

Företagare

VI HÖJER RIBBAN

DIGITALT OBEROENDE

Susie Koussa:

**VÄNNER
VIKTIGARE
ÄN PRYLAR**

STÄDARE BLIR VARDAGSVÄN + MEDLEMSFÖRMÄNER 2023



FÖRETAGARE

En tidning för svensk-
språkiga medlemmar i
Företagarna i Finland
Upplaga: 2 850
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
i Företagarna i Finland
som 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

PÅRMBILD

Jaana Tihtonen

TIDTABELL 2023

Nummer 1
Material 13.2.
Utkommer 16.3.

Nummer 2

Material 13.10.
Utkommer 16.11.

TRYCK

KTMP Group Ab Oy



**3
INFÖR RIKSDAGS-
VALET**

**4
EGEN FÖRETAGS-
HÄLSOVÅRD**

**6
AVSTÅ FRÅN
PRYLAR**

**8
TILLSAMMANS
FÖR TILLVÄXT**

**10
NY LOKAL-
FÖRENING**

**11
OM AI SKRIVER**

**12
MILJONMÅL**

**14
SEX NATIONALITETER**

**16
OSÄKER FRAMTID**

**18
GAIA-X FÖR
SUVERÄNITET**

**20
BÄSTA ARBETS-
PLATSEN**

**22
OBRUTEN STIG**

**24
VEM FÅNGAR
FÖRETAGAREN**

**26
FLER REGION-
FÖRENINGAR**

**VI HÖJER
RIBBAN**

Yrittäjät

**30
VI HÖJER RIBBAN**

**32
FÖRETAGARENS VECKA**

**34
MEDLEMSFÖRMÅNER**





Upplagt för spännande val

Vi har ett oerhört spännande riksdagsval framför oss. Inget kan tas för givet. De flesta är dock överens om att valet i första hand handlar om ekonomi. Trots att sysselsättningsgraden är rekordhög står landet inför stora och svåra utmaningar med en åldrande befolkning och dålig tillväxt. Det olyckliga faktumet är att statskulden kommer bryta rekord de kommande åren. Enligt Finansministeriets tjänstemän borde Finland anpassa sin ekonomi med närmare 10 miljarder under de två följande valperioderna. Inför det stundande riksdagsvalet kommer därför alla partier vara tvungna att ta ställning till den offentliga ekonomins stabiliseringsbehov och metoder. Det finns egentligen bara smärtsamma alternativ. För att få ekonomin i balans måste beslutsfattarna också fundera på olika knep att stimulera tillväxt och investeringar.

Det är dags för alla parter att komma samman och fatta de svåra och ofta impopulära beslut som krävs för att få ekonomin på fötter, minska den nu skenande statskulden och säkra en framtid även för nästa generation. Det bästa vår kommande riksdag och regering kan göra är att skapa framtidsstro. Det i sin tur kräver en regering som klarar av att samarbeta. För att bilda

en majoritetsregering efter valet krävs med all sannolikhet två av de tre stora partierna: Samlingspartiet, SDP och Sannfinländarna. Dessutom behövs troligen ett eller flera mindre partier för att få ihop tillräckligt många mandat i riksdagen. Förmågan att bilda regering över traditionella blockgränser är en långvarig tradition i Finland. De allt tuffare motsättningarna gör ändå att oberoende vem än som vinner valet får det partiet svårt att skapa en regering som ökar förtroendet och framtidstron hos väljarna.

Då alla partier publicerat sina valprogram kan man konstatera att inget program passar perfekt ihop med något annat utan stora kompromisser. Samlingspartiet vill sänka skatterna. SDP vill balansera ekonomin med modesta nedskärningar medan Sannfinländarna motsätter sig en ökad arbetskraftsinvandring och strängare klimatåtgärder. En regering borde bygga på förtroende men det är ingenting partierna nu skapar grund för. Tvärtom känns partiledarnas rallarsvingar som en fläkt från en annan tid. Slutsatsen av valkampanjerna så här långt är att alla tre stora partier nu taktiserar och satsar allt på att bli störst. Kanske kan man ändå till slut få ihop ett regeringsprogram där man åtminstone på pappret är överens

om åtgärder som stärker ekonomin?

Tillväxten i Finland är i hög grad beroende av våra företag. Den kommande regeringen borde se till att stabiliteten och förutsägbarheten på företagarfältet tryggas. Detta är särskilt viktigt när det finns så mycket osäkerhet ute i världen. För att kunna växa behöver företagen och företagarna en konkurrenskraftig beskattning, en sporrande sysselsättningspolitik, tillgång till kunnig arbetskraft och smidig byråkrati. Företagarna i Finland utmanar därför hela Finland att höja ribban. Det betyder i klartext att vi tar oss mod att genomföra omstruktureringar av ekonomin för att främja tillväxten. Ribban borde höjas på alla områden: inom den offentliga sektorn, hos beslutsfattarna, inom företagsvärlden och hos löntagarna. Läs mera om hur "Vi höjer ribban", Företagarna i Finlands tema i riksdagsvalet 2023, på sidorna 30-31.

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Interprofessionella team gynnar alla

Enligt finsk lag ska arbetsgivare erbjuda sina arbetstagare hälsovård för att förebygga arbetsrelaterade sjukdomar och olycksfall, stärka arbetsmiljösäkerheten och upprätthålla arbetstagarnas hälsa under hela karriären. Många företag ser också till att de anställda har tillgång till sjukvårdstjänster. I Södra Österbotten har man gått så långt att sex företag tillsammans med Kauhava stad grundat ett eget bolag för företagshälsovård. Härmämedis 25 anställda serverar idag 5 000 klienter i arbetshälso- och sjukvårdsrelaterade frågor.

drygt tio år har MSK-gruppen, Skaala IFN, Veljekset A-talkkari, Lillbacka Powerco, POP-banken, Kauhava stad och Härmä Rehab drivit företagshälsovård i egen regi. Delägarna har samma andel aktier och startade upp för att de, som stora arbetsgivare, ville ha smidigare tillgång till företagshälsovård. **Jan-Erik Hagfors** blev företagets vd.

- Först hade vi 2500 klienter från våra egna arbetsplatser, berättar han. Idag är antalet fördubblat och vi har gått från sju till närmare 750 företag. Vår marknadsandel i Kauhava-Evijärvi-området är 80-90 procent.

Det är värdegrunden som skapat framgången, menar den strategiska och administrativa ledaren. Jan-Erik lyfter genuin omsorg, förebyggande kunskap, effektivitet och dynamiska planer för precis vård. Men viktigast av allt är de interprofessionella teamen. I de ingår arbetsfysioterapeut, arbetshälsovårdare, arbetspsykolog och arbetsinriktad läkare som tillsammans jobbar nära företagen och patienterna. Vid behov kompletteras teamen med näringsterapeut och arbetshandledare. Tack vare samarbetet finns en helhetssyn som i förlängningen hjälper både företagen och arbetstagarna till bättre hälsa.

Företagshälsovården är en del av företagets arbetsvälmående. Före-

tagen jobbar själva med välmåendet medan Härmämedi sköter företagshälsovården. Men samarbetet sträcker sig längre än mellan företag och hälsovård. Intill Härmämedi finns Härmä Rehab, som jobbar med en välmåendemodell för preventiva åtgärder. Försäkringsbolag och FPA har en tydlig koppling till Härmämedi, och också den offentliga vården ligger nära bolagets hjärta.

- Vi vill kombinera våra kunskaper med den offentliga vårdens, säger Jan-Erik.

I en hälsogranskning hos företagshälsovården kan till exempel problem med sömnapné dyka upp. Då kan man iakttä hur den eventuellt påverkar arbetsförmågan och den vägen hitta lösningar, samtidigt som man förkortar köerna i den allmänna sektorns sjukvård.

Företagshälsovården kan alltså avlasta den offentliga vården. Bäst av allt är att klienten får hjälp snabbare och lidandet minskar.

INTE BARA PLÅSTER PÅ SÅRET

Alla pengar som kommer in i bolaget satsar Härmämedi på utveckling. Det gör att företaget långt kan erbjuda samma tjänster som de stora bolagen inom företagshälsovård. Härmämedi har utmärkta digitala verktyg och rapport-system som omfattar helheten för varje klient. För företagen är hälsovården av idag mycket mångsidig.

- Förr var företagshälsovård en läkarstation som la plåster på såret, menar Jan-Erik. Det handlade mest om problem i rörelseorganen. Idag är det många utmaningar också med det psykiska och sociala på arbetsplatserna. Och hemma. Det måste vi ta hänsyn till. Vi ska vara mera proaktiva och det är där våra interprofessionella team kommer in.

Tillsammans med företagen jobbar Härmämedi med ständigt pågående diskussioner för att påverka och aktivera arbetstagarna i varje enskilt företag. Egenvården är viktig som preventiv åtgärd, men också i rehabilitering. Ett team där såväl läkare som psykolog och fysioterapeut kan stötta arbetstagaren då något hänt är av största vikt för att återgången ska bli smidigast möjlig. Teamet lär också känna både företag och arbetstagare och kan se vilka eventuella förändringar som kan behövas på arbetsplatsen så att hälsa och arbete hålls på en hög nivå.

Härmämedi har sex läkare, varav fyra är specialiserade i arbetshälsovård. Utöver att ingå i de interprofessionella teamen möter Härmämedis specialister också företagets HR-personal. Där sker viktiga steg i preventiv utveckling och benchmarking.

- Vi ordnar också föreläsningar för att inspirera till aktivitet, säger Jan-Erik. Vi gör besök på arbetsplatser och går ige-

nom risker. Tack vare att våra specialister känner företagen finns en förståelse för hur de fungerar. Det blir lättare att hjälpa till med anpassningar till exempel om en anställd inte kan göra sitt tidigare jobb efter sjukdom eller skada.

För Härmämedi är fysiska möten fortfarande viktiga. De har gott om digitala hjälpmedel som är smidiga och kan vara bra längre fram i olika processer. I början vill Härmämedi alltid träffa sina klienter fysiskt.

- Det är populärt men finns en fara i att byta hälsogranskningen till en digital variant, säger Jan-Erik. I närmöten kommer det fram sånt som inte syns i en test eller enkät. För oss är omsorgen viktig. Då vi träffas öga mot öga kommer andra saker upp och det är viktigt att kunna reagera och hjälpa till då.

VÄLMÅENDET HOS EGEN PERSONAL

Om ett företag har färre än tio anställda är det inte så viktigt med nedskrivna principer, det mesta fungerar ändå. Men på Härmämedi, med sina 25 arbetstagare, lyfter Jan-Erik tre saker för att arbetsmiljön ska fungera. Först av allt behövs regler som är tydliga, till exempel kring hur man tar ut ledigt och vilka tider man jobbar.

- Det här skapar jämlikhet och rättvisa, säger Jan-Erik. För det andra ska man inte ha några hemligheter. Informationen ska gå ut till alla samtidigt, även om den inte påverkar alla. Vet någon något före en annan skapas misstänksamhet.

Härmämedis tredje princip är att alla ska kunna medverka i beslut som tas. Därför ordnar man utvecklingsmöten där hela personalen deltar. Så skapar man gemensamma mål, kvalitetskrav och riktning. Diskussioner med personalen förs kontinuerligt och alla får uttrycka sina tankar antingen i möten eller per e-post. Intill företaget finns dessutom goda möjligheter till fysisk aktivitet med golf, gym och löpbanor, alla en del av Härmämedis eget välmåendeprogram.

För vd:n själv skapas välmående genom att vara omgiven av goda och fina typer, vilket Jan-Erik upplever att han är på Härmämedi.

- Jag är stolt över vår personal, säger han. Som person är jag mest bekväm om jag har många saker på gång och vet att de går framåt. Det är överraskande intressant hur bra det fungerar här!



Härmämedi erbjuder också företagen kurser i Första Hjälpn.



Härmämedis serviceförförman Tanja Saukko varvar fysiska möten med digitala.



Härmämedis vd Jan-Erik Hagfors vaknar tidigt och ägnar dagens första två timmar åt att tänka i lugn och ro.

Företag: Härmämedi Ab
Personal: 25
Vd: Jan-Erik Hagfors
Familj: Fru, en 10-årig flicka, en 12-årig pojke, tre hundar
Bor: En kilometer från jobbet i Ylihärmä
Hobbyer: Motion, barnens aktiviteter
På gång: Nätverksarbete som ger nya impulser



Härmämedis team av arbetsfysioterapeuter och Ben Rangel.



Arbetshälsövårdaren Anni Luoma ute på företagsbesök. Härmämedi är stolta över att vara regionens största företagshälsövårdare för lantbrukare.

EGENFÖRETAGAREN

TEXT LOTTA TEIVAALA BILD JAANA TIHTONEN



Namn: Susanne
(Susie) Kousa

Ålder: 57

Företag: Susies plats.
Erbjuder tjänster som
inredningsplanerare och
professionell organisatör.
Vid sidan av företagandet
håller Susie kurser
inom branschen
vid folkhögskolor i
huvudstadsregionen

Bor: I Helsingfors

Familj: Sambo och
tre vuxna barn

Hobbyer: Friluftsliv och
motion. Träffa vänner,
styling och trädgårds-
arbete på landet

Jakten på ordning och reda – Allt fler vill ha hjälp av en professionell organisatör

Den professionella organisatören **Susie Kousa** hjälper människor att få ordning på hem och vardag. En fungerande vardag och att göra sig av med onödiga prylar förbättrar radikalt människans välbefinnande och frigör tid för viktiga saker. Företagaren önskar att alla ska ha mer tid för vänner och att prylar inte står i vägen för roliga saker.

Ar 2012 tittade helsingforsbon Susie Kousa på tv. I tv-programmet gav en professionell organisatör nytt liv åt en pensionärsdams silverskedar. Kousa som hela sitt liv gillat ordning och reda blev intresserad och fick en idé: Hon ville jobba med något liknande. Inspirerad av idén hittade hon en utbildning av den kända professionella organisatören Anne te Velde-Luoma. Hon gick utbildningen och startade sedan företaget Susies Plats, som erbjuder organiserings- och inredningsplanering.

År 2023 fyller Susies företag redan tio år. Under årens gång har egenföretagarens vardag ibland varit utmanande, men samtidigt givande. Före Susie blev företagare arbetade hon länge med olika kundbetjäningssuppgifter inom hotell- och turismbranschen och som B2B-försäljare vid ett finländskt designföretag. Kousa har många företagare i sin närmsta krets och företagande hade länge intresserat henne. Det var enkelt att ta steget från avlönat arbete till företagande då hon fick företagsidén.

Den professionella organisatörens arbete inleds med ett kundmöte där kundens utgångsläge kartläggs. Susie intervjuar kunden om hur hemmets utrymmen fungerar, hur kundens vardag och tidsanvändning ser ut. Susie

utmanar sina kunder och ifrågasätter invanda sätt och vardagliga lösningar. Som professionell organisatör leder hon projektet och ger förslag på förändringar i hemmet. I sista hand är det ändå kunden själv som bestämmer vad hen avstår ifrån och behåller. Omorganiseringen görs slutligen tillsammans. Organiseringen sker i god anda och glädje är ofta en del av processen.

– Det kan vara svårt för många av mina kunder att avstå från prylar, säger Susie. Men under min tioåriga karriär kommer jag bara ihåg en kund som senare saknade sin gamla blus.

Efterfrågan på organiserings-tjänster har ökat de senaste åren. Susie tror att olika realityprogram har påverkat branschen. Bland dessa finns Kaoksen kesyttätjät och den internationellt kända organisationsgurun Marie Kondo, som skapade KonMari-metoden. Idén bakom KonMari-metoden är att göra sig av med alla onödiga prylar och endast behålla sådant som gör en glad. Susie arbetar på ett lite annorlunda sätt än Kondo, men ideologin är densamma.

– Då jag började jobba som professionell organisatör ville kunderna inte berättas för någon att de använt sig av mina tjänster. Hemmets kaos var oerhört skamfyllt för många.

Susie har många stamkunder som hon fick redan då hon startade företaget. Hon rings regelbundet med stamkunderna och träffar dem varje år. Alla typer av människor använder professionella organisatörers tjänster, men bland Susies kunder finns mest barnfamiljer och seniorer.

Särskilt i barnfamiljer behövs Susies tjänster på grund av tidsbrist. Unga vuxna vill ha många järn i elden. De bygger ambitiöst en karriär, har hobbyer och uppfostrar barn. Livet och vardagen är jäktiga. En del av kunderna har trötat sig själva genom att shoppa och skaffa prylar som de inte behöver. Nostalgiska orsaker och minnen kopplade till prylarna kan även öka mängden prylar. Livssituationen förändras dock och därmed även behovet av prylar.

Oavsett orsak så är slutresultatet efter en genomgång, gallring och organisering av prylarna alltid en stor lättnad. Kunderna mår genomgripande bättre då hemmet och vardagen är i ordning. Tid frigörs för viktiga saker som människorelationer och hobbyer.

Familj, vänner och motion är också viktigt för Susie. Hon strävar efter att få tid för sådant hon gillar under sin fritid.

– Jag önskar att alla skulle ha mer tid för vänner, säger hon. Vänner är mycket viktigare än prylar.

Tillväxt med lokal-föreningarnas hjälp

En av lokalföreningarnas uppgift är att stötta medlemmarna på vägen till tillväxt. Det kan ske på många olika sätt, allt från rekreativ verksamhet till gräsrotsnivåns kommunikation. Vi frågade hur man stöder företagarna i Karleby, Storkyro och Lovisa.

KARLEBY FÖRETAGARE

Juha-Matti Anttila, färsk ordförande för Karleby Företagare, berättar att Företagarna påverkar sina medlemmars tillväxtmöjligheter på två sätt.

Det första är väldigt synligt och innebär saker som påverkar företagarens ork.

- Att driva ett företag ska inte endast vara knog och slit, det måste finnas ljusglimtar också. Därför erbjuder vi våra medlemmar rekreativsmöjligheter.

Förutom lättare kvällsprogram talar Juha-Matti om gemensamma sport- och kulturaktiviteter och föreläsningar om aktuella ärenden.

Det andra sättet är mindre synligt och består av intressebevakning. Här ingår intensivt samarbete med stadens tjänstemän för att förbättra affärsklimatet för företagarna.

Påverkansarbete behövs, eftersom

företagarna och kommunens beslutsfattare ofta går i otakt. När företagaren är färdig att sätta spaden i marken, sitter tjänstemännen ännu runt mötesbordet och dricker kaffe.

- Jag ser att lokalföreningen fungerar dels som en sorts buffert, dels som en katalysator mot beslutsfattarna, säger Juha-Matti. Vi för diskussioner med staden för att det i fortsättningen ska vara lättare att driva företag och nå tillväxt.

I höstas undertecknade staden och Företagarna i föreningen den andra ekonomisk-politiska överenskommelsen. Dess mål är att se till att verksamhetsmiljön förblir så bra som möjligt för företagen.

- Upphandlingarna är fortfarande väldigt byråkratiska, men de har blivit smidigare. Detaljplaneringen har blivit flexiblare och mycket mer företagare-

vänlig.

Ett konkret exempel på föreningens arbete lyfter Juha-Matti fram. Parkeringen i Karleby centrum sköts med p-skiva och parkeringstiden var tidigare synnerligen kort, bara 30 minuter.

- På den tiden hinner man inte gå på lunch eller till frissan. Efter förhandlingar med staden är parkeringstiden nu en timme eller till och med två.

LOVISA FÖRETAGARE

Lovisa Företagare har stöttat medlemmarnas tillväxt många olika sätt, berättar ordförande **Janine Henriksen-Wiberg**. Det kanske mest betydande är tillväxtprogrammet som startade i fjol. Programmet är skräddarsytt för Lovisa och utförs tillsammans med utvecklingsbolaget Cursor. Dess mål är att skapa 100 nya arbetsplatser i Lovisa-regionen.

- Ett glädjande antal bolag, 22, hoppade på när vi började, säger Janine. Som det nu ser ut, har vi redan uppnått vårt mål.

Programmet är treårigt och inleds med föreläsningar och individuell coaching.

- Nu fortsätter vi med öppna föreläsningar där också andra bolag kan komma med. Tyngdpunkten är företagsledning.

Lovisa stad har ett program för att stärka livskraften i regionen och har som mål att vara den företagsvänligaste staden i Finland.

- Vi har ett gemensamt näringslivsforum med staden, berättar Janine. Varje månad diskuterar vi bland annat upphandlingar, detaljplanering, utbildningar och infotillfällen, åtgärder som gynnar företagande i regionen. Det har satt fart på processerna och tjänster har digitaliserats.

Lovisa är ett ypperligt ställe att driva



Juha-Matti Anttila.



Årets unga företagare Tommi Hietaharju Hiutale Films, årets egenföretagare Liisa Klemola Kau-neushoitola LK's Beauty och årets företag GS-System Oy Ab.



Janine Henriksson-Wiberg.



Ordförande Janine Henriksson-Wiberg öppnar tillväxtprogrammet på Kino Marilyn i Lovisa i januari.

företag på. Trafikförbindelserna är smidiga och läget vid havet bra. Prisnivån är lägre än i huvudstadsregionen och de närmaste grannkommunerna.

- Vår stora utmaning är att vi har få utbildningsmöjligheter för de unga. Det betyder att ungdomen flyttar härifrån för att studera och som följd har de lokala företagen brist på sakkunnig arbetskraft.

Nu förhandlar arbetsgruppen om utbildnings- och läroavtalsutbildning. Att studera inom bolagen och lära sig i arbetslivet kunde locka ungdomarna att stanna i Lovisa.

- Att satsa på ungdom ger samtidigt också företagen nytt blod och nytt tänk, säger Janine. Vi väntar nu på

beslut om ett Lovisa-tillägg som skulle sporra bolagen att anställa under 18-åriga läroavtalsstuderanden.

STORKYRO FÖRETAGARE

Företagarföreningens främsta uppgift är att göra påverkansarbete, säger **Johanna Perttilä**, ordförande för Storkyro Företagare. Och det är just påverkan Johanna gör, delar med sig information om regionens företagare och företag på Facebook, kanalen som känns mest egen. Föreningens sekreterare Sannamari Ulvinen hjälper till med Instagram.

- Jag tycker det är jätte viktigt att folk vet vilka fina tjänster och produkter man kan köpa lokalt och hurudant företagande vi i Storkyro har, säger

Johanna.

Främst publicerar hon olika företagsstoryn. Hon uppmuntrar också nya företagare att göra korta presentationer av sig själva till föreningens some-profiler.

- Många bolag syns inte alls i gatabilden. Då har tillgång och efterfrågan svårt att mötas i rätt tidsrum. Jag kallar det här "gräsrotsnivåns kommunikation" - den som gör serviceutbudet i regionen bekant för alla. Vi får idén att se där, där har vi en lokal företagare jag kan anlita.

I Storkyro samarbetar man också aktivt med media. Nyligen arrangerade föreningen en tillställning, öppen för alla, där de lokala medierna Pohjankyrö, Ilkka-Pohjalainen och Yle Pohjanmaa deltog.

- Vi pratade om hur entreprenörskap syns i media och vad företagen kan göra för att få synlighet. Det är viktigt att samarbeta med medierna, eftersom alla inte är med på sociala medier eller hinner följa dem. Tidningar, tv och radio förstärker effektivt de lokala företagens varumärke.

Johanna tycker att tillväxt inte alltid kan mätas i siffror. Lika viktigt är att vårt mentala kapital är i skick. I Kyro har man startat ett Leader-finansierat program för unga företagare, där Storkyro, Lillkyro och Laihela jobbar tillsammans. Målet är att främja 15-35-åriga kyrobors entreprenörskap och företagsamhet.

- Här befinner vi oss vid de grundläggande frågorna, säger Johanna. Vi vill att regionen, i kläm mellan Vasa och Seinäjoki, hålls livskraftig och innovativ.



Till vänster Pohjankyrö-tidningens vd och chefredaktör Johannes Ujainen, i mitten Ilkka-Pohjalainens nyhetschef Pia Peura och till höger Yle Pohjanmaas chef Satu Takala.



Johanna Perttilä.



Företagare och påverkare från Storkyro.

Välkommen Nykarleby - Ny lokal-föreningen blir del av Kust-Österbottens Företagare

En grupp företagare grundar en ny företagarförening i Nykarleby. Den nya föreningen ansluter sig till Kust-Österbottens Företagare (KÖF) och blir då också en del av Företagarna i Finland.

Inom Kust-Österbottens Företagare har aktiva företagare från Nykarleby tidigare hört till lokalföreningen Vörå Företagare.

- Det har fungerat, men med en egen lokalförening kan vi få ännu bättre fokus på de saker som har betydelse lokalt, säger **Nina Tiittanen**, som blir ordförande i den nya föreningen. Vi kan ta snacket lokalt och informera om organisationens tjänster och verksamhet för företagare, medan Kust-Österbottens Företagare verkar på det regionala och Företagarna i Finland på det nationella planet.

Att det finns intresse för en egen företagarförening i Nykarleby inom Företagarna i Finland har stått klart åtminstone sedan Österbottens Företagarförening avslutade sin verksamhet år 2020. Ambitionen för den nya föreningen är att erbjuda nejdens företagare en plattform för nya nätverk och ett forum där företagarnas synpunkter kan samlas och förmedlas vidare.

En tilltänkt styrelse finns redan och flera aktiva välkomnas med. Många diskussioner kring visioner och behov har förts. Utvecklingen och hur föreningsverksamheten utformas i praktiken får alla vara med och påverka. Medlemmarna bestämmer tillsammans namnet på den nya föreningen.

I Nykarleby finns ett aktivt företagarfält. I staden verkar till exempel redan NIC (Nykarleby Innovation Center) och Nykarleby Företagare. Nina Tiittanen säger att målet är att



samverka med de existerande krafterna och tillsammans göra skillnad.

- Vi har lite olika vinklingar på våra verksamheter och söker gärna samarbeten till exempel när det gäller event. Föreningen vill också bidra med skolningar, workshops och kunskap för företagarna. Vi hoppas också vi kan stärka samarbetet mellan företagarna, kommunen och de existerande föreningarna.

STARTSKOTT PÅ JUTHBACKA

Kust-Österbottens Företagare ordnade i mitten av februari ett event på Juthbacka som blev något av ett startskott för den nya företagarföreningen.

Stiftelseurkunden undertecknades och stadgarna för den nya föreningen godkändes. Det praktiska arbetet med grundandet fortsätter under vårvintern.

Hippi Hovi, vd för Kust-Österbottens Företagare, säger att lokalföreningarna spelar en viktig roll. De utgör ryggraden i den stora företagarorganisationen.

- Lokalföreningarna är helt avgörande för den lokala och kommunala intressebevakningen, säger han.

Föreningens blivande ordförande ser fram emot en företagarträff i vår.

- Den nya styrelsen får tala ihop sig, säger Nina Tiittanen. Men ett viktigt tema vi redan sagt att vi vill lyfta är: Ta hand om dig själv som företagare!



Liten förändring – stor skillnad

Grattis! Som företagare har du nu mera tid än någonsin. AI-verktyg optimerar din kalender. Förflyttningsstider reduceras tack vare distansträffar. Näringsrik mat körs hem till dörren. Appar påminner om när du ska jobba, träna, vila, tanka. De ekonomiskt oroliga tiderna har minskat antalet kunder som tar upp din arbetstid... Nej vänta, det är ju inte bra. Utan kunder, ingen framgång i företaget. Du måste skapa nya lösningar, motivera din personal, utveckla dig själv. Pressen på en företagare är hård, både från samhället, personalen och företagaren själv.

Den ständiga jakten på tidsoptimering är global. Techjättarna tävlar om vår uppmärksamhet. Med just deras lösningar ska vi förbättra vår verksamhet och få fler timmar och minuter till vårt självledarskap. Det maximerar i sin tur vår förmåga att lösa problem i ett snabbbrörligt arbetsliv. **Paul Buchheit**, som skapade Gmail, spår att googlande dör ut inom ett par år eftersom det då tar AI mindre än en sekund att göra det som tar flera minuter för en människa. Brilljant, då hittar vi minst trettio sekunder för att förbättra oss. Storslagna strategier i all ära, men i det lilla kan framgång stavas mikrovana.

Trots – eller kanske på grund av – den enorma mängd kunskap på internet om hur vi ska optimera våra liv, lyckas de flesta av oss i mindre eller större

utsträckning skjuta upp saker vi vet är bra för oss. Förstås finns det hjälp att få också då. Licenserade coacher i olika beteendeförändringar som likt tidsoptimeringen ska stärka oss själva och våra företag. Men om man i stället för att googla fram hjälpen frågar Open AI:s chatGPT om hur man ska förändra ingrödda och skapa nya, goda vanor får man en lista på åtta punkter: Man ska ha uppsikt över sig själv genom att hålla koll på tankar, känslor och handlingar – typ skriva dagbok och använda (vanebildande) appar som pekar på vad man behöver förändra. Man kan gå i terapi, träffa en rådgivare som gör motiverande intervjuer, belöna sig då något går bra, se till att ha ett socialt stödnätverk runt sig, utöva mindfulness eller göra specifika planer för hur man vill implementera ett visst beteende. Chatbotens åttonde punkt blir, via Google Translate, ”vanastapling”. Det innebär att tillföra nya rutiner till något du redan gör, för att på det sättet lättare integrera vanan i vardagen.

Misstanken att AI-boten läst den amerikanske beteendevetaren BJ Fogg är stark. Stanfordsforskaren har länge förespråkat mikrovano. Hans studier visar att det inte är repetition utan emotion som gör att vi bibehåller och upprätthåller handlingar som för oss framåt. Det som tvingas fram väcker

negativa känslor. Vanan ska framkalla en positiv känsla. Den uppnår man bäst genom att förankra handlingen i en trigger, som gör det lätt att repetera vanan fram till hållbar handling.

Du vill kanske stretcha din nacke efter långa dagar framför datorn, men känner dig aldrig motiverad nog att ta dig till yogatimmen. En mikrovana kunde vara göra att små nackövningar varje gång du åker hiss. En powerpose eller ett leende innan du stiger ut. Hjärnan bryr sig inte om storleken på framgång. Efter en arbetsvecka har du kanske stretchat nacken 10 minuter. Känslan att du gjort något stärker vanan mer än känslan av misslyckande på grund av att det sällan eller inte alls blir av.

En mikrovana ska vara högst 30 sekunder och förankras i en handling du redan har rutin på. Triggern kan till exempel vara kaffe: Varje gång du druckit ur din kopp ger du en uppmuntrande kommentar till någon av dina anställda. Då du fått i väg en offert gör du tio tåhävningar. Innan du ringer en kund sitter du tyst och stilla en halv minut. Nya vanor skapar nya banor i hjärnan. Foggs förändringsmetod bygger på att tänka smått i stället för stort, att fira framgången direkt efter handlingen och att vara flexibel och ha kul. Så, vad lägger du dina 30 sekunder på idag?

”Att hålla fokuset är mitt mantra”

Monica och Juha Javanainen driver digitala reklambyrå J&Co Digital i Billnäs i Raseborg. De har valt småstadslivet framom storstaden – och det har inte varit ett problem. Företaget har vuxit från ett tvåmansföretag till att i dag ha arton anställda. I fjol utsågs J&Co Digital till Årets företagare i Raseborg 2022.

Under fjolåret nådde J&Co Digital en viktig milstolpe med en omsättning på över en miljon euro.

– Vi hade, liksom många andra företag, det svårt under coronan. Men fjolåret var jättebra, säger Monica, som är företagets vd.

Kalkylerna hade visat att de skulle landa just under miljonen. Men inför sista kvartalet insåg de att det fanns en liten chans att de kunde kravla sig över miljonstrecket. Årets sista månader blev en slutspurt som engagerade hela personalen.

– Det ger så otroligt mycket mera att ha en omsättning på lite över en miljon än strax under, säger Monica. Det är en siffra mer och en enorm skillnad mentalt. Nu har vi höjt ribban, två miljoner är vårt nästa mål.

FRÅN TVÅ TILL ARTON

Längtan efter natur och havsbris fick Monica och hennes man Juha att lämna Helsingfors för sexton år sedan. Av en slump råkade de hitta en mysig lägenhet i Ekenäs.

– Vi hade nyligen fått veta att vi skulle få tvillingar, så vi behövde också en större bostad, säger Monica.

Flytten till Ekenäs blev den naturliga brytpunkten att bli företagare. Under första året var det bara Monica och Juha. Han är programmerare och ville att de skulle ha ett spelföretag, Monica ville arbeta med webbdesign. Juha ville bibehålla det som ett tvåmansföretag, Monica ville att de skulle växa.

– Vi har lyckats kombinera våra styrkor ganska bra, säger hon. Idag kan vi erbjuda ett brett fält av digitala tjänster.

Monica var den som fick sin vilja igenom angående företagets storlek. Redan efter ett år hade man anställt en person. Så blev det en till och en till. Idag har företaget en personalstyrka på arton personer.

Som nyinflyttade i Ekenäs hade paret inget kontaktnät. De befarade att nyrekryteringen kunde bli ett problem. Tjänsterna de erbjöd krävde dessutom en viss specialkunskap. Det som blev till stor hjälp var samarbetet med datanomlinjen vid Axxell och IT-tradenomlinjen vid Novia. Flera studerande som varit på praktik hos J&Co Digital, har senare blivit anställda. En annan viktig dörröppnare var medlemskapet i den lokala företagarföreningen, Raseborgs företagare, som Monica också varit ordförande i.

– Småningom spred sig ordet om vad vi sysslar med, säger hon. Det gjorde att rekryteringen sist och slutligen aldrig varit ett stort hinder, trots att vår byrå inte finns i Helsingfors.

EFFEKTIVA VERKTYG

IT-branschen förändras snabbt och det gäller att hänga med i svängarna om man inte vill bli omkörd. Två saker som är på frammarsch är virtuell och förstärkt verklighet (AR) och artificiell intelligens (AI). På J&Co Digital har man redan i tio års tid arbetat med AR, om än i ganska liten skala. Men man är förberedd på att det kommer vinna

terräng i framtiden.

– Det bara en tidsfråga innan man kan sätta ihop en webbsida genom AI. Vi får tänka att verktygen gör oss snabbare och mer kreativa. Vi kommer fortsättningsvis att ha en uppgift i att packa ihop det material kunden vill ha, säger Monica.

Finns det utveckling som oroar?

– Visst funderar man lite på vad allt med AI kan innebära. I misstag går tankarna till Terminator-filmerna. Men i sista hand är det ju vi människor som bygger systemen och jag vill därför tro att vi bygger något gott, säger Monica.

Vi avslutar samtalet med att prata om framtidsutsikterna.

Siktat ni på att ytterligare växa?

– Vi måste inte växa, men vi kan. Det ska ske smart och tryggt, funderar Monica.

Hon tillägger att det finns en magisk gräns då man går över tjugo anställda och att nu är rätt tidpunkt att börja förbereda sig för det. Hon säger att hon och Juha alltid vågat tänka stort och att de därför idag har kunder inte bara i Finland utan också i Sverige, USA och Spanien. Som för de flesta har företaget varit en resa av framgångar och motgångar med många lärda läxor på vägen.

– En av de stora lärdomarna har varit att inte hitta på för mycket, berättar Monica. Att hålla fokuset har varit mitt mantra de senaste åren. Sidovägarna där man kan göra allt möjligt roligt gör bara vägen till målet längre!

Vem: Monica Javanainen, 48 år
Bor: Uppvuxen i Karleby, bott länge i Helsingfors, Ekenäsbo sedan 2007
Utbildning: Gymnasieexamen, studerat marknadsföring på Markkinointi-instituutti
Familj: Juha Javanainen, 15-åriga tvillingarna Annica och Julia, Erica 12 år
Hobbyer: Tennis, segling, böcker, pioner
Företag: J&Co Digital tillsammans med maken
Personalmängd: 18, inklusive ägarparet



Monica Javanainen vill gärna vara en lyhörd ledare för sitt team, att ge alla chansen att finna sina styrkor och få uppgifter enligt dem.



J&Co Digital har sitt kontor i en mycket unik och kreativ miljö i hjärtat av Billnäs bruk. Kunderna från Helsingfors brukar inte alls misstypa att komma på besök.



På J&Co Digital hade personalen chans att jobba på distans redan innan pandemin, ett koncept som bygger på förtroende. Fullt så här tomt brukar det trots allt inte vara. Bilden togs vid lunchtid.

Mera än fastighetservice

Nina Tiittanen och **Johan Linqvist** i Nykarleby är uppvuxna i en företagarfamilj. De äger Nykarleby Fastighetservice tillsammans med sin bror och föräldrarna **Rita** och **Rune Linqvist**. Nykarleby Fastighetservice har med sina fyrtio anställda och breda servicepalett fullt upp och anpassar sig hela tiden till marknadens behov. - Mångsidighet är grejen hos oss, säger företagarna.

Det som började som en småskalig verksamhet har idag växt till ett omtyckt företag med många olika fastighetsrelaterade tjänster. Företaget grundades år 1991 som ett komplement till pälsfarmning. Det var ett sätt att skapa arbete åt sig själva, men ett år senare var antalet anställda sex personer. Nina och Johan var delaktiga också när de ännu hade annat förvärvsarbete. Johan kom med på heltid år 2005 och Nina 2015.

- Vi följer övriga samhällsutvecklingen, konstaterar de. Relativt nytt är att vi erbjuder el- och fastighetsautomationstjänster och installation av luftvärmepumpar och solenergianläggningar. Att verka hållbart eftersträvar vi genom att bland annat se över städmetoder och material. Vi har testat eldrivna gräsklippare och har delvis övergått till eldriven utrustning så som grästrimmare. Kunderna värdesätter vårt miljötänk.

Personalen, som idag omfattar ett fyrtiotal personer, blir 25 personer fler under sommarhalvåret.

- Vi har bra personal. En viktig uppgift och samhällsnytta är att ge

ungdomar chans att pröva på arbetslivet genom prao, studiepraktik och sommarjobb, säger Nina.

Företaget har en positiv inställning till att rekrytera nyanlända i Finland och Nina räknar till sex olika nationaliteter i jobb för närvarande.

- Det finns mycket att önska när vi talar om byråkrati kring anställda från utlandet. Vi vet, för vi har personal som vi gärna fortsätter att samarbeta med. Men jag lägger mycket tid på deras pappersarbete och jag ifrågasätter varför det ska vara så invecklat. Finland behöver arbetskraft utifrån och borde göra det lättare att förverkliga i praktiken.

DAGLIG DRIFT

Arbetet består av utomhusarbeten, inomhusarbeten, VVS-arbeten, installationer, underhåll, installation av luftvärmepumpar och solpaneler, nycklar och lås-service, badrumsrenoveringar, städtjänster med mera. Daglig drift och underhåll, reparationer och jourtjänst, skötsel av den omfattande maskinparken och deras lokaliteter finns också på listan.

- Då hemvården slutade städa hos hemmaboende ökade förfrågningar på städservice hos äldre. Vi besöker våra äldre kunder regelbundet och blir, utöver städningen, deras vardagsvän och ibland en länk till deras anhöriga, berättar Nina.

Ett växande kundsegment är sommarstugeägare, dels de som vill komma till färdigtrimmat och färdigstädat, dels de som behöver hjälp med exempelvis trädfällning.

- Man ska tänka tillväxt. Annars stannar man. Också när vi möts av utmaningar som ökad kostnadsbild på arbetsmaterial, utrustning och framför allt bränsle, säger Johan.

Som motvikt till arbetet har syskonen hästar som en slags gemensam nämnare.

- Jag har en häst och Johan har hästkrafter i sina amerikanska bilar, ler Nina.

Hemma har de familjer och tre barn vardera. Nina har **Viktor**, **Kasper** och **Oskar**. Johan har **Linn**, **Elise** och **Eddie**.

- Barnen säger också att de arbetar på Fastighetservice, skrattar de.



En del kunder anlitar företaget en gång per år, andra varje dag.

– Vårt mål är att lösa kundernas problem, och i den här branschen betyder det att kunna mycket om mycket.



Johan Linqvist och Nina Tiittanen leder, och deltar, i det dagliga arbetet tillsammans med två städledare och en arbetsledare på fastighetssidan.

NYKARLEBY FASTIGHETSSERVICE AB
Familjeföretag grundat:

1991

Syskonen: Nina Tiittanen och Johan Linqvist leder verksamheten.

Hobbyer: Deras fritid tillägnas deras familjer, Ninas häst, Johans amerikanska bilar och hans intresse för fiske

Företagets omsättning:
1 646 000 euro

AKTUELLT

BILD PIXHILL



SMF-företagens framtidsutsikter

De små och medelstora företagens förväntningar sjönk i slutet av förra året. Företagens utsikter om konjunkturutvecklingen inom den närmaste tiden har försämrats på grund av Rysslands invasion av Ukraina och de ökade prishöjningarna till följd av den. Europeiska centralbanken fortsätter att höja räntorna och det råder turbulens på energimarknaden.

SMF-företagsbarometern våren 2023 fortsatte de saldotal som beskriver företagens konjunkturförväntningar och investeringsplaner att sjunka. Trots det bedömer hälften av de små och medelstora företagen att konjunkturerna fortfarande förblir oförändrade.

Osäkerheten i företagens verksamhetsmiljö återspeglas i resultaten av SMF-barometern.

Jag ser det som positivt att antalet anställda inom industri och service antas öka under det kommande året, och att antalet sysselsatta i små och medelstora företag i sin helhet ser ut att förbli i stort sett oförändrat, sade näringsminister **Mika Lintilä** när vårens SMF-företagsbarometer presenterades den 16 februari 2023.

SMF-företagsbarometern publiceras två gånger om året av Företagarna i Finland, Finnvera och arbets- och näringsministeriet. Denna gång besvarade cirka 4 650 företag enkäten. Företagen svarade på enkäten från mitten av december 2022 till och med mitten av januari 2023.

Små och medelstora företag bedömer att de kommer att minska sina investeringar avsevärt inom den närmaste framtiden. Inom alla huvudbranscher finns det fler företag som minskar sina investeringar än de där investeringarna ökar.

Den långvariga försämringen av investeringsviljan verkar ha ett samband med tillväxtviljan. Tillväxtorienterade företag investerar mer. Antalet sådana företag måste öka, eftersom deras investeringsförväntningar även i det rådande osäkra läget är klart positiva, säger **Petri Malinen**, ekonom på Företagarna i Finland.

KOSTNADERNA FÖRVÄNTAS FORTSÄTTA STIGA

Förväntningarna på höjda produktionskostnader förblir starka. Priserna på råvaror och andra mellanprodukter väntas stiga snabbt. Prissättningsmarginalen för små och medelstora företags egna produkter och tjänster har minskat sedan hösten, och den kompenserar inte de stigande priserna på mellanprodukter, säger Malinen.

Jämfört med höstens SMF-barometer förväntar sig ett mindre antal små och medelstora företag att omsättningen kommer att öka under det kommande året, och nästan lika många förväntar sig att den kommer att krympa. Nu förväntar sig 30 procent av företagen att omsättningen ska öka.

SMÅ OCH MEDELSTORA FÖRETAG DELTAR I ENERGISPARANDET PÅ BRED FRONT

De stigande elpriserna har inverkat negativt på affärsverksamheten eller produktionen i cirka vart tredje SMF-företag. Endast 40 procent av dessa företag har kunnat överföra minst en del av höjningen av elpriset till slutprodukternas priser. Elpriset har försämrat lönsamheten för tre av fyra företag.

Finländarna har under slutet av året sparat lika mycket el som de tidigare importerade från Ryssland till Finland. Elbesparingen är betydande och 40 procent av SMF-företagen har vidtagit aktiva energisparåtgärder i sin vardag, berättar minister Lintilä och tackar SMF-företagen för deras insats för att elen i Finland har räckt till under den gångna vintern.

Två av fem små och medelstora företag har infört aktiva åtgärder

för att spara el. Nästan vart fjärde av dessa företag har tagit i bruk någon ny energikälla. Trots de omfattande sparåtgärderna har vart tionde företag varit tvunget att begränsa eller periodisera produktionen för att spara energi.

OSÄKERHETEN HAR MINSKAT ANVÄNDNINGEN AV EXTERN FINANSIERING

Osäkerheten om framtiden försvårar tillgången till finansiering och nu har förutsägbarheten i fråga om verksamhetsmiljön snabbt försvagats. Enligt SMF-barometern har finansieringskreditpolitik skärpts. Mest krävande är det för starkt tillväxtorienterade företag att få sådan extern finansiering som de behöver. Av dessa företag uppger 57 procent att det krävdes en garanti från Finnvera för bankfinansiering. Användningen av extern finansiering har minskat något, eftersom största delen av företagets finansieringsbehov hänförs till företagets tillväxt. Den i sin tur försvagades av osäkerhet och kostnadsökningar.

I tider av osäkerhet och kostnadsmedvetenhet måste man våga bygga en framtid. Det är ännu viktigare än tidigare att trygga finansieringen för framåtblickande investeringar och tillväxtprojekt. Finnvera har förberett sig på att öka finansieringen för tillväxtinriktade och investerande företag genom lån och borgen. Vi lanserar skraddarsydda lösningar på marknaden för att sätta fart på företagets tillväxt och internationalisering. Tack vare den lagändring som just trätt i kraft kan vi i exportaffärer också finansiera utländska kunder hos finländska exportörer med direkta köpkrediter, säger Finnveras affärsdirektör **Juuso Heinilä**.



Det behövs mer digitalt oberoende

Vårt dagliga liv i det digitala rummet använder sig alltmer av amerikanska och asiatiska lösningar. Så hur är det egentligen med europeiskt digitalt oberoende och europeisk suveränitet? Behöver vi fler europeiska globala aktörer som Google och Microsoft? Är det möjligt att utforma en europeisk lösning?

Digitalt oberoende eller digital suveränitet har att göra med möjligheten att styra över den egna digitala informationen och digitala kommunikationen som man berörs av. Ur ett europeiskt perspektiv innebär det att man är oberoende av utomeuropeiska lösningar, även om det nödvändigtvis inte utesluter användningen av dessa tjänster.

Vardagen för de flesta människor i Europa visar beroendet av till exempel amerikanska lösningar. De flesta sociala nätverk är en del av Meta Group (Facebook, Instagram, WhatsApp). LinkedIn, Twitter och TikTok är inte heller europeiska lösningar. E-handel sker till stor del via Amazon och vår IT-utrustning använder sig av Microsofts, Googles eller Apples operativsystem. Den mest använda sökmotorn är Google. Videostreaming sker till stor del via Netflix. Det här är bara de mest kända exemplen! Diskussionerna om 5G-teknik eller IT-tjänster som erbjuds externt över internet visar att det finns ett beroende inte bara på individnivå, utan även när det gäller digital infrastruktur i Europa.

Förutom de ekonomiska konsekvenserna av detta beroende, handlar det också om de politiska konsekvenserna. I samband med frihandel och globalisering har beroendet av globala, utomeuropeiska it-företag knappast uppfattats som ett pro-

blem. Det var inte förrän vid publiceringen av långtgående fall av industrispionage och politisk inblandning av utländska företag och underrättelsetjänster, som en utbredd medvetenhet om de negativa konsekvenserna av beroendet uppstod.

I en studie av Konrad Adenauer Foundation försöker man kvantifiera graden av digitalt beroende för vissa länder, med hjälp av ett så kallat Digital Dependency Index. Indexet skiljer mellan autonomi i handeln med informationsvaror, infrastrukturoberoende och patent. Medan handeln är relativt mindre beroende av Europa, är digital infrastruktur och patent mycket beroende av icke-europeiska lösningar. Det intressanta är att situationen inte förändrats under de senaste åren. Även om medvetenheten om problemet med digital suveränitet ökat, har nivån på beroendet av icke-europeiska lösningar varit konstant hög de senaste åren. Det relativa gapet till USA och Kina fortsätter till och med att öka.

Beroendet av icke-europeisk teknik och infrastruktur ger bland annat upphov till problem med skyddet av våra personuppgifter, vår integritet och i slutändan också våra demokratiska strukturer. Användningen av icke-europeiska lösningar åtföljs ofta av bristande kontroll av den information som bearbetas. Som vi säkert kommer ihåg från nyheterna, har det flera gånger avslöjats att information om personer, företag och till och med politiska beslutsfattare sparats och bearbetats på servrar utanför Europas gränser.

En möjlig lösning för mer digital suveränitet i Europa är frammarschen av egna stora aktörer. Istället för Facebook, Amazon och Google, bör europeiska före-

tag och deras tjänster gynnas i hela Europa och globalt. Det mest kända projektet inom ramen för digital suveränitet är just nu GAIA-X. Inom ramen för projektet skapas en innovativ datainfrastruktur, som erbjuder säkra molnlösningar med öppen källkod för industrin, vetenskapen och administrationen i Europa. Det bör dock noteras att icke-europeiska molnleverantörer som Google, Microsoft och Amazon är aktivt involverade i projektet.

Förutom att bygga upp egna koncerner med monopolställning, finns det naturligtvis också möjlighet att stödja en samexistens av ett stort antal företag i Europa, för att främja fri konkurrens. Inom många områden i den digitala vardagen är detta förvisso vettigt och önskvärt, medan andra sektorer behöver nätverkseffekterna för att ge ett mer värde till samhället. För att ta ett enkelt exempel: Sociala nätverk är användbara bara om tillräckligt många bekanta och vänner finns med i dem.

Det måste därför övervägas omsorgsfullt om det verkligen behövs en enda stor aktör, eller om ett större antal mindre företag vore en bättre lösning. Hur som helst är det viktigt att först och främst erkänna att Europa är beroende av utomeuropeiska lösningar och att det är ett problem med både ekonomiska och politiska konsekvenser. Som ett exempel på gott resultat har Kina under de senaste åren lyckats bryta sig loss mer och mer från beroendet av amerikanska företag genom intensiv forskning, marknadsintervention och etablering av egna företag.

TOM TUUNAINEN, CENTRIA FORSKNING OCH UTVECKLING

fennia

Din framtid. Fennia.

Det finns inte bara en sorts företagare.

Det viktigaste är att våga, pröva och vara företagsam. Från och med nu betyder försäkring att du gör dig redo för alla dina framtida möjligheter.

Ta del av medlemsförmånerna på fennia.fi/fif



Essframe är en av Finlands bästa arbetsplatser

Vid Essframe i Pedersörebyn Ytteresse är öppen kommunikation A och O. Man lyssnar på de anställda och litat på att de vet bäst när det kommer till vilka redskap eller arbetsmetoder man ska utveckla för att de ska kunna göra ett bra arbete. Detta var en av grunderna för utmärkelsen GreatPlaceToWork 2022.

Frötet till Oy Essframe Ab såddes redan på 1970-talet när **Johan Fellman** tillsammans med sina bröder grundade en butik för mattläggning och tapetsering. Butiken hette Bröderna Fellman och såldes senare och blev Biskops Jakobstad.

På 1980-talet ägnade sig Johan Fellman helt åt inredning av motorbåtar. Han utgick från tomma skrov och planerade och färdigställde inredningen i båtarna. Recessjonen i början av 1990-talet slog hårt mot båtindustrin, men Johan lät sig inte nedslås. Han

ägnade sig åt diverse olika jobb när han en dag fick frågan om han tror att det går att göra dörrar till lastbilsskåp i glasfiber. Han svarade: "Jag åker hem och prövar". Resten är historia.

Från 1995 var sidodörrar i glasfiber den största delen av Essframes produk-



Motto:
"Bemöt ader
som du själv
vill bli
bemöt."

Företagaren Urban Fellman framför den nya CNC-fräsmaskinen.

Namn: Urban Fellman
Ålder: 43
Familj: Gift med Pernilla, fyra barn i åldrarna 19, 16, 15, 8
Hobbyer: Båtliv. Aktiv i lokalaihockeyföreningen IFK Lepplax.



tion. Idag sysslar man med mångsidig tillverkning. Johans son, **Urban Fellman**, är företagets vd.

- Vi har utvecklats med Johan Fellmans utmärkta motto "vi prövar oss fram", berättar Urban. Idag tillhandahåller vi all slags komponenttillverkning för både båt- och transportindustrin.

Ett generationsskifte har bidragit till modernisering av företaget, men man har också tagit tillvara den kunskap och de erfarenheter och visioner som funnits från starten. Företagets tilltro till framtiden har gett mod att satsa och de senaste åren har man bland annat investerat i flera nya CNC-maskiner och digitaliserat verksamheten.

- Vi är ett familjeföretag som värnar om att alla i personalen ska känna sig delaktiga i företagets utveckling. Med nyfikenhet och ett öppet sinne kan man komma långt. Vi är ett levande bevis på att det lönar sig att våga för att vinna, konstaterar Urban.

TRIVSEL EN FRAMGÅNGFAKTOR

Företaget tillverkar mest kyl- och frysdörrar för påbyggnadsindustrin. En annan del som hela tiden växer sig större är CNC-tillskärning av diverse distansmaterial, främst till båtbranschen men också till byggnadsindustrin. Man har kapacitet att skära till alla sorters

mjuka material med en tjocklek upp till 40 millimeter.

Företaget utför också precisionsfräsning i mestadels faner, kärn- och distansmaterial. Det nyaste tillskottet i maskinparken är en CNC-fräsmaskin, främst menad för bearbetning av balkar.

Essframe sysselsätter idag femton personer. Det har alltid varit lätt för företaget att hitta arbetskraft.

- Vi kan tydligt se att vårt arbete för att branda Essframe som en bra arbetsgivare, där personalen trivs, har gjort att vi har många sökande till våra öppna arbetsplatser, konstaterar Urban.

Genom att öppet diskutera och lyssna motiverar man personalen att vilja utveckla och förbättra de dagliga arbetsrutinerna. Grunden för personalens välmående ligger i att ledningen och ägarna inser att det lönar sig att satsa på just dessa frågor.

- Utan en genuin vilja från just dessa är det dömt att misslyckas. Essframe har också traditionella förmåner, som motionsmedlar och tillgång till massage, berättar Urban.

Företaget har också undertecknat en gruppensjonsförsäkring för alla anställda och en sjukkostnadsförsäkring som ett komplement till den lagstadgade olycksfallsförsäkringen. Dessutom ser man också till att det finns möjlighet,

för de som vill, att umgås under friare förhållanden utanför arbetstid. Flera gånger om året ordnar man evenemang.

Något som speciellt företagaren är särskilt stolt över är att Essframe fick utmärkelsen GreatPlaceToWork, alltså en av Finlands bästa arbetsplatser år 2022.

- Denna utmärkelse är ett bevis på att det målmedvetna arbete vi gjort för att få personalen att trivas har burit frukt, konstaterar Urban. Vi är också certifierade som "Suomen vahvimmat platina" 2016-2022.

TILLVÄXT TILLSAMMANS

Företaget har nyligen tagit i bruk en sjätte CNC-maskin ämnad för bearbetning av balkar. Det är en välkommen gren i produktionen, den ger företaget flera möjligheter och potentiellt nya kunder.

Till framtidsplanerna hör att växa inom de områden som man redan nu har produktion inom. Man ser potential i alla dessa grenar och tror på en ljus framtid med mycket arbete.

Det bästa med att vara företagare är enligt Urban att se att Essframes anställda genuint bryr sig om företaget och dess verksamhet.

- Att de tar del av den vision och de värderingar som jag själv står för, konstaterar han.

Att vara företagare är inte alltid en dans på rosor. Att lära sig delegera är något man måste bli van med, ifall man vill att företaget skall växa.

- I mina tidiga år som företagare kunde jag ha svårt att släppa kontrollen, säger Urban. Nu är det inte ett problem. Genom att jag upprepade gånger fått bevisat för mig att de anställda gör ett fenomenalt arbete har jag kunnat släppa upplevelsen av att behöva ha kontroll över allt.

Under 2020, när coronapandemin härjade, hade företaget en kraftig nedgång i produktionen. Det ledde till permitteringar. Läget förbättrades under 2021, men då började prishöjningarna komma krypande. Även leveranstiderna på vissa material som behövs i produktionen har kunnat vara extremt långa, och leveranstiden har flera gånger fördubblats från vad den tidigare varit.

- Vi har ändå, utan undantag, kunnat leverera färdiga produkter till våra kunder inom utsatt tid, berättar Urban.

Han vill ännu påminna våra beslutsfattare om att utan företagandet vi har i Finland, har vi heller ingen välfärd. Därför borde företagens välmående alltid vara en grundtanke när beslut tas i kommun och riksdag.



Jessica Holmström tillverkar isoleringar till EssFrames kyl- och frysdörrar.

Guy Grankulla arbetar med en av företagets kyl- och frysdörrar.



Adrian Sandström opererar maskinen som just skär till kolfiber.



Företagsamhetsfostran följer eleven från småbarns- pedagogiken till andra stadiet

I Pargas har man utvecklat ett helt nytt koncept för företagsamhetsfostran i samarbete med de finskspråkiga skolorna, stadens näringslivstjänster, YES-nätverket och Företagarna i Finland. Företagsamhetsfostran följer eleven på en obruten stig från småbarnspedagogiken till andra stadiets studier.

Staden och skolan har samarbetat inom företagsamhetsfostran redan länge. Get the Deal-företagstävlingen kommer ursprungligen från Pargas och skolklasserna besöker regelbundet Företagsbyn.

- Nytt är viljan att göra det här på vårt eget sätt, säger Pargas stads företagsutvecklare **John Forsman**. I programmet tränar eleverna på så mycket mer än bara entreprenörskap. Fokus är på företagsamhet i största allmänhet och på att alla hittar sin plats i livet och vet hur man utnyttjar sina styrkor.

I skärgårdsstaden är regionens livskraft ett viktigt tema. Även om tyngdpunkten i företagsamhetsfostran inte direkt ligger på livskraft, är det ett viktigt stråk i helheten.

- Samhället byggs långt på företagsamt tänk. Inom det här programmet kan vi nå också de allra minsta eleverna med företagsamhetsfostran, säger **Merja Huvila**, rektor för Koivuhaan koulu-skolan och ledare för stadens team för företagsamhetsfostran.

Pargas företagargestig ska inte vara en engångsföreteelse, utan bli en del av verksamhetskulturen i skärgårdsstaden.

- Från och med nu kommer varje sjätte- och åttondeklassare att delta i stigen, säger Merja. När pilotprojektet i Pargas är färdigt, kan också andra skolor ta del av företagargestigens material.

ÅLDERN STYR INNEHÅLLET

Företagarstigen leder eleverna till entreprenörskap och lär dem färdigheter som behövs för företagsamhet. Eftersom stigen täcker elevens hela skolgång har teman och innehåll anpassats till deltagarnas ålder.

För första- och andraklassarna handlar företagsamhetsfostran om att identifiera sina egna styrkor och lära känna olika yrken. Drömyrken är också på tapeten.

- Företagande är väldigt mångsidigt som fenomen och innefattar sådana färdigheter som att slutföra sitt eget arbete och arbeta långsiktigt, säger Merja.

Ju större eleverna är, desto närmare kommer man själva företagaryrket.

- På högstadiet får det redan stor vikt. Sjätte- och åttondeklassarna bekantar sig med företag genom intervjuer. Eftersom syftet är att samtidigt öva sig på ett företagsamt arbetssätt, förbereder eleverna företagsbesöken själva och

sätter sig in i bolaget och dess verksamhet i förväg.

- Hållbar utveckling är det bärande temat i programmet och barnen kommer också att utmana bolagen i hurdana åtgärder de planerar inom hållbarhet, berättar Merja. Eleverna har tillgång till en bred uppsättning kvistiga klimatfrågor i studiematerialet. Vi tycker att det kan vara bra för företagen att fundera på dessa saker. Ansvar ska inte bara vara prat.

ALLA FÖRETAG HAR TACKAT JA

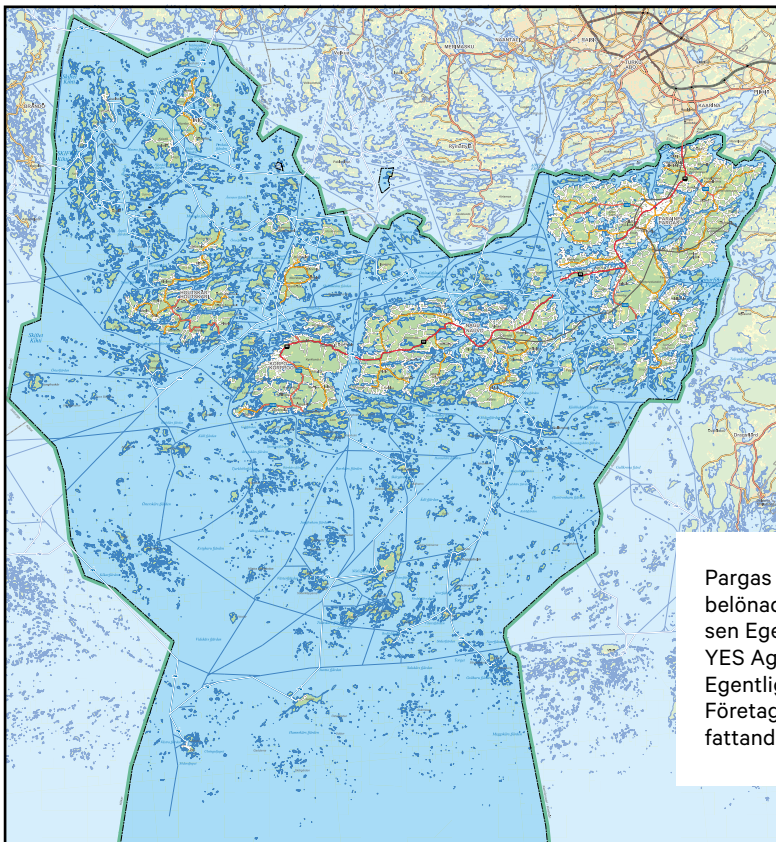
Merja och John upplever att hållbarhetstemat lockar firmor. Alla bolag som nu tillfrågats har tackat ja till att vara med på stigen.

- Eleverna är faktiskt potentiella blivande arbetstagare, och vi tror att företagen på det här sättet kan nappa åt sig bra sommarjobbare. Det har varit jätteenkelt att få med företag, säger Merja.

Företagen representerar en rad olika branscher och är också olika stora. Det gör det extra intressant för eleverna. Hållbarhet får helt andra former i en cementfabrik än i en gymnasal eller en bowlinghall.



John Forsman och Merja Huvila är glada över att så många lokala firmor vill stötta unga och deras framtid.



Pargas team för företagsamhetsfostran belönades i januari 2023 med utmärkelsen Egentliga Finlands YES Agentti 2022. YES Agentti-utmärkelsen tilldelas av YES Egentliga Finland och Egentliga Finlands Företagare tillsammans med det riksomfattande YES-nätverket.

För att inte alla skolor ska kontakta samma företag, har bolagen delats upp bland skolorna enligt området där de är verksamma.

- Till exempel kontaktar Ulkosaariston koulu företagen i Korpo. Vårt mål är att varje klass bekantar sig med minst två företag.

Både John och Merja gläder sig åt att så många lokala firmor vill stötta unga och deras framtid på detta sätt.

- Vem vet, kanske vi får någon att brinna för en viss bransch och till och med starta eget, ler Merja, som själv vuxit upp i en företagarfamilj.



Fattiga företagare håller samhället på fötter

Jag älskar min bokförare. Jag älskar min bokförare för att hon, jämte att hon är minst lika introvert som jag, är oerhört peppande. Inför det färska bokslutet fick jag ett mejl av henne i vilket hon firade mitt företags utveckling och framgång. Hon skrev så här: ...det kumulativa resultatet ligger nu på lite mer än 1000 euro, så nu blir det ett plusår, wahoo! Erkänn, du vill också ha en bokförare som hon?

Men är ett resultat på tusen euro verkligen värt att fira? Missförstå mig inte, jag är stolt över att mitt företag gör ett positivt resultat, men jag vet ju vad som ligger bakom resultatet. Hårt arbete under årets alla månader, många av dessa månader med mycket liten lön och någon månad helt utan lön.

Skulle jag fördela det jag drog in till företaget i fjol på årets tolv månader skulle summan ligga på snäppet under 2000 euro. Drar jag av det jag betalar i moms och andra avgifter är summan ännu lägre. Det är bara att konstatera att jag som företagare är fattig, oavsett

vilken mätare man använder.

Jag är egenföretagare och det jag säljer är antingen mig själv eller produkter jag själv producerar. I viss mån kan jag versionera de produkter jag får ur mig, men till största del handlar det om att skraddarsy för kunden, uppfinna hjul på nytt och leverera produkter och innehåll som leder till att kundernas företag, produkter och resultat blir bättre. Så länge jag inte kan kлона mig själv finns bara en väg att gå i fråga om att göra ett bättre resultat: att höja priserna.

Om det någonsin är läge att höja priserna, så är det nu. Coronapandemin, invasionen av Ukraina, energikrisen och inflationen har bidragit till att de flesta sväljer det faktum att det mesta kostar mer idag än tidigare. Ändå är tröskeln att som egenföretagare höja priset för tjänster och produkter hög. Risken finns att du som företagare väljs bort, att det finns någon som gör nästan samma sak till ett mer facilt pris. Som egenföretagare har du inte råd att ta risken att bli bortvald. För oss företagare finns inget skyddsnät som

automatiskt fångar upp oss på samma sätt som det finns för de flesta andra i det här landet.

Det är många faktorer som räddar mig ur en situation som annars skulle vara både ekonomiskt och psykiskt ohållbar. Jag har en handfull förtroende- och styrelseuppdrag som ger ett regelbundet och välkommet litet tillskott i min privata kassa.

Jag tänker på dem som inte har de här livlinorna och på dem som i festtal och inför val alltid lyfter fram att det är företagarna som håller det här landet på fötter. Min fråga till festtalarna är: Vad får vi för att vi håller landet på fötter? Blott mätt i mervärdesskatt vi håvar in bidrar egenföretagarna till att vårt samhälle fortfarande är ett välfärdssamhälle. Men om företagen faller fattig genom alla nät som finns, vem är det då som fångar upp företagen?

**MICAELA RÖMAN
FÖRETAGARE, JOURNALIST
FEEL IS GOOD AB**

HENRIK WICKSTRÖM

DIN RIKSDAGSKANDIDAT I NYLAND
SAKKUNNIG PÅ FÖRETAGARNA
I FINLAND

”

*Henrik är en av de bästa
arbetskamraterna jag haft under
min karriär. Smart, rejäl, effektiv,
ambitiös, positiv och visionär.
Rekommenderar honom varmt i
riksdagsvalet 2023.*

HARRI JASKARI
Direktör, Företagarna
i Finland



Ingen välfärd utan företag

Bästa företagare,

Vårt välfärdssamhälle skulle inte finnas utan er företagares insats. Välfärden måste skapas före den kan fördelas.

Finland behöver tillväxt. Tillväxt skapas inte utan en företagervänlig politik. Det vill jag jobba för i riksdagen. Jag kandiderar i riksdagsvalet i Nyland. Nu är det dags att tänka om och skapa framtidstro!

Jag vill att:

- Företagens beskattning får inte skärpas!
- Det ska bli lättare att anställa den första arbetstagaren.
- Företagarnas socialskydd måste bli bättre.
- Upphandlingslagen blir enklare och att det skapas tydligare regler för inhouse-bolagen.
- Vi främjar lokala avtal.
- Vi främjar arbetsrelaterad invandring i större grad för att se till att vi har tillräckligt med arbetskraft.
- Infrastrukturen som vägar måste sättas i skick!
- Vi får slut på den offentliga skuldsättningen.
- Skatt på arbete ska sänkas på sikt.

I huvudstadsregionen ändrades organisationen, inte verksamheten

Den första företagarföreningen i huvudstadsregionen grundades i Helsingfors i slutet av 1930-talet. Under decennierna har det funnits flera föreningar och deras namn har ändrats flera gånger. Nu senast har Företagarna i Finland haft två regionala föreningar i huvudstadsregionen: Helsingfors Företagare och Huvudstadsregionens Företagare.

Vid årsskiftet delades Huvudstadsregionens Företagare i två nya regionala föreningar: Esbo-nejdens Företagare och Vandanejdens Företagare.

Vem: Esa Mänttari

Ålder: 52 år

Familj: Tre döttrar, äldsta är 17 och tvillingarna 13 år gamla

Hobbyer: Konditionsmotion och åskådarsport, politisk historia och lite föreningsverksamhet där emellan. Under coronatiden blev jag simdomare, och följaktligen har jag bekantat mig ganska grundligt med ett tiotal simhallar.

Förening: Vanda Företagare

Antal medlemmar: 1702

Aktuellt: Vi uppmantrar våra medlemmar att rösta i riksdagsvalet. Vi erbjuder de medlemmar som kandiderar i valet avgiftsfri synlighet i vår egen tidning, i vår Yrittäjäinfo och i våra kanaler i sociala medier. Medlemmarna får också reklam i våra tidningar till nedsatt pris.



Jag träffar **Esa Mänttari**, vd för Vandanejdens Företagare, och **Erkki Pärssinen**, vd för Esbonejdens Företagare, på Esboföreningens kontor i Otnäs för att ta reda på varför en sådan här omorganisering har gjorts? Enligt herrarna har företagarföreningarna i Esbo och Vanda redan länge fungerat självständigt. Regionföreningen Huvudstadsregionens Företagare har mer eller mindre bara funnits på papper. Esboföreningen har över 2 100 medlemmar och Vanda över 1 700, så de har varit större än många regionföreningar trots att de alltså hittills varit lokalföreningar. I praktiken har inget förändrats, omorganiseringen var en följd av den verkliga situationen. Grankulla Företagare är en lokalförening i Esbonejdens Företagare.

Både Esbonejdens Företagare och Vanda Företagare grundades 1979. Före det hade det bara funnits en företagarförening i huvudstadsregionen, den som grundades i Helsingfors på 1930-talet. Grankulla Företagare grundades 1994, och till en början hörde alla dessa tillsammans med Helsingfors Företagare till Huvudstadsregionens Företagare.

I början av det nya milleniet blev Helsingfors en egen regionförening och nu, 23 år senare, finns det alltså tre regionföreningar i huvudstadsregionen.

VERKSAMHETEN I ESBO

Esbonejdens Företagare har redan länge haft sitt kontor i Otnäs, som inte bara är känt som campus för teknik- och ekonomistuderande utan också som en koncentration av startupföretag och Esbo stads företagservice. A Grid, där Esbonejdens Företagare har sitt kontor, är ett av norra Europas största centrum för tillväxtföretag och en del av Aalto-universitetets ekosystem. I A Grid finns också Business Espoo, som är ett servicenätverk för företag och fö-

”Corona ändrade världen också för företagarföreningar.”

retagare i Esbo och grannkommunerna. Nätverket består av sju aktörer, bland dem Esbonejdens Företagare och FöretagsEsbo, och samarbetet är intensivt.

Esbonejdens Företagare har alltså över 2 100 medlemmar. Jag frågar vd Erkki Pärssinen, hur pandemin påverkade föreningens verksamhet.

– Corona ändrade världen också för företagarföreningar, säger Erkki. Tidigare ordnades största delen av verksamheten så att deltagarna fysiskt var närvarande, men nu sker en mycket stor del av till exempel utbildningen på nätet. Den distansutbildning som Esbo och Vanda ordnar arrangeras nästan hundra procentigt av Företagarna i Finland.

Tidigare fanns det mycket mera sociala tillställningar, till exempel föreläsningar, fester och företagaresor. Helt

Vem: Erkki Pärssinen
Ålder: 67 år
Familj: Vuxen son och dotter samt barnbarn som är 5 och snart 8 år gamla
Hobbyer: En passionerad fan av Tottenham Hotspurs, golf, fritidsbostad
Förening: Esbo Företagare, som grundades 1979
Antal medlemmar: Drygt 2 105
Aktuellt: Det kommer att ske ett vd-byte i föreningen på sommaren. Föreningens namn ändrades till Esbonejdens Företagare i samband med omorganiseringen i början av året.





A Grid

har dessa dock inte försvunnit, och de håller nu på att komma tillbaka efter coronarestriktionerna. Esbonejdens Företagare ordnar till exempel bio- och teaterbesök för sina medlemmar. I april ordnas en företagaresa till Albanien och på hösten erbjuds medlemmarna biljetter till Mary Poppins på Svenska Teatern.

VERKSAMHETEN I VANDA

Vanda Företagare ligger i Företagsservicecentret Leija, där bland andra Vanda stads näringstjänster, handelskammaren, AN-byrån och FöretagsVanda bedriver sin verksamhet.

Enligt Esa har Vandaföreningens verksamhet under de senaste åren utvecklats precis på samma sätt som i grannkommunen. Verksamheten sker mycket långt på nätet, och de sociala tillställningar som ordnas är ofta frukostmöten med olika teman. Helt har inte traditionella fester slopats. Sommaren 2022 ordnades den traditionella sommarsångsöppningen "Kesän korkkaus" igen efter några års paus.

En mycket viktig del av bägge föreningarnas verksamhet är kontakterna med de respektive städerna. Samarbetet har länge varit gott. Esa vill lyfta fram en aktuell sak, nämligen det servicelöfte som Vanda stad på hösten gav företagarna. Löftet lyder: "Vi lovar att vi tar företagarnas ärenden till behandling inom 48 timmar och att företagen får information om hur deras ärenden framskrider."

- Om staden förverkligar sitt löfte är detta ett väldigt viktigt framsteg för våra företagare, säger Esa.

En annan evighetsfråga för små och medelstora företag är städernas



Sommarfesten Kesän korkkaus har som mest samlat 470 deltagare.



Företagarna i
Finlands ordförande
Petri Salminen och
Esboföreningens
styrelsemedlem
Katri Sipilä på före-
ningens traditionella
sommarfest Hallon-
karnevalen.

VI HÖJER RIBBAN

upphandlingar. Föreningarna jobbar hårt för att få städerna att dela sina anskaffningar i sådana bitar att också mindre aktörer ska kunna delta. I huvudstadsregionen finns ett gemensamt upphandlingsombud som hjälper företagare i alla skeden av upphandlingsprocessen. Medlemmarna har upplevt det här som en mycket viktig medlemstjänst.

En annan uppskattad medlemstjänst är rådgivningen, som kompletterar Företagarna i Finlands juridiska och andra rådgivningstjänster. Både Esbo och Vanda erbjuder sina medlemmar sakkunnigrådgivning med lokala experter. Många företagare har upplevt att det känns bättre att direkt kunna ringa till en viss person i stället för en anonym tjänst och eventuellt i fortsätt-

ningen köpa tjänster av denna serviceproducent, om det behövs mera än bara ett kort telefonråd.

VÅRENS RIKSDAGSVAL

Avslutningsvis frågar jag Erkki och Esa hur föreningarna stöder företagare som ställer upp i vårens riksdagsval. Båda föreningarna presenterar sina medlemmar som ställer upp och erbjuder dem också annonsutrymme, men inget direkt finansiellt stöd. Företagarna ser ofta på samhället och till exempel beskattningen och byråkratin från en annan synvinkel än många andra medborgare. Därför kan det vara bra att också våra beslutsfattare i riksdagen har erfarenhet av företagarens vardag. Enligt Företagarna i Finlands valslogan ska vi tillsammans nu höja ribban.

Yrittäjät

Företagande är kärnan i tillväxt och investering

Att höja ribban berör alla: den offentliga sektorn, beslutsfattarna, företagen och arbetstagarna. ”Nostetaan rimaa” (Vi höjer ribban) är Företagarnas tema i riksdagsvalet 2023.



För beslutsfattarna betyder temat att de offentliga finanserna måste fås i skick, den offentliga sektorn ska koncentrera sig på sina kärnuppgifter och utföra dem bättre än tidigare. Det måste skapas utrymme för företagen att växa och de ska ges en jämlik möjlighet att producera offentliga tjänster.

Med metoderna som presenteras i riksdagsvalsprogrammet Vi höjer ribban säkerställer vi att Finlands ekonomi återhämtar sig från den skuldbörda som orsakats av coronakrisen och

krig, att ekonomin växer på ett hållbart sätt, att sysselsättningen stärks och att välfärdssamhällets grund blir starkare. Företagandet är Finlands stöttepelare. Programmet Vi höjer ribban har som mål att göra det enklare att bli företagare och att sysselsätta andra.

FÖRETAGARNA I FINLANDS LÖSNINGAR:

Vi inleder omedelbart stabiliseringsåtgärder för de offentliga finanserna. Det innebär granskning och nedskärning av statens, kommunernas och välfärdsom-

rådenas utgifter.

BESKATTNINGEN SKA UPPMUNTRA FÖRETAGANDE OCH RISKTAGANDE

- Företagens och företagarnas skatter får inte höjas.
- Samfundsskattegraden ska hållas på en konkurrenskraftig nivå.
- Utdelningsskattemodellen för onoterade aktiebolag ska ändras så att den är oberoende av nettoförmögenheten och innehåller en reduktion som beaktar företagarrisken.
- Företagaravdraget ska bibehållas.

VI HÖJER RIBBAN

- Överföringen av beskattningens tyngdpunkt till indirekt beskattning ska fortsätta.

ENDAST UTFÖRT ARBETE ÄR VIKTIGT - ARBETSPLATSERNA SKA HA RÄTTVIS FRIHET ATT INGÅ AVTAL

- Arbetsplatserna ska ges mera frihet att ingå avtal. Hindren i lagstiftningen ska hävas.
- Förändringar som underlättar sysselsättning ska göras i lagstiftningen.
- Konsekvenserna för olagliga strejker måste höjas och oproportionerliga stödstrejker förbjudas.
- Arbetsrelaterad invandring ska främjas bland annat genom att avlägsna behovsprövningen.

SMIDIGT FÖRETAGANDE OCH RÄTTVIS KONKURRENS

- Påverkan av lagstiftningsförändringar för företag ska utvärderas mera noggrant.
- Möjligheten att inleda företagsverksamhet på nytt efter ett misslyckande ska underlättas.
- Behandlingen av tvister i domstol ska för snabbas, konkurrensrådgivningen förbättras och efterlevnaden av betalningsvillkorsregleringen övervakas.
- Offentliga upphandlingar ska delas in i delar så att små och medelstora företag kan delta i dem.
- De små och medelstora företagen ska inkluderas i reformen av social- och hälsovården så att de kan erbjuda tjänster och kompetens till finländarna. Detta är möjligt genom servicesedlar och upphandlingar.

SOCIALSKYDDET UPPMUNTRAR TILL ARBETE

- Det inkomstrelaterade arbetslöshetsskyddet ska förkortas, göras progressivt och universellt.
- Företagarnas pensionssystem (YeL) ska förnyas för att öka flexibiliteten och företagarens frihet.

Lösningar:

Företagarnas

Tio-i-topp-lista

på strukturreformer

1. Socialskyddet ska förnyas så att det uppmuntrar att ta emot arbete.
2. Det inkomstrelaterade arbetslöshetsskyddet ska förkortas och göras progressivt. Ett allmänt inkomstskydd ska införas.
3. Bikostnaderna ska sänkas genom att pensionsystemet blir mer effektivt och stabilitetsregleringen lättare.
4. Andelen lokala avtal ska öka. De ökar genom att man avlägsnar förbud att ingå avtal och inför rätten att komma överens lokalt.
5. Sysselsättning främjas genom att man underlättar uppsägningar av tidsbundna anställningsavtal och uppsägningar på grund av personbaserade orsaker. Genom att förkorta självrisktiden för sjukdagpenning till tre dagar kan man också öka sysselsättningen.
6. Politiska strejker ska begränsas, oproportionerliga stödstrejker förbjudas och konsekvenserna för olagliga strejker höjas.
7. Arbetsrelaterad invandring ska främjas bland annat genom att avlägsna behovsprövningen.
8. Antalet läroavtal ska höjas genom sänkta löner under den första tiden på läroavtal och genom att höja utbildningsersättningarna till arbetsgivarna.
9. Det behövs korrigeringar i reformen av social- och hälsovården. Dessa ska främja modeller med fler tjänsteproducenter. Valfrihet ska genomföras.
10. Maximibehandlingstiderna för tillstånd ska regleras och planläggningen för snabbas för att påskynda investeringar.

Yrittäjät

Två företag ger balans

Patrik Björkman minns sekunden då hans livsval avgjordes. Den utbildade idrottsinstruktören skulle bli gymnastiklärare, men då företagarpappa Bo behövde hjälp i transportföretaget ställde Patrik upp. Drygt 20 år senare är Patrik vd för Kuljetus Björkman. Samtidigt driver han Tarmola Padel, som ligger intill hans kontor, tillsammans med några kompanjoner.

- Det var ingen stor sak då jag blev företagare "på pappret", säger Patrik. Jag hade jobbat i familjeföretaget sedan 2001. Min vardag var redan uppbyggd på flexibilitet. Jag har tre barn som ska skjutas till sina intressen.

Som vd har Patrik mycket kontorsarbete. Elva bilar och tolv anställda kräver sin administration. Regelverk kring hur styckegods, livsmedel och prover ska transporteras med paket- och lastbilarna är väl implementerat i företaget. Personalen är pålitlig. Då allt flyter på blir Patrik snabbt uttråkad. Sedan tre år tillbaka kan han varva kontorsdagen med jobb i padelhallen.

- Det blir inte långa dagar då man byter uppgift, konstaterar Patrik. Jag behöver träffa människor lika mycket som jag behöver jobba i lugn och ro. Ibland kör jag nån av våra bilar, sitter i egna tankar en hel dag. Nästa vill jag vara bland en massa människor. Balansen blir bra, fast jag hoppar mellan mina två företag hela tiden.

Det kan hända att det någon gång blir tre, eller till och med fyra företag. Patrik är nyfiken och testar gärna idéer.

- Vi har jobbat mycket med projekt som inte blivit av, berättar Patrik. Men det gör inget, man lär sig massor och får nya nätverk och ny kunskap. Allt hänger ihop, jobb och fritid.

Patrik är aktiv inom välfärdspolitiken och företagarföreningen. Han hinner också spela en och annan padelmatch själv. Den här företagaren klarar inte av att ligga på soffan och se på tv.

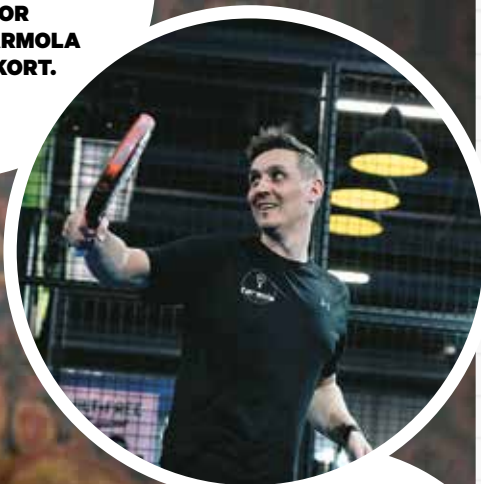
- Jag skulle vara en sjukt dålig arbetstagare, skrattar han. Jag kan inte koncentrera mig så länge åt gången. Variationen ger mig energi.



MOTTO:
"VIA FÖRSÖK VET MAN
VAD SOM LYCKAS."

5

**PADELBANOR
SKA BLI 8 PÅ TARMOLA
PADEL INOM KORT.**



600

**KILOMETER PÅ EN DAG ÄR
AVKOPPLANDE FÖR PATRIK
SOM IBLAND HOPPAR
IN SOM CHAUFFÖR
I KULJETUS BJÖRKMAN.**



2014

**BLEV PATRIK
OFFICIELLT FÖRETAGARE.
2020
STARTADE HAN SITT
ANDRA FÖRETAG.**

PATRIKS VECKA

MÅNDAG

Full kalender då helgen ska tillbringas i Villmanstrand på Företagarna i Finlands årliga "Vaikuttajafoorumi". Vaknar 7-tiden, jobbar hemma innan jag skjutsar barnen till skolan. Hämtar en morgonkaffe före ett digitalt möte på kontoret. Kollar padelhallen efter veckoslutet och pratar en stund med kunderna där. Efter lunchen gör jag en del tråkigt (men nödvändigt) pappersjobb. Hämtar barnen från skolan och så tillbaka till jobbet före mera pappersjobb (suck). Kör till sist ut tidningar: Borgå-Tusby-Lahtis-Borgå.

TISDAG

Vakna, föra barnen till skolan, morgonkaffe. Det är min morgonrutin om jag inte ska iväg och köra en av våra bilar. Åter till padelhallen och till transportbolagets hall. Hämtar fraktsedlar. Idag skall jag spela padel på "lunchen" (fast jag sedan ännu går på riktig lunch). På kvällen gruppmöte med välfärdsrådets SFP-styrelse där jag är ordförande.

ONSDAG

Ett kundmöte genast klockan 9. Kollar padelhallen, beställer varor till nästa vecka. Träffar fastighetens disponent och diskuterar hallens utvidgning. Svarar och kollar mejl mellan varven också, det gör jag faktiskt hela tiden. Transportbolagets beställningar kommer med e-post och jag skickar de vidare till mina chaufförer. Idag också lite fakturering och personalens timmar till bokförarna, så de kan räkna lönerna.

TORSDAG

Idag blir det en lång dag. Börjar 05:30 då jag åker mot Säkylä, dit en av mina bilar kör transporter varje dag. Skönt att köra längre sträckor för sig själv ibland. Tillbaka i Borgå vid 13-tiden, en snabb lunch och sedan hämta barnen. Svarar på mejl, samtal, löser problem, gör beställningar, förhandlar med kunder, planerar evenemang, ger arbetsuppgifter till personalen, gör fakturor, betalar fakturor och mycket mer. Men som alltid utan någon ordning och reda (suck igen). Klockan 17 iväg till välfärdsrådets styrelsemöte. Förhandlingsmöte med de andra grupperna före själva mötet. Beslut, beslut, beslut... Hemma vid halv tio.

FREDAG

Tidig avfärd till Villmanstrand. Träffar med olika människor och lyssnar på olika intressanta föreläsningar. Hinner till hotellrummet och svarar på mejl och skickar iväg rapporter. Gör mig redo för kvällen. Det ska firas eftersom Borgå företagarförening blev vald till Nylands bästa lokalförening och några timmar senare också till Företagarna i Finlands bästa företagarförening. Jag klev av ordförandeskapet i Borgå Företagare vid årsskiftet, men priserna gällde det vi åstadkom året 2022. Stolt över det jobb jag gjort.

LÖRDAG

Seminarier i Villmanstrand fortsätter, träffade många gamla och nya bekanta igen. Jag är hemma vid tretiden och åker och drar en padelkurs 2 timmar. Sedan lugn dag med familjen. På veckoslutet brukar jag äta hemma med familjen, eftersom det inte blir så ofta under veckorna, tyvärr.

SÖNDAG

En normal veckoslutsmorgon, då vi inte har något större event i padelhallen, sover jag lite längre. Sedan till hallen för att spela själv och dra en kurs för nybörjare. Lite planering av föreningens verksamhet och kommande tävlingar. Hem och äta och tillbringa resten av dagen med barnen och planera kommande vecka.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2023

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.

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

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 medlems-tjänsten yrittajat.fi.

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 medlems-tjänsten 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!

ELISA

Som medlem i Företagarna får du 15 % rabatt på Elisäs företagsabonnemang (Yritysluottimät), företagsdata (Yritystiedot) och Elisa Viihde Premium-årsabonnemang. Läs mer och beställ på elisa.fi/yrittajaedut, ring 0800 04411 eller besök butiken.

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

ENIRO

Eniro Finland producerar kvalitativa hemsidor, Google- och Facebook-reklam och nätlösningar för lokal synlighet. Eniro Finland ger dig 20 % rabatt som medlemsförmån på alla produkter i den gällande prislistan.

EPASSI

Epassi tar hand om ditt företags alla personalförmåner. Som medlemsförmån får du 15 % rabatt på Epassi Plus-tjänsten och Epassi BIKE-tjänsten (tjänstecykel). Företagarna i Finlands medlemsrabatter beräknas på den för närvarande gällande prislistan på serviceavgifter för Epassi-ar-

betsgivare. Rabatterna gäller även Epassi nuvarande kunder som är medlemmar i Företagarna i Finland.

FENNIA

Med försäkringar är du förberedd för alla möjligheter i framtiden. Fennia ger dig omfattande medlemsförmåner för ditt företags 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 finansörer och nätverket Team Finland. Vi erbjuder finansiering för såväl företagsverksamhetens start, tillväxt och internationalisering som för skydd mot exportrisker.

GREENSTAR

Som medlem i i Företagarna betalar du ett fast pris på 75 € per natt för ett 1-3 personers rum. Vi bjuder dessutom på fri parkering i samband med övernattningen. Tillgången på rum till medlemspris kan vara begränsad under större evenemang. Bokningsnumret får du genom att logga in på yrittajat.fi-medlemstjänsten.

HOLIDAY CLUB

Holiday Club erbjuder över 30 semesterresmål 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 medlemsförmånerna kan utnyttjas genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi.

LUMME ENERGIA

Lumme Energia erbjuder bra energi – på alla nivåer och riksomfattande, vare sig det gäller företagets elavtal, solesystem eller laddningslösningar för elbilar. Som medlem i Företagarna får du 200–400 € rabatt på solesystem som medlemsförmån. Företagarnas andra medlemsförmånsprodukt är elavtalet Synergiasäkhö Etu Vihreä som ger dig möjlighet att vara med i upphandlingsportföljen för energi.

MANDATUM

Mandatum erbjuder Företagarnas medlemmar förmåner för placerings- och ersättningstjänster. Förmånerna gäller kapitalförvaltning, digital kapitalförvaltning, Trader-handelstjänster och belönings- och ersättningstjänster. Anvisningar för medlemsförmånerna får du genom att logga in på yrittajat.fi-medlemstjänsten.

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.

MOBILEPAY

Som medlem i Företagarna i Finland får du 50 % rabatt på startavgiften som ny MobilePay-kund och 25 % rabatt på månadsavgiften fram till slutet av 2023.

NESTE

Då du tankar med mobilbetalning försett med företagskort, med företagskort eller genom att använda Företagarnas medlemskort i samband med tankningen vid en Neste-station får du 2,5 cent rabatt på de stationsspecifika priserna på bensin och diesel. Du kan även utnyttja medlemsförmånen mobilt genom att lägga till ditt medlemskort i Neste-appen. Förmånen gäller inte Neste Truck- och Neste Express-stationer.

SANOMA

Sanoma ger dig en medlemsförmån på 25–50 % rabatt på den första köpta mediakampanjen. Rabattens storlek varierar beroende på media. Du får rabatt både på mediautrymme och materialproduktion. Närmare uppgifter och anvisningar om medlemsförmånerna får du genom att logga in på yrittajat.fi-medlemstjänsten.

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 medlems-tjänsten yrittajat.fi.

TALLINK SILJA

Tallink Silja beviljar medlemmar i Företagarna 15-35 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 konkurransutsätter aktörerna åt 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.

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
YRITAJAT.FI/SV/
MEDLEMS-
FORMANER**

GODA RÅD ÄR INTE ALLTID DYRA.

Hos Företagarna behöver ingen kämpa ensam utan våra experter ger råd, hjälp och handledning. Du kan koncentrera dig på det som är väsentligt: att utveckla din affärsverksamhet. Kom med!



 **Yrittäjät**

yrittajat.fi/blimedlem

För företagande.