

# Företagare

**NATURPRODUKTER  
BLIR KLÄDER**

**KRÖGARE STARTADE  
UNDER PANDEMIN**

**RÄTT VAL ATT  
BLI FAMILJE-  
FÖRETAGARE**

**PAUSUNDERHÅLLNING + MEDLEMSFÖRMÅNER 2021**



Kännbara  
medlems-  
förmåner 2021

34

8

## FÖRETAGARE

En tidning för svenskspråkiga medlemmar i Företagarna i Finland  
Upplaga: 2 700  
ISSN 2341-9555 (Print)  
ISSN 2341-9563 (Online)

## UTGIVARE

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

## DISTRIBUTION

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

## CHEFREDAKTÖR

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

## MATERIAL

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

## SENIOR AD

Maarit Kattilakoski  
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

## PÄRMBILD

Wikström Media

## TIDTABELL 2022

### Nummer 1

Material 18.2.  
Utkommer 16.3.

### Nummer 2

Material 6.5.  
Utkommer 1.6.

### Nummer 3

Material 26.8.  
Utkommer 28.9.

### Nummer 4

Material 11.11.  
Utkommer 8.12.

## TRYCK

KTMP Group Ab Oy



3  
LÅGT VALDELTAGANDE?

4  
BEGRAVNINGSBYRÅ  
MED BREDD

6  
EKOLOGISKT HANTVERK

8  
TIO TIPS I TIPP-TAPP-TIDER

10  
NY MEDARBETARE

12  
START I  
PANDEMITIDER

14  
SÄLLSKAP FÖR ÄLDRE

16  
VALPROGRAM

18  
HÄLSOSAMMA BÖNOR

20  
TAK FÖR  
INDRIVNINGSKOSTNADER

22  
FÖRETAGARE SOM  
GER DET LILLA EXTRA

24  
MODERN  
YTBEHANDLING

28  
MÅNGSIDIGT  
MED MASKINER

30  
PRISREGN  
I JYVÄSKYLÄ

32  
FÖRETAGARENS VECKA

BÄTTRE  
VÅRD

Välfärdsområdesval 2022

16



## Valdeltagandet riskerar bli lågt i viktigt val

Över femton år har regeringarna i vårt land kämpat för att försöka få till stånd en ändring av hur vi organiserar vår social- och hälsovård, men nu ska det äntligen bli av. Kommunernas ansvar för social- och hälsovårdstjänsterna upphör och tjänsterna överförs från början av år 2023 till välfärdsområdenas ansvar. Utöver social- och hälsovårdstjänsterna överförs också räddningsväsendet, skolkuratorerna och skolpsykologerna till välfärdsområdena. Det här är den största samhällsreformen sedan införandet av grundskolan och därför borde alla vara intresserade av vad som är på gång. Det handlar till exempel om att få tid till läkaren snabbt då du är sjuk, service för din gamla mormor och samtalsstöd för din tonåring i kris. Samtidigt kommer flera hundra tusen arbetstagare att byta arbetsgivare, från kommunen till välfärdsområdet. Det handlar alltså kort och gott om vår vardag.

Välfärdsområdesvalet förrättas den 23 januari 2022. På förhand råder oro över att det obekanta valet kommer att få ett lågt valdeltagande. Tidtabellen är stram, medger valdirektör **Arto Jääskeläinen** vid Justitieministeriet, då mindre än två månader återstår till historiens första välfärdsområdesval. Han är fundersam över hur man under

den korta tid som återstår ska hinna nå ut till väljarna med budskapet om vad valet går ut på, vilken makt de invalda kommer att ha och varför det är viktigt att rösta. Samhällsvetaren **Claus Stolpe**, akademilektor i statskunskap och offentlig förvaltning vid Åbo Akademi i Vasa, delar Jääskeläinens oro. Han är tveksam till resultatet i en opinionsmätning som utvecklingsstiftelsen KAKS ("Kunnallissalan kehittämissäätiö") genomförde under hösten. Den antydde att mer än två tredjedelar tänkte rösta i välfärdsområdesvalet.

Kommunförbundets forskningschef **Marianne Pekola-Sjöblom** har tagit fram siffror där hon visar på hur valet till 21 välfärdsområdesfullmäktige slutar om man utgår från siffrorna i senaste kommunalval. Trots att Centern för en lite tynande tillvaro skulle partiet bli störst i nio områden. I de mindre urbana områdena österut och norrut är Centern starkt. I Päijänne-Tavastland blir det knivskarp mellan Samlingspartiet och Socialdemokraterna. Vidare skulle Samlingspartiet bli största parti i sex områden medan SDP är störst i tre. SFP lär kunna bli starkast i Östra Nyland och torde sannolikt bli det i Österbotten. Det är en sak att bolla med siffror. Låt vara att det är kul. Hur det sedan ser ut näst sista helgen i januari är upp

till det finländska folket att bestämma. Närmare bestämt den minoritet (?) som bemödar sig om att gå och rösta.

Företagarna i Finland publicerade sitt valprogram i slutet av november. Vi anser att den stora bristen i reformen är den starka viljan att koncentrera social- och hälsovårdstjänsterna till den offentliga sektorn. Vårt budskap är att det är dags för samarbete. Vi är övertygade om att alla yrkesverksamma inom social- och hälsovårdsbranschen behövs för att klara framtidens stora utmaningar, också de 88 000 som jobbar inom den privata sektorn. Vi vill också ha en transparent jämförelse mellan den offentliga och privata sektorn. Då kan våra, ofta små, privata företag objektivt konkurrera på ett ännu bättre sätt för att utveckla social- och hälsovårdstjänsterna i Finland. Vi hoppas att människorna själva, genom att de erbjuds servicesedlar, får välja de bästa tjänsterna bland flera olika tjänsteproducenter. Litet är också vackert.

**HIPPI HOVI**  
**CHEFREDAKTÖR**

# Anhöriga väljer gärna fullservicepaket

Att ha en begravningsbyrå innebär att man ständigt möter människor i sorg. Erfarenhet och skolning är det som hjälper företagaren. Idag är det byråkratiska bromsklossar som utgör de största problemen för branschen.

**F**ör en dryg månad sedan överraskades **Leif Nyman** med Finlands företagens diamantkors för bedriften att han varit företagare i trettio år.

- Det kom helt överraskande. Dessvärre var jag bortrest då premieringen ägde rum, men vi hade personal på plats som fick ta emot medaljen och diplom. Det lär ska ha varit en riktigt trevlig tillställning, säger han leende och är glad över att ha blivit uppmärksammas för sitt arbete.

Leif Nyman började arbeta heltid vid Begravningsbyrå Nyman & Co Ab år 1989. Företaget grundades år 1956 av hans svärfar. Det hette ursprungligen Borgå nya begravningsbyrå och bytte sedan namn till begravningsbyrå Lindqvist efter hans svärfars släktnamn. Leif kom med i bilden då företaget skulle genomföra generationsväxling och hans fru skulle ta över verksamheten. Han hade tidigare arbetat som ekonomidirektör på en bank och hade nyttig erfarenhet både beträffande den ekonomiska och den juridiska biten.

- När det blev min hustrus bolag ändrade vi firmanamnet till Begravningsbyrå Nyman, berättar han.

## VILL KÖPA HELA PAKET

Begravningsbyrån har idag två kontor i Borgå. Man säljer allt från kistor och urnor till juridisk rådgivning och kringtjänster i samband med begravningen.

- Vår policy är att ge fullservice. Många anhöriga vill idag köpa ett fullständigt paket så att de inte behöver besöka flera olika platser, konstaterar Leif.

Det kan exempelvis handla om cateringtjänster i samband med minnesstunden, blomsterarrangemang,

dödsannonser, beställning av gravstenar eller något juridiskt som bouppteckning eller arvsbeskattningsärenden. Sedan är det upp till kunden att välja hur mycket hen vill ha hjälp med.

Hur skulle du säga att branschen förändrats under din tid?

- Det var vanligt att man ännu i slutet av 1990-talet kom uppklädd, till och med sorgklädd, då man besökte begravningsbyrån. Alla som hörde till familjen var med. Den här biten har luckrats upp, det har blivit lite friare, säger han.

## BROMSKLOSSAR I BYRÅKRATIN

De stora problemen inom begravningsbranschen idag skapas enligt Leif av bankerna och av församlingarnas centralregister, som är överbelastade. Ett dödsfall följs av en massa byråkrati. I grunden för denna process står ett ämbetsbevis för släktutredning. Tidigare var det pastorskanslierna som gjorde upp ämbetsbevisen, men numera ska släktutredningarna beställas från församlingarnas centralregister.

- Problemet är att man genomfört förändringen innan man hade organisationen i skick. Väntetiderna är långa, sju till fjorton veckor, vilket gör att man inte hinner få bouppteckningen klar inom utsatta tre månader, säger Leif.

Väntetiderna är långa även för de släktutredningar som beställs via Mynligheten för digitalisering och befolkningsdata, som grundades 2020. De här fördröjningarna leder till oönskade

dominoeffekter som att man exempelvis måste ansöka om förlängning hos beskattaren för att inte råka ut för skattepåföljder. Man kan heller inte betala fakturor ur dödsboets konto innan man kan påvisa att man är delägare i dödsboet.

- Det är ofattbart att det får gå till så här. Jag och även andra har väckt en klandertalan hos Justitieombudsmannen, berättar Leif.

Bankerna med sin otillgänglighet är ett annat problem som gör att det byråkratiska arbetet kan bromsas upp.

- Det händer att man får vänta flera veckor för att få hämta ut ett testamente från ett bankfack, suckar han och hoppas på en förändring.

## FLER VÄLJER KREMERING

Begravningsbranschen är ju lite speciell i den bemärkelsen att man dagligen stöter på människor i sorg. Hur klarar man det?

- Det är något man lär sig med tiden. Våra anställda är erfarna och skolade att klara den biten. Vi är medlemmar i Finlands Begravningsbyråers Förbund och associerad medlem i Sveriges Begravningsbyråers Förbund. Via dem får vi fortlöpande information och skolningar, säger Leif.

Han lyfter fram kremeringen som en av de framtida trenderna inom begravningsbranschen. I Borgå väljer redan idag över sjuttio procent kremering framom kistbegravning. Han tror att denna trend kommer att fortsätta.

- En förändring som ägt rum i och med coronapandemin är att minnesstunderna blivit småskaligare, också nu trots att restriktionerna lättat. Det här är eventuellt något som kommer att sitta i, tror Leif.

Ett dödsfall  
följs av byråkrati.





**BEGRAVNINGSBYRÅ  
NYMAN & CO AB**  
**Grundades:** 1956  
**Ägare:** Filip Nyman  
(vd). Leif Nyman är idag  
minoritetsägare och  
styrelseordförande.  
**Personal:** 5

Det är inte bara kistor eller urnor som kunderna efterfrågar idag, många vill ha så kallade fullservicepaket, berättar Leif Nyman.



Allt fler väljer kremering framom en kistbegravning.  
Alla urnor ska ur miljöhänsyn vara komposterbara.



Den juridiska och administrativa delen är Leif Nymans gebit i företaget.

# Unikt hantverk hos Mad(d)e in Bergö

**Madelene Westerlund** på Bergö är ett föredöme för hur ekologiska hantverksprodukter kan leda till framgångsrikt entreprenörskap med nöjda kunder. De unika produkterna, liksom egenföretagarens intressanta mångsidighet i sin verksamhet, imponerar.

**M**adelene Westerlund på Bergö i Malax skapar produkter i olika material och för olika ändamål. Mångsidigheten är imponerande. Hon syr och skapar i tyg, skinn, fiskskinn, läder, garn och hudar. Hon reparerar och syr nya kläder, designar och tillverkar gåvoprodukter. Hon syr säckar för Uponors behov, båtkapell på uppdrag av Westfix i Korsnäs, tillverkar jakt- och fiskeaffären Kurres specialgjorda fiskenät och är handarbetslärare i byns skola. Hon är egenföretagare, mamma till två pojkar och vän av jakt-, båt- och skärgårdsliv.

Ett yrke inom konfektionsbranschen var givet och ateljésömmerska var hennes första val när hon sökte studieplats. Som uppskattning för sin verksamhet har hon tilldelats flera utmärkelser, senast priset som Årets egenföretagare av Kust-Österbottens Företagare.

– Uppmärksamheten värmer, säger Madelene. Först känner jag mig mest förvånad men sen känner jag hur det föds ny kraft och energi ur erkännande av den här sorten.

## EKOLOGISK PRODUKTION

Ett inslag i tv-programmet Strömsö, där en gäst garvade fiskskinn, väckte nyfikenhet hos Madelene och hon anmälde sig till en kurs i fiskgarvning. Produkter av fiskskinn blev året därpå en del av verksamheten då hon grundade eget företag 2011.

Processen att garva fiskskinn är tidskrävande. Fiskskinn får hon dels från ett kök eller av grannar och vänner som vet att skinnen kommer till nytta hos henne.

– Lax, lake, gädda och abborre, räknar Madelene upp. Jag fryser in dem och samlar till en större mängd. Sedan påbörjas handarbetet med att tina skinnen, manuellt skrapa bort rester och fjäll och koka en lag på bark. Sälgbark är väldigt lämplig. Skinnen

ligger i lagen, som innehåller garningsextrakt och färgar skinnen i brun nyans, i omkring två veckor. Efter det ska de mjukgöras. Torka upp lite och sen gnuggas skinnytorna mot varandra. Det är sista momentet före användning. Under hela processen använder jag naturprodukter, vilket gör fiskskinnen helt ekologiska.

Det är ett nöje att höra Madelene berätta om hur småskaligheten växt sig större, om hur nya möjligheter öppnat sig.

– Jag har lärt mig att anpassa mig efter uppdrag och arbetsmängd. Jag uppskattar att kunna jobba hemma, speciellt när barnen var yngre och jag kunde ta emot dem efter skoldagens slut.

Sambon Nicklas arbetar som kutterförelse och arbetar i Kaskö vecka-vecka. Han hjälper till inom företaget vid behov, precis som andra familjemedlemmar.

## REAKTIONER

På stora bordet i det utrymme där hon bedriver sin verksamhet ligger ett par fiskskinn, ett helt nytt uppdrag som består av förkläden i läder och ett knippe

rävskinn som ska designas, tillverkas och bära hennes signatur. Produkterna saluförs via hennes hemsida, hemma, på marknader och några försäljningspunkter. Kunderna är privatpersoner, företag och samfund.

Vilken reaktion möter du när du säljer produkter av fiskskinn?

– Jag får ofta frågan om det faktiskt är fiskskinn, ler Madelene.

I stället för ett dopträd i Bergö kyrka har man ett fisknät där namnet på döpta barn stansas in i en fisk av fiskskinn.

– Du hör, det är bara fantasin som sätter gränser för vad som kan skapas.

## DRÖMMER OM NYTT

I ateljén är det trångt, mycket och mysigt. Men opraktiskt. Madelene drömmer om ett stort arbetsrum med tillräckliga arbetsytor och mera svängrum kring symaskinerna. Osäkerheten har varit hennes utmaning. Känslan av att inte veta hur orderstocken utvecklas. Nu har hon landat tryggt.

– Jag har många ben att stå på och av erfarenhet vet jag bättre nu att det finns tider med både mindre och mera jobb. Numera mest mera. Det känns bra!



Att reparera betyder hållbarhet.





**Namn:** Madelene Westerlund  
**Företag:** Mad(d)e i Bergö  
**Grundat:** 2011  
**Bor:** på Bergö i Malax skärgård  
**Hobbyer:** Familjeliv med man och två barn, båtliv, skärgårdsliv, jakt

Länge hade Madelene annat jobb vid sidan om. I dag är hon nöjd över att kunna arbeta heltid inom företaget.



Exempel på färdigt garvade fiskskinn.



Skinnmössa med design av Madelene.



I en stockstuga som fanns på tomten när familjen köpte hus, sker produktionen.



# Avkoppling, impuls eller skratt?

För en del företagare är december årets mest hektiska månad, för andra innebär den inbromsning och sammanfattning av året. Oberoende behöver alla en paus från arbetet då och då. Låt scrolltummen vila och välj direkt något av Företagarnas tips på underhållning, kunskap och inspiration för både mikropauser och längre stunder i soffläge – eller under motionsrundan!

## Youtuber:

### SIMONE GIERTZ

"The Queen of Shitty Robots" började sin bana med att lösa vardagsproblem med egenbyggda robotar. Tandborsthjälmen och frukostmaskinen löste problemen, roligt om än inte smidigt. Den svenska uppfinnaren, numera bosatt i USA, saknade en pickup-bil att transportera sina tekniska kreationer på. Då det inte fanns en utsläppsfri variant tog hon saken i egna händer och byggde om en Tesla till en "Truckla". Fräsch och respektlöst kastar hon sig in i nya uppfinningar, en av de senaste kallar hon "plamp" – en kombination av en planta och en lampa. Alla kan och vill inte programmera och bygga, men med en gnutta av Simones attityd kan en företagare kanske skapa nya innovationer.

## Instagram:

### BEAUTIFUL DESTINATIONS

Miljöförstöring och corona har gjort det lättare och billigare att resa hemma i soffan. En stund på Instagram tar dig världen över i en förtrollande bildkavalkad med färgsprakande upplevelser, spännande arkitektur och ofattbar natur. Då du ändå bläddrar, kolla också in kontona earthfocus och wildlifeplanet och låt dig fascineras av både söta, arga och vackra djur. Sedan är det bara att stiga upp och gå ut och fota din pärla eller skapa ett nytt bildspråk till företagets hemsida.

## WWW:

### ENTREPRENEUR.COM

En samlingssajt fylld av videor, artiklar och poddar med och om företagare och företagande. Fördjupa dig i kryptovalutornas agila marknad, lyssna in hisspitchen som lockade storinvesteringarna eller få svar på frågan om du är drogad av koffein. Ämnen och inriktningar tycks aldrig ta slut, som ett eget internet på internet.

Entrepreneur  
EUROPE

## Podd:

### Y-CAST & YRITTÄJÄN PODCAST

Företagarnas egna poddaster leds av Sanna Sassi och Pauli Reinikainen och behandlar allt från hur en kommunikationsplan kan rädda vardagen till frågor kring generationsväxling, digitalisering och rekrytering. Lyssna in kunskapen under en promenad i frisk luft! Poddarna hittar du på Företagarnas hemsida.



#### Filmklassiker:

##### PIRATES OF SILICON VALLEY

"Är du PC eller MAC?" Låt dig inspireras av den eviga (?) kampen mellan Apple och Microsoft i filmen om persondators genombrott. Har Steve Jobs arbetsintervjuteknik något att lära oss inför morgondagens rekryteringar? Hur blev datanörden Bill Gates en av världens mest framgångsrika affärsmän? Filmen karikerar techhjältarna och är ingen exakt historiskrivning, men ett underhållande tidsdokument från 1970-90-tal.

#### Bok:

##### BLI FÖRETAGARINNA

Förlaget Bullet Point Publishing fokuserar på affärlitteratur av eldsjälar. En är PR-konsulten, lokalpolitikern och jämställdhetslobbaren Sandra Kastås. Hon upprördes över att andelen kvinnor som startar företag i Sverige är så få jämfört med manliga entreprenörer. För att uppmuntra och visa på möjligheterna för kvinnor paketerade hon pepp och kvinnliga framgångssagor i en rosa hårdpärm. I luntan kan de som redan varit företagare länge, oberoende av kön, hitta nya infallsvinklar och påminnas om varför hen en gång inledde det fria företagarlivet. Ett sätt att övervinna mentala hinder om man kört fast.



#### WWW:

##### SUBSTACK.COM

Gammelmedias riktiga konkurrenter idag är vassa skribenter som omvärldsbevakar med integritet och respekt för fakta. Substack har lockat till sig många kända journalister, poeter, essäister och andra intellektuella som levererar "nyhetsbrev" utan intrång från petiga publicister, på gott och ont. Om man skalar bort ordet nyhet och läser breven (eller lyssnar på poddarna) som det fristående innehåll de bjuder på är sajten fylld med fängslande godsaker och hjärngymnastik. Substack är också intressant att följa ur en entreprenörsvinkel: Kommer "nyhetsbrevs-ekonomin" att växa eller är den en bubbla likt IT-boomen kring millennieskiftet?

#### App:

##### YOGA STUDIO

Händer det att du fastnar länge framför datorn? Sitter timtals i bil till och från kundmöten? Stupar i säng efter en lång dag med lyft på lagret? Eller springer din trekvart för att hålla flåset uppe? Oberoende om vi tränar hårt eller sitter stilla behöver kroppen rörlighetsträning. Låt dig inte skrämmas av namnet yoga, om så vore. I appen finns guider till nackstretch framför datorn, långa och svåra pass för den som gillar tittibhasana och bakasana och cicero-ner som tar företagaren med på en stunds meditation eller total avslappning. Från fem minuter till ett par timmar, ta den tid du har:

Djupandas, sträck på dig och få ny energi!

#### Spel:

##### ANTI-MONOPOL

Lägg de digitala enheterna åt sidan och samla företagets personal kring ett brädspel under en AW. I Anti-Monopol prövar du dina värderingar, är du monopolist i jakten på rikedom eller för en fri marknad? Alla deltagare måste välja och alla kan inte välja samma. Blir du den som går loss på Slottsgatan i Åbo eller satsar du allt på gatorna i huvudstaden? I motsats till det klassiska Monopol-spelet har deltagarna här olika regler, så det gäller att veta på vilken fot man står i spelet och hålla tungan rätt i mun då man investerar. Lite som företagardagen, men med enbart låtsaspengar som insats.

#### Feelgood:

##### PAUL MCCARTNEY CARPOOL KARAOKE

I det ständiga och enorma flödet av videon är de bästa och roligaste virala bara korta stunder innan nästa dyker upp och överträffar. Några enstaka stannar kvar och är värda att ses om och om igen. Till dessa hör talkshow-värden James Cordens bilfärd genom Liverpool tillsammans med Beatles-legenden. Har du en låg stund i företagarlivet, gå in på Youtube och dröm dig bort till Philharmonic Dining Rooms där du är en av de dansande gästerna!

# Henrik Wickström ny sakkunnig inom näringslivspolitik på Företagarna i Finland

**F**öretagarna i Finland har valt politices magister **Henrik Wickström**, 27, till sakkunnig inom näringslivspolitik. Till hans uppgifter hör främjandet av ett dynamiskt företagsliv i hela landet. Ett av Wickströms specialområden är regionalt och kommunalt påverkningsarbete som berör offentliga upphandlingar, så att inhemska små- och medelstora företag i större utsträckning kan få ta del av dessa.

Wickström har tidigare jobbat bland annat för Finnair i olika uppgifter och som stiftelseombudsman. Han är vice ordförande för Svenska folkpartiet och fungerar som kommunstyrelsens ordförande i Ingå. Han har även ett flertal andra förtroendeuppdrag.

- Finland är ett välfärdssamhälle och skulle inte vara det utan våra företag. Precis därför känns det så meningsfullt att få arbeta tillsammans med företagssektorn för ett mer företagervänligt Finland, säger Wickström.

Wickström inledde sin tjänst i slutet av november.



*Låt julen  
bli magisk även  
för småföretagarna  
– julhandla lokalt.*

 **Yrittäjät**  
FÖRETAGARNA I FINLAND



Efterfrågan är stor och det finns tillgänglig finansiering, konstaterar Finnveras verkställande direktör Pauli Heikkilä och chefsekonom Mauri Kotamäki.

# Klimatlösningar kan vara nästa möjlighet

Prognoserna för den ekonomiska tillväxten lovar en kraftig, men förmodligen kort uppgångsperiod. Företag som återhämtar sig från coronakrisen manas hänga på i tillväxten, men vad händer om produkten inte är färdig? Nu finns det mycket pengar på marknaden och det möjliggör för investeringar, betonar **Pauli Heikkilä**. Lösningar för att bromsa klimatförändringen skapar ett behov av innovationer, investeringar och tillväxt.

Ny teknologi och produktutveckling har en stor roll i bekämpningen av klimatförändringen. Även SMF-företag bör se detta som en möjlighet, och det gör många redan, bedömer **Mauri Kotamäki**.

”Möjligheterna att exportera klimat- och miljölösningar är obegränsade och de skapar tillväxt även på hemmamarknaden. Om klimatförändringsåtgärderna för några år sedan närmast ansågs som en kostnad, anser man nu närmast att företaget inte har råd att inte delta i klimatåtgärderna.”

## Klimatpåverkan i centrum för beslutsfattandet

Finnvera kommer att som ett mål i sin strategi uppmuntra företag att hitta lösningar för

att bromsa klimatförändringen, berättar Pauli Heikkilä. ”Det finns möjligheter att göra förbättringar i all mänsklig aktivitet för att bromsa klimatförändringen, med början från industriprocesser, trafik och konsumtion.”

”Om ett företag kommer på en produkt som avsevärt minskar energiförbrukningen i en viss process, går affärerna bra. Finländarna är bra på detta, men det kommer att finnas konkurrens. Utvecklingen driver på sig själv och skapar ett behov av att investera”, fortsätter Heikkilä.

## Omfördelning av marknaden efter krisen?

Corona har prövat olika branscher på olika sätt. Vissa branscher har haft nytta av att corona har drivit fram vissa trender, påminner Pauli Heikkilä. Av de stora exportbranscherna i Finland har en ökad efterfrågan på förpackningsmaterial skapat investeringar i skogsindustrin, trots att pappersförbrukningen minskat. Tele- och näthandeln har också varit en av vinnarna under undantagstiden.

Det är långa processer att grunda ett företag, få det att växa och utveckla produkter. ”Företagen borde redan exportera, ha utveck-

lat produkterna eller fått igång utvecklingsarbetet. Annars gick möjligheterna i denna kris redan förlorade”, säger Kotamäki.

Antalet företag som strävar efter att lansera sina produkter på världsmarknaden är ett bekymmer, säger Heikkilä. Enligt honom är det positivt att det finns en god tillgång till pengar och att det görs investeringar.

”Vi vet inte vart ekonomin skulle ha varit på väg utan den nuvarande penningpolitiken. Finnvera kan för sin del bidra till finansieringen av investeringar i hemlandet, företagens internationalisering och export genom borgen, lån och exportgarantier.”

## Finlands styrkor måste upptäckas på nytt

I Finland finns det många små företag, men få stora. Hur kan antalet medelstora företag öka och på så sätt så småningom öka antalet stora företag? Ett hinder för tillväxten i Finland är bristen på kapital, säger Kotamäki. Beskattningen har betydelse, men även andra faktorer påverkar.

”Värderingarna, företagets anseende, är avgörande. SMF-företag ansågs länge vara underleverantörer till stora företag. Det behövs uppskattning av affärskompetens och försäljnings- och marknadsföringskompetens. Nuförtiden har lyckligtvis dessa faktorer en större roll i utbildningen” säger Pauli Heikkilä.

”Dessa var Finlands framgångsfaktorer redan i slutet av 1990-talet och styrkorna märktes globalt. Fördomsfrihet och pragmatism var våra styrkor till exempel när telekommunikationsbranschen var i uppsving. Nu borde man upptäcka dessa styrkor på nytt”, säger Heikkilä.

Läs mer: [finnvera.fi/rahoitusjakasvu](https://finnvera.fi/rahoitusjakasvu) (på finska)



# Patrik Lindström blev krögare mitt i pandemin

En del vågar aldrig ta steget ut och bli företagare. **Patrik Lindström** vågade, han öppnade krog mitt under pandemivintern 2021. Efter en jäktig start rullar verksamheten på.

**P**atrik Lindström inledde sin karriär som restaurangkock i slutet av 1990-talet. Trots ett bra jobb i en välskött organisation upplevde han efter två årtionden i branschen att han stod och stampade på stället professionellt.

- När vi i början av år 2018 flyttade tillbaka till Pargas kände jag starkt att jag ville bidra till stadens restaurangliv på något vis, berättar Patrik.

Han tyckte att hemstaden, som även om den utnämns till skärgårdens huvudstad, blivit en genomfartsort på vägen till Nagu. Om restaurangscenen livades upp, skulle hela staden må bättre.

## HÅLLBART OCH NÄRPRODUCERAT

Nu är Patrik tillbaka bland grytorna och krögare på Hunger och Törst i Pargas. Vid sidan om restaurangbolaget är han också delägare i ett företag som sköter Pargas gästhamn.

Patrik vill gärna servera mat som tillretts av närproducerade råvaror. Men att hitta lokala producenter efter närmare 20 år på en annan ort har inte varit lätt.

- Det har faktiskt varit ett helt eget projekt, konstaterar han. Jag efterlyser ett system för småleverantörer av närproducerad mat. Men vi gör vad vi kan, vi har bara varit verksamma i sex måna-

der och har inte ännu hunnit skapa alla kontakter som behövs. När en fiskare kom hit en dag och erbjöd abborre och gös var det lätt att nappa på.

I fortsättningen har restaurangen kanske också en egen köksträdgård bredvid gästhamnen.

- En av mina bekanta hämtar vårt skalavfall och kaffesump till sina höns och getter. Med tiden har vi möjlighet att få myllan tillbaka till odlingslådor vid vattenfronten.

## HANDGJORT TILLTALAR

För Patrik är det viktigt hur maten tillreds. Därför görs mycket i köket på Hunger och Törst för hand. Till exempel rullar praktikanter restaurangens köttbullar själv.

- Det är något man inte får i butiken!

Patrik upplever att begreppet "handgjort" har blivit en missvisande reklamslogan i branschen. Även om många lovar det, är det få restauranger som verkligen satsar på att göra allt själv. På Hunger och Törst är till och med brödet hembakat.

- Att baka bröd är faktiskt en av mina stora passioner, säger Patrik.

Hans filosofi har varit en succé och kunderna har välkomnat de asiatiskt inspirerade skärgårdsmenyerna.

- Eftersom vi tog över en redan existerande verksamhet reagerade en

del kunder först med förutfattade meningar. Men den stora massan har varit jättenöjd.

## START MITT I PANDEMIN

Patrik har drivit Hunger och Törst i ett drygt halvt år nu. Att starta en restaurang mitt i en pandemi låter djärvt, till och med våghalsigt.





**Vem:** Patrik Lindström  
**Företag:** Hunger & Törst Ab, Pargas Hamn Ab  
**Grundat:** Våren 2021  
**Familj:** Sambo och 6-årig son  
**Hobbyer:** Motion i många former då livet normaliseras och man hinner igen.

Patrik Lindströms Hunger och Törst satsar på handgjord mat. Till exempel bakar han själv brödet som serveras.

- Lättare saker kan man väl hitta på, medger han.

Men arbetsbördan och företagandets risker har aldrig skrämt Patrik. Det som han kanske inte riktigt tagit i beaktande när allt startade, var hur företagandet påverkade hans omgivning och den närmaste familjen. Tyngst har det varit att pussla ihop

familjelivet med den stundom hetsiga företagardagen.

- Jag var nog medveten om vad jag satte mig in i när vi började. Hotell- och restaurangverksamhet innebär att man är bunden till sitt arbete sju dagar i veckan.

Läget är redan bättre än i början av sommaren, men det egna företaget har

nog visat sig vara mer än bara ett jobb.

- Det här är också min hobby, skratrar Patrik.

Samtidigt finner han företagandet som något väldigt tillfredsställande.

- Nu när jobbet inte längre är så lätt känner jag mig mycket stoltare. Det finns verkligen ingen automatisk belöning i slutet av månaden!

# Arbetsplatsernas elit

**Mirka Saarinen** och hennes team vill genom sitt arbete säkerställa att allt fler åldringar har någon att prata och göra något uppiggande med. Seurana Oy:s viktigaste drivkraft är omsorg och det syns i företagets hela verksamhet.

**D**rumstö i Helsingfors kallas för de lyckligas ö och det är den också för Seurana Oy, som har sitt huvudkontor i området. Företaget som arbetar med åldringar fick nämligen pris år 2021. I klassen för småföretag utsågs företaget till Finlands och Europas bästa arbetsplats i tävlingen Great Place to Work.

Teamarbete, arbetsgemenskapens goda laganda och arbetstagarnas välbefinnande är viktigt för företaget eftersom det är verksamt inom omsorgsbranschen. Med företagets egna ord arbetar Seurana för "en lycklig ålderdom genom att erbjuda sällskap och rekreationer för åldringar". Sällskapet rör på sig utomhus, diskuterar och sköter nödvändiga ärenden tillsammans med den äldre - utan brådska. De gör just sådant med de äldre som gör dem lyckliga.

## MOT FÖRÄNDRING

Företagets historia började med grundaren Mirka Saarinen's eget behov: Hon saknade regelbundet diskussions-sällskap till sin farfar på vårdhemmet. Trots att åldrandet av befolkningen har identifierats som vår tids megatrend och det talas mycket om ensamhet blev Mirka förvånad över att det inte fanns någon lämplig sällskapstjänst.

- Vårdarna har kanske inte en ordentlig samtalskontakt med åldringarna. Jag fick lust att skaka om branschen och visa att det går att göra annorlunda, säger hon.

Mirka insåg att det finns ett verkligt behov av sällskapstjänster eftersom många andra också vändas över långa avstånd till närstående åldringar och

oroar sig för hur de klarar sig. Hon anser att den värdefulla ålderdomen är så viktig att den inte kan åsidosättas genom att gömma sig bakom bristen på resurser.

## MED STORT HJÄRTA

Företagets arbetstagare, både på kontoret och på fältet runt om i Finland, förenas av ett stort hjärta. Största delen av personerna som arbetar med åldringarna är pensionärer som inte skulle behöva arbeta längre. De har i alla fall tid och något att ge. Det är människor som har förmågan att vara närvarande. De har en genuin omtanke om de äldres ork och en passion för att arbeta med människor.

Sällsкаpsverksamheten skapar en positiv cirkel: De äldre är lyckligare, de anhöriga nöjda och personen som erbjuder sällskap upplever sig göra ett betydelsefullt arbete.

I centrum av allt står gott teamarbete och tät kontakt med fältet. Med tanke på företagets tillväxt har teamet fått fundera över hur det människoorienterade verksamhetssättet ska kunna bevaras och utvecklas.

- Arbetet med de äldre är fullt med både stor glädje och ibland även stor sorg. Vi är också närvarande i livets svåraste stunder. Därför är det viktigt för oss att fundera över hur vi även i fortsättningen kan erbjuda stöd till personerna som arbetar som sällskap, säger Mirka.

## MÄNSKLIG AFFÄRSVERKSAMHET

Seurana Oy:s kontorsteam har letat efter och blivit uppsökta av goda lagspelare som stöder varandra. Enligt Mirka

söker de efter varma människor som vill jobba som sällskap ute på fältet. Trots att jobbet som sällskap lämpar sig för många typer av människor är det enligt Mirka viktigt att identifiera om verksamheten inte känns som ens grej. Arbetet med de äldre är meningsfullt, men kräver engagemang.

- Vi talar mycket om hur unga nuförtiden saknar ett meningsfullt arbete, men nog gör pensionärerna det också, konstaterar Mirka.

Hon är stolt över att tillsammans med sitt team ha möjlighet att krossa myter och inrotade föreställningar relaterade till åldringsbranschen och arbetslivet.

**Vem:** Grundaren

Mirka Saarinen

**Hobbyer:** Yoga, vinterbad, friluftsliv med hund och barn

**Företag:** Seurana Oy

**Personal:** Kontorsteam på 8 personer, 150 sällsкаpsarbetande personer runt om i Finland

**Grundades:** 2017

**På gång:** Seurana Oy:s team siktar på att bli Finlands ledande sällsкаps-tjänst för äldre. Målet är även att ta steget ut på den internationella marknaden.



På Seurana-företagets kontor  
skrattas och arbetas det mycket.  
Det ser hela kontorsteamet  
till. Från vänster: Fanni Helin,  
Mirka Saarinen, kontorshunden  
Junnu, Milla Järvinen, Pipsa  
Pakarinen, Kaisa Könönen och  
Karola Karjalainen.



# FÖRETAGARNAS VALPROGRAM

**S**kulle du vilja välja vem som producerar tjänsterna i anknytning till ditt välmående? Mer än 70 procent av finländarna vill det.

Social- och hälsovårdsreformen överför organiserandet av social-, hälsovårds- och räddningstjänsterna från kommuner till de nya välfärdsområdena 2023. Makten i välfärdsområdena

tillhör fullmäktigeledamöter, som väljs i välfärdsområdesvalet i januari 2022. Social- och hälsovårdstjänsterna kostar cirka 21 miljarder euro årligen. Det är fullmäktigeledamöter som bestämmer hur skattemedlen används och hur mycket tjänster som köps av företag.

Vi vill att företagarnas röst hörs i besluten. Det behövs företag så att det

även framöver erbjuds högklassiga välfärdstjänster i Finland. Också medborgarna uppskattar valfrihet och önskar ha tillgång till tjänster som produceras av företag.

Vem tänker du rösta på? Företagarna i Finlands valprogram för välfärdsområdesvalet, "Bättre vård", sammanfattar våra viktigaste mål.

## FÖRETAGARNA I FINLANDS LÖSNINGAR

### TJÄNSTERNA PLANERAS TILLSAMMANS

Vi ska bjuda med företagen i förberedandet och planeringen av välfärdsområdena och deras servicestrategier. Vi tar i bruk en multiproducentmodell så att också företag får en betydande roll som serviceproducenter. Multiproducentmodellen betyder att såväl den offentliga som den privata sektorn och organisationer producerar och erbjuder tjänster.

### UTGIFTERNA UNDER KONTROLL

De nya välfärdsområdena får inte leda till att social- och hälsovårdsutgifterna växer. Vi ska se till att offentliga finanser

är hållbara. För varje välfärdsområde fastställs klara och kostnadseffektiva utgiftsramar. Verksamheten bedrivs inom budgetramen, och alla är ansvariga för denna.

### KOSTNADERNA SKA VARA TRANSPARENTA

Vi ska ta i bruk en gemensam, transparent kostnadsberäkningsmodell för att det ska vara möjligt att jämföra offentliga och privata producenters tjänster enligt samma kriterier. Detta gör det möjligt att i varje enskild situation välja de bästa tjänsterna, vare sig de produceras av en offentlig eller en privat aktör.

### SMÅFÖRETAGARE MED

Vi ska ta med små företag inom social- och hälsovårdsbranschen och också den vägen erbjuda finländarna hälsotjänster. Offentliga upphandlingar delas upp i ändamålsenliga helheter och konkurrensutsättandet ska ordnas så att även mikro- och SMF-företag har en reell möjlighet att klara sig.

### LÅT MÄNNISKORNA VÄLJA

Vi ökar andelen tjänster som produceras av företag och antalet serviceproducenter i välfärdsområdena. Vi ska ta servicesedlar och köptjänster i brett bruk. Vi låter människorna välja den serviceproducent som bäst passar dem och ger företag möjlighet att erbjuda sitt kunnande.

### VI GÖR KONKURRENSEN RÄTTVIS

Vi skapar förutsättningar för rättvis konkurrens mellan serviceproducenter. Vi fastställer värdet på en servicesedel så att en privat företagare med sedeln kan producera tjänsten på ett lönsamt sätt. Vi ser till att värdet på servicesedeln också är rimligt för klienten.

### LÅT OSS SKAPA IDÉER TILLSAMMANS

Multiproducentmodellen ökar konkurrensen, uppmuntrar till innovationer och nya idéer. Tack vare den erbjuds det i Finland även framöver högklassiga tjänster på ett kostnadseffektivt sätt.



Varför är områdesvalet viktigt för företagare?

- Cirka 21 miljarder euro används årligen inom social- och hälsovårdssektorn.
- I branschen arbetar 400 000 yrkesmänniskor, 88 000 av dessa i den privata sektorn.
- Det finns cirka 18 200 företag i social- och hälsovårdssektorn. Fyra av fem har högst fyra anställda.
- Under kommande år behövs det mer än 200 000 nya anställda i branschen.
- Välfärdsområdena är betydande anskaffare av köpta tjänster.



# BÄTTRE **VÅRD**

Välfärdsområdesval 2022



# Ferm Foods – företaget bakom MTV3:s framgångsrecept Bean Better

Företaget Ferm Foods Oy Ltd grundades för ett år sedan kring en produkt som blev ett framgångsrecept: Bean Better® Thai och Basilika. Ferm Foods ville erbjuda vanliga konsumenter en produkt tillverkad av fermenterad bondböna. Det nya företaget fick en rivstart när dess produkt Bean Better var med i MTV3:s program ”Finländskt framgångsrecept” i somras.

**J**ag träffar Ferm Foods verkställande direktör **Mirja Taimisto** på företagets kontor i Kera i Esbo. Företaget hör till Vanda Företagare och sökte först lokal i Vanda, men sedan hittade de ett lämpligt utrymme i Kera. Det ligger i Inex före detta logistikcentrum, som har förvandlats till ett unikt servicekluster.

Mirja är grundare och företagets verkställande direktör. För närvarande har Ferm Foods fem anställda. Ända sedan början trodde Mirja fast på att den unika råvaran, fermenterad bondböna, kan nå framgång även inom minuthandeln. Ferm Foods har verksamhet i samma lokaler som Bean Better-råvarans producent Tarhurin Papu Oy. Tarhuris fermenterade bondböna har, som den första bondböneprodukten i världen, tilldelats ett Monash University-certifikat.

Mirja själv har en något annorlunda bakgrund än många nya företagare. Förutom barnträdgårdslärare har hon utbildat sig till expressiv konstterapeut. Efter en lång karriär som barnträdgårdslärare gick hon i pension 2020. Många som har nått pensionsåldern

drar en suck av lättnad och lämnar gladeligen arbetslivet, men inte Mirja. Enligt henne är hon väldigt ivrig och motiverad inför nya utmaningar. Hon brinner verkligen för det nya företaget och tror hårt på dess framgång. Arbetsdagarna är långa, men Mirja har en stark vilja att skapa nytt. Hon upplever att hon är privilegierad som får vara med och lansera nya produkter baserade på vegetabiliskt protein.

## VAD ÄR FERMENTERAD MAT?

Söker man en definition på nätet kan man bland annat läsa att ”fermentering innebär att maten konserveras med hjälp av mikroorganismer”. Dessa är goda bakterier som får råvarorna att jäsa, vilket gör att textur, smak och doft förändras. Fermenterad mat anses vara bra för matsmältningen, näringsupptaget och immunförsvaret. Fermentering är en gammal, naturlig förädlings- och jäsningsslag av livsmedel och den är känd i nästan alla kulturer, framgår det av Tarhurin Papis hemsida.

Enligt Mirja kan man helt enkelt

säga att bondbönans sockerarter bryts ner vid fermentering och därmed orsakar den mindre tarmproblem än ojästa bönprodukter. Därför passar Bean Better för människor med en känslig mage. Ett välbekant exempel på fermenterad mat är yoghurt.

## MTV3 OCH ”FINLÄNSKT FRAMGÅNGSRECEPT”

Vid årsskiftet 2021 ansökte Ferm Foods om att få delta i konceptet ”Finländskt framgångsrecept” med företagets första produkt Bean Better®. Produkten blev också en av de sex FFR-finalisterna. Det innebär att S-gruppen har varit med och lanserat produkten i sina kedjor och stött marknadsföringen på ett sätt som ett litet företag aldrig skulle ha kunnat göra själv på så kort tid.

För närvarande finns Bean Better i två smaker, basilika och thai. Samtidigt pågår produktutvecklingen och företaget hoppas kunna utvidga försäljningsnätverket i framtiden.

Mirja tror starkt på Bean Better och fermenterad bondböna som råvara och litar på dess stora potential. Produkten är magvänlig, hälsosam och ekologiskt hållbar – och dessutom inhemsk. Dess koldioxidavtryck är litet. Den passar för alla som vill öka grönsakernas andel i sin kost, äta hälsosamt och bidra till att hejda klimatförändringen. Och dessutom är det lätt och snabbt att trola fram läckra rätter av Bean Better. Här intill hittar du ett recept och fler finns på Ferm Foods webbplats [fermfoods.fi/bean-better/](https://fermfoods.fi/bean-better/).

”Bean Better är magvänlig, hälsosam och ekologiskt hållbar och dessutom inhemsk.”



**Vem:** Mirja Taimisto

**Ålder:** 64 år

**Familj:** Två vuxna barn och fyra underbara barnbarn. Dessutom har jag en sambo, som både inspirerar mig och är en skicklig mentor.

**Hobbyer:** Tidiga promenader och morgondopp. Vinterbad vitaliserar och håller mig pigg hela dagen. Jag stickar och läser när jag har tid. Min stora passion är matlagning.

**På gång:** Ferm Foods utvidgning

**Företag:** Ferm Foods Oy Ltd

**Personalmängd:** fem

**Grundat:** 2020



### **Bean Better® Thai – gratäng med paprika och fetaost**

2 paket Bean Better®

Thai fermenterad bondböna

3 paprikor

1 liten zucchini

1 paket fetaost

chilimajonnäs

(riven gräddost)

Klyv paprikorna och ta ut fröna. Ställ halvorna i en ugnsform. Blanda Bean Better-massan med lite vatten och fördela den på paprikahalvorna. Skär zucchini i tunna pinnar och lägg dem på bönorna tillsammans med fetastostmulorna. Täck med chilimajonnäs och eventuellt riven gräddost. Grädda i 175° C i ca 20–25 min.

# Äntligen ett tak för indrivningskostnaderna

Justitieministeriets arbetsgrupp föreslår att ett kostnadstak fastställs för indrivningskostnaderna. Det här är helt fantastiskt särskilt för småföretag, menar direktör **Janne Makkula** från Företagarna i Finland.

**U**nder årens lopp har många småföretagare varit tvungna att betala anmärkningsvärt höga kostnader på grund av bristfällig lagstiftning. Företagarna i Finland har redan länge krävt ändringar i lagstiftningen. För konsumenter har det redan länge funnits ett kostnadstak för indrivning.

Utöver rimligare indrivningskostnader föreslås även en del andra åtgärder som ska göra indrivningen, särskilt riktad till småföretag, mer skäligen än den är nu. Företagarna har lyft fram att även utskick av flera indrivningsbrev eller krav i mycket snabb takt också ökar kostnaderna, utöver det som de höga indrivningskostnaderna i sig medför.

- Även för små kapital har indrivningsbyrån kunnat fakturera företagens kostnader på flera hundra euro för ett indrivningsbrev. Situationen har inte varit rimlig på flera år, säger chefen för lagstiftningsärenden **Tiina Toivo-**

**nen**, som representerat Företagarna i Finland i arbetsgruppen.

Reformen gynnar även företag i borgenärsställning.

- Då kostnaderna som gäldenären ska betala till indrivningsbyrån är rimliga får borgenären sina fordringar snabbare och mer säkert.

## ÄNDRINGAR ÄVEN I TRATTAINDRIVNINGEN

Arbetsgruppen föreslår även ändringar i trattaindrivningen. Tratta, en betalningsuppsmaning med hot om offentliggörande, är en indrivningsmetod som används vid företagsindrivning. Enligt förslaget ska tidsfristen för trattaindrivning och protesterande förlängas från den nuvarande. Trattaindrivning är ur företagarens och företagets synvinkel en sträng indrivningsmetod eftersom den utan myndighetsbehandling orsakar en betalningsanmärkning för mottagaren.

- Förslaget är bra eftersom företaget har kunnat få en betalningsanmärk-

ning bara för att till exempel Postis utdelning inte har fungerat så snabbt som förväntat. I vissa fall har trattan aldrig anlänt till gäldenären. Situationen har varit ohållbar för många företag och företagare, säger Toivonen.

## GRUNDLÄGGANDE TJÄNSTER SKA TRYGGAS

Företagarna i Finland anser att man som följande steg genom lagstiftning måste trygga småföretagens tillgång till tjänster som är nödvändiga för näringsverksamheten, såsom bank-, försäkrings- och datatjänster.

- Regeringen gav riktlinjer om detta i halvtidsöverläggningen och nu borde dessa genomföras. Om man efter ett misslyckande inte blir beviljad till exempel ett bankkonto eller en försäkring går man miste om resurser och förlorar arbetsinsatser. Det har Finland inte råd med. Att stöda företagsamhet är också smart arbetskraftspolitik, konstaterar Janne Makkula.





# ... FÖRETAGARENS ... PERSONLIGA HETA LINJE

Överallt i Finland når du når företagarens välbekanta kontaktperson med bara ett telefonsamtal eller e-postmeddelande.

Kolla upp din kontaktperson på [elisa.fi/kuumalinja](http://elisa.fi/kuumalinja)



**PATRIK WIRMAN**  
Elisan Yrityspiste, Gigantti  
Skansen, Biolinjen 27, Åbo  
050 330 8493  
[ext-patrik.wirman@elisa.fi](mailto:ext-patrik.wirman@elisa.fi)



**VILLE KARPPINEN**  
Yrityspiste, Elisas butik  
Urho Kekkonens gata 1, Helsingfors  
050 516 6213  
[ville.karppinen@elisa.fi](mailto:ville.karppinen@elisa.fi)



**KONSTA PÖYHÖNEN**  
Yrityspiste, Elisas butik  
Eriksgatan 15, Åbo  
045 130 6835  
[konsta.poyhonen@elisa.fi](mailto:konsta.poyhonen@elisa.fi)



**LAURA RANTANEN**  
Yrityspiste, Elisas butik  
Kanteletarvägen 1, Helsingfors  
050 370 6265  
[laura.rantanen@elisa.fi](mailto:laura.rantanen@elisa.fi)



**JANNE OKSANEN**  
Yrityspiste, Elisas butik  
Biskopsbron 11, Esbo  
050 473 6608  
[janne.oksanen@elisa.fi](mailto:janne.oksanen@elisa.fi)



 **Yrittäjät**

**elisa**

 Surfa in på adressen  
[elisa.fi/yrityksille](http://elisa.fi/yrityksille)

 Ring vår försäljning  
**0800 04411** (må-fr 8-16)

 Besök närmaste Elisas butik  
[elisa.fi/myymalat](http://elisa.fi/myymalat)



## Värsta sättet att bekanta sig med företagare

**J**ag höll på att missa deadline för kolumnen. Det är ingen fara, jag skriver ganska snabbt men lite kallsvettig blev jag ändå. Jag glömmar aldrig en deadline och är hellre ute i god än sen tid. Det finns en förklaring till min glömska.

I all korthet, vi köpte ett hus i slutet av augusti, vi har totalrenoverat från källare till vind. Det här samtidigt som vi jobbat som vanligt, försökt hålla liv i barnen och hunden. Vi flyttade in i förrgår och renoveringen, den är inte färdig än.

Hela den här processen har varit en oerhört lärorik resa in i företagarevärlden. Vi visste att byggbranschen går på högvarv och att vår tajta tidtabell inte skulle göra det hela lättare. Också därför försökte vi anlita små och lokala företagare.

Huvudentreprenören var vårt viktigaste val och honom fick vi tips om av det par som tidigare ägde huset. Matti har visat sig vara en riktig klippa. Det man hört om byggkarlar som inte dyker upp, som lämnar arbete ogjort eller slarvar genom projekt, det har kommit på

verklig skam tack vare Matti. Matti har inte bara gjort det vi bett om, han har också bidragit med egna synpunkter och idéer, Matti har från första stund varit med om att bygga vårt hem.

Att hitta en sotare är inte odelat lätt. Den första vi anlidade kom och tittade, uppskattade arbetsmängden och skulle återkomma. Vilket han aldrig gjorde. Den andra vi anlidade kom några dagar senare än överenskommet, utförde en del av jobbet och skulle återkomma. Han återkom några dagar senare än överenskommet och slutförde arbetet. Kråkboet på sex meter är borta.

Jag köpte tre sängar av en stor kedja över nätet och leveransen sköttes av ett av landets största transportbolag. Leverans mellan 20.00 och 22.00 samma dag som vi flyttade in. De unga männen som kom med sängarna försökte lyfta upp en av sängarna till andra våningen och konstaterade att det inte går. Då jag föreslog linor och lyft via balkongen konstaterade de kort att de inte har tid. Nåväl, vi fick upp sängarna med hjälp av Matti.

Det är nog med de stora företagen de

största problemen uppstått. Hårdvarukedjan som glömde att beställa de kakel vi betalat för. Byggvaruhuset som inte svarar på den reklamation vi gjort om ett par dörrar med färg- och konstruktionsfel.

De sämre erfarenheterna påminner mig än en gång om det viktiga i fråga om företagandet - också då det går riktigt illa gäller det att ha ordning på kundbetjäningen och processerna klara för hur man tar emot en reklamation, hur man svarar på den och hur man eventuellt kompenserar eventuella förluster, misstag och fadäser.

Det här projektet har inte alls bara varit ett värsta sätt att bekanta sig med spektret av företagare och företag. Det har också varit ett bästa sätt - det jag har lärt mig, det är att jag vill vara mer som Matti!

**MICAELA RÖMAN**  
JOURNALIST OCH KOMMUNIKATÖR  
GRUNDARE, ÄGARE OCH  
VD FEEL IS GOOD AB - MEDIA-  
OCH KOMMUNIKATIONSBYRÅ, SIBBO  
[WWW.FEELISGOOD.FI](http://WWW.FEELISGOOD.FI)

# REGIONAL RÅDGIVNING PÅ SVENSKA

## JURIDISKA FRÅGOR

### ADVOKATBYRÅ BOUCHT & NIKULA

Arbetsrätt och straffrätt, fukt- och mögelskadeproblem i byggnader  
**Advokat Björn Boucht**  
tfn +358 50 337 4594  
bjorn.boucht@boucht-nikula.com  
Arvsfrågor, tvister och avvittring  
**Advokat Peter Nygård**  
tfn +358 50 531 7243  
peter.nygard@boucht-nikula.com

### ADVOKATBYRÅ KIM ÅSTRAND AB

Företagsjuridiska ärenden innefattande avtalsjuridik, bolagsjuridik, företagsköp, arbetsrätt samt fastighetsrätt  
**Advokat och affärsjurist Kim Åstrand**  
tfn +358 40 841 0811  
kim@kimastrand.fi

### JURIDISK BYRÅ KRISTIAN KROKFORS OY

Tvister, avtalsjuridik samt bolagsjuridik  
**Jurist Kristian Krokfors**  
tfn +358 44 984 8548  
kristian@krokforslaw.com

### ADVOKATBYRÅ NÄSMAN & BÅSK

Konkurser, avtal och bolagsfrågor  
**Advokat Björn Båsk**  
tfn 06 356 5612 eller +358 50 541 1980  
bjorn.bask@anb.fi

Konkurser, avtal, bolagsfrågor, arvsfrågor och skatter  
**Advokat Oskar Sundback**  
tfn 06 356 5615 eller +358 40 553 0444  
oskar.sundback@anb.fi  
Rättegångar, fastighetsärenden och företagssaneringar  
**Advokat Christian Näsman**  
tfn 06 356 5611 eller +358 50 511 8158  
christian.nasman@anb.fi  
Arbetsförhållande och familjeärenden  
**Advokat Sabina Saramo**  
tfn 06 356 5613  
sabina.saramo@anb.fi

### DKCO ADVOKATBYRÅ

Arbetsrätt, bolagsrätt och tvister  
**Advokat Heidi Furu**  
tfn 020 527 4005  
heidi.furu@dkco.fi  
Offentliga upphandlingar, skatterätt samt förmögenhets- och familjerätt  
**Jurist Adine Lagus**  
tfn 020 527 4019  
adine.lagus@dkco-law.com  
Bolagsrätt, kommersiell avtalsrätt, offentlig upphandling, arbetsrätt och kredit- och pantsättningsarrangemang  
**Advokat Nathalie Myrskog**  
tfn 020 527 4006  
nathalie.myrskog@dkco.fi

Arbetsrätt, bolags- och avtalsrättsamt immaterialrätt  
**Jurist Sofia Saarikko**  
tfn 020 527 4015  
sofia.saarikko@dkco-law.com

### ERNST & YOUNG EY

Företagsjuridik innefattande avtalsrätt, bolagsrätt, företagsköp och arbetsrätt  
**Jurist Kjell Renlund**  
tfn +358 40 577 7466  
kjell.renlund@fi.ey.com

### HANHISALOLAW JURIDISK BYRÅ AB

Bolagsjuridik, avtalsjuridik och arvsfrågor  
**Vicehäradshövding Kimmo Hanhialo**  
tfn 040 550 0875  
info@hanhialolaw.fi

### KPMG

Arbetsrätt och samarbetsförhandlingar  
**Jurist Jannica Boucht**  
tfn 040 184 8 863  
jannica.boucht@kpmg.fi

### LEXTERA LAW

Arbetsavtal, företagsjuridik, arbetarskydd, gåvobrev och testamenten samt uppgörande av avtal och köpebrev  
**Vicehäradshövding och ekonom Anne Lindgren-Slotte**  
tfn +358 50 344 7758  
anne.lindgren-slotte@lextera.fi

## BOKFÖRINGS- OCH SKATTEFRÅGOR

### CONVIDO FÖRETAGSTJÄNST

Bokföring, skatter, ägarskiften och revision  
**Kjell Ahläng**  
tfn +358 50 565 1950  
kjell@convido.fi  
**Mikael Finnäs**  
tfn +358 50 413 3259  
mikael@convido.fi  
**Joel Granholm**  
tfn +358 50 542 1866  
joel@convido.fi

### ERNST & YOUNG EY

Bokförings-, skatte- och ägarskiftesfrågor  
**CGR-revisor Kristian Berg**  
tfn +358 50 590 5875  
kristian.berg@fi.ey.com

### CGR-revisor Christoffer Granholm

tfn +358 50 596 4383  
christoffer.granholm@fi.ey.com  
**CGR-revisor Anders Mattsson**  
tfn +358 40 535 8280  
anders.mattsson@fi.ey.com  
**CGR-revisor Benita Öling**  
tfn +358 50 594 1247  
benita.oling@fi.ey.com

### GREENSTEP

Bokföring, företagsköp ett försäljning och finansiell rådgivning  
**Tore Teir**  
tfn +358 40 760 4909  
tore.teir@greenstep.fi

### KPMG

Bokförings-, skatte- och ägarskiftesfrågor och momsfrågor  
**GR-revisor Josefin Rönnlund**  
tfn 020 760 3997  
josefin.ronnlund@kpmg.fi  
**Momsexpert Andreas Johansson**  
tfn 020 760 3000 eller 040 709 2861  
andreas.johansson@kpmg.fi

### P. VILÉN CONSULTING

Bokförings-, boksluts-, beskattnings-, bolags- och allmänna företagsfrågor  
**Ekonom Per Vilén**  
tfn +358 50 518 6888  
per.vilen@pvconsulting.fi

## FÖRETAGARFÖRENINGENS SVENSKSPRÅKIGA EXPERTER

### Kust-Österbottens Företagare

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

### Kust-Österbottens Företagare

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

### Mellersta Österbottens Företagare

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

### Företagarna i Finland

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

### Företagarna i Finland

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

### Företagarna i Finland

Carita Törnqvist, juridisk rådgivare  
tfn 09 229 222



# MODERN TEKNIK GER EFFEKTIVITET OCH GODA RESULTAT

På en av de 365 öarna i Larsmo kommun finns ytbehandlingsföretaget Löfs Ab Oy. Företaget, som grundades av bröderna **Mikael** och **Peter Löfs** 1989, har i dag 7 000 kvadratmeter produktionsutrymmen och över 65 anställda.

Deras målningslinjer hör till de mest moderna i Norden.







**T**ill en början var företaget ett fasadmåleri, men redan i ett tidigt skede började man måla in-house för Ekeri i Pedersöre. Småningom växte företaget och den första produktionshallen på 300 kvadratmeter byggdes 1994, på samma plats där firman finns än i dag.

Bröderna hade en vision om att företaget i framtiden skulle vara ett mera komplett måleri, som kunde erbjuda både våtlackering, pulverlackering och tungfordonslackering. Drömmen blev verklighet när produktionen tog i bruk en pulvermålningslinje år 2008. I dag erbjuder företaget utöver ytbehandlingarna också olika förbehandlingar, förzinkning och systemleveranser. Löfs tillverkar inga produkter själv utan ytbehandlar endast kundernas produkter.

Firman hade länge omkring tio anställda plus familjens barn som sommarjobbade där som tonåringar. En av dem var Mikael's son **Tommy Löfs**. Han tog över som vd år 2013.

- Det var nog inget jag hade planerat. Från familjens sida har det aldrig funnits några förväntningar på att man ska

jobba inom familjeföretaget, men det kändes som rätt val för mig, berättar Tommy.

Efter en period som elmontör på annat håll bestämde sig Tommy för att börja jobba på familjeföretaget år 2006. Något år senare sa Peter lite skämtsamt att det börjar bli dags för någon i familjen att köpa hans del av firman. Skämtet övergick småningom till allvar. År 2009 köpte Tommy, tillsammans med sin syster Pernilla och hennes man

”Jag brukar inte lägga mig i andras jobb utan försöker hålla mig till att sköta min del, och litar på att alla andra sköter sin.”  
Tommy Löfs, vd

Daniel, Peters del av företaget.

Fyra år senare tog Mikael ett liknande beslut och bestämde sig för att ge över tyglarna till sonen Tommy. Att valet föll på just Tommy kändes naturligt för alla.

- Jag tyckte egentligen inte att det var en så stor omställning att börja jobba som vd, berättar Tommy. Visst kräver jobbet mycket tid och uppmärksamhet, men jag brukar ha inställningen att jobbet tar så mycket tid man ger det. Det är väldigt viktigt att hinna och orka med annat också.

Samma inställning har Tommy när det gäller sina barns framtid inom familjeföretaget.

- Det är viktigt att de får göra det de vill och brinner för. Jag varken tror eller hoppas att de tar över efter mig. Det tar vi helt enkelt som det kommer, säger Tommy.

#### **FAMILJEFÖRETAGETS FRAMTIDSVISIONER**

Coronapandemin påverkade företaget rejält under år 2020. Under tredje och fjärde kvartalet backade omsättningen





**Namn:** Tommy Löfs, 36

**Titel:** verkställande direktör

**Familj:** frun Evelina, tre barn i åldrarna 7, 13 och 15

**Hobbyer:** Fotboll

**Företag:** Löfs Ab Oy & Dobra Finland

**Grundat:** 1989 (Löfs), 2019 (Dobra)

med cirka 25 %. Nu ser det redan mycket ljusare ut. Omsättningen uppskattas i slutet av 2021 vara ungefär 5,5 miljoner euro. Om företagets framtidsvisioner säger Tommy så här:

- Visst har vi klara strategier och tillväxtnål, men jag har egentligen ingen dröm om hur stora vi ska bli. Vi får helt enkelt se hur företaget utvecklas.

### INVESTERINGAR I MILJONKLASS

För att kunna betjäna kunderna ännu bättre har Löfs Ab Oy etablerat sig på flera orter. Förutom egna enheter verkar man också i kunders utrymmen på totalt fyra olika ställen. I maj 2019 köpte man upp en konkurrerande verksamhet. Då inleddes ett nytt kapitel av tillväxt i Sydösterbotten. Löfs öppnades en ny produktionsenhet i Seinäjoki. Den gav mer kapacitet för framtida tillväxt.

- Detta är en bransch där tekniken går framåt hela tiden, det gör att vi kontinuerligt behöver göra investeringar i maskinparken för att hållas

effektiva och kunna erbjuda hög kvalitet på våra tjänster, säger Tommy.

Energieffektivitet är ett ledord för Löfs. Vid pulver- och sprutmålningslinjerna tas största delen av spillvärmen tillbaka och används vid uppvärmningen av verksamhetsutrymmena då produktionen står stilla. Det leder till lägre energiförbrukning och produktionskostnader, så både miljö och kunder gynnas.

### STARTADE BEMANNINGS- FÖRETAG

Löfs har vuxit och rekryterat flitigt de senaste åren. Samtidigt som man också

erfarit brist på arbetskraft. År 2019 startade Tommy och två andra företagare inom metallbranschen därför ett gemensamt företag för att underlätta rekryteringarna.

- Idén bakom Dobra Finland är helt enkelt att frigöra tid för företagare så att de kan fokusera på sin kärnverksamhet, konstaterar Tommy.

Grundarna hade länge sysslat med affärsverksamhet och hade personlig erfarenhet av att hyra in arbetskraft till det egna företaget.

- Det var dessa upplevelser som fick oss att fundera på processen bakom personaluthyrning och bestämma oss för att starta ett företag där vi kunde eliminera de utmaningar vi själva stött på, berättar Tommy.

I början erbjöd Dobra endast bemanningstjänster, men i dag erbjuder de också tjänster inom administration och ekonomiförvaltning.

- Dobras mission är att förenkla arbetsvardagen för företagare, både inom bemanning och rekrytering men även inom det administrativa, berättar Tommy.

# Från nisch till bredd i maskinparken

Intill riksvägen i byn Lappfjärd i Sydösterbotten ligger drömplatsen för den som gillar stora bilar och maskiner. Bröderna **Marko** och **Pasi** och pappa **Eero Enberg** driver där företaget EMP-Combine, som utvecklats från en lastbilsaffär till ett omfattande serviceutbud med uthyrning, transporttjänster och bil- och maskinförsäljning.

**Företag:**

EMP-Combine Ab

**Anställda:** 3**Grundat:** 2004**Verksamhetsort:** Kristinestad, men köper och säljer över hela Europa**Generationsväxling:**

2020 då Pasi och Marko tog över ägarskapet från Eero

Pasi, Marko och Harri Enberg har sitt företag intill riksvägen i Kristinestad, men jobbar över hela Europa.

**E**nbergs har koll på det mesta då det gäller lastväxlardumprar, skylifter, sugbilar, minigrävmaskiner och schaktflak. Framför allt har de koll på marknaden och kan hjälpa sina kunder hitta rätt vara till rätt pris. Deras nätverk är stort efter sjutton år i branschen.

Eero Enberg jobbade med avfalls-transporter i Kristinestad i över 30 år. Då och då införskaffades nya bilar. Det hände att han hittade dem utomlands och samtidigt märkte att också kollegor behövde uppdatera sina sop-, slam- eller spolbilar. Eero sålde sitt bolag och började sälja begagnade lastbilar tillsammans med sonen Pasi 2004. Något år senare kom också Marko med i företaget. För ett år sedan gjordes en generationsväxling.

- Det har egentligen inte ändrat arbetsbilden så mycket, konstaterar

## Något sött att äta håller en pigg på vägen.

Marko. Jag är mest på verkstadssidan, Pasi på kontorssidan och pappa säljer och är lite allt-i-allo.

I ett litet företag kan alla ändå lite av allt, åker en på semester kan de andra ta över uppgifterna under tiden.

- Verksamheten har hela tiden vuxit och det finns arbete som räcker åt oss alla, konstaterar Eero. Det har gått överraskande bra att jobba med familjemedlemmarna.

### FÄRRE KILOMETRAR MED INTERNET EMP-Combines marknad sträcker sig

EMP Combine hyr ut små maskiner också till privatpersoner. Vid behov kan en lektion i att köra ingå.



Vid målningsarbeten eller liknande hjälper EMP Combine kunderna att komma tillräckligt högt.



Uthyrningsverksamheten omfattar både stora och små maskiner. Här en liten hjullastare.



främst över hela Finland, men det blir också en del köp- och säljresor utomlands, framför allt till Norden och övriga Europa.

- Vi har specialiserat oss på just sop-, slam- och spolbilar, berättar Eero. Det är ju inget man hittar var som helst, så där blir det en del sökan- de för att hitta det våra kunder söker. Utmanande är också att hitta nya kunder, det är ju en nischad bransch.

Tidigare var det papperstidningar som luslästes i jakten på både köpare och säljare. En del bilar hörde de om på "underliga vägar" och det blev mycket åkande runt om i Europa för att ha koll på utbudet. Med nätet har jobbet förenklats och marknaden breddats.

- Det blir ju färre kilometer på vä- gen, konstaterar Marko. Vi har också fått bra kunder genom åren, ibland behöver vi inte ens lägga ut annonser eftersom vi vet vad vissa kunder behö- ver och kan agera då det dyker upp.

Enbergs köper in intressanta objekt, kontrollerar att de är i utlovat skick, reparerar om det behövs och säljer sedan vidare. Att importera gamla bilar från utlandet innebär en hel del pappersarbete, men det har blivit rutin och löper på bra.

- Det roligaste med jobbet är ändå då man får åka på resa. Fast jag blir sömnig redan efter 20 kilometer, skrattar Marko. Något sött att äta håller en pigg då.

### ALLT MER MÅNGSIDIGT

På det lokala planet har både privat- personerna och företag möjlighet att hyra mindre maskiner för t.ex. trädgårds-, byggnads och målningsarbete eller lyftutmaningar från EMP-Combine. Enbergs erbjuder också transporter med utbytesflak, bilar och maskiner och kan hjälpa med finansieringstjän- terna. Utöver försäljning av begagnade lastbilar ser de också till att kunder som vill köpa nya flak får tag i dessa via EMP-Combine.

- Arbetsbilden varierar stort, konstaterar Eero. Det finns ingen dag som är lik den andra, det är bland det bästa med att vara företagare.

Friheten är också attraktiv, att kun- na åka till Lappland en sväng då man vill är värdefullt för Eero. Den vecka Företagare-tidningen pratar med Enbergs njuter Pasi av en semesterre- sa. Företagarlivet är förstås arbetsin- tensivt, så det gäller att hitta sätt att koppla av.

- För mig är det i simhallen, berät- tar Marko. Där sköts både den fysiska och mentala konditionen.



# De årliga riksomfattande företagarpriserna delades ut i Jyväskylä

**F**örsäkringsbolaget Fennia och Företagarna i Finland delade ut de riksomfattande företagarpriserna under galafesten vid de riksomfattande företagardagarna i Jyväskylä lördagen den 25 september 2021. Det prestigefyllda och traditionella priserna har delats ut sedan 1968. Fennia och Företagarna i Finland vill med priserna öka uppskattningen av företagare och företagande i Finland.

- De riksomfattande företagarpriserna är Finlands mest prestigefyllda pris bland företagarna och vi har delat ut dem tillsammans med Företagarna i Finland i över 50 år redan. Särskilt föredomsfrihet och att våga förnya sig förenar årets vinnare. Det har varit fint att se hur viljan att utveckla sitt företag och sin service för att uppnå en bättre kundupplevelse syns i dessa företags verksamhet. Även på Fennia vill vi jobba för dessa frågor, säger jurymedlemmen och Fennias koncernchef Antti Kuljukka.

## DERMOSHOP FÖREGÅNGARE INOM NÄTHANDEL

Dermoshop, som specialiserat sig på hudvårds- och kosmetikprodukter, har lyckats uppnå två mål som många företag bara kan drömma om: En framgångsrik nätbutik och ett känt varumärke.

Dermoshop lanserade sin första nätbutik redan för 25 år sedan. På den tiden hade de flesta företag inte ens egna webbplatser. Först var nätbutiken ingen framgångssaga. Kataloger och telefonförsäljning var de effektivaste försäljningskanalerna. Det strategiska beslutet om nätbutiken togs bara fem år efter lanseringen.

Dermoshops produkter var från första början avsedda för professionellt bruk på sjukhus, men riktningen ändrades snabbt. Personalen på sjukhusen ansåg att produkterna var bra och ville köpa dem för eget bruk.

- Den största förändringen är att företaget har vuxit. Vi sysselsätter för närvarande nästan hundra personer.

Det har krävt att jag också genomgått en förändring. För tre år sedan blev jag styrelseordförande, säger grundaren **Henry Backlund**.

Nätbutiken har idag ett utbud på över 400 produkter. Dermoshop har dotterbolag i Sverige, Estland och Ryssland. Huvudkontoret ligger i Korsnäs i Österbotten i ett område som hör till Unescos världsarvslista. Där finns även företagets nya tvålfabrik.

## DERMOSHOP AB

**Startade:** 1983

**Grundare:** Henry Backlund

**Verkställande direktör:** Suvi Markko

**Hemort:** Korsnäs

**Antal anställda:** Cirka 90

**Omsättning:** 25,5 miljoner euro

**Rörelseresultat:** 2,6 miljoner euro

## SCHAKTNING OCH BILHANDEL UTGÖR STADIG GRUND FÖR E.HARTIKAINEN

Schaktning och bilhandel har skapat en stadig grund för Joensuu-baserade E. Hartikainen. Företaget har schaktningsentreprenader med anpassning till gruvdrift runt om i Finland. Bilaffärerna, som utgör företagets andra grund, ligger i Östra Finland och Kajanaland.

E. Hartikainen koncentrerar sig på sina resurser och styrkor utan krusiduller. Siffrorna talar för sig själva: Företagets omsättning är årligen över 200 miljoner euro.

- Kontinuitet är A och O. Först skapar man goda relationer med kunder, så att vi vet vad de egentligen vill ha. Efter det kan vi tillsammans utveckla verksamhet som ger tillväxt, säger verkställande direktören **Arto Hartikainen**.

E. Hartikainens historia går tillbaka till 1960-talet. **Ensio Hartikainen** började som företagare med åkerarbete och skogsröjning. Det var ont om pengar hela tiden.

- Jag var tvungen att bli företagare, eftersom jag inte klarade mig hos andra. Verksamheten utvidgades så

småningom efter hårt arbete och sisu, men det var svårt. Bilarna kom med på 80-talet när jag flyttade till Joensuu, minns Ensio Hartikainen.

Han är fortfarande som 80-åring företagets styrelseordförande, men så småningom tänker han dra sig undan från ansvarsuppgifter.

## E. HARTIKAINEN OY

**Startade:** 1965

**Grundare:** Ensio Hartikainen

**Verkställande direktör:**

Arto Hartikainen

**Hemort:** Joensuu

**Antal anställda:** Cirka 700

**Omsättning:** 204,4 miljoner euro

**Rörelseresultat:** 15,6 miljoner euro

## HEIKKINEN YHTIÖT VÄXTE FRÅN ENMANSFÖRETAG TILL FÖREGÅNGARE INOM GOLVLÄGGNING

Heikkinen Yhtiöt är ett företag där man uppskattar arbetstagarnas skickliga händer och flitighet. Tack vare dem kan en entreprenadfirma inom golvläggning och -konstruktion infria sitt kundlöfte: Allt från botten till yta.

Avtrycket av företaget som startades av **Jarmo Heikkinen** syns överallt i Finland: På flygplatser, i köpcentrum, företagslokaler, sport- och simhallar och i hundratals andra byggnader.

Siffrorna vittnar om en ärorik företagarbana. Heikkinen Yhtiöt har under knappt 40 år vuxit från ett enmansföretag till en riksomfattande aktör med över 300 anställda. Det är ett stort kliv från mattläggare till stor arbetsgivare.

- Jag hade inga som helst avsikter att börja sysselsätta andra. Det bara hände. Jag har varit tvungen att växa med företaget och sluta med hårklyveri. Det handlar i hög grad om att jobba med människor, vilket kräver kommunikation och närvaro. Annars är jag samma gamle Jarmo som 1985, säger företagets grundare och verkställande direktör Jarmo Heikkinen.

Heikkinen Yhtiöt har även vuxit genom otaliga företagsköp, av vilket det senaste, köpet av LTU Groups måleri-



verksamhet, skedde nu under hösten.

Syftet med företagsköpen är att utöka yrkesskickligheten och att växa på marknaden.

#### **HEIKKINEN YHTIÖT OY**

**Startade:** 1985

**Grundare och verkställande direktör:**

Jarmo Heikkinen

**Hemort:** Joensuu

**Antal anställda:** Cirka 330

**Omsättning:** 66,9 miljoner euro

**Rörelseresultat:** 3,9 miljoner euro

#### **TANA ÄR MASKINVERKSTAD UTAN VERKSTAD**

Tana, som specialiserat sig på anordningar och maskiner för miljöunderhåll, har ömsat skinn tre gånger under

de senaste 25 åren. Det har varit ett livsvillkor, men även nyckeln till tillväxt. Tana tillverkar ingenting på egen hand, utan låter avtalsparten tillverka anordningarna och maskinerna. Återförsäljarna ansvarar för försäljningen till över 50 länder. Över 90 procent av omsättningen kommer från verksamhet utanför Finland.

- Vi är en maskinverkstad utan verkstad. Det kan låta konstigt, men vi är mer av ett nätverksföretag. Vi vill att alla i värdekedjan, från komponenttillverkare till kund, drar nytta av verksamheten. För det har vi ett sabla bra team, säger Tanas huvudägare och styrelseordförande Kari Kangas.

Han var lönearbetare, men blev företagare när en polare bad honom komma med. Tana var då nästan

ett konkursfärdigt företag. De nya ägarna var tvungna att fatta drastiska överlevnadsbeslut, som att outsourca vissa funktioner. Till slut lades hela produktionen över på avtalsparter. Nu lever företaget i en ny fas, där digitaliseringens möjligheter, hantering av och ledning med data ligger i fokus för verksamheten.

#### **TANA OY**

**Startade:** 1971

**Huvudägare:** Kari Kangas

**Verkställande direktör:** Kari Liuska

**Hemort:** Jyväskylä

**Antal anställda:** Cirka 40

**Omsättningsprognos (2021):**

46 miljoner euro

**Rörelseresultatprognos (2021):**

5,5 miljoner euro





## Personalen är både utmaningen och kraften

**D**et var självklart att **Harri Tunturi** skulle ta över familjeföretaget tillsammans med sin bror. Elingenjörsutbildningen kommer väl till pass för serviceplattformen och företaget TunturiTecs vd. Företaget skräddarsyr produkter för metallindustrin.

- Det är svårt att gå in till en ny kund och berätta vad vi gör eftersom vi gör i princip allt, säger Harri. Service är vår produkt. Vår maskinpark är stor och modern och betjänar alla från process- till bilindustrin, från små till stora företag med planering, svetsning, 3D-printning, elarbeten, installationer med mera.

Företagartänket har Harri vuxit upp med. I tuffa tider är grundprincipen att skatter och löner till anställda ska betalas, det är du själv som blir utan inkomst även om du jobbar mycket. Nu har företaget gått bra, det är länge sedan man behövt permittera personal. Harri vet att om hans anställda mår bra, så mår firman bra - och tvärtom.

- Just nu har vi väldigt bra personal, konstaterar han.

Varje dag går Harri genom produktionsutrymmena några gånger, byter några ord med de som kommer emot och pratar också lite annat än jobb. En god kontakt till de anställda är viktig att upprätthålla. Riktigt glad blir han då också kunderna är nöjda, då de vill diskutera fortsatt samarbete efter slutförda projekt.

Harri är en föreningsmänniska och hör till de föräldrar som gärna stått och sålt kaffe och korv på barnens fotbollsmatcher. Han mår bra av att träffa andra människor både i jobb och på fritiden. Han drivs av att se företaget gå framåt och att hitta på nya uppdrag.

- Man lägger mycket eget i blöt, men jag gillar utmaningar!

**MOTTO SOM  
FÖRETAGARE:  
GÖR NÅGOT BRA OCH  
AVSLUTA SAKER UNDER  
DAGEN SÅ DU KAN  
KOMMA NÖJD HEM  
PÅ KVÄLLEN.**



2

**TIMMAR AV ARBETSDAGEN  
GÅR ÅT TILL RUTINÄRENDET,  
RESTEN VARIERAR.**



30

**ANSTÄLLDA SOM SER TILL  
ATT FÖRETAGET RULLAR.**



1986

**GRUNDADE PAPPA PERTTI  
TUNTURITEC.**

## HARRIS VECKA

**Måndag:** Kommer på jobb före 07, bland de första på plats. Varje vecka börjar jag med att gå igenom kassaflödet, sköta bankärenden och se över ekonomin. Vi har en ekonomiansvarig, men jag gillar att ha koll själv också. Tar sedan ett varv genom verkstadsutrymmena och byter några ord med personalen. Åker på ett lokalt kundbesök i Pargas och slår fast startdatum för ett projekt. Eftermiddagen ägnas åt ett långt digitalt möte där vi utvärderar och sätter slutklämmen på ett annat projekt.

**Tisdag:** Börjar som vanligt dagen på kontoret med administration. Följer upp gårdagens digitala möte med besök på plats hos kunden. Vi löser praktiska frågor och går igenom hur vi får i mål helheten för detta projekt. Sedan blir det möte med försäkringsbolaget. Åker hem mellan fem och halv sex. På kvällen är det möte med fotbollsförningens styrelse.

**Onsdag:** Drar nytta av friheten som företagare och åker med yngsta dottern som har körprov. Hon klarar det och får sitt körkort! Efter lunch blir det ett virtuellt möte med leverantörer för det nya projektet vi startade upp igår. På kvällen är det 11-årskalas i släkten, trevligt att få umgås med bror Robert och hans familj lite på fritiden också. Det blir rätt sällan eftersom vi ses åtta timmar om dagen på jobbet.

**Torsdag:** På plats före 07 i vanlig ordning. Varje morgon vid 9-tiden dricker vi kaffe tillsammans på kontoret. Idag följs det av produktionsmöte med arbetsledarna. Träffar banken angående finansiering för nya investeringar. Efter jobbet har jag möte med en kompanjon om lite sidobusiness. Avslutar dagen med att spela fotboll!

**Fredag:** Momsen ska betalas idag, så jag börjar dagen med att gå igenom att allt är i skick för det. Efter morgonkaffet blir det veckomöte om ekonomin, vi kollar att det löpande är i skick – allt ok. Med försäljningsteamet går vi sedan igenom orderstocken. Hur ser arbetsläget ut, ska vi sälja mera eller bromsa? Är vi i tid med våra projekt? På fredagarna försöker jag avsluta veckan lite mjukt, de kniviga försäljningsförhandlingarna tar jag helst i början av veckan. Trött på kvällen, kopplar av med bastu.

**Lördag:** Helgerna är lugnare sedan barnen blev stora. Då stugsåsongen är över är det mest fixande med huset och veden. På kvällen ett långt bastubad. I bastun föds nya tankar och idéer och det är den bästa avkopplingen.

**Söndag:** Mera fix hemma. Jag sover oftast sämst natten mellan söndag-måndag, det som ogjort pockar på inför en ny arbetsvecka. Vi har en kund-auditering inkommande vecka. Det betyder att kunder auditerar – utvärderar – oss som leverantör och samarbetspartner. Fast jag vet att allt är i skick är det lite nervöst, man vet inte vad man ska förvänta sig. Jag hoppas på ett bra samarbete!

# KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2021

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

## ALMA TALENT

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

## ASIAKASTIETO

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

## CLARION

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

## EAZYBREAK

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

## ELISA

Elisa erbjuder medlemmarna i Företagarna i Finland förmåner på hundratals euro. Du får rabatt på bland annat mobilabonnemang, mobilt bredband och företagsnummer och en månatlig växlande apparatförmån samt en växlande förmån på Elisäs tjänster. Du får också IT-hjälp via Yritysguru och Omaguru 20 % förmånligare än normalpriset. Även om du är kund hos en annan operatör får du handledning och hjälp med alla IT-problem snabbt och enkelt via telefon och Yritysguru. Medlemmar i Företagarna betjänas på Yritysgurus eget nummer. Det syns på Företagarnas webbsida då du loggat in på sidan med ditt medlemsnummer. Med Omaguru kan du avtala om möte i en Elisa-butik och få hjälp med vanliga IT-problem. Bekanta dig med alla medlemsförmåner som Elisa erbjuder på adressen [www.elisa.fi/yedut](http://www.elisa.fi/yedut)

## ELO

Elo är ett arbetspensionsbolag som ägs av sina kunder och som tar hand om det lagstadgade arbetspensionsskyddet för anställda och företagare åt sina medlemsföretag. Elos tjänster för ledning av arbetsförmågan underlättar kunskapsbaserad ledning och hjälper till att främja arbetsförmågan hos arbetstagare samt chefernas kompetens i att leda arbetet. Vi erbjuder

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

## FENNIA

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

## FUNDU

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

## GREENSTAR

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

## HOLIDAY CLUB

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

## HOOKLE

Med Hookles mobiltillämpning för du in ditt företag i sociala medier på nolltid och håller kanalerna aktiva. Hookles grundversion är gratis. Företagarna i Finlands medlemmar får som medlemsförmån de fyra första månaderna av Hookle Premium gratis i samband med en årsbeställning. Logga in på medlemsidorna på adressen [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi) med ditt medlemsnummer och följ anvisningarna. Som medlem i Företagarna i Finland får du en personlig rabattkod och en länk. När du har löst in koden, kan du genast använda alla Premium-funktioner.

## JURINET

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

## METRO-GROSS

Wihuri Metro är en av Finlands ledande grosshandlare inom HoReCa-branschen. Vi tar dagligen hand om över 24 000 kunder inom HoReCa-branschen, den offentliga förvaltningen och convenience-handeln. I vårt urval finns 25 000 produkter: färskvaror, frukt och grönsaker, frysvaror, drycker (bland andra bryggeri- och alkoholprodukter), industriella livsmedel och non food-produkter. Vi betjänar genom Metro-snabbgrossnätverket som täcker hela landet, samt via

leveransförsäljning och eMetro.fi. Vi erbjuder 5 % rabatt på varor till normalpris i alla Metro-snabbgrossar. Rabatten gäller inte tobaks-, alkohol- och bryggeriprodukter, panter eller tjänstedebiteringar. Rabatten ges i kassan mot uppvisande av medlemskortet. [www.emetro.fi](http://www.emetro.fi)

## NESTE

Neste erbjuder alla SMF-företag omfattande förmåner och smidig kundtjänst. När du tankar på Neste-servicestationer med mobilbetalning kopplad till företagskortet, med företagskort eller med Företagarna i Finlands medlemskort får du en rabatt på 2,5 cent på de stationsspecifika priserna (inkl. moms) på bensin och diesel. Neste Truck och Neste Express-stationer ingår inte i förmånen. Direktlevererade Neste-smörjmedel, -kemikalier, -flytgaser och -bränslen erbjuds alltid till konkurrenskraftiga avtalspriser. Pålitligheten hos Nestes stationsnätverk grundar sig på lokala, erfarna företagens kompetens. Medlemsförmånen kan utnyttjas med Företagarna i Finlands medlemskort och magnetremsa. Läs hur du ansöker om Neste Oil Företagskort på medlemsidorna på [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi). [www.neste.fi](http://www.neste.fi)

## SCANDIC

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

## TALLINK SILJA

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

## TEBOIL

För medlemmar i Företagarna beviljar Teboil 2,2 cent rabatt per liter på bensin eller diesel och 10 % rabatt på Teboil-smörjmedel. Rabatten får du med medlemskortet för Företagarna i Finland på alla Teboil-stationer och automatstationer. Med Teboil företagskortet får man 2,7 cent per liter (inkl. moms) rabatt på bensin och diesel och 10 % på smörjmedel, bilkemikalier, gasol samt tvättar. Rabatterna gäller inte nettoprisbaserade Teboil Express-automatstationer eller D-automatstationer. Du får anvisningar om att ansöka

om företagskort då du loggar in på [yrittajat.fi](http://yrittajat.fi)-medlemsidorna. Du får också Teboil-eldningsolja och motorbränsnolja till konkurrenskraftiga avtalspriser. Uppge ditt medlemsnummer i Företagarna i Finland vid beställningen. [www.teboil.fi](http://www.teboil.fi)

## VALMENNUSKESKUS

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

## VENI ENERGIA

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

## VIKING LINE

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

## YRITYSPÖRSSI.FI

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





Ni gjorde det.  
Ni gör det.  
Varje dag.

Ni håller igång  
ekonomins motor.

# VARJE FÖRETAGARE ÄR EN HJÄLTE.

Tack för att ni finns!

Man behöver inte klara sig ensam och utan hjälp.  
Bekanta dig med Företagarna i Finlands förmåner  
och tjänster [www.yrittajat.fi/medlemsformaner](http://www.yrittajat.fi/medlemsformaner)

**Yrittäjät**