransch vars omsättning har sjunkit. Företaget ska då påvisa synnerligen vägande skäl för att dess omsättning har sjunkit på grund av coronasituationen.

Stödansökningarna behandlas fortsättningsvis, och i detta skede förutsätts det att företagets omsättning har minskat med minst 30 procent. Dessutom ska företagen uppfylla de övriga förutsättningarna för beviljande av stöd enligt lagen.

STÖDPERIODEN FÖRLÄNGS TILL FEM MÅNADER, DEN NEDRE GRÄNSEN FÖR OMSÄTTNINGEN SLOPAS

Enligt förslaget ska stödperioden vara fem månader från och med den 1 juni till och med den 31 oktober 2020. Stödperioden var tidigare två månader.

Minskningen i omsättningen jämförs med den tidsperiod under 2019 som motsvarar stödperioden. Jämförelseperioden för företag som grundats den 1 maj 2019 eller därefter är 1 januari-28 februari 2020.

Den nedre gräns för omsättningen som berättigar till stöd (20 000 euro under jämförelseperioden på fyra månader) slopas, vilket innebär att stödet nu bättre riktar sig till mindre företag. Det minsta stödet som betalas ut är fortsättningsvis 2 000 euro och det maximala stödbeloppet är 500 000 euro.

Bestämmelser om de verksamhetsområden som omfattas av stödet utfärdas senare genom en särskild förordning. Verksamhetsområdena bestäms utgående från de omsättningsuppgifter för juni-oktober 2020 som fås från Skatteförvaltningen.

Flexibilitet självklar för blomföretagaren

Det ryktades att en stor blomsterkedja skulle öppna på Heinola-området i Karleby då familjeföretagaren **Heidi Kivilompolo** förverkligade ett av sina utvecklingssteg.

- Jag ville att den skulle bli maffig, säger hon om blomsteraffären som invigdes år 2010. Butiken omfattar 400 m² och har högt till tak. Idag har vi Strömsökändisen **Owe Salmela** som butikschef.

På 1950-talet började Heidis farmor driva upp blommor i glasväxthus. Blommorna såldes på Karleby torg, där Heidi som ung flicka också var försäljare och fick lära sig vad som passade ihop, hur man ska behandla kunder och vad som är viktigt. Heidis föräldrar fick företaget att växa och idag odlar Lindell Flowers ettåriga växter, prydnadsväxter, julstjärnor och tulpaner. Heidi blev företagare i början av 2000-talet och är idag lycklig över att hennes barn också vill arbeta i företaget.

- I dagens läge har allt det jag strävat till gått i uppfyllelse. Det som driver mig nu är familjen, att de kommer att ha det bra.

Som företagare kände Heidi sig tidigare ensam med alla beslut. Nu är de vuxna barnen och de anställda bra bollplank och var och en har sitt ansvarsområde. Utmaningen är förstås att jobba med levande ting, som är beroende av tillsyn och omvårdnad för att bli de kvalitativa blomsterfång Lindell Flowers levererar till sina kunder. Logistik med blomleveranser från hela världen, via Lindell Flowers och vidare till blombutiker och mataffärer i nejden, kräver sin planering och flexibilitet.

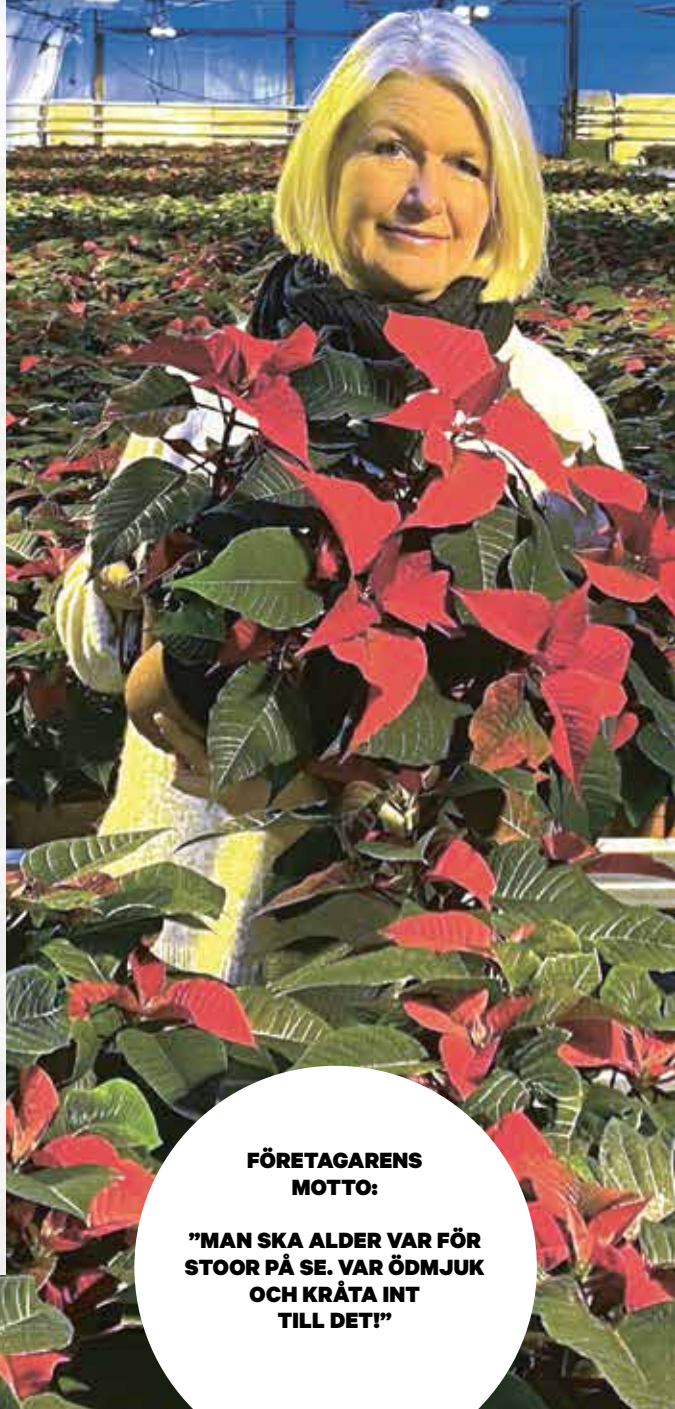
- Sedan 2004 har jag använt ett reskontraprogram där jag direkt ser vad som blivit sålt från partibilen, berättar Heidi. Då kan jag reagera direkt och planera nästa veckas inköp. Erfarenhet kombinerat med magkänsla styr.

Trenderna växlar långsamt i blombranschen. För tio år sedan skulle allt vara vitt, men idag är det blommorna som tar in färg i folks hem, både på in- och utsidan. Traditioner är starka, som den med julstjärnan - fast det är märkligt att en blomma som fryser lätt säljs på vintern. De stora odlarna styr utbudet, men även ett litet lokalt företag kan påverka. Heidi får sin inspiration från skogen, där hon gärna plockar bär eller motionerar medan hon funderar ut nya idéer.

- Kanske det blir en kampanj där alla fönster i stan har en orkidé, skrattar hon.

Det kreativa och självständiga arbetet kombinerat med alla människor och kontakter både nära och i utlandet är det bästa med företagandet.

- Att se att man betyder något för leverantörerna och kunderna, att man är en viktig del i ledet känns bra, säger Heidi.



FÖRETAGARENS MOTTO:

**"MAN SKA ALDER VAR FÖR
STOOR PÅ SE. VAR ÖDMJUK
OCH KRÅTA INT
TILL DET!"**

15

ANSTÄLLDA I
TVÅ DOTTERBOLAG



60

MATBUTIKER SÄLJER
BLOMMOR FRÅN
LINDELL FLOWERS



3000 m²

VÄXTHUSODLING

HEIDIS VECKA

Fredag: Tar emot förhandsbeställning på nästa veckas leveranser fram till kl. 11. Ständiga kontakter till mina leverantörer i Holland och Danmark. Varorna startar på kvällen, så det är rätt hektiskt med många bollar i luften. Vi får blommor från 6-10 olika leverantörer/vecka och har import för nästan 1 miljon € per år. Eftermiddagen går åt till löneräkning, betalning och att knacka in allt detta i inkomstregistret. Jag gör det i mån av möjlighet alltid samma dag, så slipper man komma ihåg det senare. Tullen måste också få sin intrastat-anmälan på importen en gång per månad, gör den idag.

Lördag: Besökte gravgårdarna för att tända ljus på farmors och faffas grav. Tog en trevlig promenad till Harrbåda ute vid havet.

Söndag: Motion och vila. Förberedelser inför kommande veckas prislister för partiförsäljningen.

Måndag: Klockan ringer 03.45. Leveransen av snitt- och krukväxter från Holland-Danmark har anlänt under natten så sätter vi igång. Produkterna som kommer med flygfrakt sätts på vatten, beställningar till kunderna plockas och våra bilar kommer iväg en efter annan, den sista lite före klockan 9.

Tisdag: Inköpsdag av snittblommor. Skickar förhandspriser till kunderna. Har ett utvecklingssamtal på eftermiddagen.

Onsdag: Klockan blir 8 och jag känner mej bekymrad. En i personalen har inte dykt upp på jobbet, vilket aldrig hänt förr. En tung och känslösam dag med vetskap om hens sjukdomsattack, vad ska vi göra? Alla reagerar olika i krissituationer. Jag agerar ganska fort, kontaktar sjukhuset, kollar var hens barn är. Allt är ovisst, men hoppet finns.... Under åren som företagare har jag upplevt ett och annat traumatiskt, så ett visst lugn hittas inombords. Hela personalen är chockad. På kvällen får jag veta att vår arbetskamrat fått en stroke i hjärnan, det är alltså allvarligt. Knäpper händerna till bön när jag lägger mig, kan inget annat just nu.

Torsdag: Konstigt nog fick jag en god nattsömn, krafter finns för dagens utmaningar. Vi måste omorganisera verksamheten med kort varsel. Vi flyttar om folk så att arbetet löper nästan normalt. Man är ju stark på jobbet, vet vad som ska göras, är bra på att göra snabba beslut. Mattheten känns på kvällen. Tur man har en konstapel där hemma som har sett det mesta, skönt att ha honom som bollplank. Tack för att du orkade läsa, företagandet är exakt såhär, väldigt omväxlande, ingen dag är den andra lik.

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, Arvopaperi, MikroBitti och Tietoviikko. För närvarande kan du göra en digiprenumeration på Arvopaperi, Talouselämä eller MikroBitti. Kom ihåg att nämna att du är Företagarnas medlem när du gör prenumerationen.

www.almatalent.fi

ASIAKASTIETO

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

www.asiakastieto.fi

CLARION

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

www.nordicchoicehotels.fi

EAZYBREAK

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

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 dagssättningsdelen 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 Fenniaskada och 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 Bilassistans 24h och FenniaVårdare. Dessutom får du 20 procent rabatt på de flesta försäkringar som ansluter sig till ditt hem.

www.fennia.fi

FUNDU

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

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

www.fundu.fi

HOLIDAY CLUB

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

www.holidayclub.fi

JURINET

Jurinet erbjuder Företagarnas medlemsföretag ett 20 minuter långt inledande möte gratis på JuriNets kontor och 15 procent rabatt på juridiska tjänster, dock högst 1 000 euro. Förmånerna gäller även medlemsföretagets anställda personligen samt företagarens familjemedlemmar som bor i samma hushåll som företagaren. I juridiska ärenden behöver SMF-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 SMF-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 online-bokningssystemet på www.scandichotels.com. Du får rabattkoden när du loggar in på medlemssidorna på yrittajat.fi.

www.scandichotels.fi

TALLINK SILJA

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

www.tallinksilja.fi

TEBOIL

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

www.teboil.fi

VIKING LINE

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

www.vikingline.fi

VENI ENERGIA

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

www.venienergia.fi

WIHURI, METRO-TUKKU

Wihuris Metro-tukku är en av de ledande partiaffärerna inom dagligvarubranschen 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.

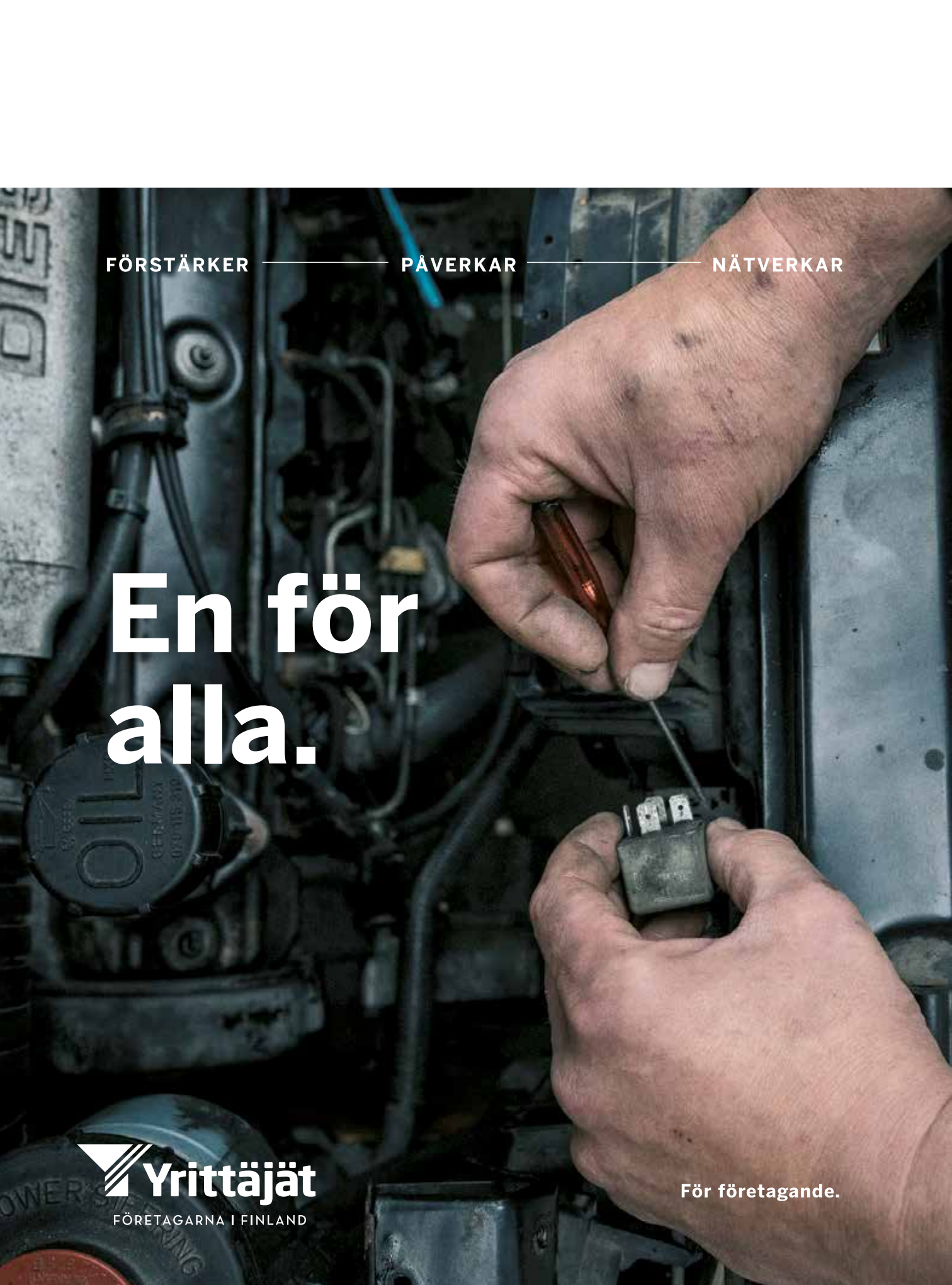
www.emetro.fi

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

En för alla.