

Företagare

**HÅLLBAR
NYKOMLING I
BÅTBRANSCHEN**

**LOKAL-
FÖRENINGEN
OCH KOMMUNEN**

**BYGGER
MED
PASSION**



6



24-27

Kännbara medlems- förmåner 2022

34

FÖRETAGARE

En tidning för svensk-
språkiga medlemmar i
Företagarna i Finland
Uppaga: 2 850
ISSN 2341-9555 (Print)
ISSN 2341-9563 (Online)

UTGIVARE

Företagarna i Finland
PL 999, 00101 Helsingfors
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

Peter Lundqvist

TIDTABELL

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 7.12.

TRYCK

KTMP Group Ab Oy



12

3

SE OM
DITT HUS

4

LEKSAKS-
HANDLARE
I GENERATIONER

6

EGENFÖRETAGAREN
SAMARBETAR

8

DIALOG MED
BESLUTSFATTARE

10

FLEXIBILITET
A OCH O

11

NY FÖRENING

12

SJUKDOM GAV
MOD ATT BLI
FÖRETAGARE

14

PAR SÄLJER
PRYLAR

16

GÖR DIN RÖST HÖRD

18

LAGERSALDO
EN UTMANING

20

ÖKAD
ATTACKYTA

22

ANSTÄLLD ELLER
FÖRETAGARE

23

REGIONAL
RÅDGIVNING
PÅ SVENSKA

24

FRAMGÅNGSSAGAN

28

MODERN
KOMPOSITFABRIK

30

FÖRETAGARE
I VÄLFÄRDS-
OMRÅDEN

32

LÄKANDE SAMTAL

34

MEDLEMS-
FÖRMÅNER



Krigets kalla ansikte stirrar ut över Europa

Nästan 400 par i vårt land lovade varandra sin kärlek tisdagen den 22.02.2022 enligt myndigheten för digitalisering och befolkningsdata. Alla vigselförrättare var fullbokade den tisdagen. Trots ordet digitalisering i myndighetens namn sker nämligen vigslarna fortfarande främst på plats på myndighetens kontor runtom i Finland. Orsaken till att många tog tillfället i akt står att finna i palindromdatumet, ett datum som kan läsas på samma sätt både framifrån och bakifrån. Dagen blev säkert en fullträff för turturduvorna som ville byta ringar just detta datum. Tyvärr kommer många av oss även att minnas denna tisdag som dagen då Rysslands president Vladimir Putin kränkte Ukrainas territorium. Genom att sända "fredsbevarare" till områdena Donesk och Luhansk inledde han en fullskalig invasion av landet.

DYRARE ENERGI, HÖJDA RÄNTOR OCH SVAJIGA BÖRSER

Rysslands oprovocerade angrepp har redan orsakat stort mänskligt lidande och en ofattbar otrygghet och osäkerhet för många människor. Ofta påverkar militära aggressioner på ett eller annat sätt också många som befinner sig på tryggt avstånd från stridsfälten, så även i detta fall. Kriget medför att energipri-

serna med största sannolikhet påverkas kraftigt och därmed även de finska hushållen. Enligt många ekonomiska experter kommer allt fler européer sannolikt att börja kräva mer i lön för att ha råd med sin vardag då energipriserna höjs. Då tar inflationen mera fart, något som Europeiska centralbanken troligtvis försöker bromsa genom att höja sina räntor. Osäkerheten som detta medför och risken för spridningseffekter är svåra att hantera och det kommer med största sannolikhet innebära mycket volatila börser samt påverka alla finansiella marknader.

HÖG TID ATT SE OM SITT HUS

Det är av stor vikt för företag med verksamhet i Ryssland att skapa sig en god lägesbild över risker och sårbarheter. Den omedelbart viktigaste åtgärden är givetvis att rädda liv och trygga medarbetarna. Många företag, inom till exempel energi- bank-, gruv- och transportsektorn, bör även ta fram beredskapsplaner. Det handlar dock inte bara om företag som opererar österut. Alla företag som är beroende av varor och tjänster från andra europeiska länder, som riskerar att utsättas för motåtgärder av Ryssland, behöver se om sitt hus. Det är nu också hög tid att

stärka cybersäkerheten och säkerhetsskyddet, om det inte redan gjorts. När vi befinner oss i den mest allvarliga krisen i Europa på decennier, måste vi enligt experterna vara förberedda på att desinformation och cyberattacker kommer att öka.

VÄRLDEN FÖRDÖMER RYSSLANDS INVASION OCH STÖDER UKRAINA

I skrivande stund sitter många av oss fastklitrade vid skärmar och följer situationen i Ukraina. Vi upplever att vi har ett stort behov av att i realtid veta vad som händer eftersom vi är bekymrade och rädda. Den ryska invasionen har chockat oss alla. Finland och det stora internationella samfundet har snabbt fördömt Putins agerande och uttryckt sitt stöd för Ukraina. Ett snabbt fredsslut efterlyses och krav på att Ryssland upphör med krigshandlingarna framförs. Företagarna i Finland har sällt sig till skaran och tillsammans med Finlands näringsliv, Centralhandelskammaren och Familjeföretagarnas förbund uttryckt sitt starka stöd för Ukraina och dess befolkning. Jag hoppas innerligen att kriget redan tagit slut när du läser detta.

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Sabrina Casagrande har världens bästa jobb – förverkligar barns drömmar

På Slottsgatan i Åbo centrum finns en affär som generation efter generation är barnens favorit. Casagrandes leksaksaffär har betjänat kunder i 110 år. Idag har familjeföretaget också en butik i Reso – och på nätet.

Sabrina Casagrande är leksakshandlare i fjärde led sedan 2018 då hon tog över familjeföretaget efter sin far. Det var dock inte en självklarhet att det skulle bli så.

– Jag har vuxit upp i affären och sett mina föräldrars långa dagar, berättar Sabrina. I början tyckte jag faktiskt att jag inte ville fortsätta med det här.

Men så kom dagen då det enda rätta var att fortsätta. Företaget var i behov av förnyelse och Sabrina, som redan hade arbetserfarenhet från annat håll, kände sig redo att ta över.

– Pappa var då över 70 och hade länge funderat på att gå i pension.

Trots förberedande företagarkurser och en nära inblick i bolaget, upplevde Sabrina att hon inte var färdigcoachad entreprenör när hon väl tog i tyglarna. Det har behövts både sparringhjälp av mera erfarna företagare och direkt juridisk hjälp från Företagarna.

– Alltid när man har juridiska frågor är det bra att kolla upp hur det egentligen är, säger Sabrina. Det är också bra att ha någon som stöttar en vid stora beslut. När det blev aktuellt att öppna vår andra affär i köpcentret Mylly fick jag hjälp från mitt nätverk.

FINLAND STORMARKNADERNAS FÖRLOVADE LAND

Som företagare i en specialaffär har Sabrina på nära håll fått vittna om närbutikernas strama situation. Vi har en kultur där vi är vana att handla allt, mat, kläder och skor i förorternas stora supermarketar. Samma gäller också för

leksaker.

– På sätt och vis förstår man det när båda föräldrarna jobbar. På andra håll i Europa är situationen en annan.

I Finland finns det runt tio privata leksaksaffärer. I Sverige är antalet privatägda leksaksaffärer mycket högre, närmare 300.

– Där har affärerna skapat en kedja för att ha mer förhandlingsstyrka gentemot tillverkarna, berättar Sabrina. Vi samarbetar också med några privata leksaksaffärer för att kunna garantera ett brett sortiment.

Samarbetsnätverket gör samköp och marknadsföring tillsammans. Kollegerna **Minna Kunnasluoto** från Lelukaupa Partanen i Kuopio och **Janne Kataja** som driver Pieni Lelukaupa-affärerna i Riihimäki och Tammerfors stöttar också om man är fundersam över något.

– Jag kan alltid ringa dem, konstaterar Sabrina. Jag tror inte jag ens ringer mina barn lika ofta!

Hur ser då leksakshandelns framtid ut? Det finns forskning som hävdar att dagens barn inte längre kan leka. Som leksaksförsäljare vill Sabrina inte tro att läget är så dramatiskt.

– Visst leker barnen! Men föräldrarnas inställning inverkar mycket. Om en nio-årig flicka vill ha en docka och mamma eller pappa viftar bort det med ett “du leker väl inte med dockor längre”, drar barnet lätt sig ur. Lek måste stödas!

Sabrina tycker att lek tillhör alla. Gränsen mellan vuxnas och barns lek håller på att suddas ut. Idag tillverkas det leksaker för ett bredare ålders-

spektrum medan vissa gamla klassiker endast köps av vuxna.

– Till exempel modellbygge känner många barn inte alls till längre, säger Sabrina. Hos oss är det mest så kallade “före detta barn” som hänger vid modellhyllan.

110 ÅR TILL

Sabrina säger att hon inte tänker följa sin pappas exempel och stå bakom kassan ännu när hon fyllt 70 år.

– Båda döttrarna är redan med i verksamheten, avslöjar hon. Och så ska det vara. Förnyelsefarten avtar vanligen i takt med att företagaren blir äldre och det är aldrig bra med tanke på bolagets utveckling. Jag har redan skyfflat över ansvaret för sociala medier på den kommande generationen.

Förutom de två affärerna säljer Casagrande också leksaker i sin webbutik. Verksamheten snurrar med familjemedlemmars hjälp och några utomstående anställda i de båda affärerna. Extra hjälp fås av studeranden som ställer upp då det behövs.

– Till en början var det svårt att delegera, berättar Sabrina. Särskilt ifall det var saker min pappa och min farfar alltid gjort själva, såsom att öppna och stänga affären. Men man lär sig!

Företagaren har som mål att familjeföretaget ska kunna förverkliga barns drömmar också under det kommande seklet.

– Inget går upp emot att höra barnens entusiastiska skrik när de kommer in i affären. Och att se glädjen i deras ögon! Jag har nog världens bästa jobb.

Mamma Sabrina och
dottern Minea Casa-
grande-Nieminen, fjärde
och femte generationen
leksakerhandlare.



En egenföretagare behöver också ett stödnätverk

Många företag och organisationer syns numera på sociala medier. Livesändningar från möten och evenemang är vardag. Branschen bakom kulisserna växer hela tiden, det har egenföretagaren **Heikki Saari** noterat. För företagen är det ett måste att hänga med i utvecklingen, som har påverkats kraftigt av coronasituationen.

Heikki Saari grundade företaget PP Livekuvaukset.fi år 2013. Idén sprang ur hans egen videohobby. Företagarandan har alltid pyrt i honom, men det rätta tillfället och den rätta nischen har låtit vänta på sig. Det avgörande ögonblicket blev en lyckad bröllopsvideo som han gjorde på sin fritid.

- Jag jobbade femton år som chaufför inom jordbyggnadsbranschen och tio år som långtradarchaufför, berättar Heikki. En epilepsiattack tvingade mig att byta bransch och då såg jag en möjlighet i min hobby.

Som ny företagare fick Heikki ett bra råd av en företagarkollega: "En nystartad företagare måste delta på alla möjliga evenemang". Det stämmer ännu denna dag.

- En ny företagare kan inte vänta på att någon skall ta kontakt, påminner Heikki. Man måste vara aktivt med i all verksamhet som tar företaget framåt.

För en företagare räcker det inte att man är entusiastisk över sin egen idé. Det måste också finnas ett behov hos kunderna, något som de är beredda att köpa och betala tillräckligt för. Att man ska ha mera inkomster än utgifter är ett faktum som aldrig förändras.

NÄTVERK ÖVER HELA LANDET

Kalajokiföretaget PP Livekuvaukset.fi erbjuder videoproduktion. Huvudsakligen gör man livesändningar eller

streaming med flerkameraproduktion. Företaget erbjuder också andra videotjänster. Verksamhetsområdet sträcker sig över hela Finland, men mest verksam är företaget i norra och mellersta Österbotten.

Kundkretsen består främst av organisationer inom offentlig förvaltning, som till exempel NTM-centralerna, regionförvaltningsverken, kommunerna, företag och olika föreningar och projekt. Till privatpersoner görs produktioner numera sällan.

Coronapandemin har inverkat på konkurrenssituationen, det har kommit nya aktörer in i branschen. En egenföretagare klarar sig inte utan samarbete med andra aktörer. Det är dock upp till var och en hur aktiv man är att bygga och upprätthålla sina nätverk.

- Jag är så social att jag byggt upp ett nätverk runtom hela Finland, skrattar Heikki. Jag är ständigt i kontakt med andra företagare och arrangerar olika träffar, vilka oftast är väldigt konstruktiva och terapeutiska.

Heikki är också aktiv i den lokala företagarföreningens styrelse i Kalajoki. Det har visat sig vara ett ypperligt sätt att knyta nätverk med andra företagare. Hjälp och råd har företagaren också fått från stadens företagstjänst. Och visst har han också använt företagargenombildningens gratis rådgivningstjänst.

- Jag har fokuserat på min egen kompetens och allt annat har jag

kontrakterat ut åt experter, konstaterar Heikki. Ur företagets synvinkel har det haft stor betydelse att hitta en aktör som kunnat bygga hemsidorna enligt företagets behov. En bra bokförfattare kan ta kommande förändringar i beaktande och vägleda i all ekonomisk förvaltning.

I de mest krävande hybridsändningarna har Heikki hittat samarbetspartner som sköter om webinarier så att tekniken fungerar till 100%. Tillsammans har man förverkligat stora evenemang.

- Vi var med och gjorde Kerttu Saalasti-institutets seminarium, berättar Heikki. Mitt företag skötte om all teknik tillsammans med underleverantörerna. Kunden fick ett färdigt paket, de kunde bara komma på plats och börja sitt seminarium.

Tanken har från första början varit att bygga det som säljer om fem år. Med det har egenföretagaren lyckats bra. Också företagets framtid byggs upp med samma tankesätt och Heikki har planer på att intensifiera och utvidga verksamheten. Han har investerat i nya anläggningar och apparater och dessutom funderat på att anställa arbetskraft.

- När coronakurvan har stigit har man ställt in offentliga evenemang och ibland har det varit lugna stunder. Men det finns evenemang som måste ordnas även utan publik och där behövs experter, konstaterar Heikki.

"Jag är så social
att jag byggt upp
ett nätverk runtom
hela Finland."

Namn: Heikki Saari

Ålder: 56 år

Företag: PP Live-
kuvaukset.fi

Familj: Fru och
två skarpa pojkar

Hobbyer: Åka skidor
och rullskridskor
och vandra

Motto: "Livet är
ett stort äventyr"
-Wilson Kirva-



Under coronatiden har han gjort flera livesändningar där få har varit fysiskt närvarande. Många skolningar har genomförts så att endast föreläsaren, chattmoderatoren och Heikki varit på plats. Alla andra har följt skolningen på distans. Detta har visat sig vara en mycket effektiv lösning.

- Tyngst under coronatiden har osäkerheten och den ständiga justeringen av kalendern varit. Före pandemin kunde man planera och genomföra olika

tillställningar enligt plan, konstaterar Heikki.

ERKÄNNANDE FÖR HÅRT ARBETE

Under tiden som företagare har Heikki också stött på fina ögonblick. Att ha vunnit olika tävlingar har skapat tilltro till de egna färdigheterna. Också direkt respons efter olika evenemang har varit trevligt. Men ett minne överträffar alla de andra.

- Jag tilldelades det regionala egenfö-

retagarpriset, berättar Heikki. Känslorna bubblar fortfarande upp till ytan då jag tänker på saken. Det är överlägset den viktigaste händelsen under hela min tid som företagare.

Han tilldelades Mellersta Österbotens Företagares egenföretagarpris hösten 2021.

- Som egenföretagare ser jag ändå att ett lyckat evenemang är i allas intresse och på det satsar vi allt, sammanfattar Heikki.

Lokalföreningen påverkar företagsklimatet på orten

Service. Tillväxt. Infrastruktur. Livskraftiga kommuner lyfter gärna ett blomstrande näringsliv i sin marknadsföring. De kallar sig företagervänliga. Kunskap om företagandets förutsättningar växer bland de kommunala beslutsfattarna, men ännu finns mycket att göra för att förbättra förutsättningarna

att driva företag. Det handlar om lättillgänglig information, smidiga beslutsgångar som gynnar företagandet, utrymmen och upphandlingar, bland mycket annat.

En spindel i nätet för ett gott lokalt företagsklimat är lokalföreningen. Medlemmar som väver in sig i olika diskussioner och aktiviteter lokalt påverkar

också möjligheterna att driva företag. Ett välsmytt samarbete mellan den lokala företagarförening och kommunen är ett viktigt fundament för ett välmående lokalsamhälle. Tre av Företagarna i Finlands lokalföreningar delar här med sig av sina erfarenheter kring samarbetet med kommunen och staden.

KRISTINESTADS FÖRETAGARE

I södra Österbotten har lokalföreningen runt 100 medlemmar. Då pandemin släpper greppet ser man fram emot att träffas fysiskt igen, det har varit två lugna år i verksamheten. Högst upp på agendan står en föreläsning på temat kommunal upphandling. Utöver morgonkaffe och pizzakvällar för avslappnat umgänge erbjuder föreningen nämligen sina medlemmar infotillställningar där man får inspiration och ny kunskap. Oftast deltar kring 20-30 personer i evenemangen, julfesten har en tendens att locka fler.

Bengt Berglund är ordförande för Kristinestads företagare och han har en

kontinuerlig dialog med stadsdirektören om företagandet i staden.

- Kommunpåverkan är också att man diskuterar med olika personer som sitter i olika nämnder, säger Bengt. Det kanske inte alltid är så konkreta saker, men man bollar idéer.

Staden har en egen näringslivscentral som hjälper företagare, både blivande och etablerade. Lokalföreningen är glad över att centralen bildades och tycker den fungerar bra.

- Beroende på ärendets karaktär så vill man kanske inte gå via föreningen utan rakt till näringslivscentralen, berättar Bengt. Det är ganska lätt att ta kontakt direkt. Jag sitter själv i

styrelsen där och jag märker att det inte finns några trösklar, dialogen går i båda riktningarna.

Då det gäller stadens upphandlingar finns det rum för förbättring. Självklart önskar lokalföreningen att lokala företag ska utnyttjas först och så mycket som möjligt.

- Där kan föreningen inte göra mer än att föra det på tal, konstaterar Bengt. Vi har inte makten.

Kommunikationen är A och O i all samverkan med staden. Föreningen har noterat att även om man pratar samma språk, pratar man ibland förbi varandra. Hur man pratar om sitt ärende och lägger fram sitt budskap är en ständig utmaning. Vilken är nyckeln till bra kommunikation?

- Man tycker ju själv att man framför sin sak så tydligt och bra, säger Bengt. Men hur får man parten att förstå vad man tänker och tycker? Pratar du för snabbt kan det gå förbi. Man får nog försöka vara tydlig och kanske rakt ut fråga om den andre förstår en rätt.

ESBO FÖRETAGARE

Av föreningens 2400 medlemmar är många egenföretagare. Det innebär att nätverksevenemang spelar en viktig roll i verksamheten. Ofta gör man något tillsammans, går på film och teater, äter julgröt, fester eller sportar. Aktuella frågor om bland annat cybersäkerhet, digitalisering och sociala medier tas upp under utbildningar. Föreningen har också en grupp "Unga entreprenörer" som ofta nätverkar med grannföre-



Bengt Berglund brinner för rak kommunikation.



Kristinestads Företagare har skolning i Teamsanvändning.



Aija Bärlund är aktiv både inom företagarföreningen och lokalpolitiken.

ningarna i Grankulla och Vanda.

Före pandemin träffade föreningens styrelse ofta stadsdirektören och näringslivsdirektören i Esbo. De spelade golf, åt middagar eller gick på matcher.

- Samtidigt kunde vi i fri form diskutera frågor som är viktiga för våra medlemmar, berättar styrelsemedlemmen **Aija Bärlund**. Vi hoppas att kommunikationen återgår till samma aktiva nivå som innan pandemin och att vi snart kan träffa stadens ledning fysiskt igen.

Esbo företagare berömmar den lobbyverksamhet som Företagarna i Finland driver. Riktlinjerna för kommunalt engagemang är tydliga och föreningen använder sig av dessa i sin kontakt med staden.

- Viktigt för oss är områdes- och tillståndsfrågor, konstaterar Aija. Och förstås i vilken riktning Esbo ska utvecklas. Vi jobbar bland annat för färre kommunala företag och mer lokalt företagande, för one-stop-shop-principen i stadens företagstjänster och för att entreprenörskap ska ingå i läroplanen. Vi vill också att upphandlingskriterierna ska uppdateras så att de stöder uppnåendet av Finlands klimatmål.

Aija är själv aktiv också inom politiken och menar att en viktig fråga i det lokala samhället är hur städerna organiserar sina tjänster kostnadseffektivt. Det är viktigt att balansen mellan stadens egen verksamhet och köptjänsterna är i skick.

- Stadens anbudsprocess fungerar mycket bra, konstaterar Aija. Olika aktörer kan sälja sina tjänster till Esbo stad. Vi har lobbats hårt för servicekuponger som ett sätt att tillhandahålla

kvalitetstjänster. Kupongerna används brett och bra inom välfärden, till exempel hos tandläkare och fysioterapeuter. Inom småbarnsfostran kan invånare också själva bestämma om de väljer kommunala eller privata tjänster. Så fördelas arbetet till småföretag, det skapas fler jobb och samtidigt skattepengar till Esbo.

VÄSTÅBOLANDS FÖRETAGARE

De 260 medlemsföretagen i Pargas, Nagu, Korpo, Houtskär och Iniö har flera evenemang att se fram emot. Nyvalda ordförande **Julie Wallin** vill att utbildningar, after work och möten med mera ska ordnas runt om i skärgården då möjligheten att träffas öppnar upp igen.

- De fem kommundelarna bildade en gemensam företagarförening strax innan pandemin, säger hon. Nu vill vi skapa samhörighet och mötas för fest, men också för tillställningar där allmänheten kan delta.

Pargas stad har tillsammans med företagarföreningen förbättrat företagsklimatet rejält de senaste åren. En respektfull kommunikation i båda riktningarna har lagt den goda grunden och man jobbar tajt ihop.

- På våra styrelsemöten har vi alltid med en representant från staden, berättar Julie. På agendan har vi en skild punkt för att diskutera saker som berör samarbetet och utvecklingen. Vi är ärliga och öppna - och realistiska.

Utöver möten blir det också en del hel e-post fram och tillbaka mellan styrelsen och stadens företagsutvecklare. Föreningen besöker ibland fullmäktige och

där skapas en allmänbildning åt båda hållen, förståelsen för både företagandet och det kommunala beslutsfattandet. Det blir också möten med olika enheter, till exempel har föreningen diskuterat företagsfostran med skolor. I planerna finns företagsbesök tillsammans med en representant från staden. Just nu jobbar man med en kampanj för att få företag att svara på kommunbarometern.

- Tillsammans, noterar Julie. Vi har samma mål och likadana tankar, viljan att förbättra saker finns. Det enda som bromsar oss är tidsbristen. Företagarna har fullt upp med sitt och stadens team är litet, men vi gör alla så gott vi kan. Och vi försöker visa allmänheten att vi arbetar tillsammans för ett livskraftigt näringsliv i Pargas. Det är viktigt att tacka, inte bara klaga utan också uppmärksamma då bra saker görs. Beröm är lika viktigt som kritik.

Ett stort tack går till staden för att de ordnar utbildningar om hur man kan komma med i de offentliga projekten. Företagarna får tips om var de hittar information om upphandlingar, hur offerterna ska se ut och om det behövs någon speciell information. Staden får självklart inte favorisera företag, men de kan ordna utbildning och ge fler förutsättningar att delta i upphandlingar.

I framtiden hoppas Julie att den öppna kommunikationen mellan alla parter ska vara självklar. Att det alltid är viktigt med företagande och företagsamhet.

- Man ska inte alltid behöva stå och säga det, menar hon. Vi vill också jobba för att stärka omtänksamheten mellan alla.



Tove Hagström gav över ordförandeklubban till Julie Wallin i Väståbolands företagare i november 2021.



En storlek – passar ingen

För de företag som jobbar hårt för att komma på fötter och börja springa igen dyker nu ytterligare en utmaning upp, samtidigt som samhällen öppnar upp: Hur behåller vi vår kompetens – vår personal? Nio av tio länder drabbades av lågkonjunktur då pandemin spred sig. Tack vare regeringars och bankers stödåtgärder och stimulanser blev världsekonomins synkroniserade kris kortvarig, men systemet är fortfarande ur balans. En återhämtning pågår, men också något märkligt på arbetsmarknaden.

”The Great Resignation” – den stora uppsägningen – där mer än hälften av alla heltidsanställda amerikaner haft planer på att säga upp sig under 2021-2022 bottnar i att generation X (födda 1960-1980) kommit på att det är viktigare att ha ett tillfredsställande arbete än ett välbetalt. Också i Finland har den existentiella hälsan fått ett uppsving då pendlingstiden bytts ut till friskluftspromenader i hemknutarna, jakten på Thailandsemesterpengen inte varit aktuell och tidspressen att

hinna överallt, alltid, påtvingat reducerats. Fler nöjer sig med mindre, eller kanske snarare: Arbetstagare kräver mer för att stanna, eller ens komma till jobbet, post pandemin.

Tid är den mest demokratiska tillgång vi har och för företag gäller det att möta och mäta arbetstagarnas insatser på ett nytt sätt. Antalet timmar vi jobbar är inte avgörande, resultatet är. Arbetet har, på många företag, frikopplats från det fysiska kontoret. För många är distansarbete numera förstahandsvalet och möjligheten till hybridarbete ett krav för att stanna hos sin arbetsgivare. För att konkurrera med en bra arbetsplats hemma måste företagen skapa lockande kontor: ”Dagliga nattklubbar” om man får tro den svenske framtidsanalytikern Peter Siljerud. Men det handlar inte bara om att skapa en rolig och aktivitetsbaserad arbetsplats, ha det godaste kaffet och de coolaste julfesterna längre. Inte ens en fet bonus, en fin titel eller livliga löften om avdelningens utveckling räcker.

Ett av företagsledningarnas vikti-

gaste ord 2022 är flexibilitet. One-size-fits-all-samhället är utdött och likt en förälder som läser av sina barns olika behov måste också företagsledaren bemöta personalstyrkan med medkänsla och förståelse för att få ut det bästa ur varje individ. Får man jobba på kontoret fem dagar i veckan? Räcker det om man är där en? Jobbar nosofo-ben bättre i ett eget rum på kontoret och kan den sällskapssjukes sociala kompetens utnyttjas mer i det produktiva arbetet? Kan A få förkortad arbetstid istället för höjd lön? Är det möjligt att B får sitta kvar på kontoret sent om kvällarna eftersom hen ville träna för sitt maraton i dagsljus? Kan C leda ett team på distans?

Arbetstagare vill gärna känna att deras röst blir hörd och att de kan påverka sitt arbete. Företagsledare vill gärna ha personal som levererar allt och lite till. Ingendera har rätt att ställa ohemula krav, men med transparens och tillit i båda riktningarna är förutsättningarna för såväl mental som finansiell tillväxt i företaget goda.

Ny företagarförening i Larsmo

Larsmo har man inte tidigare haft en egen företagarförening. Företagarna ville ha en förening som kan representera alla företagare, oberoende av bransch, storlek och språk. På ett möte i september 2021 grundades Larsmo Företagare rf - Luodon Yrittäjät ry.

- Med en egen företagarförening i

Larsmo fick vi ett organ som kan framföra företagarnas ärenden gemensamt till kommunen, berättar den nyvalda ordföranden **Timo Prittinen**.

Han är delägare i metallföretaget STH-Steel Oy.

Kommunen har drygt 5 500 invånare och Larsmo är känd som en av de mest

svenskspråkiga kommunerna på det finländska fastlandet. Föreningen är ändå helt tvåspråkig.

Ett tjugotal företagare är med i den nya föreningen och medlemsvärnningen är på gång. Föreningen är så pass ung att verksamheten än så länge består mest av planering och att knyta nya kontakter och hitta samarbetsparter.

- Ju fler företagare vi får med, desto bättre kan vi också berätta för invånarna hur viktiga företagarna och företagsverksamheten är i kommunen, konstaterar Prittinen.

Styrelsen har planerat gemensamma träffar och skolningstillfällen för företagarna. I planerna ingår också att i framtiden vara med och utnämna årets företagare i Larsmo.

- Med priset får vi synlighet inte bara för föreningen, utan också uppskattning för företagandet, berättar Prittinen.

Förutom kommunen vill föreningen också samarbeta med andra aktörer och föreningar i kommunen.



På bilden från vänster Jonathan Lönnqvist, ordförande Timo Prittinen, Nina Niemi (Mellersta Österbottens Företagare), Robert Kälid, kassör Andreas Esberg, sekreterare Marlene Enkvist, Stefan Byggmästar och viceordförande Tero Jaakkola.

VILL DU KÖPA ELLER SÄLJA ETT FÖRETAG?

MELLERSTA ÖSTERBOTTENS FÖRETAGSMARKNAD

i Karleby, lördagen den 9 april 2022 kl. 9:45



Anmäl dig senast
1.4.2022

www.kpyritysmarkkinat.fi
eller via e-post
janne.vahakangas@kosek.fi



Keski-Pohjanmaan

Yritysmarkkinat



Vipuvoimaa
EU:lta
2014-2020



Tillfrisknade från hjärntumör och grundade eget företag

Kiia Riuttula grundade eget företag för ett år sedan och nu lever hon sin dröm. Vid sidan av det egna företaget är hon aktiv i företagarföreningar och vill slå hål på myterna kring företagande.

Kiia Riuttula är i Dubai och har jobbat från en solstol idag. Den 25-åriga unga företagarens arbete är inte bundet varken till tid eller plats och det kan mycket väl utföras utomlands. Hennes företag Viral Media Oy betjänar kunder i digital synlighet. Företagets serviceutbud omfattar bland annat produktion av innehåll till sociala medier, betald reklam, webbsidor och webbutveckling.

- Jag vill ge kunderna övergripande hjälp i frågor om digital synlighet och vara deras partner i lösningar för marknadsföring och produktion av innehåll, säger Kiia.

Hon grundade sitt företag i mars 2021. Kiia har alltid varit företagsam och haft en vilja att skapa något nytt, men i och med den allvarliga sjukdomen konkretiserades modet att bli företagare. År 2015 konstaterades en hjärntumör hos Kiia. Sjukdomen fick henne att stanna upp och bli rädd. Till en början vågade Kiia inte tänka på framtiden eller drömma. Hjärntumören opererades och hon återhämtade sig.

- Sjukdomen ändrade mitt sätt att se på livet och världen, berättar Kiia. Livet har sin gång och man kan inte planera något med säkerhet. I och med sjukdomen är jag inte längre rädd för morgondagen och nu vågar jag mycket mer.

I början av år 2021 tog Kiia modigt kontakt med bekanta företagare och bad om råd. Hon skrev även ett inlägg på LinkedIn där hon berättade om sina planer på att grunda ett eget företag. Hon bad om hjälp av sitt nätverk för att starta företaget. Inlägget fick över 200.000 visningar och en enorm mängd kommentarer och gillningar.

- Jag fick många meddelanden där människor erbjöd sin hjälp, säger Kiia. Jag är extremt tacksam över varje meddelande.

Via inlägget fick Kiia sin första kund och företagsverksamheten kom raskt igång. Det har helt klart funnits efterfrågan på företagets tjänster, trots att konkurrensen är stor och att det finns många aktörer i branschen. Kias företag har för närvarande två samarbetspartner och under våren 2022 börjar den första avlönade praktikanten. Den ambitiösa Kiia har många mål och planer för Viral Medias framtid.

- En kontrollerad tillväxt är ett av de framtida målen för mitt företag, säger hon. Jag vill anställa fler arbetstagare och utvidga till den internationella marknaden. Jag har även utvecklingsidéer för datasidan.

VILL SLÅ HÅL PÅ MYTER VIA FÖRTROENDEUPPDAG

Vid sidan av det egna företaget arbetar Kiia för att påverka företagandet.

Hon sitter med i Pohjois-Helsingin Yrittäjäs styrelse, Helsingfors Unga Företagares styrelse och i Vantaan Naisyrittäjäs styrelse. Kiia blev bekant med föreningsverksamheten redan under studietiden då hon aktivt deltog i studentföreningen vid Metropolias yrkeshögskola. Hon gick med i företagarföreningarnas verksamhet eftersom hon vill bekanta sig med andra företagare och bygga upp nätverk runt omkring sig.

Med föreningsarbetet vill Kiia slå hål på myterna kring företagande och särskilt påverka barns och ungas bild av företagsamhet.

- Då jag blev företagare skrämde mina föräldrar mig med konkurser och skuldfällor, berättar hon. Mina föräldrars generation har en föräldrad syn på företagande, den är traumatiserad av lågkonjunkturen på 90-talet.

Enligt Kiia finns det nuförtiden många typer av företagande och företagandet har förändrats i och med digitaliseringen. Hon önskar att allt fler unga vågar testa på företagandet i framtiden.

- Jag önskar att unga förstår betydelsen av nätverkande. Jag har själv nu som företagare förstått hur viktigt nätverkandet är. Konkurrensen är verkligen hård och på basis av rekommendationer är det möjligt att skilja sig ur mängden, säger Kiia.

Vem: Kiia Inari Riuttula
Hemma i Nystad. Bor
numera i Vanda.

Ålder: 25 år

Företag: Viral Media Oy

Familj: Man, barn-
domsfamiljen består
av föräldrar, en bror
och två systrar

Hobbyer: Tyngd-
lyftning och sång



”I och med sjukdomen är jag inte längre rädd
för morgondagen och nu vågar jag mycket mer.”

Omtyckt Grankullapar driver affär både hemma och nära sommarstugan

Camilla och Johan Hallbäck öppnade sin butik Pannacotta Home & Kitchen i Grankulla centrum i september 2005. Under årens lopp har de fått byta lokal i köpcentret flera gånger, men nu är Camilla och Johan nöjda med läget. Grankullaborna verkar också nöjda med företagarparet, som valdes till årets företagare i Grankulla 2021.

Innan paret blev företagare tillsammans hade de sina egna karriärer i olika branscher. Johan arbetade i hotell- och restaurangbranschen fram till 2002, då han valde att byta. Han job-

bade då cirka tre år vid en grossistfirma som sålde porslin och glas till hotell och restauranger. Johan är också annars välkänd i Grankulla. Han har varit med i politiken och suttit i fullmäktige, och

dessutom har han en lång handbolls-karriär i GrIFK som tränare.

Camilla arbetade länge som sekreterare i optikerbranschen. Efter det var hon hemma många år, när paret



Vem: Camilla och Johan Hallbäck

Ålder: 56 och 57

Familj: 3 vuxna söner: Rasmus, Dennis och Jonas

Hobbyer: motion, matlagning, stugliv

På gång: Återgång till det normala efter pandemin med allt vad det innebär

Företag: Pannacotta Home & Kitchen (officiellt Oy Pannacotta Finland Ab)

Personalmängd: 2 (vi), sönerna hjälper till vid behov

Grundat: september 2005



tre pojkar var små. Hon jobbade också under flera års tid för GrIFK Handboll. Under den här tiden fanns tanken om ett eget företag där hela tiden. Camilla deltog bland annat i företagarkurser som ordnades av FöretagsEsbo i Innopoli. Hon fun-derade länge på något som skulle ha med turism att göra, men så blev det aldrig.

GÅVOAFFÄR I GRANKULLA

Enligt Camilla fick paret den slutliga kicken av sin vän, som drev gåvoaffären Granielle i Grankulla, men ville sluta. Hon föreslog att Camilla och Johan skulle öppna en gåvoaffär, och hösten 2005 blev de följaktligen företagare i Grankulla centrum. Under dessa sexton år har affären haft flera olika lokaler i Grankulla köpcentrum, som under den här tiden har renoverats och utvidgats.

Eftersom Johan hade arbetat hos en grossist i hotell- och restaurangbranschen var det naturligt att utöver gåvoartiklar också ha köksredskap i affären. Numera är köksredskap affärens stomme.

- Emellanåt har det varit ganska jobbigt, berättar Camilla. Men vårt nuvarande läge i köpcentrets nya del som öppnades 2018, mitt emot

en K-affär och bredvid ett apotek, är väldigt centralt och bra. Det har inte alltid varit en dans på rosor, men nu känns det bättre.

I princip säljer Pannacotta allt man behöver i köket för att tillreda mat. I sortimentet ingår dessutom bland annat gåvoartiklar, kryddor, delikatesser - såsom oljor, kex och lakrits - och ljus och kökstextilier. Mjukisdjur för barn är populära och en annan väldigt omtyckt produkt är Lakrids by Johan Bülow. Utrymmet är inte stort, men där finns någonting för alla. Under pandemin har människorna tillbringat mera tid hemma, och Camilla berättar att de aldrig har sålt så många stekpannor som under de senaste åren.

En rolig produkt som också kan nämnas är ballonger. De säljs året om, men den största säsongen är Valborg. Man kan beställa sina ballonger i förväg på nätet, något som väldigt många grankullabor gör.

- Jag vet inte ens vet hur många valborgsballonger vi sålde förra året, säger Camilla. Men det var många!

Johan och Camilla driver företaget på tumanhand, men under åren har också deras söner hjälpt till i affären. På sommaren är Grankulla helt tomt under veckosluten, så det lönar sig inte att ha butiken öppen då. Istället

har paret från ungefär midsommar tills skolorna börjar en bod på torget i Bromarv på lördagarna. Ett utmärkt arrangemang, eftersom de då kan tillbringa mera tid på sin stuga i Bromarv.

ÅRETS FÖRETAGARE I GRANKULLA

Företagarna i Finlands samtliga lokalföreningar utser varje år årets företagare i sin kommun och det brukar vara styrelsen som fattar beslutet. Förra året valdes årets företagare i Grankulla dock på ett annorlunda sätt. Graniborna fick föreslå kandidater till årets företagare och sedan valde föreningen ut fyra av dessa kandidater. Bland "finalisterna" fick graniborna sedan rösta fram årets företagare.

I lokaltidningen publicerades då också motiveringar till varför folk hade föreslagit just Hallbäcks. Många nämnde den vänliga betjäningen och det högklassiga produktsortimentet.

- Coronatiden har varit tuff för många, säger Camilla. Jag tror att det är väldigt viktigt för kunderna att kunna handla hos bekanta företagare. Företagare, som alltid har tid för kunden. Ett leende ansikte och möjligheten att växla några ord med någon kan göra stor skillnad i vardagen.

"Ett leende ansikte och möjligheten att växla några ord med någon kan göra en stor skillnad i vardagen."



Företagare: Tyck till! Kommunbarometern mäter företagervänligheten i företagarnas hemkommuner

Företagarna i Finland kartlägger företagarnas åsikter om sin hemkommuns företagervänlighet och utvecklingsbehov vartannat år. Resultaten av enkäten, som tidigare gick under namnet ”den näringspolitiska mätaren”, är ett viktigt verktyg när samarbetet mellan företagare och kommuner utvecklas.

FÖRETAGARNAS KOMMUN- BAROMETER

Yrittäjät

Företagarnas
kommunbarometer

2022

Nu kommer rapporteringen av resultaten att förnyas och möjligheterna till jämförelse förbättras. I framtiden kan vem som helst öppet jämföra de valda kommunernas resultat med varandra på nätet, varje fråga för sig. På så sätt kan användaren rangordna de kommuner som har lyckats bäst, till exempel i frågor som rör offentliga upphandlingar.

- Med hjälp av barometern kan vi bättre ta oss an de missförhållanden som enligt företagarna kräver förbättring. Men vi får också information om vad som upplevs bra, säger **Janine Henriksson-Wiberg**, som är ordförande för Lovisa Företagare.

Hela 10 400 företagare från olika delar av landet svarade på enkäten år 2020. Då fick Seinäjoki, Kärsmäki och Lundo de bästa resultaten i sina kommuners storleksklass.

RESULTATEN OFFENTLIGA I MAJ

Resultaten av enkäten kommer att presenteras på Kommunledningens seminarium i Vasa onsdagen den 18 maj 2022. **Susanna Slotte-Kock** är ansvarig för externa relationer i Vasa stad och hon hävdar att staden tar Kommunbarometerens resultat på allvar.

- En rak och uppriktig diskussion med företagarna, som vi redan haft under flera års tid, är ytterst värdefull för stadens organisation. Den ger oss möjligheter att konkret förbättra olika frågor tillsammans. Med Kommunbarometern kan vi mäta resultaten av vårt arbete och hitta frågor som ytterligare behöver utvecklas.

FÖRETAGARNA I FINLAND GER PRIS ÅT DE KOMMUNER/STÄDER SOM FÅTT DE BÄSTA VITSORDEN I TRE KATEGORIER:

- under 10 000 invånare
- 10 000–50 000 invånare
- över 50 000 invånare

VARFÖR FRÅGAR FÖRETAGARNA I FINLAND DESSA SAKER?

- Vi behöver information från undersökningar för att företagargenomsnittet

nen ska kunna påverka lokalt, regionalt och nationellt. Så bäddar vi för att förutsättningarna för företagande i kommunerna ska vara bästa möjliga, säger chefen för kommun- och näringsfrågor **Tanja Matikainen** från Företagarna i Finland.

Resultaten av undersökningen är ett viktigt verktyg för utveckling av samarbetet mellan företagare och kommuner och för att komma överens om de konkreta reformåtgärderna.

ENKÄTEN ÄR VIKTIG FÖR ATT:

- Företagaren får ge respons och utvärdera den egna kommunens verksamhet: Vad fungerar och vad behöver förbättras?
- Kommuner får viktig feedback från företagare om sin verksamhet, till exempel om betydelsen av kommunens offentliga upphandlingar för företagare.
- Företagarföreningar får viktig information om vilka frågor i kommunen de måste påverka för sina medlemmars bästa.
- Kommuner och bolag som betjänar företagare får återkoppling från företagare om de företagstjänster de tillhandahåller: Förbättrar företagstjänsterna företagarens vardag och är tjänsterna tillgängliga med låg tröskel? Kommer de offentliga upphandlingarna att genomföras så att man beaktar de små och medelstora företagen?

PÅVERKA GENOM ATT BESVARA

Enkäten genomförs av Iro Research Oy och den har skickats direkt per e-post till de medlemmar som har beviljat forskningstillståndet. Språket i enkäten - finska, svenska eller engelska - väljs i början. Svarstiden går ut torsdagen den 31 mars.

För att resultaten verkligen ska återspegla företagarnas åsikter är det viktigt att varje medlemsföretagare berättar sina egna synpunkter.

Om du redan har svarat på undersökningen: Tack för att du deltog!

BESVARA FRÅGORNA

Yrittäjät
FÖRETAGARNA I FINLAND

När två blir en

Under de tjugo år **Jani Sten** drivit företag i Kristinestad har befolkningen i nejden nästan halverats. För en entreprenör som gillar att träffa kunder och sälja gäller det att möta det minskade underlaget med nya former. För Janis del blev det att kombinera två branscher i en butik. Kristinestads Bok- och Färghandel erbjuder närmare 200 000 produkter på 450 kvadratmeter på Sjögatan i den idylliska småstaden.

Det är ändå inte helt sökt att det blev just färger som fick Janis företag att växa. Efter handelskolan jobbade han några år i pappa Seppos färgaffär och lärde sig blanda och sälja. Då bokhandeln i stan blev till salu 2001 såg han sin chans.

- Jag ville inte jobba åt någon annan, konstaterar Jani. Och jag tyckte bokhandeln behövdes i stan. Men det var mycket att lära sig då jag tog över i januari 2002, inte bara hela bokbranschen utan också övergången till euro. Man måste ta emot mark, men fick bara ge tillbaka i euro. Det var en knepig start.

Idag tycker Jani att den roligaste biten med företagandet är försäljningen och den tråkigaste är att betala räkningar. Kunderna kommer i många kulörer, de flesta är positiva och några är svåra. Variationen gör vardagen som företagare givande. Vissa dagar undrar Jani varför han kommer till jobbet, men oftast är det med iver han löser problem, styr upp administrationen och - det roligaste av allt - pratar med sina kunder.

TVÅ FÖRETAG BLEV ETT

Då Janis pappa **Seppo**, som drev färgaffären i stan, fick problem med minnet var Jani redan van förtagare. Eftersom han kunde färghandeln från sina år som anställd kändes det självklart att ta över verksamheten.

Det skedde 2013. Seppo insjuknade i Alzheimer och gick bort förra hösten. För att få lite paus valde Jani att hålla butiken stängd några måndagar då.

Idag jobbar Jani och hans fru **Saara** heltid i butiken. De har en anställd som är mammaledig just nu och löser luckorna med inhoppare.

- Det är inte alltid den bästa kombinationen att jobba med sin fru, skratrar Jani. Men oftast går det bra, vi är ju inte tillsammans hela tiden fast vi är i samma butik.

En stor utmaning med att ha två olika branscher i samma utrymme är att lagersaldot blir onödigt stort. Men har man inget i lager, säljer man inget. Det ska vara inomhus- och utomhusfärg, bilfärg och böcker, mappar och pyssel.

- Tioliters målburkar tar utrymme, konstaterar Jani. Men delar av målarbranschen är ju säsongsbetonad, så vi får flytta om så gott det går i lagret. Före jul är det många böcker, men ingen köper målarfärg i julklapp.

Saara är mer framkommen på boksidan, hon beställer in nyheter och har koll på litteraturen. Jani försöker hålla reda på "resten". Sedan han slog ihop affärerna och fick alla artiklar i ett datasystem är livet lättare. Målarfärger lär man sig blanda efter hand.

- Man behöver inte ha så många nyanser, man har en vit och en c-bas som man gör mörka färger från, berättar Jani.

SYNERGIEFFEKTER

Jani är tveksam till hur en bokhandel eller en färgaffär skulle klara sig enskilt i en stad av Kristinestads storlek. Med två branscher i en butik kan man spara på många ställen; kassa, bokföring, lagerutrymme och personal. Det är också ett sätt att hålla liv i mindre orter. Under de senaste 20 åren har det försvunnit många företag från stan. Förr fanns det bland annat både sport- och leksaksaffärer. Kristinestads Bok- och Färghandel är en del av Kipa-kedjan på boksidan.

- I den har vi en kollega i östra Finland som driver bokhandel och begravningsbyrå ihop, säger Jani. Jag funderar ibland på att lägga till en bransch, då skulle det bli något djurbetonat eftersom vi har hund och katt. Men just nu räcker det med det vi har.

För Janis del råkade det bli kombinationen färg och böcker på grund av pappans företag. Ska man slå ihop verksamhetsområden rekommenderar han att försöka hitta något som är lätt att koppla ihop med det man redan driver. Det är också en idé att fråga kunderna på orten, eller i småpratet lägga märke till vad de har behov av. Självklart är också att se sig om vad som saknas i nejden.

- Lättast är ändå att hitta något som är nära hjärtat, säger Jani. Man måste tycka om det man gör. Mina branscher är så skilda, men jag råkar gilla båda.

Namn: Jani Sten
Företag: Kristinestads
Bok- och Färghandel
Grundat: 2002, färg-
handeln kom till 2013
Anställda: 3
Familj: Frun Saara
och tre barn
Hobbyer: Länka
med hunden, fiska
och såga ved.
På gång: Stabilisera
läget efter pandemin och
ladda för sommarmark-
naden i Kristinestad



Kristinestads Bok- och färghandel har kvar de klassiska skyltarna från när de var två skilda bolag.



På bokhandels sidan försöker man erbjuda svenska böcker från både Sverige och Finland.

"Jag funderar ibland på att lägga till en bransch, då skulle det bli något djurbetonat eftersom vi har hund och katt."



Sommaren är målfärgsbetonad i butiken.



Satsa på datasäkerhet!

Den teknologiska utvecklingen går framåt och digitala lösningar blir allt mer utbredda, men skuggsidan är att man samtidigt också ökar attackytan. Antalet brott mot datasäkerheten ökar varje år, och enligt en rapport av Cybersecurity Ventures från 2020 beräknas en utpressningsattack ske var elfte sekund. En utpressningsattack är kanske det mest allmänna datasäkerhetshot som existerar i nuläget, och enligt rapporten beräknas den totala globala kostnaden för dessa typer av attacker ligga på cirka 6000 miljarder dollar per år.

CyberCrime Magazine gjorde en motsvarande analys år 2019 och undersökte då också vad ett datasäkerhetsintrång kostar för ett enskilt offer. I genomsnitt ligger den summan på cirka 3,62 miljoner dollar. Det kan med andra ord löna sig att fundera lite på datasäkerheten, och kanske också ta i bruk några lösningar som är helt kostnadsfria.

Om man till exempel skapar en handbok för sina datasäkerhetsrelaterade frågor kostar det vanligtvis ingenting. Boken skapar ordning och reda. Om det finns ett regelverk att rätta sig efter, skyddar man sina affärsdokument,

personuppgifter och immateriella rättigheter mycket bättre.

I regelverket kan man till exempel bestämma att man inte får använda personliga lagringsenheter eller annan personlig utrustning. Det minskar datasäkerhetsriskerna avsevärt. Det finns ingen garanti för att personlig utrustning har samma nivå av säkerhet som den utrustning företaget har fastställt ska användas.

Med regelverket kan det också slås fast att man bör använda starka lösenord. Genom att undvika svaga lösenord förbättrar man datasäkerheten betydligt. Förbjuder man dessutom nedladdning av filer från overifierade källor kan man undgå många obehagliga överraskningar.

Se också med fördel till att alla program och operativsystem uppdateras regelbundet, så att sårbarheter i systemen kan elimineras. Håller man därtill sina säkerhetskopior uppdaterade kan man kan återställa viktig information om originalen skadas eller försvinner.

Om man ytterligare skapar en åtgärdsplan för datasäkerhetsintrång underlättar man hanteringen av ett potentiellt intrång. Åtgärdsplanen är också till stor hjälp när man försöker

minimera skadorna efter ett intrång.

Erbjuder man dessutom regelbundet personalen utbildning inom datasäkerhet bidrar man till att höja förståelsen för vad som kan hända, till exempel om man utan eftertanke klickar på länkar i ett e-postmeddelande.

Att investera proaktivt i datasäkerheten kan vara en av de bästa investeringarna man gör för sitt företag. Det behöver inte kosta mycket och bättre datasäkerhet ger vanligtvis utdelning. Man förhindrar datasäkerhetsintrång och behöver inte betala kostnaderna som ett eventuellt intrång kan förorsaka. Samtidigt ökar man också tilltron till företaget när det är känt att man tar datasäkerheten på allvar. En seriös inställning till datasäkerhet kan också vara helt avgörande för företagets överlevnad. Vilka små eller medelstora företag har råd att punga ut med miljontals dollar för ett intrång? Borde man hellre se till att åtminstone en liten del av den summan används till att förbättra datasäkerheten?

TOM TUUNAINEN
CENTRIA FORSKNING OCH UTVECKLING

•••• FÖRETAGARENS •••• PERSONLIGA HETA LINJE

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

Kolla upp din kontaktperson på elisa.fi/kuumalinja



KAI HÄRKÖNEN

Elisan Yrityspiste, Gigantti
Skansen, Biolinjen 27, Åbo
050 330 8493
kai.harkonen@elisa.fi



VILLE KARPPINEN

Yrityspiste, Elisas butik
Urho Kekkonens gata 1, Helsingfors
050 516 6213
ville.karppinen@elisa.fi



KONSTA PÖYHÖNEN

Yrityspiste, Elisas butik
Eriksgratan 15, Åbo
045 130 6835
konsta.poyhonen@elisa.fi



SAKU KUURE

Yrityspiste, Elisas butik
Kanteletarvägen 1, Helsingfors
050 576 5250
saku.kuure@elisa.fi



JANNE OKSANEN

Yrityspiste, Elisas butik
Biskopsbron 11, Esbo
050 473 6608
janne.p.oksanen@elisa.fi



 **Yrittäjät**

elisa

 Surfa in på adressen
elisa.fi/yrityksille

 Ring vår försäljning
0800 04411 (måndag - fredag 8-16)

 Besök närmaste Elisas butik
elisa.fi/myymalat



Gräset på andra sidan fick en nyans av grönt

Det höll på att gå stolligt. Stolligt på det sättet att jag skulle varit tvungen att avgå som kolumnist för den här tidningen.

Jag var farligt nära att få ett jobb. Ett "riktigt jobb". Riktigt på det sättet att jag skulle varit anställd. Råkade falla över en annons om ett lediganslaget jobb och märkte till min förvåning att jag svarade ja på alla frågor och krav som ställdes i annonsen.

Långt innan jag författat min ansökan åkte fantasin iväg längs sina egna stigar och det vet var och en som har en lika rik fantasi som jag, att den - fantasin - är fantastiskt bra på att måla gräset på andra sidan staketet i mycket stark nyans av grönt! Det jag såg framför mig, som en dallrande oas, var en regelbunden och inte helt oäven månadslön. Någon form av fasta och på förhand givna arbetsuppgifter och sist, men absolut inte minst viktigt, en arbetsgemenskap och ett viktigt uppdrag.

Det gick bra och det gick dåligt. Bland många sökande och två intervjuutliffällen senare kom jag tvåa. Fick höra att jag på alla sätt och vis var en

bra kandidat, men avgörande var bland annat det att jag är så kreativ.

Att vara kreativ behöver alltså inte alla gånger vara en positiv egenskap.

Dåligt, jag vet nu inte om det att jag inte fick jobbet är en dålig sak. Men, det har fått mig att tänka mycket på min identitet. Jag sysselsätter mig som företagare, men är det en del av min identitet? Nej, det är det inte. Jag har inte fått företagandet via modersmjölken, det att jag blev företagare var delvis på grund av tvång. För mig är det betydligt lättare att sälja mina högst immateriella produkter via mitt företag än att göra det som privatperson.

Samtidigt var jag lite orolig för att jag faktiskt skulle få jobbet. Under de senaste två åren har jag kunnat planera mitt arbete så att det passar in i det som kallas livet. Ett liv som består av familj, andras jobb, skolgång, fritidsintressen och mina egna förtroendeuppdrag. Det skulle onekligen vara svårt att kombinera ett "vanligt jobb" med det liv jag lever och vill leva.

Frihet, det är den jag landar i. Så många gånger jag hört och läst företa-

gare nämna just friheten som det de uppskattar mest med att vara företagare. Att ingen kan komma och säga vad jag borde eller inte borde göra, att det är jag själv som bestämmer om jag tar ett uppdrag eller inte. Den här friheten väger tungt mot att nästan ha rott i land ett jobb. Så även om företagandet inte sitter i generna på mig, uppskattar jag den här friheten så pass mycket att jag nog glatt kommer att fortsätta på stigen som företagare.

Ännu om det där gräset, som var så grönt där på andra sidan staketet. De grönaste stråen, de var nog de som stod för den inte helt oävena lönen - och den kan jag fixa också som företagare. Jag måste bara jobba lite hårdare och lite mer.

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

REGIONAL RÅDGIVNING PÅ SVENSKA

JURIDISKA FRÅGOR

ADVOKATBYRÅ BOUCHT & NIKULA

Arbetsrätt och straffrätt, fukt- och mögelskadeproblem i byggnader
Advokat Björn Boucht
tfn +358 50 337 4594
bjorn.boucht@boucht-nikula.com
Arvsfrågor, tvister och avvitrning
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 och -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
Henrik Wickström, sakkunnig inom näringslivspolitik
henrik.wickstrom@yrittajat.fi
tfn 044 555 3885

FRAMGÅNGSSAGAN

TEXT MIA BERG-LUNDQVIST BILD PETER LUNDQVIST



FRÅN KOLASTÄNGER TILL HUS – PROJEKTEN HAR VUXIT MED ÅREN

Jan-Erik Chydenius har byggt och renoverat hus i Hangö sedan början av 2000-talet. Trots att Oy Chyde Invest Ab är ett litet familjeföretag kommer man att passera magiska tvåhundra-strecket för färdigställda lägenheter då projekten på Drottningberg är rodde i land.

Jan-Erik "Chyde" Chydenius övergav bankvärlden för att istället bygga hus. Han sadlade om till heltidsföretagande kring millennieskiftet, men entreprenörsandan fanns där långt tidigare.

- Man kan påstå att jag började som lättföretagare som tolvåring, berättar han. Det fanns en godisaffär nära mitt hem i Åbo. De sålde goda kolastänger för tio penni styck. Jag började återförsälja dem för 20 penni och fick ihop en trevlig, liten summa under ett års tid.

Han hade en två år äldre kompis som ville köpa en pipa, men inte hade tillräckligt med pengar.

- Jag erbjöd mig då att köpa pipan med pengarna jag förtjänat på kolastängerna och hyra den till honom i tre månader. Det var troligtvis Finlands första leasingavtal, skrattar Chyde gott åt minnet.

Med åren blev drömmarna och affärerna större, godisstängerna har idag ersatts med hus. Under tidens gång har hans fru **Elina Seikku** hängt med på företagaresan. Deras högborg är Hangö, den lilla vindpinade udden

på Finlands sydligaste spets. Hangö har mycket vind i seglen för tillfället och efterfrågan på bostäder är stor. Men det är mera än bara den natursköna platsen som fått dem att välja just Hangö. De uppskattar sättet de kan arbeta där. Byråkratin är smidig och i en liten stad är det lätt att få tag på folk. Under en lång tid var det små och medelstora saneringsprojekt som dominerade verksamheten. Vändpunkten kom med det så kallade Mau Mau-huset 2015, ett våningshus där Hangö kustbatteri tidigare huserat.

- Det var vårt första stora projekt, berättar Chyde. Riskerna var nu på en helt annan nivå och det krävdes mycket mera av oss. All planering måste vara hundra procentig och alla kontaktnätverk i skick.

PRIORITERA HÄLSAN

Mau Mau-huset, som senare fick namnet Fyren, blev på många sätt en ny epok i företagets historia, men också en dyrköpt läxa på det personliga planet. Chyde och Elina arbetade närmare hundra timmar per vecka i två och



Jan-Erik Chydenius och Elina Seikku tycker att fördelarna att jobba tillsammans är klart större än nackdelarna.

ett halvt års tid.

- Det tog nästan knäcken på oss, säger Elina.

- Jag tappade till och med hörseln på ena örat av all stress, berättar Chyde. Det var då vi insåg att vi måste arbeta på ett annat sätt då vi har projekt i den här storleksklassen. När vi inledde byggandet på Drottningberg, som omfattar tio våningshus, hade vi gjort om organisationen så att vi fortfarande bestämmer allt, men vi gör inte allt själva.

Han tillägger att rådet han ger alla företagare är att ta hand om sin hälsa, inte tänka att det är något man gör senare när man har mera tid.

KÖPTE TÅGSTATION

Det största projektet som deras företag tagit sig an är byggena på Drottningberg. De uppgår till ett värde av 50 miljoner euro. Drottningberg är i princip

en ny stadsdel med premiumlägenheter i Östra hamnen i Hangö. Två av husen står redan klara och byggloven för de fyra följande är godkända. Just nu står arbetet stilla på grund av de höga virkespriserna.

- Det finns intressenter på bostäderna, säger Chyde. Men tur nog har vi bara tagit reserveringar och inte sålt något. Husen är planerade huvudsakligen i stock och med dagens virkespriser innebär det kännbara prishöjningar, men vi förhandlar aktivt för att inleda byggena.

Ett projekt som inte står stilla är tågstationen i Hangö. Paret köpte fastigheten på en auktion av Senatsfastigheter för lite mindre än ett år sedan.

- Det var en räddningsaktion. Vi hade hört rykten om att fastigheten skulle bli ett lagerutrymme och den förtjänar ett bättre öde. Den är Hangös enda natio-

nellt skyddade hus, berättar Chyde.

När arbetena är klara ska byggnaden vara något av ett vardagsrum för Hangöborna och inrymma ett matställe, utställningsutrymmen och inkvartering.

KORRIGERAR MISSTAG

Chyde och Elina säger att det är kärleken till byggandet som är den stora drivkraften. Men trots att det låter härligt att få arbeta med sin stora passion, är byggbranschen hård och det krävs mycket för att hållas kvar i konkurrensen. De tror själva att ett stort personligt engagemang är en av faktorerna bakom framgången.

- Varje projekt ska hålla en sådan standard att vi själva kunde bo där, säger Chyde.

En annan sak som varit till deras fördel är att de kunnat läsa av mark-



Vem: Jan-Erik Chydenius, 64 år
Familj: makan Elina Seikku, 2+3 barn, 2 barnbarn
Tidigare jobb: direktör på Postbanken Ab, VD på Pictura Ab, styrelseordförande på Handelsbanken Aleksi
Engagemang: Engagerad inom Företagarföreningen och den första från Hangö företagare att väljas in i Finlands företagares styrelse
Hobbyer: motion av olika slag, köra RIB-båt



Två av de tio våningshus som Jan-Erik och Elina ska bygga på Drottningberg i Östra hamnen står i nuläget klara.



Jan-Erik Chydenius granskar hur arbetena framskrider i Hangö tågstation, som ska bli något av Hangöbornas vardagsrum.

Företag: Oy Chyde Invest Ab
Grundades: 1990
Ägare: familjen
Personal: 2
Omsättning 2021: 10,4 m€ (med dotterbolag). Egen produktion i Hangö hittills 60 m€
www.chyde.fi



Det så kallade Mau Mau-huset blev något av en vändpunkt för Chyde Invest. Det var det första lite större projektet.



naden; vetat vad det är som kunderna vill ha. Först bestod kundkretsen av närmaste bekanta, sedan av vänners vänner.

- När vännerna tog slut fick vi göra hemsidor så att också andra skulle hitta oss, skrattar Elina.

Chyde inflikar att det allra viktigaste trots allt är förtroendet.

- Ingen kan bara lyckas hela tiden, ibland sker det misstag under vägens gång. Det viktiga är hur man hanterar dem, att man är villig att göra rätt. Vi har flera som köpt av oss både två och tre gånger, vilket jag ser som ett tecken på förtroende.

SÄGER ALLTID NEJ

Vilka är fördelarna och nackdelarna med att arbeta och bo tillsammans?

- Jag tycker att fördelarna är många fler än nackdelarna, säger Elina. Man

kan bolla idéer tillsammans och vi kompletterar varandra bra, vi har olika saker i byggprocessen som vi intresserar oss för.

- Elina kom ju faktiskt med i företaget som ett resultat av att hon ville rädda några syrenbuskar på ett av våra projekt, ler Chyde. Jag svarade då att om hon vill ha synpunkter måste hon komma med i företaget, vilket jag är nöjd över att hon gjorde.

Vem har sista ordet?

- Jag äger över femtio procent, svarar Chyde och ser lite pillemarisk ut. Elina är bra på att få mig att tänka både två och tre gånger på saker innan jag fattar beslut.

- Jag säger alltid instinktivt nej till varje nytt projekt. Men jag har märkt att han passar på att slutföra affärer då jag är på resa, säger Elina och ser inte det minsta ledsen ut över det.

Noll utsläpp är målet i kompositfabriken

I Oravais intill Riksåttan i Vörå kommun etablerar sig nya företaget EKA Composite under våren 2022. Målet är att bli Nordens ledande tillverkare av kompositprodukter. Målet är också hållbarhet, säkerhet och effektiv produktion. Båtbranschen är hittills det främsta kundsegmentet. Tids nog kommer företaget att rikta sig till andra. Vd **Mikael Strand** ser stor potential i vakuuminjektionstekniken.

Mikael Strand, **Anne Karlsson** och **Pontus Strand** representerar de tre företag som tillsammans grundat EKA Composite: EKA Agency, Scandi Yachts och Pontus Invest. Henna Forsström och Östen Karlsson ingår också i ägarkåren. Verksamheten är tillverkning av kompositdelar genom vakuuminjeceringsteknik.

- Metoden som sådan är inte unik, säger Mikael. Men vi tar den till en ny nivå genom hållbar, ren produktionsprocess och kostnadseffektivitet vid tillverkning av mindre delar.

Initiativet togs av paret Henna och Mikael från EKA Agency. De såg potential i att förändra branschen, satsa på spetskompetens och nå nya målgrupper. Mikael med bakgrund från bland annat Citec och Axopar och Henna, uppvuxen inom familjens båt företag FinnMaster, där hon också arbetat många år.

- Tekniken vid glasfibertillverkning har inte utvecklats just alls på tjugo år, berättar Henna. Här finns mycket att göra, speciellt när det gäller miljöaspekten.

I Scandi Yachts, med specialkompetens inom tillverkning av stora laminatdelar till båtbranschen och i diplomingenjören Pontus Strand såg Henna och Mikael sina kompanjoner.

- Vi kompletterar varandra väl och

för Scandi Yachts, som behövde större utrymmen, var investeringen välkommen, säger Anne. Vi lanserade en egen segelbåt, Scandi 42, för två år sedan och ifjol blev den Årets segelbåt vid den nationella Båtmässan. Vi fortsätter att tillverka den i fabriken. Att vi investerar, och vågar, tillsammans känns bra.

Mikael Strand fortsätter.

- Första samtalet med Scandi Yachts ägde rum i september 2021, i december skrev vi kontrakt med Vörå och i mars 2022 flyttar all tillverkning till Oravais. Personalstyrkan utökas och målsättningen under vårt första år, 2022, är tre miljoners omsättning. Utöver produktionen kan företaget sköta montering av båtar enligt kundernas önskemål. Många branscher använder kompositdelar. Vindbranschen, fordonsbranschen eller batteribranschen, som några exempel.

KVALITET OCH MILJÖ

Finland omsätter för närvarande 600 miljoner euro inom båtindustrin på ett år. Hela 65 procent av summan i svenska Österbotten, där båtbranschen sysselsätter 1500 personer.

- Österbotten är rätt plats för oss, säger Mikael. Här hör vi hemma och här har vi havet.

För det är så - att havet, båtliv, fiske

och friheten till sjöss är deras gemensamma nämnare, både på jobbet och på fritiden. En annan är företagsamhet, vilja och driv att utveckla. Produktionen inleddes hos Scandi Yachts under hösten 2021 medan fabrikshallen i Oravais färdigställdes. Pontus har jobbat med produktionens utrymmen.

- Energiteknik intresserar mig liksom hur vi kan producera på ett hållbart sätt. Det ställer krav på bland annat ventilation och belysning, säger Pontus.

Mikael pratar varmt om miljövänliga processer.

- Kunderna väljer oss för kvaliteten och för våra värderingar om hållbarhet.

Vörå kommun får beröm för välkommandet, bemötandet och agerande vid fastighetsaffären.

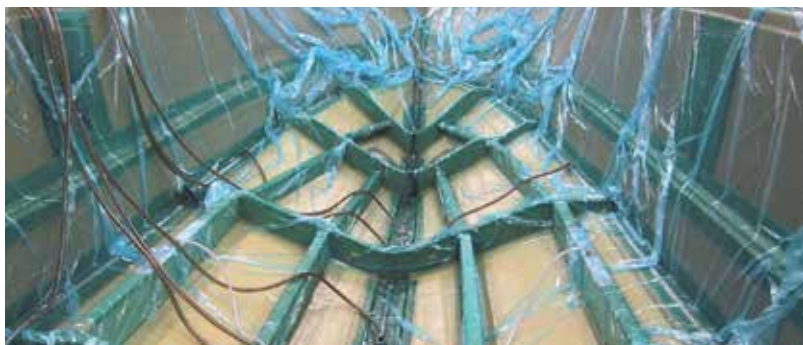
- Vi pratade med Kannustalo, som ägde fastigheten, och vi pratade med Vörå kommun. Att kommunen, med kort beslutsprocess, valde att köpa fastigheten, ge EKA Fastigheter hyreskontrakt och inlösningsavtal ger oss utrymme att i detta skede investera i produktion och tillverkning, inte i väggarna. Vörå visade på äkta vilja att visa stöd för näringslivet. Det uppskattar vi stort, säger Mikael.

EKA Composite i sin tur stärker utbudet, sysselsätter och bidrar till att upprätthålla pulsen i regionens näringsliv.



"EKA är
ursprunget
till miljövänlig
båt. På finska
är vi gärna
också EKA!"

Från vänster Pontus Strand, Anne Karlsson och Mikael Strand.
I bakgrunden 11.600 kvadratmeter produktionsutrymme
för EKA Composites tillverkning.



Vakuuminjektion är en sluten tillverkningsprocess som eliminerar
styrenutsläpp och förminskar materialförbrukning med
cirka 30 procent jämfört med traditionell laminering.

Var femte invald i de nya välfärdsområdenas fullmäktige är företagare

Många företagare knep en plats i de nya välfärdsområdenas fullmäktige. Hela 20,3 procent av de nya fullmäktigeledamöterna är företagare.

Det här är goda nyheter. Kvalitativa social- och hälsovårdstjänster till en rimlig kostnad kan endast tryggas genom en mångproducentmodell. Inom social- och hälsovårdsområdet behövs både den offentliga sektorn, företag och organisationer för att uppmuntra till innovation och att ta nya idéer i bruk, kommenterar **Mikael Pentikäinen**, verkställande direktör för Företagarna i Finland.

När valresultatet var klart kunde 280 företagare i landet ta emot gratulationer.

- Valresultatet tyder på att finländarna uppskattar en hållbar ekonomi, likvärdig service oberoende av hemort och mångproducentmodellen. Majoriteten röstade för tydliga utgiftsramar för att även mikro- och småföretag ges en genuin möjlighet att delta i konkurrensutsättningen, konstaterar Pentikäinen.

FÖRETAGARNA ÖNSKAR EN ÖPPEN DIALOG - INTE MOTSÄTTNINGAR

Inom social- och hälsovårdstjänsterna behövs både den offentliga sektorn, företag och organisationer. Företagarnas budskap är att det är dags för samarbete. Mångproducentmodellen ökar konkurrensen och uppmuntrar till innovation och att ta nya idéer i bruk. Social- och hälsovårdsbranschen sysselsätter 400 000 yrkesverksamma varav 88 000 inom den privata sektorn. Det finns cirka 18 200 företag inom social- och hälsovårdsbranschen. Fyra av fem är företag som sysselsätter högst fyra personer. Vi hoppas att även små tjänsteföretag värdesätts genom att erbjuda människor servicesedlar som ger valfrihet. Litet är också vackert!

SAMLINGSPARTIET HAR FLEST FÖRETAGAR-FULLMÄKTIGELEDAMÖTER

Flest fullmäktigeledamöter som är företagare har Samlingspartiet (86), näst mest Centerpartiet (74) och tredje mest Sannfinnländarna (47). Liike Nyt har, i förhållande till sin storlek, flest företagarfyllmäktigeledamöter (50 procent).

FÖRETAGARFULLMÄKTIGELEDAMÖTER ENLIGT PARTI:

Samlingspartiet 86

Centerpartiet 74

Sannfinnländarna 47

SDP 16

SFP 16

De Gröna 13

Liike Nyt 10

Kristdemokraterna 6

Vänsterförbundet 6

Valta kuuluu kansalle 3

Övriga grupper 3

Företagar-
fullmäktige-
ledamöter totalt

280



Företagarna och välfärdsområdena



Välfärdsområdesvalet ägde rum i januari och de olika fullmäktigen har inlett sitt arbete i början av mars. Från och med 1.1.2023 kommer de nya välfärdsområdena att ansvara för social- och hälsovårdstjänsterna samt räddningstjänsterna.

Förvaltningsreformen är omfattande och den kommer att påverka hela samhället, även företagarna och näringslivet. Inom Företagarna har man gjort aktiv intressebevakning inför välfärdsområdesvalet och nu kommer fokus att ligga på att se till att företagarnas och näringslivets röst blir hörd då den nya organisationen skapas.

- Det är viktigt att företagen inkluderas omedelbart i beredningsprocessen av den nya förvaltningen och servicestrukturen. Vi vid Företagarna delar hela samhällets oro för de ökade kostnaderna inom vårdsektorn och utmaningarna med tillgången till jämlik vård. Genom en stark dialog mellan företagarna och välfärdsområdet kan vi uppnå en helhet som gynnar den viktigaste, det vill säga människan som behöver hjälp, säger **Henrik Wickström**, sakkunnig inom näringslivsfrågor vid Företagarna i Finland.

Ur Företagarnas perspektiv gick valet bra och hela 280 ledamöter är medlemmar i Företagarna i de olika välfärdsområdena. Målsättningen inför valet var att var femte invald skulle ha företagarbakgrund. Med den målsättningen lyckades man.

Inom Företagarna planerar man

nu flera olika utbildningstillfällen för de nya förtroendevalda och samtal med centrala förtroendevalda och tjänsteinnehavare i de olika områdena. Alla områden ska kontaktas och besökas. Företagarna gör det här arbetet i samråd med sina branschorganisationer.

- I mars kommer vi att skicka ett brev åt alla nya förtroendevalda där vi redogör för vilka frågor som är speciellt viktiga ur företagets perspektiv. Ett av de viktigaste besluten handlar om servicestrategin för området med vilken man skapar riktlinjer för hur vården och övriga servicen inom området ska ordnas, säger Wickström.

Företagarna vill att områdena ska bedriva en företagervänlig upphandlingspolitik där även mindre företagare har en chans att delta i upphandlingarna. Samtidigt hoppas Företagarna att företagarna ska ses som en resurs då det kommer till att garantera rätt vård i tid för alla invånare i området.

- Vi hoppas att man noggrant granskar utgifterna och kostnaderna för den offentliga vården. Det är viktigt att området själv granskar vilket det vårdmässigt bästa och mest kostnadseffektiva sättet att ordna servicen är. Vi uppmanar områdena till transparens i sitt beslutsfattande, säger Wickström.

Han berättar att flera företagare har

varit i kontakt med Företagarna angående vårdreformens konsekvenser på företagsamhet. Därtill har man varit orolig för att de mindre företagens röst inte blir hörd då den nya förvaltningen skapas.

- Det går inte att understryka den fungerande dialogens betydelse. En del områden har planer på att grunda olika arbetsgrupper eller diskussionsforum för att garantera dialogen mellan företagarna och området. Vi hoppas se mer av dylika initiativ. Dessutom är man orolig för hur marknaden kommer att ändras i och med den mer koncentrerade ansvarsmodellen, säger Wickström.

Framöver kommer kommunerna att ha mindre ansvar för de offentliga tjänsterna. Kommunerna kommer att ansvara bland annat för dagvård, skola, kultur- och fritidsfrågor, planläggning, bostadspolitik, kollektivtrafik och näringslivsfrågor.

- Kommunerna kommer i praktiken bli "bildnings- och livskraftskommuner". Det är viktigt att man nu i kommunerna verkligen analyserar läget och vågar satsa på att stärka även näringslivetjänsterna. Med välmående företagare kan man stärka kommunen livskraft, säger Wickström.

Arbetshandledning och läkande samtal med ny företagare

Kerstin Brors brinner för att aktivera människor att använda nya tankesätt. I arbetet som närvårdare på Vasa centralsjukhus har vardagen under många år inneburit samtal med patienter, närstående och kollegor. Hon ser en kraft i de samtalen och det fick henne att utbilda sig till både mental tränare och arbetshandledare. I december grundade hon företaget Dialogen Vörå, där hon erbjuder arbetshandledning och läkande samtal till både arbetsplatser och privatpersoner. Samtalen stöttar deltagarna i livets olika prövningar.

Arbetshandledning går ut på att stärka deltagarnas förmågor att möta arbetslivets utmaningar, att utvärdera sitt arbete och skapa välmående på arbetsplatsen. Precis som i de läkande samtalen med privatpersoner använder Kerstin en samtals- och frågeteknik som hjälper personerna att hitta sin inre kraft och stärka sin motivation.

- Det är jättegivande att se hur folk blommar upp och hittar nya synvinklar, säger Kerstin.

Hennes företagarliv är än så länge litet, några dagar per månad. Hon handleder både på svenska och finska och jobbar över hela Österbotten, på plats hos organisationer och företag men även hemma på vinden där hon tar emot privata kunder.

- Jag vet inte om jag vill jobba treskiftsarbete fram till pensionen, säger Kerstin. Det är så givande att vara företagare, jag vill göra mer av det här!

En utmaning för Kerstin är osäkerheten kring hur mycket jobb hon kommer att ha som arbetshandledare i eget företag. Det är inte samma som att vara anställd med månadslön. Men hon ser att behovet av arbetshandledning är stort. Överallt där människor är med om förändringar är det viktigt att lägga tid på att prata ut om saker. Så stärker man individernas styrka och ork i vardagen.

- Arbetshandledning kan förhindra utmattning, lösa konflikter, stärka arbetsgemenskapen och relationerna, säger Kerstin. De arbetsgivare som satsar tid på att anställda får utbyta tankar satsar samtidigt på företagets välmående.



TODISTUS

KERSTIN BRORS

(synt. 17.12.1965)

on suorittanut Vaasan kesäyliopiston ja Dialogic Oy:n järjestämän

VOIMAVARAKESKEISEN TYÖNOHJAAJAKOULUTUKSEN, 60 op
27.8.2019 - 12.11.2021

Koulutuksen tavoitteena oli perehdyttää voimavarakeskeisen työskentelyn filosofiaan ja käytäntöön työnohjauksessa. Koulutuksen suorittanut voi toimia itsenäisen ohjaajana ja prosessikonsulttina.

KOULUTUS

suustatutona

visukeskeisyys työnohjauksessa

MOTTO:
"JAG HAR GJORT
SÅ GOTT JAG KAN
OCH DET RÄCKER."

1 dag

VARANNAN VECKA JOBBAR
KERSTIN MED SITT
FÖRETAG NU.



7

BARNBARN
FÖRGYLLER KERSTINS
FRITID.



90

MINUTER PÅGÅR
EN ARBETSHANDLEDNING.
GRUPPERNA TRÄFFAS
EN GÅNG PER MÅNAD.

KERSTINS VECKA

Måndag: Kände mig förväntasfull, vaknade tidigt. Träffade 4 grupper med nya arbetshandledningsklienter. Jag tog reda på vad de önskar sig, vad de behöver få prata om. Vi fick bra kontakt. Arbetsdagen var intensiv, 4 x 90 minuter med korta pauser emellan. Jag gjorde små anteckningar om våra diskussioner. Jag hade med mig kaffe, frukter, yogurt och vatten att dricka. Behöver inte mycket mat för att orka sitta en hel dag. På min matpaus hann jag ut på promenad 20 minuter, det gjorde gott att komma ut i frisk luft, röra på mig och klarna tankarna inför nästa grupp.

Tisdag: Träffade enskild klient. Där blev det en hel del diskussion om privatlivet som belastar arbetsförmågan. Märks hur viktigt det är att någon lyssnar och är intresserad. "Människan behöver en annan människa för att få svar på egna frågor" (Baht)! Vi gjorde en avslappningsövning tillsammans på slutet. Känns bra att jag har lång erfarenhet av livet och kan se saker på avstånd. Och att jag har något att ge en annan människa via dialogiska samtal!

Onsdag: Ledig dag. Var ute och gick längs skogsväg 1 h på förmiddagen. Fridfullt. Jag trivs bra att vara med mig själv i tystnad. Sen skötte jag barnbarnen. Det är alltid roligt och kräver att jag är helt närvarande och glömmar allt annat. Vi bakade muffins. Jag är farmor och mormor till barnbarn i åldrarna 1-9 år och jag träffar dem ofta.

Torsdag: Träffade en konfliktfylld grupp femte gången. De har börjat kommunicera bättre med varandra! De har inga tillfällen i jobbet att berätta om sina egna tankar och stress, det får de göra nu i arbetshandledningen. Det läker deras arbetsgrupp! Vi pratade både svenska och finska. Dialogen är som vatten som studsar mellan stränder och möter stenar och klippor, har någon sagt.

Fredag: Jag funderar på "Läkande samtal i livets olika situationer" och samtal för parförhållanden, de båda teman skulle jag också gärna satsa på. Att inse att man själv bidrar till varje relation, att allt börjar från en själv och man kan bara ändra sig själv. Också samtal vid sorg och kris ligger mig varmt om hjärtat.

Lördag-Söndag: Ledig. Umgicks med vänner, bjöd dem på god mat, vi skrattade mycket och fick tänka på annat än vardagen. Allas våra eventuella problem slipades av. Jag umgicks också med min stora familj på veckoslutet.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2022

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.

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

ALMA TALENT

Alma Talent beviljar 20 procents kontinuerlig rabatt på fortlöpande tidnings- och digiprenumerationer. Rabatten gäller prenumerationer på tidningarna Kauppalehti, Talouselämä, Tekniikka & Talous, Kauppalehti Fakta, Arvopaperi, MikroBitti och Tietoviikko. Du får anvisningar om hur medlemsförmånen används då du loggar in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

ARVAL

Som medlem i Företagarna får du Arvals leasingtjänster till ett förmånligt pris och en välkomstpresents i form av ett bränslepresentkort värt 150 euro. Beroende på avtalet kan värdet på förmånen vara upp till 850 €. Närmare information om medlemsförmånen och aktuella kampanjer finns på www.arval.fi/suomenyrittajat.

ASIAKASTIETO

Suomen Asiakastieto erbjuder medlemmarna i Företagarna i Finland gratis nummersökning på internet och de två första månaderna av Asiakastietos servicepaket för småföretag avgiftsfritt som medlemsförmån. För att göra en sökning loggar du först in på medlemstjänsten yrittajat.fi. I medlemstjänsten hittar du också servicepaketens rabattkod.

CLARION HOTELS

Som medlem i Företagarna får du 19 procents rabatt på rumspriserna på Clarion-hotellen i Finland. Hotellen finns

på Busholmen i Helsingfors och vid Helsingfors–Vanda flygplats. Du får rabattkoden genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi. Välkommen!

EAZYBREAK

Du kan inleda användningen av Eazybreak genom att testa tjänsten i två månader utan avgifter. Under denna period betalar du endast för de förmåner du använder. Efter detta kan du fortsätta använda tjänsterna med förmånliga priser för medlemmar (-60 %): 5 €/månad + 1,20 €/månad/arbetstagare (inkl. lunch-, arbetsrese-, motions-, kultur-, massage- och tandvårdsförmåner) + moms 24 %.

ELISA

Elisa erbjuder medlemmarna i Företagarna i Finland förmåner värda hundratals euro. Nytt nu är att du även får rabatt på tjänsterna Elisa Viihde och Elisa Kirja! Dessutom får du, som tidigare, även rabatt på bland annat anslutningar och IT-stöd, avgiftsfria företagsnummer för ditt företag och enhetsförmåner som ändras varje månad.

ELO

Elo tar hand om det lagstadgade arbetspensionsskyddet för anställda och företagare i sina kundföretag. Hos oss får du mångsidiga tjänster för ledning

av arbetsförmågan samt finansieringsalternativ och lokaler för olika behov och situationer för din företagsverksamhet. Välj Elo som betjänares positivt!
www.elo.fi

FENNIA

Med försäkringar är du förberedd för alla möjligheter i framtiden. Fennia ger dig omfattande medlemsförmåner för ditt företag och din familjs försäkringar. Vi förutser och säkerställer för dig, så att du kan fokusera på det väsentliga – att leva och driva företag. Läs om dina förmåner på fennia.fi/suomenyrittajat

FINNVERA

Finnvera erbjuder mångsidiga och kompletterande lösningar vid vändpunkter för företag och företagare. Det gör vi i samarbete med banker, andra privata finansiärer och nätverket Team Finland. Vi erbjuder finansiering för såväl företagsverksamhets start, tillväxt och internationalisering som för skydd mot exportrisker.

FUNDU

Fundu finansierar mångsidigt finländska små och medelstora företag. Företaget grundades 2014 och är en företagsfinansiär som banker litar på. Fundu ägs av bland andra LokalTapiola och Sparbanksgruppen. Som medlemsförmån får du 50 procents rabatt på uppläggningsavgifter på lån som Fundu förmedlar. Du får rabattkoden genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

GREENSTAR

Som medlem i Företagarna bor du i ett rum för 1–3 personer till ett fast medlemsförmånspris på 69 €/dygn. Frukost: 9,00 €/person/dygn när du bokat i förväg. Bilparkering avgiftsfritt i samband med inkvartering. Antalet rum till förmånspris kan vara begränsat under specialevenemang. Du får bokningsnumret genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

HOOKLE

Med Hookle tar du hand om dina sociala medier med en app, håller din verksamhet aktiv på webben och når dina kunder snabbt. Hookles grundversion är gratis och som medlemsförmån får du de första fyra månaderna av Premium för 0 € i samband med den årliga prenumerationen. Du får anvisningar om hur medlemsförmånen används genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

HOLIDAY CLUB

Holiday Club erbjuder över 30 semesterresor i Finland, Sverige och Spanien. Medlemmar i Företagarna får 15 procents rabatt på dagspriset på Holiday Club-spahotell och semesterbostäder. Förmånen gäller vid online-bokningar. Du får rabattkoderna genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

JURINET

Jurinet erbjuder medlemmar i Företagarna en gratis konsultation på 20 minuter och 15 procents rabatt på alla juridiska tjänster inom advokatbranschen, dock högst 1 000 euro per uppdrag. Som ny medlemsförmån erbjuds även direkt rådgivning per telefon och e-post. Du får anvisningar om hur medlemsförmåner kan utnyttjas genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

MANDATUM

Mandatum erbjuder medlemmar i Företagarna förmåner för tjänster gällande placering och ersättning. Förmånerna gäller digital kapitalförvaltning, Trader-handelstjänsten, Trader-aktiesparkonto, kapitalförvaltning och tjänster gällande ersättning och personalengagemang. Du får anvisningar om hur medlemsförmåner kan utnyttjas genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

METRO-GROSS

Vi erbjuder Företagarnas medlemmar 5 procents 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.

NESTE

När du tankar på Neste-servicestationer med mobilbetalning kopplad till företagskortet, med företagskort eller med Företagarnas medlemskort får du en rabatt på 2,5 cent på de stationsspecifika priserna (inkl. moms) på bensin och diesel. Förmånen gäller inte Neste Truck- och Neste Express-stationer.

NETS

Nets erbjuder medlemmar i Företagarna en Medium-betalningslösning från 38 €/månad + 0,45 procent per betalningstransaktion. Den omfattar bland annat en fyra timmars utbytesenhetstjänst och en funktion som möjliggör att den används av flera användare, för 3 €/månad. Dessutom får du den första månaden av Paytrails nätbetalningstjänst utan månadsavgift och 50 procents rabatt på månadsavgifterna för de följande två månaderna.

SANOMA

Som medlem i Företagarna kan du bekanta dig med ett av Sanomas digitala lokalmedier under en månad och få ett nummer av tidskriften Hyvä terveys avgiftsfritt. Lös in din förmån på adressen tilaa.sanoma.fi/suomenyrittajat-lehtietu-2022

SCANDIC

Medlemmar i Företagarna får 16 procents rabatt på dagens rumspris och 10 procents rabatt på heldags-, halvdags- och kvällspaket för över 8 personer på alla Scandic, Hilton, Crowne Plaza, Indigo och Holiday Inn Hotell i Finland. Du får rabattkoden genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

TALLINK SILJA

Tallink Silja beviljar medlemmar i Företagarna 20 procents rabatt på arbets- och konferensresor till normalpris. Dessutom kan du avgiftsfritt bli medlem i Club One-stamkundsprogrammet direkt på

Silver-nivån. Bokningar för arbets- och konferensresor sker per telefon på nummer 010 804 123.

VENI ENERGIA

VENI Energia tar hand om allt förknippat med elavtal och anskaffning av el för dig. Vi konkurrensutsätter aktörerna för dig och skaffar alltid din el vid bästa möjliga tidpunkt och till bästa möjliga pris. Som medlemsförmån får du upp till 30 procents rabatt på våra tjänsteavgifter.

VIKING LINE

Som Företagarnas medlemsförmån får du upp till 20 procents rabatt på dagens pris på Viking Lines kryssningar och reguljärresor. Medlemsförmåner har sina egna produktkoder med vilka du kan boka kryssningar. Du får produkt- och rabattkoderna genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

YRITYSPÖRSSI

Yrityspörssi är en mötesplats för säljare och köpare av företag. Som Företagarna i Finlands medlemsförmån får du en rabatt på 30 € på nya anmälningar om försäljning, delägarsökning och köp. När du vill sälja eller köpa ett företag eller en affärsverksamhet eller om du söker en delägare, bekanta dig med webbtjänsten Yrityspörssi.fi.

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

FÖRSTÄRKER

PÅVERKAR

NÄTVERKAR

Tillsammans är vi mer.