

Företagare

**VEM BÄR ANSVAR
OM AI BRISTER?**

ÖL ÄR BÄST FÄRSKT



ANDRA GENERATIONENS BÄRHANDLARE



*Kännbara
medlems-
förmåner 2021*
34

FÖRETAGARE

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

UTGIVARE

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

DISTRIBUTION

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

CHEFREDAKTÖR

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

MATERIAL

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

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

PÄRMBILD

Jaana Tihtonen

TIDTABELL

Nummer 1
Material 19.2.
Utkommer 17.3.

Nummer 2

Material 7.5.
Utkommer 2.6.

Nummer 3

Material 27.8.
Utkommer 29.9.

Nummer 4

Material 12.11.
Utkommer 8.12.

TRYCK

KTMP Group Ab Oy

**3
FRAMTIDSTRO**

**4
SERIEFÖRETAGARE
INOM SKÖNHET**

**6
EGENFÖRE-
TAGARE I
SOCIALT ARBETE**

**8
KOMMUNER
OCH FÖRETAGS-
RÅDGIVNING**

**10
FÖRETAGARES
PARADOX**

**12
MERA AV
ALLT EFTER
PANDEMIN**

**14
KLAR ARBETS-
FÖRDELNING
MELLAN MAKAR**

**16
AVTAL FÖR
DISTANSARBETE**

**18
LOKALT I FOKUS
I VASA**

**20
REGLER FÖR
AI BEHÖVS**

**22
TALKOARBETE
FOSTRAR**

**23
REGIONAL
RÅDGIVNING
PÅ SVENSKA**

**24
BÅR SOM
BUSINESS**

**28
FÄRSK ÖL
OCH PUB
I HANGÖ**

**30
HÖSTENS
SMF-BAROMETER**

**32
LUGNARE
FÖRETAGAR-
VARDAG**



Ljus framtid för företagen efter pandemin

Vi är i skrivande stund i mitten av september och dagarna svishar förbi. För varje dag som går blir det mer gult och mindre grönt. Sommaren, speciellt juli månad, var ovanligt varm med strålände sol, tropiska nätter och temperaturer som överskred 25-gradersstrecket. Förutom det vackra vädret fick vi under sommaren även ta del av många positiva nyheter. Befolkningen vågar konsumera, tillväxten ökar, sysselsättningsläget förbättras och den finska ekonomin ser ut att återhämta sig relativt snabbt. Verksamhetsförutsättningarna inom olika branscher är dock fortfarande tudelade och jag vill passa på att visa min djupaste sympati till alla företag som fortfarande måste tampas med restriktioner och begränsningar. Hoppas vi ännu i höst kan återgå till en mer normal vardag.

Sommarens positiva ekonominyheter syns tydligt även i höstens SMF-företagsbarometer som Företagarna i Finland, arbets- och näringsministeriet och Finnvera publicerade i början av september. Förväntningarna har stigit kraftigt. Att vi har klarat pandemin är för mycket sagt, men förverkligas konjunkturförväntningarna har vi nästan tagit oss ur den. Av de små och

medelstora företagen i Finland bedömer 35 procent att konjunkturerna i ekonomin kommer att förbättras under de följande 12 månaderna, medan endast 13 procent tror att konjunkturerna kommer att försämrans. Vid publiceringen av barometern uppmuntrade näringsminister Mika Lintilä företagen att gripa tag i den ekonomiska tillväxtfasen och de nya affärsmöjligheter som öppnar sig på marknaden när pandemin släpper sitt grepp.

Trots den positiva stämningen har investeringarna inte kommit i gång på allvar ännu. En bidragande orsak är priserna på råvaror och andra mellanprodukter som väntas stiga ännu mer än tidigare. Möjligheterna för våra företag att öka priserna på de egna produkterna och tjänsterna väntas öka, men ökningen kan inte kompensera råvarornas och mellanprodukternas prisökning. Det som gör den nuvarande situationen ännu mer utmanande är att även produktionskostnaderna bedöms öka kraftigt, detta i en situation där man fortfarande är tvungen att leva under osäkra förhållanden och med svagare ekonomiska buffertar än tidigare.

De små och medelstora företagens tillväxtambitioner har inte heller ökat i

samma takt som de positiva utsikterna. Ett stort externt hinder är tillgången på arbetskraft. Med tanke på den snabbt accelererande pensionärsboomen, försäkra befolkningsprognoser och framtida investeringar ställs frågan varifrån vi ska få arbetskraft. Kampen om ungdomarna, unga vuxna, experterna och arbetskraften är tuff. Den viktigaste faktorn när det gäller att säkerställa kunnig arbetskraft är dock arbetsrelaterad invandring. Vi måste inom alla sektorer satsa på att sysselsätta den internationella kompetens som redan finns här och locka hit nya sakkunniga. Glädjande nog har intresset för internationell rekrytering ökat.

Den ovanligt varma sommaren har hoppeligen gett oss krafter till fortsatt driftigt företagande. Nu väntar allt kortare, mörkare och kallare dagar, men samtidigt finns det en färgsprakande melankolisk glädje i hösten som kan ge oväntad energi. Ta vara på den!

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Serieföretagare som marknadsför via sociala medier

Företaget Nordicshape grundades 2017. Samuel Rossi var med från början men han arbetade mest i bakgrunden med administrativa uppgifter vid sidan av sina andra företag. I ett års tid har han nu varit verkställande direktör på heltid. Under detta år har företagets omsättning fördubblats och personalen har ökat från två till fjorton proffs i skönhetsbranschen.

Samuel Rossi är bara 28 år gammal, men han har redan hunnit vara med och driva flera företag. Sin egentliga arbetskarriär startade han i säkerhetsbranschen 2012. År 2015 var han själv med och grundade ett företag i säkerhetsbranschen, KV Turva. Sedan startade då Nordicshape 2017 och ett år senare INEZ Media, ett unikt mediekoncept som riktar sig till unga. I det sistnämnda är Samuel alltså med som delägare och placerare.

Man skulle tro att arbetet på dessa företag har tagit all hans tid, men vid sidan om det hektiska arbetslivet som serieföretagare har Samuel under den här tiden också hunnit avlägga tre specialyrkesexamina och börjat på en fjärde. De tre första har handlat om säkerhet, företagsledning och produktutveckling. Den fjärde, som Samuel inlett i år, är affärsverksamhet. Samuel skrattar och menar att han troligen är den enda personen i Finland som avlagt så många specialyrkesexamina.

NORDICSHAPE

Nordicshape är en estetisk hälsoklinik som ligger i Alberga i Esbo. Affärsidén för kliniken är att erbjuda lättkirurgisk vård. Det betyder ingen plastikkirurgi, men andra vårdformer som till exempel botoxinjektioner och kroppsbehandlingar. En sådan kan vara Cryolipo för behandling av fettceller. I Finland är estetisk vård fortfarande en rätt liten bransch, men den håller på att växa snabbt. Finland ligger dock klart efter de andra nordiska länderna och Estland, där expertisen är hög på grund av stora kundantal.

- Vi finländare tycker kanske fortfarande att det är fel att satsa på sig själv och sitt utseende, säger Samuel. Åtminstone vill vi inte berätta om eventuell estetisk vård åt andra. Det här kanske förändras småningom när yngre människor, som aktivt följer med olika sociala medier, ser hurudana metoder "kändisar" använder och hur de påverkar utseendet. Man borde väga prata

öppet om vården också hos oss.

Vid sidan av estetisk vård erbjuder Nordicshape bland annat kosmetologtjänster och tandblekning. Dessutom hör fysioterapi, mental träning och kostrådgivning till klinikens urval. Bland de anställda finns också en personlig tränare.

Under företagets första tre år var verksamheten rätt liten, men efter att Samuel gick in som verkställande direktör i verksamheten på heltid har personalstyrkan ökat från två till fjorton.

- Alla dessa experter arbetar som självständiga företagare och har lång erfarenhet i sina respektive branscher, berättar Samuel. Det mervärde de får av att jobba på just Nordicshape omfattar ett pålitligt, välkänt varumärke och professionell och innovativ marknadsföring genom till exempel tv-produktioner och influencers i sociala medier.

MODERN MARKNADSFÖRING OCH INNOVATIONER

Samuels främsta mål är att de företagare som arbetar på Nordicshape blir framgångsrika. Ett viktigt element här är att infria sina löften gentemot kunderna. Nöjda kunder kommer på nytt och berättar om sina goda erfarenheter till andra potentiella kunder. Företaget satsar hårt på både expertis och person-

"Vi finländare tycker kanske fortfarande att det är fel att satsa på sig själv och sitt utseende."



Vem: Samuel Rossi
Ålder: 28 år
Företag: Nordicshape
Personalmängd: 14
Grundat: 2017
Familj: Fru och en dotter på 4 månader
Hobbyer: Tyngdlyftning och gymträning
På gång: Nordicshapes fjärde verksamhetsår startar med målet att lansera plastikkirurgi.



lig kundbetjäning, och resultaten har enligt kundenkäter varit utmärkta.

Det andra elementet är marknadsföring. I skönhetsbranschen är det i dagens läge främst sociala medier som används - och gärna så många som möjligt. Det är självklart att man måste ha Facebook- och Instagram-konton och hemsidor, men dagens ord är influencers eller på svenska influerare, som är personer som fått stor spridning och har många följare på internet via sina egna kanaler.

- När **Kim Kardashian** använder EMSculpt, en unik metod som både bränner fett och bygger muskler utan ingrepp i kroppen, är det många andra som vill testa, berättar Samuel.

EMSculpt är för närvarande marknadens populäraste och effektivaste apparat för den som vill bränna fett och få större muskler. Samuel äger också ett företag som tillverkar EMSculpt-apparater. Och det är säkert inte det sista företaget som han kommer att grunda. Serieföretagandet blir en livsstil.

Sakkunnig inom socialt arbete

Eivor Back arbetade länge inom den kommunala sektorn, men tanken på att starta eget mognade så småningom. Med hjälp och stöd av det regionala utvecklingsbolaget tog hon steget och blev företagare.

Eivor Back är utbildad socialarbetare och har jobbat med socialt arbete och ledarskap sedan 1986. Hon arbetade 23 år som socialchef i Larsmo och jobbade efter det åtta år vid social- och hälsovårdsverket i Jakobstad. Men så småningom mognade tanken på att starta eget. Företaget Eivors BackUp grundades i januari 2015. Eivor studerade efter det ännu till arbetshandledare och tog specialyrkesexamen inom ledarskap. Företagsverksamheten gick över till heltid först 2018. Företaget erbjuder arbetshandledning, konsultation och skräddarsydda uppdrag enligt kundens behov.

- Jag fick en bra start som underlättnad beslutet, berättar Eivor inspirerat. Tack vare ett bra nätverk och brett kunnande inom sektorn, fick jag genast in några beställningar.

EGENFÖRETAGAREN BEHÖVER ETT BOLLPLANK

På frågan vad som är det bästa med företagandet kommer Eivors svar snabbt.

- Jag trivs med att få planera min arbetstid och kalender. En enkel byråkrati och duktig bokförare underlättar företagsverksamheten.

Å andra sidan är man som egenföretagare ibland ensam och saknar den sociala samvaron och någon att bolla idéer och tankar med. Att marknadsföra sig själv kan också vara utmanande.

- Jag har inga varor eller produkter utan det är mina egna tjänster jag säljer, konstaterar Eivor. Periodvis kan självkänslan svikta gällande det egna kunnandet. Därför är det bra med kontinuerlig utvärdering av det egna arbetet.

Detta har väl delvis lett till att Eivor

har varit aktiv politiker i Pedersöre kommun och sitter i styrelsen för den lokala företagarföreningen. Näringslivet i Jakobstadsregionen är livskraftigt, men vissa branscher har brist på arbetskraft.

- Inom min egen sektor som socialarbetare är det svårt med rekrytering till kommunala tjänster, säger Eivor.

Bristen på arbetskraft syns främst i den kommunala sektorn. Enligt Eivor har den kommunala sektorn inte heller tillräckligt med egna resurser för att kunna ge vård och omsorg. Jämlik service oberoende av individens betalningsförmåga är A och O.

- Privata sektorn är ett bra komplement, men det är ändå viktigt att det inte blir en uppdelning mellan de som har råd att betala och de som inte har råd, konstaterar hon.

ARBETSLIVET BLIR ALLT TUFFARE OCH INDIVIDENS EGNA RESURSER PRÖVAS

Som socialarbetare har Eivor sett flera människooöden där livet varit tufft, men personen har hittat de egna resurserna och nya möjligheter. Som handledare och konsult ser hon samma process hos arbetsgivare. Reflektion över det egna arbetet, hur resurserna används bäst och vad som gör personalen motiverad och engagerad är frågor som berör.

- Det är inte enbart coronapandemin utan även den ekonomiska situationen som gör att många upplever en press på jobbet. Då är det bra att kunna diskutera med en utomstående. Kraven på effektivitet och resultat gör att arbetstagarer kan känna sig otillräcklig. Många arbetsgivare erbjuder handledning, men det finns ännu många som inte har

den arbetskulturen.


Till Eivors specialkunnande hör ledarskap, barnskydd, dokumentering inom socialvården och processer för privata socialvårdsproducenter. Hon har möjlighet att ta både längre och kortare uppdrag i olika delar av Svenskfinland.

- I och med att jag jobbade länge i en liten kommun, och hade ansvar för allt från barndagvård till äldreomsorg, har jag en helhetssyn som omfattar service, personal och ekonomi, berättar Eivor. Denna erfarenhet försöker jag ta med mig i olika uppdrag som jag får via mitt företag.

Under de senaste åren har Eivors BackUp haft varierande uppdrag som till exempel olika utredningar inom socialvården och arbetshandledning. Eivor jobbar även som patientombudsman och socialombudsman i Jakobstadsregionen. Hon jobbar flexibelt hemifrån, på distans eller i kundens utrymme. Som företagare håller hon sig ajour med frågor som gäller ledarskap och socialt arbete.

- Jag har hela tiden studier på gång. Det senaste året har jag fördjupat mig i dokumentation inom socialt arbete. Jag har fortfarande en nyfikenhet på vilka möjligheter och utmaningar som finns framöver, berättar Eivor.

”Alla har en plats där man kan blomma och vara sitt bästa jag.”
Eivor Back



Vem: Eivor Back
Företag: Eivors BackUp
Ålder: 59 år
Familj: Make och två vuxna barn
Hobbyer: Föreningsaktiv, njuter av konserter, trädgård och villaliv
På gång: Ser fram emot att få uppleva en vacker höst med långa vandringar. Det är en gåva att få bo i Finland, med väl fungerande service och ett tryggt land, dessutom möjlighet att uppleva årstidsväxlingarna.

Företagsrådgivning behövs under företagets hela livscykel – kommunerna har ett uppdrag här





Tjänster av jämn kvalitet måste säkerställas nu då regeringen bereder den stora administrativa reformen av sysselsättnings- och företagstjänsterna från staten till kommunen. Det finns inte endast en lösning på uppgiften.

Små och medelstora företag behöver sakkunnig och förutseende företagsrådgivning under hela företagets livscykel. Tjänsterna kan exempelvis utgöras av rådgivning i uppstartsskedet, produktutvecklingen, tillväxten eller internationaliseringen. Alla företag behöver också olika tillstånd.

Ett vanligt problem är att företagen inte hittar företagstjänsterna och att de inte kan kontakta tjänsteproducenterna. Kommunerna måste se till att företagstjänsterna fungerar då kommunernas verksamhet omorganiseras.

KOMMUNERNAS VERKSAMHETSMILJÖ FÖRÄNDRAS DRASTISKT

Företagstjänsterna i kommunerna är ett hett och aktuellt tema nu då kommunernas verksamhetsmiljö genomgår en reform. Kommunernas roller ändras då regeringens social- och hälsovårdsreform har godkänts. Social- och hälsovårdstjänsterna överförs från kommunerna till landskapens ansvar, vilket innebär att hälften av uppgifterna upphör. Samtidigt förändras strukturen för kommunernas budget.

Kring hälften av kommunernas budget försvinner. Kommunerna blir tvungna att se över finansieringen av sina uppgifter på ett nytt sätt. Å andra sidan kan den frigjorda energin användas till näringslivspolitik, men risken finns att man i stället för att satsa i vissa kommuner inte sköter om företagstjänsterna eller att man sparar på fel ställen, alltså på den framtida livskraften.

Förutom social- och hälsovården ska dessutom TE-tjänsternas sysselsättningstjänster flyttas från statsförvaltningen till kommunernas ansvar. Lagstiftningen för detta är under beredning.

Den tredje förändringsfaktorn är den kommande mandatperioden. Företagarna i Finland vill väcka diskussion om företagens närtjänster.

Då kommunerna nu börjar fundera på hur verksamheten ska organiseras

måste man fästa uppmärksamhet på tillhandahållandet av företagstjänster. En person som grundar ett företag bör få grundläggande rådgivning på samma sätt och av samma kvalitet runt om i landet. Tjänster av jämn kvalitet måste säkerställas nu då regeringen bereder den stora administrativa reformen av sysselsättnings- och företagstjänsterna från staten till kommunen.

KOMMUNEN BÖR ORDNA FÖRETAGSTJÄNSTER I FÖRETAGSFORM

Företagarna i Finland har utarbetat en rapport som fungerar som en öppning för diskussion för alla instanser som tillhandahåller företagstjänster. Den behandlar även tillhandahållandet av landskapstjänsterna och de nationella tjänsterna.

Rapporten är av sådan karaktär att den inte ger endast ett entydigt svar eller en klar modell. I Finland finns olika kommuner och regioner. Helsingfors har andra behov än Keitele i Norra Savolax. Rapporten innefattar riktlinjer och olika verksamhetsmodeller runt om i Finland. Beslutsfattarna i varje kommun ska ta tag i det här nu.

Som en allmän riktlinje anser Företagarna att det lönar sig för kommuner att ordna företags- och näringslivstjänster utgående från utvecklingsföretag. Dessa erbjuder kommuner ett bredare underlag för näringslivspolitik. De kan erbjuda kontakter och hjälp för att främja företagsverksamheten. Ett utvecklingsföretag är en motor för hela livskraften i regionen, och ofta en synlig faktor. Ett utvecklingsföretag ska verka på ett så brett område som möjligt för att erbjuda tillräckligt mångsidiga tjänster åt företagen.

Företagarna i Finland föreslår att även landskapsförbunden ska ha en större roll i stärkandet av företagsverksamheten i regionen.

Till exempel ska landskapsförbunden säkerställa att pengarna i EU:s kommande strukturfondsperiod riktas alltmer direkt till företag och till projekt som gagnar företag.

Företagarna i Finlands rapport kan läsas på www.yrittajat.fi (på finska). Rapporten är avsedd som en handbok för beslutsfattare och tjänstemän för organiseringen och utvecklingen av företags- och näringslivstjänsterna.



Enkelt och existentiellt rätt

Utveckling av företag har blivit en existentiell fråga. Att förbättra sina produkter, stärka sin e-handel eller förädla sina tjänster ska självklart stimulera konkurrenskraften. Innovationerna ska samtidigt spegla våra värderingar, skapa mervärde och vara meningsfulla för det allmännas bästa. De ska bidra till en bättre värld. En inte alltid enkel uppgift.

Brister är bra bränsle för nya produkter. Svenska Elin Cederbrant var 11 år då hon insjuknade i typ 1-diabetes, en komplex sjukdom som kräver problemlösning dygnet runt. Det ska räknas kolhydrater på det man äter för att kunna fatta beslut om mängden insulin diabetikern behöver för att leva. Tillsammans med dietister på Karolinska universitetssjukhuset och IT-bolaget Softronic har Elin nu utvecklat T1D-appen, medicinteknik som revolutionerat vardagen för såväl diabetikerna som deras närstående. Förutom för de som nyss fått sin diagnos. För dem var det nämligen självklart att en app där all information - från kolhydratlistor till ketonkunskap, från historik till dosräknare - redan fanns tillgänglig.

Användare av digitala tjänster är kräsna. Funkar något inte som vi vill klickar vi snabbt vidare till nästa möjlighet. Det här gäller inte minst

shopping på nätet. På mindre än tio år har vi gått från en enkel online-katalog med "köp-nu-knappen" till AR - förstärkt verklighet - där vi kan röra oss i virtuella butiker och provrum. Var vi än befinner oss fysiskt kan vi i vår digitala enhet se hur kläder ser ut i just vår figur och storlek. Med mobilkameran kan vi prova tusentals solglasögon och i samma stund vi bestämmer oss se om den valda varan finns i lager och hur snabbt den kan sändas till oss.

De stora plattformarna gör sitt bästa för att möta - och skapa - nya behov. E-handelsföretag med butikskonto på Facebook når numera ut med hela sitt utbud också via Marketplace och Whatsapp. Twitter har skapat en shop-modul där företag kan visa upp sina produkter direkt i sin företagsprofil och användarna kan e-handla utan att lämna plattformen. Googles exponeringsmöjligheter utvecklas varje månad. Att 150 miljoner människor handlade på nätet första gången först år 2020 är en tydlig indikator på att digital shopping exploderat och är här för att stanna. Den erbjuder företag över hela världen en kundkrets jorden runt.

Samtidigt som det aldrig varit enklare att sälja sina produkter sveper en motrörelse över ett brinnande jordklot. Vi ska förbruka mindre och återbruka

mer. Det är hållbart att handla lokalt, men önskvärt att tänka globalt. Agenda 2030, med utrotad extrem fattigdom, löst klimatkris och världsfred som mål, påminner oss om att vi borde sträva efter att bli "miljonärer" snarare än miljonärer. En paradox. Vi har all världens möjligheter till business samtidigt som mänskligheten måste motarbeta dideroteffekten i den enkla, lockande näthandeln.

Då det gäller digitala hälsoprodukter är motsägelserna lika många. Med dopaminkunskap har entreprenörer utvecklat underhållningsappar som programmerats att hålla oss kvar längre, med risk för att fastna i beroende eller shoppa loss i reklampausar. Stunden efter har finurliga företagare skapat tekniska hjälpmedel för avslappning, uppbyggnad och välmående.

Med ett klick kan vi idag donera en vaccindos till fattigare länder och motivera våra businessresor genom klimatkompenserade biljetter. Innovationer uppstår som bekant ur behov. Under 2020 beviljades 522 patent till finländska företag. Antalet idéer som förverkligades utan patent är sannolikt mångfalt fler. I vilken mån de både tillfredsställer en kräsen uppkopplad köpkrets och förbättrar världen är upp till varje företagare att svara på.

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.

fennia.fi/fif

Take away på ekplanka

I Syd-Österbotten har folk länge och gärna hämtat hem en pizza från Restaurant Crazy Cat. Med pandemin utvecklades ett nytt beteende i Kristinestad. För krögarparet **Sabina** och **Kurt Roos** blev coronasituationen oplanerat vägen till en utvecklad form av verksamhet. Idag erbjuder de hela menyn också som hämtmat.

Restaurangbranschen passar de stresståliga. Den passar de som gillar fart och fläkt, de som gärna talar flera språk och tycker om att möta människor och erbjuda dem vällagad mat. Det totalstopp som branschen utsattes för i mars 2020 har tårt på många företagare.

- Det har varit psykiskt tungt, säger Kurt Roos. Jag som alltid haft kundkontakt led nog av nedstängningen. Efter två veckor vågade folk sig hit för att hämta mat, men det är inte samma sak att bara överlämna en låda. I början stod folk i kö utanför, de vågade inte komma in då någon annan var där. Det var påfrestande.

Den ständiga osäkerheten kring vilka restriktioner som kommer, vilka som tas bort och om ens restaurang varit exponerad för smitta har fört med sig en extra press. En ständig vaksamhet på att ställa om har varit nödvändig för alla.

- Vår pizzabuffé har varit vårt varumärke på höstmarknaden i Kristinestad, berättar Sabina. Det var ett drastiskt beslut att ta bort den, men tack och lov accepterade kunderna att det bara blev servering till bords.

Kurt och Sabina har jobbat tillsammans i 35 år. Kurt hade drivit grill och bar i Malax, tröttnat på att alltid vara igenkänd på den lilla orten och valde att öppna pizzeria i Kristinestad. Sabina utbildade sig till kock i storhushåll och hade otur med det första sommarjobbet, som inte blev av.

- Jag sa att hon inte ska vara arbetslös och så fixade vi en lunchrestaurang åt henne, minns Kurt. Så till en början hade vi varsitt ställe, eller egentligen fyra olika, tillsammans.

År 1993 grundade de restaurangen de driver än idag, Crazy Cat. Namnet kommer från Kristinestadsgatan Kattpiskargränd och det faktum att paret ansåg sig lite galna då de inledde verksamheten. Den började som rockpub och är idag en fullt utvecklad à la carte restaurang med vinkällare. Under åren har Sabina och Kurt också fått och fostrat två döttrar, som blev vemodiga då Crazy Cat bytte lokal i stan. Företagarbarnen har två hem, restaurangen och huset.

MÖJLIGHET TILL OMVÄXLING

Företagarlivet handlar mycket om att motivera sig själv. Att varje morgon tänka på det som är positivt. Att leta efter plus och skapa sysselsättning varje dag. Att vara nyfiken på nytt.

- Man har ju fler 70-timmarsveckor än 40-timmars, konstaterar Kurt. Men att få bestämma själv är värt allt. Och att få utveckla.

De långa arbetsveckorna bryts gärna av med golf och segling. Sabina och Kurt tycker också om att resa, det ger inspiration till både nya rätter och till hur man driver och inreder sin restaurang. De åker även på skidresor eller storstadsbesök tillsammans med sin personal.

- Det är skönt att få umgås också privat med dem ibland, säger Kurt. Vi har haft tur som fått bra personal och vi vill gärna ta hand om dem så att de stannar hos oss.

- Det är en utmaning med personal i en bransch som folk flyr, berättar Sabina. Det borde utbildas fler, men folk räds de långa och intensiva dagarna. Vi hoppas att fler kan lockas till den omväxling branschen ändå bjuder på.

Kurt och Sabina är båda sommelier. Vinlistan tog de bort från borden, kunderna har lärt sig lita på krögarnas kunskap.

- När han går till Alko tar det alltid lång tid, ler Sabina. Folk i stan känner igen honom och kommer fram och ber om tips till middagen.

Kanske har antalet hemlagade middagar ändå minskat i stan. Då folk under pandemin vant sig med take away och ville ha något annat än pizza började Crazy Cat erbjuda allt mer från sin meny som hämtmat.

NYA FÖRPACKNINGAR

Sedan restaurangerna fick ha öppet igen har Crazy Cat kört både sin vanliga verksamhet och en utökad take away service. Det var lite oväntat att det skulle bli mera av allt. Positivt oväntat.

- Det är mycket packande, säger Kurt. Men roligt att folk gillar vår mat, även om de klagar på att det blir mycket skräp. Vi försöker förstås få tag på 100% nedbrytbart förpackningsmaterial.

Crazy Cat närmar sig 30 år. Kurt och Sabina Roos utvecklar och förnyrar hela tiden sin restaurang.



Vem: Sabina och Kurt Roos
Familj: döttrarna Fanny och Rebecca
Hobbyer: Golf, segling, slalom och att äta på andras restauranger
Företag: Restaurant Crazy Cat i Kristinestad
Anställda: 6 på heltid, 2-3 på deltid
På gång: Landa stabilt i att ha både restaurang och take away



Plankstek som take away blev en succé under pandemin.



Crazy Cat överraskades av att folk också vill ha efterrätter som take away. Här deras Crème brûlée.

För en krögare med stil är det fel att leverera en pepparbiff i en grill-låda. Helst ska hämtmaten serveras på något som liknar upplägget på restaurangen. Det ska se ut som en vanlig tallrik. Kurt och Sabina stod inte rådlösa inför sitt egna nyställda krav.

- Vi kontaktade en lokal timmerman och bad om att få ekplankor till vår

plankstek, berättar Kurt. Den bränner vi i ugnen och så spritzar vi på mos och lägger på biffen. Plankan hålls varm tills kunden är hemma med maten.

Förpackningsmöjligheterna utvecklas fortlöpande. Nytt för företagarna är att folk allt mer hämtar hem också efterrätter. En favorit är crème brûlée, som de serverar i porslinskål. Just skålen och

plankan förväntas kunden returnera, vilket inte är en helt dum idé med tanke på återbesök.

- Det har också hänt att folk kommit tillbaka med tallrikar för att de var så fina så de trodde att de skulle återvinnas även om det var engångs, säger Sabina. Och turister har tagit med plankstek och ätit vid stranden!

Hobbyn blev deras arbete – Stina och Jonas brygger öl i Kimito

Kimito Brewing kom till lite av misstag, berättar **Jonas Sahlberg**. Till en början skulle det bara vara en hobby, men nu arbetar Jonas och hans fru **Stina Meller-Sahlberg** tillsammans som företagare. Vad var det som riktigt hände?



Vem: Jonas Sahlberg
och Stina Meller-
Sahlberg
Familj: Isabell 13 och
Linus 11
Företag: Kimito Brewing
Grundat: 2015

dén till företaget kom faktiskt från Jonas pappa.

- Jag gjorde öl hemma på spisen och mitt i första provflaskan sade pappa att han skulle komma med ifall vi startade eget.

Trots att paret inte hade tidigare erfarenhet av öltillverkning tog det inte mer än 15 minuter att övertala Stina. Jonas har en bakgrund inom försäljning och import av alkohol och har arbetat med marknadsföring och att bygga brand för alkoholdrycker.

Första koket på hemmaspisen måste ha varit lyckat. Eller så kändes den då. Fem och ett halvt år senare brygger paret 60 000 liter prisbelönt öl i egna utrymmen i Kimito.

- Med facit i hand skulle vi säkert hålla ut det första försöket nu, skrattar Jonas.

STORT PLUS ATT KÄNNA SIN KOLLEGA

Bryggeriet sysselsätter tills vidare endast företagarparet. Att arbeta tätt tillsammans med sin livspartner upplever paret inte som ett problem. När allt går bra är det frid och fröjd.

- Men om det händer mycket missöden på jobbet och barnen blir sjuka i samma veva, då krisar det nog lite till sig, säger Stina.

Eftersom Jonas är chef på jobbet och Stina hemma, funkar det ändå ganska bra. När något händer tar Stina i tömarna hemma.

- Stina har en förmåga att stänga ut mig helt om det behövs. Då behöver jag inte bry mig om något annat än att lappa det som gått fel på jobbet.

Att känna sin arbetspartner utan och innan är en klar fördel. Jonas och Stina anser att orsaken till att de fungerar fint ihop är att de är så olika.

- Vi har varit tillsammans i 22 år och blivit vuxna tillsammans. I det här skedet vet man nog när det är lika bra att gå ut och sluta pressa på. Blir det trubbel behöver man inte längre skrika och slåss.

KLAR ARBETS-FÖRDELNING

I det gemensamma företaget har arbetsfördelningen alltid varit lätt. Jonas sköter den kreativa sidan och brygger, säljer och marknadsför. Stina tar hand om fakturering, betalar räkningar och tappar upp i flaskor och på ölfat.

- Och så städar hon efter mig, säger Jonas med glimten i ögat.

Arbetsfördelningen kommer naturligt, för Jonas trivs mer i rampljuset medan Stina föredrar att arbeta i bakgrunden.



- Frågar man människor vem som jobbar här känner de flesta till mig. Men få vet att Stina också jobbar här.

Jonas bakgrund har lett till att han gör de stora besluten i företaget. Men utan Stina skulle det aldrig fungera, menar Jonas. När han inte ser skogen för träden och stressar för tio ogjorda saker, spjälker Stina upp problemen i små, lätt överkomliga bitar.

- Då är det lätt att se vad som måste göras nu och vad man kan sprida ut över de kommande dagarna.

FÖRETAGET DET VIKTIGASTE

Livet som företagare har visat att om man måste välja mellan en sovorgon eller företaget, kommer företaget alltid först.

- Företaget ska må bra imorgon också, och då måste man satsa på det. Men det är så vi vill ha det, konstaterar Jonas.

I en företagarfamilj tvinnas företags-

och familjevardagen ihop. Bryggeriets produktionsprocesser styr dygnsrytmen och utan uppdaterade kalendrar skulle allt krascha. Jonas och Stina ser det inte som en dålig sak. Barnen växer upp i företagandet och hela familjen gläds över framgångarna.

- Vi minns en tisdag när vi hade världens fest efter att vi fått en stor offert godkänd.

Särskilt sonen Linus har visat intresse för bryggeriet. Han har redan varit med om att göra sin första öl och drömmer om att en dag få åka till Berlin för att studera till bryggmästare.

- Han behöver nog en formell utbildning för att kunna få fast käftan på mig, ler Jonas.

Framtiden ser ljus ut för Kimito Brewing. Det finns en trogen kundkrets och fokus är mer på att göra saker bättre än på tillväxt.

- Vi vill hålla fast vid idén om "glädje på jobbet".

Så här organiserar du distansarbetet i ditt företag

Distansarbete har blivit betydligt vanligare under coronatiden och på många arbetsplatser har det blivit praxis. Företagarna i Finland har utarbetat en anvisning för företag för att göra organiseringen av distansarbetet smidigare.

- Många företag har haft planer på att återgå från fullt distansarbete till någon form av hybridmodell från hösten. Eftersom coronaläget fortfarande är sämre än vad som förväntades i början av sommaren överväger säkert många företag nu om de trots allt ska fortsätta med modellen som grundar sig på distansarbete, tills vaccintäckningen är tillräcklig. Vi har utarbetat en anvisning för distansarbete där frågor som ska beaktas på arbetsplatserna lyfts fram då man överväger att återgå till det ”nya normala”, säger Företagarna i Finlands sakkunnige **Atte Rytkönen**.

Syftet med distansarbetet är att öka arbetseffektiviteten och flexibiliteten, att främja orken i arbetet och underlätta samordningen av arbetet och privatlivet. Enligt Rytkönen är arbetets

natur och arbetsuppgifterna avgörande för hur arbetet kan organiseras på bästa sätt. Distansarbetet utförs i ett anställningsförhållande och utgångspunkten är att alla lagar och avtal om anställningsförhållande tillämpas på distansarbetet.

- Det rekommenderas att man på arbetsplatsen utarbetar tydliga anvisningar och spelregler för hur man kommer överens om distansarbetet. I princip är det inte ändamålsenligt att ingå ett separat distansarbetsavtal för kortvariga distansarbeten.

Distansarbetet delas in i regelbundet och kortvarigt. I regelbundet distansarbete utförs distansarbetsdagen enligt en på förhand avtalad regelbunden rytm, till exempel under vissa veckodagar eller ett specifikt antal dagar i veckan. Kriteriet för kortvarigt distansarbete uppfylls då arbetet utförs tillfälligt, till exempel 1-2 dagar här och där i andra än arbetsgivarens utrymnen eller till exempel på arbetsresor.

- I jämförelse med den vanliga arbetsformen är distansarbete förknippat

med både fördelar och risker som är bra att beakta då man överväger en praxis för distansarbete på arbetsplatsen och då man avtalar om distansarbete. Distansarbete är inte entydigt ett bättre eller sämre alternativ utan dess lämplighet ska alltid utvärderas för varje enskild arbetstagares arbetsuppgifter med beaktande av arbetsgivarens och arbetstagarens behov. Utgångspunkten är att distansarbetet ska gynna både arbetsgivaren och arbetstagaren.

”AVTALET SKA INGÅS SKRIFTLIGEN”

Enligt Företagarna rekommenderas det att distansarbete tas i bruk då det gynnar både arbetsgivaren och arbetstagaren. I vissa fall kan det vara ändamålsenligt att avtala om distansarbete separat för enskilda arbetstagare. Ibruktage och inledande av distansarbete kräver dock inte alltid separata avtal med enskilda arbetstagare eller hela personalen.

Avtalet om distansarbete ska ingås skriftligen. Det kan bifogas till arbetstagarens arbetsavtal som en separat bila-



ga. Avtalet om distansarbete ersätter alltså inte i sig arbetstagarens tidigare arbetsavtal och dess villkor.

I vissa situationer kan det vara motiverat att man uttryckligen kommer överens om distansarbetet mellan arbetsgivaren och en enskild arbetstagarare. En sådan situation kan exempelvis vara om distansarbetet är avsett att utföras regelbundet och på heltid eller om arbetstagararen till exempel tillfälligt ska flytta till en annan ort.

- Om ett separat avtal ingås för distansarbetet är det viktigt att man i distansarbetsavtalet vid sidan av

andra villkor kommer överens om uppsägningstiden enligt vilken parterna kan säga upp avtalet. Meddelande om att distansarbetet upphör innebär inte att arbetsavtalet sägs upp utan endast att arrangemanget för distansarbetet upphör, säger Rytkönen.

Distansarbetet medför inga andra förändringar, bortsett från platsen där arbetet utförs, i anställningsvillkoren eller i praxisen som följs i anställningsförhållandet. Arbetstagararen befinner sig i samma position i distansarbetet som vid arbete i

arbetsgivarens utrymnen eller som en arbetstagarare som utför motsvarande arbete i arbetsgivarens utrymnen.

- Med tanke på spelreglerna för distansarbetet är det bra att fundera på hurudan praxis som fungerar för varje enskilt företag. Om man till exempel återgår till någon form av hybridmodell efter distansarbetet är det bra att utarbeta riktlinjer för arbetstagararna till exempel med avseende på om de kan delta i arbetsgemenskapens eller enskilda videomöten även på distans och när mötena kräver fysisk närvaro, fortsätter Rytkönen.

Jobbar i nära samarbete med lokala producenter

HEJM i Vasa är en populär och modern restaurang. All mat och dryck har fokus på lokalproducerade råvaror. Samarbetet med producenter och leverantörer är tajt. Säsongsprodukter och lokala råvaror utgör HEJMS meny.

Mattias Åhman är en av delägarna i HEJM, Vasarestaurangen som satsar på att skapa en upplevelse som ska vara äkta, varm och personlig, med hemlagad mat i en avslappnad miljö.

- Vi försöker leva upp till det genom att verkligen anstränga oss, det är inget vi enbart pratar om.

Mattias får inspiration till nya maträtter genom att diskutera med teamet på HEJM och i samtal med producenter och leverantörer.

- Vi vill servera rejäl husmanskost till lunch, kvällsmenyer av kärlek till goda råvaror och lusten att ständigt anta utmaningar kring nya smakupplevelser. Jag vill att det ska hända något när man äter vår mat. Det ska vara intressant att äta hela varmrätten, säger Mattias.

HEJM blev det som eftersträvades - Vasas nya vardagsrum - och företagen understryker att målet är att vara det för alla, att nå matgäster i olika åldrar.

Sommartid är personalstyrkan uppemot 40 personer som serverar omkring 400 portioner per dag. Tretton personer är heltidsanställda. Ny personal väljs omsorgsfullt och rekryteringen sker främst via sociala medier. Restaurang HEJM är för tillfället den enda restaurangen längs strandlinjen i Vasa som har verksamhet året om.

ATT INSPIRERAS AV

Mattias vill inspirera andra att använda metoder så som pickling, inläggning, torkning eller saltning.

- Det är i sig inte nya metoder, tvärtom. Men det är både smart och

roligt att under vinterhalvåret kunna ta fram exempelvis picklade granskott ur kylen. Vi är nöjda, men inte beredda att stampa på stället. Vi jobbar hela tiden framåt och utvecklar oss inom vår bransch.

Mattias egen väg till HEJM började med att kocken **Michael Björklund** och producenten **Johanna Stenback** hade en idé om Fiskets hus i Vasa. Mattias och hans fru **Anna** fick frågan om att bli restaurangföretagare, var intresserade, värvade **Simon Selin** och vann hela tävlingen om att driva restaurangen.

- Vi var med från start och började från noll. Vi fick inte rubba ytterväggarna men i övrigt bestämma hur vi ville ha restaurangen. Resultatet blev kök, matsal, terrass, event-loft och takterass - snabbt räknat med totalt omkring 225 platser. Bilden var klar. Vi vill driva en sådan restaurang vi själva vill besöka. Väl tillagad nordisk mat inom ramen för ett moderat pris.

PRISBELÖNT OCH DRIVEN

Mattias Åhman är majoritetsägare. Anna Åhman och Simon Selin är delägare, liksom Michael Björklund. Hans roll är att hjälpa till och agera mentor, en uppgift han varvar med att driva Smakbyn på Åland.

För Mattias var yrket givet. Favoritämnet i högstadiet var huslig ekonomi. Han blev restaurangkock vid Yrkesskolan Optima, drog till restaurang Strampen i Vasa en tid efter examen. Under militärtjänstgöringen var han kock, anställdes vid Smakbyn på Åland efter armén, träffade Anna, flyttade till Göteborg och arbetade på två restauranger

med en stjärna var i Guide Michelin. Mattias vann tävlingen Årets kock i Finland när han var 24 år, flyttade till Helsingfors, grundade eget företag, tävlade vidare i nationella och nordiska kokktävlingar. Erbjud konsultationer och receptskrivning. Flyttade till Vasa och öppnade HEJM.

Vad har du gjort?

- Det skulle vara kul att tävla igen. Och öppna en restaurang till, ler han.

Mattias är 29 år och hemma i Pensala i Österbotten. Familjen har utökats med dottern Molly, som är åtta månader vid intervju tillfället.

- Hon är min motvikt till jobbet. Hon är fin.



Julia Bäck, nöjd lunchgäst vid HEJM.

Mattias Åhman har med sina
kompanjoner byggt upp HEJM,
som öppnade sina dörrar
hösten 2019.



Michael Björklund,
Mattias Åhman,
Anna Åhman, och
Simon Selin.



Lokala råvaror på
tallriken så långt
det är möjligt.



Vi behöver regler

System baserade på artificiell intelligens (AI) bemannar redan våra larmcentraler, tar emot beställningar på snabbmatsrestauranger och hjälper till och med att köra våra bilar. Den artificiella intelligensen blir hela tiden mera framstående och den tar numera hand om åtskilliga sysslor i vårt samhälle. AI gör mycket gott, men när vi överlämnar allt mer av våra liv till den artificiella intelligensen, måste vi definiera inom vilka ramar den tillåts fungera.

År 2019 dödades Elaine Herzberg av ett självkörande fordon i amerikanska Arizona. Vi människor är medvetna om att alla inte korsar gatan där de ska, men bilen hade inte förståelse för detta. Hon var inte nära ett övergångsställe och därför registrerade bilen inte henne som en fotgängare. Vem bär då ansvaret för olyckshändelsen?

Domstolen i Arizona kom till slutsatsen att chauffören som satt bakom ratten i den självkörande bilen var skyldig. Men det kommer en dag då ingen sitter bakom ratten i autonoma bilar. Är då den självkörande bilen den skyldiga parten? Eller är det bilens teknik som mäter avstånd med hjälp av laserljus och sensorer som bär ansvaret? Eller är det programmerarna? För tillfället har vi inga klara regler gällande vem som bär ansvaret.

Nuförtiden använder man väldigt

ofta artificiell intelligens för att fatta beslut om vilken arbetssökande som är den mest lämpliga. När vi använder oss av AI för detta specifika ändamål är problemet att vi inte alltid kan förklara varför den artificiella intelligensen har kommit till en viss slutsats. Ett exempel är Amazons AI-baserade anställningsverktyg som systematiskt kasserade arbetssökande med meritförteckningar som innehöll ordet "kvinna". Var det inprogrammerat eller var det fråga om ett fel?

Djupinlärningsmodellerna för AI använder sig av neurala nätverk som syntetiserar en funktion och på basen av denna är det svårt att svara på frågan varför ett visst beslut har fattats. Även om det kan vara svårt måste vi ändå få mera klarhet i hur artificiell intelligens kommer fram till specifika slutsatser. Om vi inte får reda på hur beslut fattas, måste vi i varje fall testa systemen bättre. Har vi stöd av lagstiftningen kan detta göras obligatoriskt för tillverkarna.

En sak som oroar är dåliga aktörer. Oberoende av hur ädla avsikter de flesta av oss har kommer vissa personer ändå att försöka utnyttja den senaste tekniken för tvivelaktiga ändamål. Artificiell intelligens är inget undantag. Brottslingar använder redan AI för sofistikerade datasäkerhetsattacker mot organisationer för att knäcka företa-

gens försvarsmekanismer. Vissa brottslingar använder till och med artificiell intelligens för att förändra vår uppfattning om verkligheten. Med hjälp av AI kan brottslingar skapa deepfake-videor som är video- eller ljudinspelningar där någon tycks säga något som de aldrig sagt i verkligheten. En deepfake-video kan genereras till exempel med avsikten att få företagsledare eller politiker att verka säga sådant de normalt inte skulle säga. Avsikten kan vara att påverka aktiekursen eller ett valresultat. För tillfället finns det inte någon lagstiftning som beaktar dessa scenarion.

Vi behöver regelverk och lagar som definierar och reglerar användningen av artificiell intelligens. Detta gäller både på nationell och internationell nivå för att skapa klarhet i den nuvarande situationen och även för att bekämpa brottslighet. Hittills har dock liknande regelsystem lyst med sin frånvaro när det gäller AI och vi kommer antagligen att få vänta länge innan sådana blir till. Den artificiella intelligensen blir mera framstående för varje dag som går, så bristen på tillräckliga regelverk borde lösas så fort som möjligt!

TOM TUUNAINEN
CENTRIA FORSKNING OCH UTVECKLING

FÖRETAGARKRYSSNING 2021

Företagarkryssning i bästa julfesttid!

Vi lättar ankar 26 november och återvänder dagen efter.
"The one and only" Sami Sykkö är vår kapten på resan!



Boka årets bästa resa nu!
<https://me.yrittajat.fi/yrittajaristeily>

STJÄRNLANS OMBORD

En av våra stjärngäster är Harri Gustafsberg. Harri, känd från polisens beredskapsenhet Karhuryhmä, är specialist på hur man ökar prestationsförmågan både på det personliga planet och i organisationer.



Hur fixar du en riktigt bra deal? Sointu Borg, vinnare i årets upplaga av tv-programmet Diili, berättar sin historia.



Är det du? Vad skulle en julfest vara utan det superpopulära företagarernas bord för singlar? Kanske träffar du hen med stort H?

Mera information om kryssningen på: <https://me.yrittajat.fi/yrittajaristeily>

Företagare, utveckla din kompetens som företagsledare

Hanken & SSE förser företagsledare med ny kunskap och nya verktyg för att framgångsrikt leda företag in i framtiden. Vi erbjuder både skräddarsydda projekt och öppna program inom ledarskap, ekonomi och affärsutveckling.

I höst startar bland annat programmen:

Projektledning - start 28.9

Ekonomi för ingenjörer - start 5.10

Bokslut och beskattning - start 26.10

Välkommen med och utveckla din kompetens!

Hanken & SSE Executive Education stöder ledare och företag i tillväxt och förnyelse med fokus på ledarskap, ekonomi och innovation. Akademisk forskning som integreras med näringslivsexpertis och innovativ pedagogik ökar konkurrenskraften hos företag.

Kontakt: inger.aaltonen@hankensse.fi 041 451 4600

WWW.HANKENSSE.FI





Arbete – ett sätt att göra rätt för sig

Ett varningens ord. Trots att vi alla är mer än trötta på den pågående pandemin, tar också denna kolumn ett avstamp i just den.

Det är inte bara vi företagare som drabbats mer eller mindre hårt av läget, det samma gäller också barns och ungas idrottslag. Många lag bygger delar av sin budget på inkomster från till exempel caféturen under turneringar och matcher. Bakom caféturen finns det vi i Finland alltid skattat högt: talkoandan.

I fråga om idrottslag är det oftast föräldrar som bakar mockarutor, hämtar kaffe och står och säljer i dragiga hallar och vid idrottsplanens bortre halva.

Jag blev kontaktad av en lokal företagare som undrade om jag kände till något lag som ville förtjäna en slant. Företagaren ville gärna erbjuda sina kunder möjlighet att köpa en kopp kaffe med tilltugg, en tilläggstjänst företagaren själv inte hade möjlighet att erbjuda. Företagaren erbjöd det lag som ställde upp utrymme och synlighet i marknadsföringen, laget fick alla eventuella inkomster i egen ficka.

Laget mitt barn spelar i nappade på

erbjudandet. De föräldrar som alltid ställer upp, ställde upp också den här gången. Vi koordinerade, bakade och stod i. Stod i givakt gjorde vi också den givna morgon caféet öppnade.

Försäljningen gick så där, antalet kunder varierade stort under dagen. Att caféet inte direkt stormades, berodde dels på att kunderna inte var vana vid att det fanns möjlighet att köpa en kopp kaffe där vi stod och dels på pandemin, tröskeln för att sitta tillsammans med människor man inte känner är fortfarande hög.

Som företagare är man ju intresserad av att se vad som blir kvar "under strecket". Laget förtjänade absolut inte storkosing, men några hundralappar blev det i alla fall. Pengar som kan användas för lagets bästa, vilket kändes bra.

Det som kändes mindre bra var diskussionen efter att vi stängt caféet och tittat på det plus vi landade på. Flera månader efteråt hör jag fortfarande följande fras i mina öron: "Jag skulle hellre vara arbetslös än göra det här jobbet för den här summan."

Det var inte bara företagaren i mig

som baxnade. Jag jobbar mer än gärna många timmar om det innebär att företaget får några hundralappar.

Jag är glad att mitt barn inte hörde det jag hörde. I mina ögon är talkoarbete ett ypperligt sätt att visa barnet att inget kommer gratis. Vill man lyfta lönen måste man jobba för pengarna. I fråga om talkoarbete hoppas jag kunna visa barnet värdet i att arbeta för ett gemensamt bättre.

Frågan jag ställer mig än idag är vad vi lär våra barn och unga genom flygande fraser som inleds med orden "Jag är hellre arbetslös än...".

Arbete och pengar ska naturligtvis inte vara det man prioriterar högst i livet, men vår strävan ska väl ändå vara att också lära våra barn att göra rätt för sig?

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 avvittring

Advokat Peter Nygård

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

ADVOKATBYRÅ KIM ÅSTRAND AB

Företagsjuridiska ärenden innefattande avtalsjuridik, bolagsjuridik, företagsköp, arbetsrätt samt fastighetsrätt

Advokat och affärsjurist Kim Åstrand

tfn +358 40 841 0811
kim@kimastrand.fi

JURIDISK BYRÅ KRISTIAN KROKFORS OY

Tvister, avtalsjuridik samt bolagsjuridik

Jurist Kristian Krokfors

tfn +358 44 984 8548
kristian@krokforslaw.com

ADVOKATBYRÅ NÄSMAN & BÅSK

Konkurser, avtal och bolagsfrågor

Advokat Björn Båsk

tfn 06 356 5612 eller +358 50 541 1980
bjorn.bask@anb.fi

Konkurser, avtal, bolagsfrågor, arvsfrågor och skatter

Advokat Oskar Sundback

tfn 06 356 5615 eller +358 40 553 0444
oskar.sundback@anb.fi

Rättegångar, fastighetsärenden och företagsaneringar

Advokat Christian Näsman

tfn 06 356 5611 eller +358 50 511 8158
christian.nasman@anb.fi

Arbetsförhållande

och familjeärenden

Advokat Sabina Saramo

tfn 06 356 5613
sabina.saramo@anb.fi

DKCO ADVOKATBYRÅ

Arbetsrätt, bolagsrätt och tvister

Advokat Heidi Furu

tfn 020 527 4005
heidi.furu@dkco.fi

Offentliga upphandlingar, skatterätt samt förmögenhets- och familjerätt

Jurist Adine Lagus

tfn 020 527 4019
adine.lagus@dkco-law.com

Bolagsrätt, kommersiell avtalsrätt, offentlig upphandling, arbetsrätt och kredit- och pantsättningsarrangemang

Advokat Nathalie Myrskog

tfn 020 527 4006
nathalie.myrskog@dkco.fi

Arbetsrätt, bolags- och avtalsrättsamt immaterialrätt

Jurist Sofia Saarikko

tfn 020 527 4015
sofia.saarikko@dkco-law.com

ERNST & YOUNG EY

Företagsjuridik innefattande avtalsrätt, bolagsrätt, företagsköp och arbetsrätt

Jurist Kjell Renlund

tfn +358 40 577 7466
kjell.renlund@fi.ey.com

HANHISALOLAW JURIDISK BYRÅ AB

Bolagsjuridik, avtalsjuridik och arvsfrågor

Vicehäradshövding Kimmo Hanhialo

tfn 040 550 0875
info@hanhialolaw.fi

KPMG

Arbetsrätt och samarbetsförhandlingar

Jurist Jannica Boucht

tfn 040 184 8 863
jannica.boucht@kpmg.fi

LEXTERA LAW

Arbetsavtal, företagsjuridik, arbetarskydd, gåvobrev och testamenten samt uppgörande av avtal och köpebrev

Vicehäradshövding och ekonom

Anne Lindgren-Slotte

tfn +358 50 344 7758
anne.lindgren-slotte@lextera.fi

BOKFÖRINGS- OCH SKATTEFRÅGOR

CONVIDO FÖRETAGSTJÄNST

Bokföring, skatter, ägarskiften och revision

Kjell Ahläng

tfn +358 50 565 1950
kjell@convido.fi

Mikael Finnäs

tfn +358 50 413 3259
mikael@convido.fi

Joel Granholm

tfn +358 50 542 1866
joel@convido.fi

ERNST & YOUNG EY

Bokförings-, skatte- och ägarskiftesfrågor

CGR-revisor Kristian Berg

tfn +358 50 590 5875
kristian.berg@fi.ey.com

CGR-revisor Christoffer Granholm

tfn +358 50 596 4383
christoffer.granholm@fi.ey.com

CGR-revisor Anders Mattsson

tfn +358 40 535 8280
anders.mattsson@fi.ey.com

CGR-revisor Benita Öling

tfn +358 50 594 1247
benita.oling@fi.ey.com

GREENSTEP

Bokföring, företagsköp ett försäljning och finansiell rådgivning

Tore Teir

tfn +358 40 760 4909
tore.teir@greenstep.fi

KPMG

Bokförings-, skatte- och ägarskiftesfrågor och momsfrågor

GR-revisor Josefín 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

Ekon.mag. Per Vilén

tfn +358 50 518 6888
per.vilen@pvconsulting.fi

FÖRETAGARFÖRENINGENS SVENSKSPRÅKIGA EXPERTER

Kust-Österbottens Företagare

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

Kust-Österbottens Företagare

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

Mellersta Österbottens Företagare

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

Företagarna i Finland

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

Företagarna i Finland

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

Företagarna i Finland

Carita Törnqvist, juridisk rådgivare
tfn 09 229 222

BLOMSTRANDE OCH TRADITIONSRIK BÄRBUSINESS

Företaget Benkun Marjats långa framgångssaga saknar motstycke. Kundrelationerna tas om hand, försäljningen sköts ordentligt och utbudet utökas kontinuerligt. Redbarhet, kvalitet och pålitlighet är värderingar som bärföretaget vill hålla fast vid även i fortsättningen.

Det råder liv och rörelse om morgnarna i Kivistö i Vanda då de färska och frysta bären och andra säsong produkter transporteras från lagret till butikerna, restaurangerna, konditorierna och andra återförsäljare runt om i Finland. Bären har kommit direkt från odlarna, plockarna och grossisterna. Sommaren är säsongtid för de färska bären och takten ökas därför ännu mer då.

- Varje dag ser jag till att bären är som de ska innan de transporteras vidare, säger Benkun Marjats vd **Kim Hannelius**.

Benkun Marjat är en färskgrossist för inhemska bär och andra säsongprodukter. Helsingforsföretagets historia går mer än 50 år tillbaka i tiden, till år 1970. Då startade Kims pappa **Bengt-Olof Hannelius** bärbusinessen efter att först ha arbetat i affären Tuko för att lära sig branschen. Många kommer kanske också ihåg företaget som Benkun Marjatalo. Verksamheten fortsatte under nytt namn år 2017. Trots namnbytet påpekar Kim att bärföretaget och dess framgång inte grundar sig på företagets namn utan på vem som ansvarar för företaget.

- Kunderna hänger med oberoende namn. Handelns är personlig och baseras på grundarens namn och på förtroendet för kvalitativa produkter. Eftersom jag respekterar pappas arbete ville jag bevara hans namn i företagsnamnet.

NY START

Kim blickar tillbaka på den första tiden av sin karriär inom bärbranschen.

- I tjuoårsåldern började jag hjälpa min pappa genom att bära lådor och jobba med kundrelaterade arbetsuppgifter. Min 86-åriga pappa har varit



Vem: Kim Hannelius, 31
Vad: Verkställande direktör
Familj: Sambo, 2-årig dotter och 4-årig hund
Hobbyer: Golf, gym och friluftsliv
På gång: Lansering av nya produkter i höst och eventuell internationalisering
Företag: Benkun Marjat Oy
Personal: ca 10
Grundat: 2017



affärsman hela sitt liv och jag har gått i hans fotspår. Nu är jag själv en likadan affärsman, med storhetsvansinne rent av.

Han drar sig till minnes hur de nått dit där de är idag. Före Benkun Marjat ansvarade Kim tillsammans med sin företagspartner också för Sun Juice och Sun Smoothie Bar, som drevs under Benkun Marjatalo.

- Vi byggde något stort och var föregångare. Vi hade anläggningar, smoothiebarer och produkter som aldrig tidigare funnits i Finland.

Historien tog dock en tråkig vändning då en viktig kund för de unga företagarna lämnade en stor femsiffrig faktura obetald. Företagspartnerns plötsliga bortgång tvingade sedan Kim att fundera på nya alternativ.

- Jag var tvungen att avsluta allt och börja om på nytt.

HÅRT ARBETE LÖNAR SIG

Ännu för tre år sedan gjorde Kim allting själv. Han sålde, köpte och transporterade.

- Jag hade bara en liten paketbil, ett lager och en telefon. Jag körde runt i städerna. Om det skulle ha gått snett

skulle vi kanske inte befinna oss där vi är idag.

Nu har Benkun Marjat kring tio arbetstagare under sommaren och några fastanställda som arbetar året runt. Arbetstagarna utgörs av packare, chaufförer och bärförsäljare. Ju mer varor som rör sig desto fler arbetstagare behövs. Bra och kompetenta arbetstagare är viktiga menar Kim och han är väldigt tacksam för dem.

- Nu är verksamheten större. Vi har ett varumärke och packar själva våra produkter. I och med den utökade kundkretsen behövs fler chaufförer.

Kim är fortfarande tvungen att leverera bär laster själv till kunder med sin egen personbil om chaufförerna inte kommer loss. Han ansvarar fortfarande helt själv för försäljningen.

- Vi startade webbutiken genast då coronapandemin bröt ut och vi levererar direkt hem till dörren. Vi utvecklar vår webbutik till en godisbutik för vuxna. Vissa produkter kanske inte har lika stor åtgång som andra, men det är viktigt att människor får en aha-upplevelse då de besöker vår webbplats. Vi har allt som man nödvändigtvis inte hittar i butikshyllorna.

Coronasituationen har inte påverkat företagets försäljning negativt.

- Det är kanske lite hemskt att säga nu då det har gått så dåligt för många, men vi har haft ett litet uppsving under coronatiden, berättar Kim. Under tider som dessa har människor varit särskilt ivriga på att köpa vilda bär för att få vitaminer och på så sätt förhindras att insjukna. Våra produkter har sålt bra i mataffärerna i tider som dessa, men restaurangerna och grossisterna har inte köpt våra produkter i samma utsträckning.

BÄR FRÅN NÄR OCH FJÄRRAN

I Benkun Marjats produktsortiment ingår inhemska färska och frysta bär och olika frukter. Dessutom beställs färska produkter från utlandet. De mest exotiska produkterna är fryst vit och röd pitahaya, som även kallas drakfrukt. Nya produkter är på kommande i höst.

- Vi inleder importen av färska bär från Spanien och Holland redan i februari, berättar Kim. Sommartid säljer vi mycket finländska jordgubbar och andra färska produkter. Då koncentreras produktionen till Finland. Vi levererar frysta inhemska bär året om och ända



till oktober får man även utländska färska bär från oss. Den inhemska jordgubben är ändå vår mest sålda och älskade produkt. Därför har vi bilden av en jordgubbe i vår logo.

Eftersom bär äts av alla, från bebisar till gamla, är även Benkun Marjats målgrupp väldigt bred. Enligt Kim har också bärens popularitet ökat under de senaste åren.

- Det beror på hälsoboomen och smoothieprodukternas ökade popularitet. Människor är medvetna om vad de stoppar i munnen. Bär är goda och dessutom naturligt hälsosamma delikatesser - som godis.

Bär har alltid ätits, men människors bärvanor har ändrats under årens lopp. Förr åt man lingon och vispgröt som gjordes på lingon. Nuförtiden äter man bär dagligen, året om, och både inhemska och utländska bär.

FRAMTIDA MÅL

Kim funderar en stund över hemligheten med produkternas framgång, men svaret är enkelt.

- Pappas arbete har varit värdefullt. Goda förtroende- och handelsrelationer bär fortfarande frukt och arbetet

har utförts tillsammans. Rättvis handel är den bästa handeln och vi har skött vår del bra. Kundrelationer ska skötas som parförhållanden, det vill säga man ska ta hand om dem.

Benkun Marjat har kontinuerligt fått bra respons av kunderna för att de har ett bra pris-kvalitet-förhållande och att bären är goda. Därför har kunderna stannat kvar och köpt mer. Företaget vill skilja sig från sina konkurrenter genom service och god funktion. Kunden får alltid det som den vill ha.

- Eftersom handeln fortfarande är personlig för mig har många kunder blivit nästan som goda vänner, säger Kim. Det är viktigt att gamla kunder stannar kvar och att det hela tiden kommer nya. Djungeltrumman har fungerat bra och är ett sätt att få nya kunder.

Det långsiktiga arbetet syns även i omsättningen och resultatet. Medan omsättningen ännu i december år 2018 var 465 000 euro var den 1,25 miljoner euro under räkenskapsperioden år 2019. Resultatet ökade under den här perioden från 12 000 euro till 53 000 euro. År 2020 var omsättningen 1,71 miljoner euro och resultatet 41 000 euro.

- Jag har alltid varit flitig och älskat att göra affärer, avslöjar Kim. Det här har varit min grej. Den största orsaken är också att jag har hittat en kvinna och vi har en 2-årig dotter. Allt det här har gett mig en extra boost att arbeta. Vi klarar oss bra men det kräver många arbetstimmar och flexibilitet så att det blir tid över för familjen också. Företagares liv är svåra att förutspå och man vet aldrig vad som händer närmast. Man är hela tiden i vågskålen. Man måste så att säga gå "all in". Då man ger allt kan man uppnå resultat.

Kim menar att det alltid finns rum för utveckling, det finns delområden där man kan utvecklas som företagare. Marknadsföring, organisering av pappersarbetet och ledning av det ökade antalet arbetstagar är några områden där Kim jobbar på att utvecklas.

- Vi vill även i fortsättningen vara ett företag där arbetstagararna trivs, ett företag man litar på och som förser människor med goda bär.

Nästa anspråkslösa mål är att vara störst och bäst i Finland inom branschen.

- Det är ännu en bit kvar dit men i den riktningen går vi, konstaterar Kim.

Öl är som bröd – bäst då det är färskt

I slutet av september öppnar Hanko Brewing Company upp sina dörrar för allmänheten och Hangö får sitt första mikrobryggeri på över hundra år. Man vill slå ett slag för det lokala och påminna om att öl också finns som färskvara.

Det är duon **Niki Wickman** och **Georg Varsanpää** som är primus motor bakom Hanko Brewing Company.

- Vi tycker att det fattats ett ställe i Hangö som profilerat sig på just hantverksöl, säger Georg.

- Senast Hangö hade ett eget bryggeri är faktiskt så sent som i slutet av 1800-talet, inflikar Niki.

Tanken att starta ett eget mikrobryggeri väcktes i början av pandemin då det var lugnare på arbetsfronten. Från början hade man tänkt brygga öl i någon hall som man skulle renovera upp för ändamålet. Men sluppen ville annorlunda. För lite mindre än ett år sedan blev de kontaktade och fick frå-

gan om de var intresserade av att köpa bottenvåningen i ett av de kännspaka magasinerna nere i Östra hamnen. De kunde ogärna tacka nej till att inleda verksamheten på paradplats i Hangös nöjeskvarter, en sådan chans kommer inte många gånger. Magasinet, som under många år stått mer eller mindre övergivet som lagerlokal, har krävt stora byggsatser för att genomgå Askungeförvandlingen till ölpub. Men resultatet är lyckat, med utrymmen som till både stil och stämning passar väl in i hamnkvarteren.

SJÄLVLÄRD BRYGGARE

Båda herrarna kommer från företagarbakgrund. Niki arbetar till vardags i

familjeföretaget Benitec och Georg har bland annat arbetat inom reklambranschen.

- Men det här är första gången som vi helt från grunden ska bygga upp ett företagskoncept. Det är spännande och en utmaning, säger Georg.

Han tillägger att det varit en byråkratisk snårskog att kämpa sig igenom för att få alla lov i skick. Många olika myndigheter har varit involverade i processen. Nu står man hur som helst snubblande nära mållinjen och öppningsdagen.

- Om några dagar sätter vi första ölbatchen på bryggning, säger Niki.

Det är han som kommer att fungera som ställets "bryggmästare" och han



Hamnmagasinet har krävt stora renoveringsinsatser, men resultatet blev lyckat med utrymmen som till både stil och stämning som passar väl in i hamnkvarteren.



Företag: Hanko Brewing Company
Personalmängd: 3, inkluderar ägarna

Om allt går väl kommer första officiella omgången av Hanko Brewing Companys eget öl att vara klart i slutet av september. På bilden ses Niki Wickman.

har förberett sig genom att brygga öl i det egna hemmet i tre års tid.

- Man kan säga att jag är självlärd. Jag har läst en massa böcker i ämnet och tittat på videosnuttar på nätet. Sedan har jag fått prova mig fram, berättar Niki.

Bryggmästare är för övrigt en formell titel som endast fås genom att delta i specifika kurser.

EN ANNAN UPPLEVELSE

Tjusningen med mikrobryggerier tycker herrarna ligger i ölets färskhet.

- Man kan jämföra öl med bröd; det är bäst då det är färskt. Vi har vant oss vid lagerölen, som tack vare sin långa lagringsbarhet går att exportera runt om till världens alla hörn. Nu vill vi hämta tillbaka att det också finns öl som färskvara. Det är en fin sak och en annan upplevelse, säger Georg.

För att värna om färskheten ser man inte livsmedelsbutikerna som en kundgrupp, de kräver nämligen oftast betydligt längre lagringstider. Man har

kapacitet att brygga cirka 1200 liter öl per månad, vilket inte är en särskilt stor mängd. Under högsommaren kommer man sannolikt att sälja största delen av produktionen själv. Men under andra tider av året kommer man att kunna ta fram olika specialöl på beställning till andra krögare, något det redan nu kommit förfrågningar på.

- Vi kommer också att sälja hantverksöl från andra mikrobryggerier för att komplettera vårt eget sortiment. Vi kommer också att ha ett mindre utbud av vin och drinkar, eftersom det kan finnas någon i ett sällskap som inte dricker öl, säger Niki.

CHARMIGT MED LOKALT

Planen är att Hanko Brewing Company ska hålla öppet under hela året. Dynamiken kommer att se olika ut beroende på årstid. Sommaren kommer troligtvis att vara hektisk, vinterhalvåret lugnare. Man hoppas då på att locka after work-gång, men också små- och medelstora företag som kanske vill komma på

Dynamiken ändrar efter årstid.

tastings eller i övrigt utnyttja utrymmena för möten.

Var ser ni att ni finns om fem år?

- Här! Om det går bra måste vi förstås skala upp. I så fall får vi komplettera med ytterligare en produktionsanstalt någon annanstans i Hangö. Men jag tror knappast att vi kommer att slå upp kloner av ölpuben här och var i Finland, säger Georg.

Båda herrarna är ense om att de vill värna om det lokala.

- Vi tycker det är en del av charmen med mikrobryggeriet att man måste komma hit för att få ölen, säger säger Georg.



Vem: Niki Wickman, 31 år
Familj: sambo, hunden Väinö
Hobbyer: Ölbrygning, skogs promenader med hunden

Vem: Georg Varsanpää, 42 år
Familj: fru, två barn 4 och 6 år
Hobbyer: trädgårds-skötsel, fotografering och tennis

Man har kapacitet att producera cirka 1200 liter öl per månad i utrymmena i Östra hamnen. Fr.v. Niki Wickman och Georg Varsanpää.

SMF-företagen ser ljus på framtiden – men osäkerheten fortsätter att gnaga

De små och medelstora företagens konjunkturförväntningar har stigit kraftigt efter det exceptionella pandemiåret.

Det framgår av en SMF-företagsbarometer med nästan 4 600 företagare.

Av de små och medelstora företagen i Finland bedömer 35 procent att konjunkturerna i ekonomin kommer att förbättras under det kommande året. För ett halvt år sedan bedömde 26 procent av företagen detta. Nu fruktar 13 procent att konjunkturerna kommer att försämrans. För ett halvår sedan var 23 procent av företagen rädda för detta.

– Små och medelstora företag har nu tillit till att Finlands ekonomi återhämtar sig. Vi får också ett budskap med samma innehåll av konsumenterna. Detta är positiva och viktiga signaler om ekonomisk återhämtning. Ekonomierna håller på att återhämta sig också i Finlands handelspartnerländer. Jag uppmuntrar företagen att gripa tag i den ekonomiska tillväxtfasen och de nya affärsmöjligheter som öppnar sig på marknaden när pandemin släpper sitt grepp, sade näringsminister **Mika Lintilä** vid publiceringen av SMF-företagsbarometern den 1 september 2021.

– Den ekonomiska återhämtningen är för närvarande snabb. Det bör dock noteras att små och medelstora

företags förväntningar fortfarande är förenade med betydande osäkerhet om hur pandemin och därmed situationen med begränsningar utvecklas, påpekar chefsekonom **Mika Kuismanen** från Företagarna i Finland.

Särskilt de större små och medelstora företagens förväntningar om den närmaste framtiden är mera positiva än de mindre mikroföretagens. Nio av tio företag som är verksamma i Finland är mikroföretag med färre än 10 anställda.

Taloustutkimus Oy genomförde SMF-företagsbarometern hösten 2021 som webb- och telefonenkät i juni och juli 2021. Enkäten beställdes av arbets- och näringsministeriet, Företagarna i Finland och Finnvera och besvarades av 4 592 representanter för finländska SMF-företag.

DEN SNABBA KOSTNADSÖKNINGEN UTGÖR ETT HOT MOT GODA FÖRVÄNTNINGAR

Företagarna fruktar att produktionskostnaderna kommer att stiga. Särskilt priserna på råvaror och andra mellan-

produkter väntas stiga mer än tidigare.

– Även om prissättningsmarginalen för företagets egna produkter och tjänster förväntas öka, räcker ökningen inte till för att kompensera de stigande priserna på mellanprodukter, säger ekonom **Petri Malinen** från Företagarna i Finland.

– Det som gör det svårt är att produktionskostnaderna bedöms öka kraftigt i en situation där man fortfarande är tvungen att leva under exceptionellt osäkra förhållanden och med svagare ekonomiska buffertar än tidigare. I detta läge lönar det sig inte att anpassa höstens löneförhandlingar enbart utifrån goda förväntningar på ekonomisk tillväxt.

FÖRETAGEN FÖRBEREDER SIG FÖR DET NYA NORMALA

Staten har stött företagen med finansiering i coronakrisen. Även om stöd i Finland har beviljats måttfullt jämfört med vissa andra länder, har 45 procent av företagen ansökt om utvecklingsstöd eller finansiering. Vanligast har det varit inom industrin. Oftast har man



"Stöd och finansiering har förhindrat onödiga konkurser där livsdugliga företag och deras arbetsplatser skulle ha gått förlorade. Nu är det viktigt att stödsystemet inte avvecklas i förtid för att företag, arbetsplatser och de utvecklingsstöd för företag som hittills använts inte ska äventyras, säger ekonom Petri Malinen."

ansökt om företagsstöd hos Business Finland och närings-, trafik- och miljöcentralerna och om kostnadsstöd hos Statskontoret.

På grund av pandemin har man i klart mindre omfattning ansökt om lån än om stöd. Nästan nio procent har ansökt om ett nytt slags tidsbegränsat arbetsmarknadsstöd för företagare.

Enligt företagen har utvecklingsstöden och andra finansieringsmöjligheter fungerat förhållandevis bra. Av

företagen berättar 39 procent att stödet har motsvarat deras behov väl och 38 procent åtminstone i viss mån.

- Stöd och finansiering har förhindrat onödiga konkurser där livsdugliga företag och deras arbetsplatser skulle ha gått förlorade. Nu är det viktigt att stödsystemet inte avvecklas i förtid för att företag, arbetsplatser och de utvecklingsstöd för företag som hittills använts inte ska äventyras, säger Malinen.

EFTERFRÅGAN PÅ FINANSIERING HAR NORMALISERATS

Av de företag som planerar att öka den externa finansieringen planerar nu 49 procent att ansöka om finansiering för investeringar i maskiner och anordningar. Planerna har ökat med fem procentenheter jämfört med den föregående barometern. Det är också positivt att observera att företagets tillväxt- och utvecklingsprojekt är betydande skäl att ansöka om finansiering. Av företagen ämnar 25 procent ansöka om finansiering för tillväxtprojekt.

- Lånefinansieringens betydelse framhävs i byggandet av ny tillväxt och tillgången till den har hållits på en god nivå. Av de företag som ansökt om bankfinansiering berättade 35 procent att tillgången till finansiering förutsatte Finnveras borgen. Av de starkt tillväxtorienterade företagen uppgav 60 procent att de använt Finnveras borgen som säkerhet för banklånet, berättar Finnveras affärsdirektör **Juuso Heinilä**.

Styrkan är att alla kan hantera allt

Leea Mellin har gått från egenföretagare via kommanditbolag till aktiebolag. Hon har haft en kompanjon och återgått till att ensam driva företaget Tiltoimisto Melco. Idag har hon fyra självständiga anställda och väljer att jobba fyra dagar i veckan om höstarna då det är lugnare i verksamheten.

Som utbildad sekreterare var steget att bli bokförare inte långt. Leea körde brödbil och skötte bokföring åt bland andra sin mans företag då "Iaman" slog till på 1990-talet. Det var ett hårt slag där familjen förlorade allt. Med tanken om att det aldrig skulle få ske igen tog Leea steget till fördjupade studier i bokföring. Sedan 1 september 1999 har hon framgångsrikt varit företagare i branschen.

- Det att vi förlorade allt har gjort att jag bättre kan förstå, hjälpa och stöda andra företagare då de har svåra perioder, konstaterar Leea.

Tiltoimisto Melco jobbar med företag i alla bolagsformer. Ungefär hälften av kunderna är idag bostadsaktiebolag, men Leea och hennes kollegor har alltid haft kunder från många olika branscher.

- Vi tar hand om kundens bokföring som en helhet, berättar Leea. Ingen hos oss är enbart löneräknare eller jobbar bara med bokslut. Kunden ska känna sig trygg med att bokföraren kan hela processen för just det företags specialbehov.

För ett par år sedan kände Leea av varningstecknen för utbrändhet. Efter att kompanjonen slutat och en tidigare arbetstagare lämnat företaget för att starta eget hade mycket energi gått åt till att stärka företaget med nya anställda och se till att de och kunderna hittade varandra. Idag jobbar Leeas dotter också i bolaget och Leea har lärt sig delegera. Hon är tacksam för självständiga arbetstagare som ser till att allt rullar på.

- Kanske jag äntligen får släppa loss lite, skrattar hon. Det har varit många kvällar och veckoslut tidigare, men nu försöker jag jobba mindre.

Den fria tiden använder hon till golf, promenader, dans och barnbarn. Leea sitter i tre styrelser och är också aktiv inom lokalpolitiken, men har inga planer på att bli heltidspolitiker.

- Jag trivs i bakgrunden, som "takapiru", ler hon.

Leea har landat bra i den nya vardagen med mindre jobb.

- Det känns som om livet börjar leva igen!

**MOTTO SOM
FÖRETAGARE:
SKÖT ALLT SÅ BRA SOM
MÖJLIGT, HÅLL STILEN
OCH VAR GLAD!**

6

**BARNBARN SOM GILLAR
ATT HÄNGA I MORMORS
SIMBASSÄNG.**



10

**ÅR I STYRELSEN FÖR ESBO
FÖRETAGARE, DÄR HON FICK
MÅNGA NYA VÄNNER.**



1979

**TRÄFFADE LEEA SIN MAN.
"VI HAR HELT OLIKA
INTRESSEN, KANSKE DET ÄR
DÄRFÖR RELATIONEN
HÅLLIT."**

LEEAS VECKA

Måndag: Klockan ringer 06. Dusch, morgonmål med mannen, lite mascara på och i väg. Plockar upp dottern på vägen till jobbet och fortsätter till tandläkaren. Jag har aldrig haft en så bra och kunnig tandläkare som nu. Tillbaka på kontoret blir det några timmar intensiv bokföring, egna administrativa uppgifter och mejl till kunder. Via massören – oj så gott det gjorde – hem. På kvällen blir det soffan, tv och ljudbok tills tröttheten tar över.

Tisdag: Väckning 06 igen. Mannen på väg till jobb efter semester, vi hann också ha några gemensamma lediga dagar. Morgonkaffe, som en av de anställda kokat, på jobbet. Med kaffet jag kommer igång. Löneräkning, bokslut, mejlande. Igen i väg till den kompetenta tandläkaren, som tur bara ett hål. Eftermiddagen går åt till möten. Min man har lagat mat då jag kommer hem, härligt att själv slippa laga idag. Ser ett intressant program om Helsingfors historia på tv. Kollar Salatut elämät och nyheter och lyssnar på en ljudbok. Borde ha gått ut, men det blev inte, dagen gick fort.

Onsdag: Samma morgonrutiner, börjar bli van att vakna så tidigt igen. Fullt upp med bokföring, löneräkning, administration. Jag hann inte ens gå och köpa mat, som tur var fanns det rester från igår. Gjorde ett avtal med en PT, personlig tränare, nu måste jag ta mig i kragen med mat och kondition. Väl hemma packar jag golfutrustning och kläder för Företagarnas golftävling som startar imorgon. Tidigt i säng så jag är pigg på resan!

Torsdag: Fick sova lite längre. Dagen ser ut att bli vacker. Kappsäcken i bilen och iväg till Itis. Men först måste bilen tvättas, man kan inte åka i väg med smutsig bil. Hämtar upp en vän på vägen. Framme checkar vi in på hotellet och drar iväg till till golfbanan för att öva inför tävlingen. Det duggregnade största delen av halva rundan, men det störde inte. På kvällen middag med före detta och nya styrelsemedlemmar från Esbo Företagarna. Kvällen gick för snabbt när vi hade så mycket att diskutera. Gott med lite vin och snacks därtill. Ändå tidigt i säng så man orkar tävla imorgon.

Fredag: Klockan ringer 7.30. Upp, är full av energi för dagens tävling. Morgonmål på hotellet, checkar ut och åker till golfbanan där den traditionella Företagarnas golftävling börjar. Huvudstadsregionens företagare, Kymi Företagare och Päijät-Häme företagare tävlar mot varandra och det gör också alla enskilda golfare. Damerna i egen klass och männen i egen klass. 59 deltagare. Klockan 10 startar alla samtidigt. Dagen blev solig och varm. Riktigt t-shirt-väder. Spelet gick i medeltal ganska bra. När rundan var slut serverades vi mat och så var det prisutdelning. Huvudstadsregionens företagare kom på delad första plats. Jag blev fjärde bland damerna. Fick inget pris, men vann i lotteri. I väg hemåt. Dagen hade varit härlig. Hemma blev det en lugn kväll med mannen. Tidigt i säng. Uteluften och golfen har gjort sitt.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2021

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.

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

ALMA TALENT

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

ASIAKASTIETO

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

CLARION

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

EAZYBREAK

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

ELISA

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

ELO

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

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

FENNIA

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

FUNDU

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

GREENSTAR

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

HOLIDAY CLUB

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

HOOKLE

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

JURINET

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

METRO-GROSS

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

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

NESTE

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

SCANDIC

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

TALLINK SILJA

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

TEBOIL

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

om företagskort då du loggar in på yrittajat.fi-medlemsidorna. Du får också Teboil-eldningsolja och motorbränsolja till konkurrenskraftiga avtalspriser. Uppge ditt medlemsnummer i Företagarna i Finland vid beställningen. www.teboil.fi

VALMENNUSKESKUS

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

VENI ENERGIA


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

VIKING LINE

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

YRITYSPÖRSSI.FI

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



Ni gjorde det.
Ni gör det.
Varje dag.

Ni håller igång
ekonomins motor.

VARJE FÖRETAGARE ÄR EN HJÄLTE.

Tack för att ni finns!

Man behöver inte klara sig ensam och utan hjälp.
Bekanta dig med Företagarna i Finlands förmåner
och tjänster www.yrittajat.fi/medlemsformaner

Yrittäjät