

Företagare

**RASTA FÖRETAGAR-
HJÄRNAN**

**FRANSK-FINSK
EKOUPPFINNING**

FÖRETAGAR- SYSKON MED STORT LAGER



6



18

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
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
Janne Smeds

TIDTABELL
Nummer 1
Material 18.2.
Utkommer 16.3.

Nummer 2
Material 6.5.
Utkommer 1.6.

Nummer 3
Material 21.10.
Utkommer 24.11.

TRYCK
KTMP Group Ab Oy



28



32

*Kännbara
medlems-
förmåner 2022*
34

**3
KOMMUN-
SAMARBETET**

**4
FÖRETAGARE
EFTER 40 ÅR
SOM ANSTÄLLD**

**6
NY ARBETSKULTUR**

**8
VÄLMÅENDE
MED LOKAL-
FÖRENINGARNA**

**10
KÄNN DIN HJÄRNA**

**12
SKÖNHET UNDER
SAMMA TAK**

**14
STÖD I STUDIE-
TEKNIK**

**16
TILLSAMMANS
DIGITALT**

**18
OFF-GRID-STUGOR
I SKÄRGÅRDEN**

**20
BLOCKKEDJOR
SOM SÄKERHET**

**22
PRATA
AV DIG**

**23
RÅDGIVNING-
TJÄNSTER**

**24
FRAMGÅNGSRIK
SYSKONTRIO**

**28
REKRYTERING I
VÅRDBRANSCHEN**

**30
RÄDDA VERK-
SAMHETEN I TID**

**32
GRENSSPECIFIKA
TJÄNSTER**

**34
MEDLEMS-
FÖRMÅNER**



Livlig diskussion om kommunernas framtid i Vasa

Företagarna i Finlands traditionella ”Kommunledningens seminarium” samlade närmare tusen personer från hela Finland till Vasa Elektriska Arena i min hemstad Vasa för några veckor sedan. Ministrar, riksdagsmän, företagare, kommundirektörer och andra chefer inom den kommunala sektorn, experter på näringsliv och beslutsfattare i landskapen funderade tillsammans, ur olika synvinklar, på samarbetet mellan kommuner och företag. Temat för årets seminarium var tillväxt och livskraft. Seminariet bjöd på aktuell information, nya perspektiv och viktiga inlägg, men också på avslappnande samvaro. Vasas stadsdirektör **Tomas Häyry**, som hälsade alla deltagare hjärtligt välkomna till Nordens energihuvudstad, lyfte fram vikten av att öga mot öga bygga nya nätverk.

Många deltagare väntade med spänning på resultaten i Företagarnas Kommunbarometer. I år svarade närmare 10 000 företagare runtom Finland på frågorna i barometern, som tog fasta på samarbetet mellan kommunen och företagen. Det bästa vitsordet fick kommunerna för skötseln av infrastrukturen. Kommunernas sätt att sköta företagstjänster fick också beröm och företagen är nöjda med näringslivets

ställning i kommunerna. Dessa områden fick också bäst resultat i kommunbarometern för två år sedan. Då gäller företagstjänster som kommunerna producerar lyfte respondenterna fram tjänsterna för nybildade företag, smidiga tillstånds- och lovansökningar och en fungerande finansierings- och investeringsrådgivning. Minst nöjda var företagen med kommunernas sätt att sköta offentliga upphandlingar och planläggning i de större städerna.

Det är glädjande att kommunerna förstår vikten av tjänsterna för våra nybildade företag. Nya företag skapar flera arbetsmöjligheter som leder till fler skattebetalare i kommunerna. Detta leder i sin tur till starkare kommuner som kan skapa bättre förutsättningar för gott företagande. Vi inom företagen i Finland kan hjälpa till med utbildningar, mentorer och att sätta företagen i kontakt med varandra. För många nya och även erfarna företagare är kommunen en viktig samarbetspartner. Båda behöver varandra. Kommunernas livskraft baserar sig på företag och företagare som skapar arbete. Genom de skatteinkomster som företagsverksamheten medför möjliggörs välfärd och tjänster. Regionernas livskraft och framgång byggs upp tillsammans med företagen, inte genom att man söker

motsättningar.

Information från enkäten behövs för att företagorganisationen ska kunna påverka lokalt, regionalt och nationellt. Vi vill aktivt arbeta för ett ökat samarbete mellan kommunerna och företagen. På grund av social- och hälsovårdsreformen och de nya välfärdsområdena kommer kommunernas roll i framtiden att framhävas särskilt när det gäller att främja den lokala livskraften. Olika fungerande nätverk kommer troligtvis att bli allt viktigare för kommunerna i fortsättningen. Ju bättre kommunerna kan sammanföra det lokala och regionala näringslivet, medborgarorganisationerna och övriga aktörer för att nå gemensamma mål, desto bättre förmår de främja den lokala och regionala livskraften. Därför borde kommunerna kritiskt granska sina egna bolag och koncernbildningar som konkurrerar med privatägda bolag.

Jag vill till slut passa på att tacka alla som deltog i ”Kommunledningens seminarium” för intressanta diskussioner. Varma gratulationer till S:t Märten, Lundo och Seinäjoki för de bästa resultaten i sina kommuners storleksklass!

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Lust att utveckla inspirerar

Syketec Oy Ab konstruerar, tillverkar, säljer och servar skördaraggregat, styrsystem för dessa och för skogsmaskiner och traktorer. ”Våra produkter är gjorda för att producera energi. Efterfrågan på energi växer och det ger mig förväntningar på positiv tillväxt för oss”, uttrycker sig företagaren **Börje Fågelklo**.

Syketec Oy Ab bildades 2011 med målsättningen att skapa produkter som förbättrar självverksamma skogsägares lönsamhet. Och man kan säga att det var intresset för skogsbruk som gjorde att Börje Fågelklo började tillverka aggregat för eget bruk. Det lyckades väl och han beslöt göra byggsatser åt andra. Åtgången var god, men det var krävande att utveckla och underhålla så han avvecklade den verksamheten. I stället byggde han upp egen tillverkning av skördaraggregat och styrsystem.

Börje är ingenjören som arbetade uppemot fyrtio år på Wärtsilä och som skulle trappa ner efter att han fyllt sextio. Det han i stället gjorde var att grunda företag och börja tillverka skördaraggregat för skogsmaskiner och traktorer. Kunderna är självverksamma skogsägare och små och stora bolag som säljer skogsmaskiner och tillbehör. Utöver verksamhet i Finland finns återförsäljare och försäljningsnätverk i Sverige, Norge, Polen, Österrike, Irland och Kanada. En av de stora kunderna är företaget Kranman i Sverige.

- Det finns ett par företag i Finland, utöver oss, som har liknande produktsegment, berättar Börje.

Intill produktionshallen på industriområdet i Replot ligger ett par högar av nysågat virke. Det kommer från Fågelklos skog och ska användas vid den förestående utbyggnaden av 120 kvadratmeter lagerutrymme.

FLERA SPECIALITETER

Företaget, som sysselsätter en handfull personer, står för monteringen i alla skeden. Börje visar en modell som inte är ute på marknaden ännu.

- Det här är världens minsta skördaraggregat. De första exemplaren ska till Elmia Wood 2022 i juni. Efter det kommer de ut på marknaden.

Varför världens minsta?

- För att det i dag finns traktorer och utkörare som inte har kapacitet för större. Det finns de som fnyser åt den här storleken på aggregat. Men tro mig, vi ska inte underskatta produktens förmåga att göra bra och effektivt jobb.

Börje berättar om deras specialitet.

- Våra aggregat har en kombination av system för stegmatning och rullmatning. Vi har också andra finesser som konkurrenterna inte har. Det hänger på små saker som gör det sista för den mest optimala produkten.

Börje utarbetar som bäst en eldriven modell av skördarhuvud.

- Jag är väldigt nära nu. Inom en månad räknar jag med att ha prototypen färdig.

Vidare konstaterar han att Syketec har en stor utmaning och några små.

- Den stora är min ålder. Jag är 71 år. Sonen Joakim är delägare, men arbetar i huvudsak på revisionsbyrå. Vidare tenderar det att bli svårare att få tag i råvaror - och personal. Då blir utmaningen att effektivera i stället för att expandera. Marknadsföringen är viktig och jag är mån om att hemsidan ska vara aktuell. Alltså inte ha senaste uppdatering från julfesten 2018, säger Börje och skrattar.

LOKALT NÄTVERK

Företag i Vasaregionen är underleverantörer av komponenter och i huvudsak är det montering som äger rum i Replot.



Ett färdigt skördaraggregat på väg till Sverige. Fälldiameteren är 30 centimeter, den lämpar sig bra för första gallring och den har både steg- och rullmatning.

- Just nu har vi fyra aggregat under arbete. Exempelvis den här, säger Börje och pekar på deras största produkt på verkstadsgolvet. Ett skördarhuvud som väger 400 kilogram och har en fälldiameter om 40 centimeter.

Syketec är medlemmar i Korsholms Företagarförening.

- Det lokala nätverket är värdefullt för oss, personalen likaså. Vi står själva för inskolning och jag är mån om våra anställda. Kaffepauserna fyller sin funktion både som paus och för resonemang.



Johan Nygård och Joel Holm.



Paul Ström svetsar.



Personalen hos underleverantörsföretag i regionen tillverkar de flesta komponenter till Syketecs produkter.



– Jag har alltid tyckt om problemlösning. Att göra produkter som också andra tycker är bra ger mersmak. När kunder frågar efter nya lösningar blir jag inspirerad och får lust att utveckla produkterna även om jag inser att det inte är det mest lönsamma sättet att göra business, säger Börje Fågelklo.

Här samlas olika företag under samma tak

Distansjobb blev nära på normen för många under pandemin. Denna trendförändring har ökat efterfrågan på nya typer av arbetsutrymmen. Någon som jobbar under samma tak, men för ett annat företag kan också vara en slags arbetskollega. Så fungerar Grönalundsgatans Coworking i Ekenäs.

Rekommendationen om distansjobb för att hålla coronasmittorna nere har upphört att gälla, men arbetslivet har förändrats i grunden. Fyra killar som hakat på trenden är **Dennis Nyman, Rickard Lindroos, Oskar Kallio** och **Fredrik Lindstedt**. De grundade företaget Local Growth och öppnade Grönalundsgatans Coworking i Ekenäs centrum vid årsskiftet. Målgruppen är småföretagare, uppstartsföretag och distansarbetare.

- Det här med att arbeta på distans är en trend som stärkts under coronan och som sannolikt kommer att fortsätta, säger Rickard. Allt flera vill flytta bort från storstäderna och bosätta sig på mindre orter, som till exempel Ekenäs.

Han är övertygad om att många framöver kommer att ha en vardag som innebär att man pendlar till kontoret några dagar i veckan och arbetar på distans den resterande tiden.

KONTORSPRENUMERATION

Affärsidén bakom Grönalundsgatans Coworking bygger på två verksamhetsidéer som stöder varandra. Man har fem fasta kontorsutrymmen som kanske i första hand riktar sig till mindre företag på orten. Hyresgästerna har här långvariga kontrakt av standardformat. Dessutom finns det gemensamma utrymmen som man kan hyra under kortare perioder enligt ett slags prenumerationsystem. Man kan hyra för så kort tid som ett dygn, men man kan också binda sig längre perioder.

Under de första månaderna var efterfrågan på arbetsstationer i de gemensamma utrymmena inte så stor, men i takt med att sommarsäsongen närmar

sig har förfrågningarna ökat. Det är folk som inlett stugsäsongen och gärna tillbringar så mycket tid de kan i sin fritidsbostad. Men att arbeta från hemmet passar inte alla, det finns distraherande moment och det kan bli svårt skilja på arbete och fritid. Många saknar också de sociala kontakter som faller bort då man arbetar hemifrån.

Ser ni några begränsningar gällande hyresgästerna, går vilka verksamheter som helst ihop?

- Eftersom det är ett nytt koncept så lär vi oss efter hand, säger Dennis och tillägger att det delvis handlar om att introducera en ny arbetskultur i Ekenäs.

- Om någon behöver göra väldigt många telefonsamtal måste man givetvis ta hänsyn till de andra. Vi har skapat separata utrymmen dit man kan gå och sköta sina samtal utan att störa andra, säger Richard och omnämner "Idébunkern" som ett sådant privat utrymme.

Man kunde skoja till det och säga att

idébunkern är resultatet av en god idé. Det är ett litet svartmålat utrymme, med dämpad stämningsbelysning och några kontrasterande enkla trädetaljer. Det är ett ställe där sinnet får ro och inte blir utsatt för distraherande intryck. Här kan idéerna få vingar.

HOPPAS PÅ SYNERGIER

Speciellt för egenföretagare kan den här typen av kollektiva kontorsutrymmen vara ett bra sätt att få arbetskollegor, även om man jobbar för olika företag. Dennis och Rickard bekräftar att den sociala aspekten är en viktig del i deras affärskoncept. Under våren bjöd man in Raseborgs Företagare till en After Work-kväll i utrymmena och i planerna finns också att regelbundet ordna denna typ av sammankomster för de egna hyresgästerna.

- I bästa fall uppstår det synergieffekter bland företagarna i huset och de får en möjlighet att växa tillsammans, säger Rickard.

Hur ser framtidsplanerna ut, blir det



Genom att samla olika företag under samma tak hoppas man också skapa synergieffekter mellan företagen. Här diskuterar Dennis Nyman (t.h) med Edvard Holmberg som hyr in sig i huset med företaget Roof LKV.



I idébunkern är inredningen harmonisk och avskalad. Här kan man låta idéerna flöda.

”Idébunkern är resultatet av en god idé.”



Företag: Grönalundsgatan Coworking

Ägare: Dennis Nyman, byggnadsingenjör (25 år), Rickard Lindroos, studerar produktionsekonomi (24 år), Oskar Kallio, studerar produktionsekonomi (24 år) & Fredrik Lindstedt, studerar International business design (25 år)

Öppnade: Vid årsskiftet detta år

Affärsidé: Samla långvariga hyresgäster i fasta kontorsutrymmen med kortvariga hyresgäster i gemensamma utrymmen.



I de gemensamma utrymmena kan man hyra in sig enligt en slags prenumrationsprincip för längre eller kortare vistelser.



Det finns också utrymmen för social samvaro, en del som kan vara ganska viktig om man i övrigt arbetar ensam.



flera coworking-kontor?

- För tillfället är det här inte ett heltidsjobb för någon av oss, vi har alla andra huvudsysslor, berättar Dennis. Men visst, om det finns ett behov, så varför inte?

- Det här är ett pilotprojekt som vi inte ännu vet hur utfaller. Men om det går bra i Ekenäs, så varför kunde det inte också fungera i till exempel Hangö, Kasnäs eller andra populära sommarorter längs kusten, säger Rickard.

Dennis Nyman är en av fyra delägare till Grönalundsgatans Coworking.

Lätt och ledigt ger styrka

Frihet är ett av de frekvent återkommande svaren då företagare får frågan varför de valt att bli sina egna chefer. Frihet att jobba för mycket och ett ständigt ansvar nämns om företaget eller företagaren möts av motgångar. Hur väl en företagare än trivs i sin vardag - en vardag som ofta innebär långt över arbetstidslagens 40 timmar per vecka - kan välmåendet vackla. I stället för att falla fritt är det klokt att låta sig fångas av det nätverk andra företagare kan bestå av.

Lokala företagarföreningar utgör ett stabilt stöd för de enskilda företagarna. Med utbildningar, evenemang och relationsbygge erbjuder de ett lämpligt avbrott från den egna bubblan. Den gemenskap föreningslivet skapar kan motverka ensamhet och ohälsa. Tre av Företagarna i Finlands lokalföreningar berättar här om hur de kan vara stöttepelare och stärka företagarnas välmående.

HELSINGFORS FÖRETAGARE - SYDVÄSTRA HELSINGFORS

Lokalföreningen med 600 medlemmar från västkustremsan i huvudstaden - Drumsö, Busholmen och Tölö - leds av **Esko Valkeala**. Tillsammans med styrelsen funderar han varje möte på vad de gör för medlemmarna och vad varje evenemang ska ge deltagarna.

- Det är stor uppslutning om vi ordnar en föreläsning med en kändis eller guru, konstaterar Esko. Men vad får företagarna med sig från det, ofta dyra, eventet? Många gånger ger "pizza ja pulinaa" - att få prata av sig under lättsamma former - mer utdelning.

Föreningen har deltagit i ett givande projekt tillsammans med församlingarna i området. Arbetshandledning, kamratstöd och läger för välmående

erbjöds. En del företagare var först tveksamma då församlingen var inblandad, den religiösa biten kändes irrelevant.

- Vi var i kyrkans utrymnen och med glimten i ögat sa vi att molntjänsterna funkade bra, berättar Esko. Tro och politik var ändå utanför verksamheten och det är fint att kyrkan vill stötta den del av samhället som består av företagare.

I Helsingfors är utbudet av både välmåendetjänster och underhållning enormt och konkurrensen om människors tid hård. Föreningen välkomnar alltid nya medlemmar och för en ständig dialog med alla om vilken typ av verksamhet som känns väsentlig och lockande.

- En utmaning är hur vi når företagarna, konstaterar Esko. Utbildningar

och pizzakvällar är bra, men alla vill inte delta och en del förblir ensamman. Vi försöker möta det genom att också erbjuda både distans- och livemöten på tu man hand. Här är mentorskap och kamratstöd viktiga verktyg.

VASA FÖRETAGARE

Med 82 år på nacken är den nejdens äldsta företagarförening. De tusen medlemmarna servas bland annat av deltidsverksamhetsledaren **Mari Pohjanniemi-Kivi**. Föreningens viktigaste uppgift är att förbättra förhållandena att driva företag i staden. Mari och föreningens styrelse har tät kontakt med beslutsfattare och tjänstemän. De diskuterar också ivrigt med medlemmarna för att möta deras önskemål om föreningens verksamhet.

- Vi går på teater, ordnar friluftsdagar, utbildningar och nätverksträffar, räknar Mari upp. I år fokuserar vi på mera business åt företagen, digitalisering och - alltid - företagarens välmående.

Målet med många av träffarna är att få ut budskapet "du är inte ensam". Genom att lyssna, fråga företagarna hur de mår, försöka läsa av vilka problem som finns och om dessa är enskilda eller allmänna kan kommande verksamhet snabbt och smidigt ordnas utgående från de ämnen och idéer som dyker upp.

Ekonomiskt har Vasa Företagare också möjlighet att stötta företagarna till utveckling, vilket är bra för välmåendet. Föreningen har en fond ur vilken man kan ansöka om skolningsedlar för att gå kurser och fortbilda sig.



Esko Valkeala



Sydvästra Helsingfors-föreningens styrelse



Nana Hyry



Morgonstart med Hangö företagare



Hangö företagare i Steelstudio

Företagare delar också med sig av sina egna historier inför de andra. Under evenemanget "Det gick inte som på Strömsö" lyftes konkurshot, burn-out och hur man tar sig tillbaka efter brand i produktionsutrymmen. Tre händelser som kraftigt påverkar måendet.

- Företagarna får lära sig av varandra, säger Mari. Jag är speciellt orolig för egenföretagarna, för de har ofta tänket "det är bara jag". Ibland ordnar vi skilt program för de som jobbar ensamma, det är viktigt att de kommer ut och får både ge och ta stöd av varandra. Att prata med en annan företagare är ofta bra medicin mot oro.

HANGÖ FÖRETAGARE

Den tvåspråkiga föreningen på Finlands sydvästkust har många aktiva medlemmar och företagarna i stan driver ofta flera företag. Ordförande **Nana Hyry** berättar att Hangö fungerar både som testort för nya företag och som sommarort för många företagare från huvudstadsregionen. De är ofta medlemmar i lokalföreningarna på båda verksamhetsorterna. I Hangö erbjuds aktiviteter av olika slag nästan varje vecka.

- Företagarfrukostar, trappträning, föreläsningar, gymträning, yoga, bowling, vinterbad, stavgång, sim-

teknik, nämner Nana. Alla får komma med oberoende av kunskapsnivå, det väsentliga är att komma ut och träffa andra och även att få den viktiga fysiska rörelsen.

Det bästa sättet att nå ut och få företagare att delta i evenemang har visat sig vara en enkel text med endast ett ärende per e-post. Ett påminnelsemeddelande en vecka senare. Och så lite sociala medier där folk ser att föreningsmedlemmarna har kul tillsammans.

- Ju finare nyhetsbrev desto mindre läser folk, säger Nana. Vi försöker vara korta och konkreta och visa att vi bryr oss om varandra och har både lärorika och roliga träffar.

Föreningen har många medlemmar som är företagare inom välmåendebranschen och resurs- och kunskapsutbytet är omfattande företagarna emellan. När föreningen får nya medlemmar försöker styrelsen se till dessa lite extra, konkret ta emot dem, fråga hur de mår och hjälpa dem att knyta nya kontakter på plats på evenemangen. En lättsam stämning är A och O. Precis som känslan av samhörighet.

- Vi hade en företagare som vågade berätta att det inte gick så bra ett tag, berättar Nana. Måendet var i botten och businessen löpte inte som den skulle. Då samlade vi ihop ett gäng och gick dit och drack kaffe. Steg för steg gick vi igenom vad som inte funkade. Ingen av oss är ju guru på allt, men tillsammans kunde vi vända den negativa spiralen. En hjälpte till med att fundera genom lagerhållningen, en annan tog konkret med företagaren ut på länk och så vidare. Tillsammans gör vi företagarlivet i Hangö lättare!



Mari Pohjanniemi-Kivi



Vasa företagares styrelse



Från hjärnspöke till hjärnhälsa

Det krävs nästan en däre för att behålla förståndet 2022. För alla företagande människor som är kapabla att mentalt ta in omvärlden - med klimathot, krig och pandemi - och samtidigt utveckla sin business och sig själva som företagare är utmaningarna stora. Mitt i det historiska skedet uppmanar mediebruset oss att klimatinvestera i elbil ena sekunden, för att prata om elbrist och skenande elräkningar i nästa. Vi möter bildblickar av total rädsla i krig stunden före vi äntligen blir inbjudna till en glad fysisk träff igen. Spännande entreprenörstrender listas på de där inspirerande sidorna vi aldrig hinner läsa på internet, medan vi biohackar och yogar oss fram till nästa dags ork. Det må vara svårt att må bra i en orolig värld, men det är vår förbannade plikt - och rätt - att försöka.

Så länge vi står upprätt har vi 1,5 kiloh och 100 miljarder nervceller med en hastighetskapacitet på 300 km/h till vårt förfogande. Människans hjärna är både uråldrig och hypermodern. Savanndelen - striatum och amygdala - ogillar omställningar, stressavläser omgivningen och reagerar med belönings- eller obehagskänslor. Den urgamla hjärnan vill ta hand om oss genom att ge utslag på förändringar. Den reagerar snabbt och primitivt. Den ”moderna” hjärnan, frontalloben, lyckas med det alla kvantdatorer i världen strävar efter:

Att förstå utmaningar, tänka efter, förlagiska resonemang och ta kloka beslut. Korrekt använd hjälper hjärnan oss att upprätthålla vårt välmående.

Företagande kan vara en form av hjärnmisshandel. Lågmäld, långvarig stress, ett stort ansvar och krav på konstant självdisciplin. För många av oss känns det produktivt att jobba mera om vi möter motgång. Vi pressar oss en timme till, plockar in ytterligare en kund eller tillverkar ännu en uppsättning. Sedan springer vi en runda, vi har lärt oss att den fysiska hälsan är viktigt. Så även den mentala, en stunds fokuserad meditation eller en middag med vänner kan fylla behovet.

Ju mer forskning som görs kring det viktiga organet, desto tydligare blir det att hjärnergonomi är lika viktig för god hälsa som ett ståskrivbord eller en IKBT-app. För individen handlar det om att ta till sig kunskap. Hjärnan är trög, nya saker kan kännas lockande och samtidigt obehagliga och svåra. Det är helt normalt och mänskligt.

Framgångsrika företagare tillämpar ofta femtimmarsregeln. Medveten inläring, där du ostört läser, reflekterar och experimenterar kan stärka din produktivitet och leda till utveckling. Och nej, du måste inte läsa böcker eller franska dagstidningar. Att utvecklas genom att utsätta dig för andras tankar går precis lika bra via ljud- och video-

innehåll som text. Följ konkurrenter, kollegor eller helt andra branschers toppar. Ånger över tidsåtgång med scrollande på Instagram kan bli bränsle till framåttrörelse i ditt företag. En typ av hjärnberikande, ny kunskap. Vet du med dig att du har bättre koll på hur din dator fungerar än hur organet högst upp reagerar, läs på! Ostört, för bästa utfall. Varje gång vi blir avbrutna kan det ta hjärnan upp till 20 minuter att återfå fokus. I allt vi gör.

Den stora utmaningen med hjärnhälsan är, för de flesta av oss, ändå att hitta och ta de ofyllda minuterna. Att inte rasta hjärnan vid mobilen. Att undvika uppmärksamhetspåfyllning. Att ha tråkigt. Hjärnan ska inte vara i ständigt savannläge. Genom att föra hjärndagbok, kort notera vilka stunder och situationer som skapar stress, avbrott eller oro i ditt företagande, kan du få syn på vilka arbetsuppgifter, relationer eller saker i arbetsmiljön som bidrar till trötthet och bakslag. Frontalloben tar till kartläggning och förändring och hjälper amygdala och striatum, och i förlängningen hela dig, att må bättre.

Självkänndom är bra medicin för såväl enskilda företagare som samhällen i katastrof. Och det går att göra något åt katastrofer om vi anstränger oss. Anstränger oss att vila hjärnan för att få nya tankar och ta nya tag.

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



Teamwork inom skönhets- och hälsobranchen

Företaget Cosmetique Salon Ab i Jakobstad har flera år fått Suomen Vahvimmat AAA-certifikatet och år 2018 tilldelades företaget dessutom utmärkelsen Årets serviceföretag. Samarbete inom skönhets- och hälsobranchen är en växande trend. Med det kan man erbjuda mångsidiga och omfattande tjänster för kunderna. Företagarna ser enbart positivt på samarbetet.

Företagaren **Mia Segervall** grundade Cosmetique Salon 2011, som dotterbolag sin pappas företag. Ett år senare ändrades företaget till eget aktiebolag. Mia beviljades inga stöd för att starta företaget, men hon jobbade beslutsamt och hårt för att det skulle gå i alla fall.

- Jag grundade företaget eftersom jag själv lidit av hudproblem som ung, berättar Mia. Jag fick inte någon bra hjälp då och märkte under utbildningen till kosmetolog hur mycket mer det finns att göra för hudhälsan och hur litet utbud det finns för denna hjälp.

Att vara företagare är inte alltid lätt, att få tiden och en själv att räcka till. Det är något många företagare i servicebranschen kämpar med, att vara tillgänglig för kunder men ändå kunna ha ett privatliv och återhämta sig.

- Genom åren har jag blivit bättre på att sätta gränser och låta "hemma vara hemma", säger Mia. Vi har en 2-årig dotter vilket gör det väldigt mycket enklare att släppa jobbet då man kommer hem och bara vara närvarande hemma.

Mia är specialutbildad kosmetolog med inriktning på hudhälsa och problematiska hudtillstånd. Dessutom har hon ett flertal andra utbildningar som till exempel kosmetikrådgivare, kostrådgivare och hälso- och livsstils-terapeut. Hon har också skrivit artiklar om olika hudproblem och föreläst för föreningar, företag och privatpersoner.

- I något skede gav vi också ut en egen kundtidning till alla hushåll i

nejden. Den var väldigt uppskattad, men vi har behövt pausa den p.g.a. coronapandemin och dess påverkan på ekonomin, konstaterar Mia.

FRÅN ENSAM TILL MÅNGA

Under åren har företaget vuxit och sysselsätter i nuläget nio personer utöver företagaren. Man erbjuder ett flertal olika behandlingar för hudhälsa och skönhet. Produktutbudet omfattar tusentals olika produkter inom skönhet, hälsa och även lite inredning.

- Vårt nya duo-rum har varit mycket populärt. Där har man möjlighet att göra behandlingar på två kunder samtidigt, berättar Mia.

Cosmetique Salon har nyligen öppnat en nätbutik för att kunna betjäna kunderna mera mångsidigt och för att nå ut till fler och nya kunder. För företagaren är det också viktigt att personalen ska känna att man kan utvecklas i sin arbetsroll och trivs på sitt jobb.

- Vi ordnar regelbundet utbildningar för personalen. De omfattar både produktkunskap och olika hudproblem, sjukdomar och behandlingar, men också det mentala området. Jag vill vara en god och rättvis arbetsgivare där mina anställda trivs på sin arbetsplats, berättar Mia.

FLAGGAR FÖR SAMARBETE

Redan i ett tidigt skede flyttade **Tina Sundkvist** och hennes företag **Tinas**

Fothälsa in i samma utrymmen som Mias företag.

- Vi synkade väldigt bra och medicinsk fotvård var ett bra komplement till våra kosmetologbehandlingar, konstaterar Mia.

Cosmetique Salon har nyligen flyttat en större lokal. Förutom flera behandlingsrum finns en skild reception och butik. I de nya utrymmena har nu också **Anna's Wellnes** och **Jari Leino - Paino & Terveys** flyttat in som underhyresgäster.

- I och med flytten till nya lokalen i år kom också egenföretagarna **Anna Ahlskog** och **Jari Leino** med i teamet, berättar Mia. Båda fungerar som massörer och hyrde rum i lokalen vi tog över. Vi är glada att kunna komplettera vårt team med fler företagare inom samma bransch.

Samarbete med andra företagare betyder mångsidighet, flexibilitet och att få ta del av andras expertis. I Jakobstad och närliggande områden finns ett flertal skönhets- och hälsosalonger, massörer och fotvårdare. Genom att hänvisa kunder vidare till en salong som utför en tjänst man inte själv erbjuder, främjar man samarbetet mellan företag.

- Det är också värdefullt som företagare att ha andra företagare att diskutera med och att få fungera som bollplank, konstaterar Mia.

På önskelistan till beslutsfattarna prickar Mia in de olika stöden för att kunna starta, driva och utveckla



Arbets-
gemen-
skapen
är väldigt
viktig för
oss.

företagen i branschen.

- Skönhetsbranschen är en kvinno-
dominerad bransch och det är svårt
att få stöd för olika projekt, säger
hon. Speciellt när företagen dessutom
sällan anställer, eftersom utgifter
för sjukskrivningar, moderskaps-och
föräldraledigheter och semester är
så stora. För att undvika de här utgif-
terna har man folk på hyrstol istället.
De företag som ändå anställer och
vårdar sina anställda skulle uppskat-
ta hjälp.

Mia Segervall ser ändå positivt på
framtiden. Att få jobba med det man
brinner för och ge utrymme åt andra
att få växa i ens företag och i sina
arbetsroller är stimulerande.



Vem: Mia Segervall

Ålder: 31

Företag: Cosmetique
Salon Ab

Familj: dotter på 2 år,
fästmannen Tomi
och hunden Kira

Hobbyer: Hundar,
natur, böcker

På gång: På jobbet håller
vi på att skapa en ny
nätbutik, hemma har
jag nyligen börjat lära
mig plantera och
odla i odlingslådor!



Anna Ahlskog



Jari Leino



Tina Sundkvist

Skolkompisarna grundade företag – matchar elever med lärare

Mathias Brunnsberg och **Joel Wulff** hade bollat idéer om att starta eget företag redan en tid när de som beväringar i Pansio kom på tanken att erbjuda undervisningstjänster. Uplus privatundervisning grundades år 2013 och har sedan dess vuxit med över 20 procent per år.

A portrait of Joel Wulff, a man with short, light-colored hair and a beard, wearing a dark t-shirt. He is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred green foliage.

Vem: Joel Wulff och Mathias Brunnsberg
Företag: Uplus
Vad: Skräddarsydd privatundervisning i alla skolämnen för elever i alla åldrar.
Grundat: 2013
Anställda: Vd Joel Wulff som arbetar heltid, 5 deltid-anställda i kundservice teamet och 150 lärare på tutorlistan.

"Styrelsearbetet är viktigt också i ett litet bolag, säger Joel Wulff, vd för och en av grundarna i Uplus privatundervisning."

Egentligen kom företagsidén ganska naturligt. Mathias, som under skoltiden spelade fotboll aktivt, berättar att han ofta var borta från skolan på grund av tidiga morgonträningar och turneringar. Trots all frånvaro klarade han sig bra i skolan.

- Jag hade väl 9 i medeltal och fick E i studentprovet. Det visar att vi kanske visste något om vilken studieteknik man ska ha för att nå resultat.

Joel hade dessutom själv goda erfarenheter av tutortjänster.

- Jag fick hjälp med matten i gymnasiet och skulle knappast ha kommit igenom matteskrivningarna utan det, berättar han. När vi kom från militären började vi testa idén och lärde själv ut olika skolämnen. Det var så Uplus fick sin början.

Ganska snabbt växte efterfrågan och nu har företaget ungefär 150 personer på sin tutorlista.

- Vi har från första början haft som

vision att hjälpa människor att lära sig och har inte begränsat vår målgrupp på något vis, säger Joel. I privatundervisningen kan man utgå från var och ens personliga behov. Vårt arbete är egentligen att fungera som matchmakers och hitta rätt lärare för varje elev.

ROLLFÖRDELNING ENLIGT EGNA STYRKOR

Rollerna i företaget är fördelade så att Joel arbetar som vd och Mathias som styrelseordförande på deltid. I sin huvudsyssla arbetar Mathias som ledningens konsult inom försäkringsbranschen. Det ger bra insikt i hur man arbetar i mer etablerade företag.

Samarbetet mellan företagarna är intensivt, och Joel och Mathias rings om inte dagligen, så åtminstone veckovis.

- Jag försöker sparra och stödja Joel och stå till tjänst också på en operativ nivå. I ett så här litet företag står man ju annars ganska ensam med alla beslut,

säger Mathias.

Också Joel upplever Mathias stöd som viktigt. Samarbetet fungerar när båda får göra det de är bra på.

- Jag gillar att stiga upp varje dag och möta alla day-to-day-utmaningar och samtidigt försöka koppla dem till våra långtidsmål, berättar Joel. Mathias är mer intresserad av strategiska mål och är bra på att se på utmaningarna ur ett långtidsperspektiv.

Det dagliga samarbetet kompletteras av månadsvisa styrelsemöten. För att få mer struktur i styrelsearbetet har Uplus under de senaste två åren också haft en utomstående styrelsemedlem.

- Tanken var att få mera systematik i hur vi utvecklar vårt bolag, säger Mathias. Vi har ett så nära förhållande att vi kände det kunde vara bra med en extern syn på bolaget.

Viktigt är att ha strikt fokus på de överenskomna målen.

- Vi har ju inte kapacitet att göra alltför mycket på en gång, så man får prioritera en hel del. Vi får inte heller köra slut på Joel. Det är lätt att kasta fram förslag, men sen måste man ju också genomföra dem.

EGEN PERSONAL EGEN TILLGÅNG

Uplus har vuxit kontrollerat varje år. De har inte behövt ta stora lån eller andra risker. En betydande tillgång för tillväxten har varit den egna personalen.

- Vi har fått betydligt mer gjort under det senaste året när vi anställt nya medarbetare till kontoret. Man kunde säga att teamet i Åbo är stället där "the magic happens", berömmar Mathias.

Joel berättar att teamet jobbar väldigt systematiskt med regelbundna veckomöten. Mycket av Uplus utvecklingsarbete görs numera på kontoret med vd Joel och kundserviceteamet.

- Ju mer folk vi har kunnat anställa, desto mer har vi smarta människor som funderar på utmaningarna. Det har varit jättebra för vår verksamhet, säger Joel.

I Uplus är människorna företagets största styrka. Mathias talar starkt för att man ska våga anställa hjälp då det är möjligt.

- Det är viktigt att kunna dela på arbetsbördan och ha en vecka semester ett par gånger i året. Jag ser nog värdet i att företagaren ibland kan få leva som en löntagare och koppla av. Och bland annat ta vara på annat viktigt i livet, som till exempel parförhållandet.



Mathias Brunnberg är styrelseordförande i Uplus.

Utbildning för mikroföretagare i Egentliga Finland: Tillsammans mot det nya normala – digitalt

Av förekommen anledning har vi alla just nu stor nytta av att bli bekväma med att använda digitala tjänster och arbetsredskap. Detta gäller också de små företagen, där mycket handlar om att få verksamheten att rulla på. Kanske har det gått ganska bra en lång tid att fortsätta i bekanta spår, utan att sätta sig in i vilka digitala redskap som skulle passa företagets verksamhet? Kanske skulle ändå företaget, företagaren och de eventuella anställda dra nytta av att utvecklas och lära sig nytt. Men hur då? En utvecklingsprocess kräver både ansträngningar och modet att kliva ut i det okända. Det här är inte så trevligt för en företagare som har fullt upp, eller känner att det är svårt att hitta nya riktningar på egen hand. I denna situation vill utbildningen ”Tillsammans mot det nya normala – digitalt” komma in.

Tillsammans riktar sig till svensk- och tvåspråkiga mikroföretagare i Egentliga Finland. Utbildningen körde igång i vintras och har för tillfället 30 deltagare, främst från Kimitoön och Pargas, men också från Åbo. Utbildningen handlar om och erbjuder digitala kunskaper och arbetsredskap som underlättar arbetet, vardagen och livet för företagarna.

Tillsammans är en del av ett EU-finansierat projekt som pågår till slutet av sommaren 2023. Projektet är ett samarbete mellan Yrkeshögskolan Novia och Egentliga Finlands Företagare (EFF). Utöver företagartutbildningen ingår också att utveckla EFF:s svenskspråkiga tjänster. EFF vill nå alla företagare i regionen och då är språket betydelsefullt. Att få organisations information på svenska gör att företagarna känner sig mer berörda och tilltalade.

Samarbetet mellan EFF och Novia är nytt. Det har sin upprinnelse i företagsnätverket SPIRA, som bildades för några år sedan. Via SPIRA verkar företag och organisationer inom näringsliv och utbildning för att på ett mångsidigt sätt

stärka näringslivet i skärgården. Novia har under flera års tid arrangerat utbildningar för regionens företagare och Tillsammans-utbildningen har vuxit fram som ett svar på behov som företagarna uttryckt. Det har framkommit att skärgårdens företagare har många gemensamma utmaningar och att det ger företagarna ett stort mervärde att få dela erfarenheter och glädjeämnen med varandra. Att stöda varandra och bygga nätverk, helt enkelt!

Utbildningen Tillsammans är nu i full gång. Programmet har bestått av så kallade kunskapsverkstäder med teman som t.ex. kunden och värdeerbjudande, förändring och osäkerhet, digital kommunikation, digitala kompetenser och temadagar om lönsamhet och digital marknadsföring. Kursträffarna har arrangerats så att det har gått att delta både på plats och på distans. En stor del av deltagarna bor och verkar i den yttre skärgården. För en del är det ett tre dagar långt projekt att åka in till Åbo

för att delta i en kursträff, beroende på förbindelserna.

Utbildningsarrangörerna har under projektets gång lyssnat in deltagarnas önskemål och strävat efter att tillmötesgå dem. Deltagarna har varit nöjda. De upplever att de lär sig nya saker och lyfter fram att det ger ett stort mervärde att träffa andra, och att detta, trots vissa utmaningar, fungerar tillräckligt bra också då det sker via en skärm. Deltagarna säger också att utbildningen ger inspiration och kraft att ta tag i saker som behöver göras i företaget. Även om innehållet till vissa delar råkar vara sådant de hört förut, tycker deltagarna att en viss repetition är till nytta och att utbildningen gör att de kan se saker ur nya perspektiv.

Tillsammans fortsätter i höst med teman som digital försäljning och digital marknadsföring. På våren 2023 fördjupar vi oss ännu i sociala medier.

Nya deltagare är fortfarande välkomna med!

Tillsammans mot det nya normala – digitalt

- Utbildning för mikroföretagare som arbetar på svenska i Egentliga Finland
- Handlar om digitala kunskaper och arbetsredskap
- Pågår januari 2022-augusti 2023
- 30 deltagare, fler har möjligt att komma med!
- Nästa träff: Kickoff 20.9 och en temadag om digital försäljning 26.9
- Samarbete mellan Yrkeshögskolan Novia och Egentliga Finlands Företagare rf.
- ESF-finansierat projekt

Vi som håller i trådarna för projektet och gärna svarar på frågor om Tillsammans:

Oskar Siegfriids, projektledare, Yrkeshögskolan Novia
oskar.siegfrids@novia.fi, tfn 050 563 0162

Ida Helle, projektsakkunnig, Yrkeshögskolan Novia
ida.helle@novia.fi, tfn 044 331 0980

Tove Hagström, projektledare, Egentliga Finlands Företagare rf
tove.hagstrom@yrittajat.fi, tfn 045 895 8689



Oskar Siegrids,
Tove Hagström
och Ida Helle.



Upplev det framtida boendet i ekostugbyn

Det finns en intressant ekostugby i Helsingfors skärgård. Stugorna på Bergviksudden på Degerö är självförsörjande ekostugor som man kan hyra. I ekostugorna används grön energiproduktion och ett patenterat vattenrengörings-system. Ekostugorna drivs av företaget Majamaja, som vill revolutionera boendet och byggandet. Företaget vill göra samma för boendet som Nokia gjorde för kommunikationen, frigöra det från de fasta näten.

Majamajas historia började år 2015 i Paris. **Tuomas Autio** hade en examen från samhällsvetenskapliga högskolan i Paris och arbetade vid det lokala stadsforskningsinstitutet. Tillsammans med arkitekten **Pekka Littow** och två ingenjörer som specialiserat sig på förnybar energi och vattenreningsteknologi inledde de fyra, på initiativ av Littow, ett forsknings- och utvecklingsprojekt som grundade sig på off-grid-teknologi. Då den första prototypen var klar såg parterna en kommersiell potential i projektet. De beslöt att grunda ett gemensamt företag, Majamaja Oy. Tuomas Autio blev företagets vd.

Majamajas första ekostuga, producerad med off-grid-teknologi, presenterades för allmänheten på innovationskampuset Station F:s gård i Paris år 2019.

- Kärnan i Majamajas affärsverksamhet är byggande som grundar sig på den patenterade off-grid-teknologin, berättar Tuomas. Off-grid-teknologi innebär i det här fallet att byggnaden kan erbjuda bekvämligheterna för ett modernt liv utan att det kopplas till ett fast el-, vatten-, avlopps- eller fjärrvärmenät. Tanken är att i framtiden utveckla boendelösningar för varierande behov med just den här teknologin.

MODELLÖSNING FÖR EKOBOENDETS FRAMTIDA BEHOV

Majamajas ekostugor är 23 kvadratmeter stora självförsörjande träbyggnader. De påminner om en moderniserad skärgårdsstuga. Ekostugorna använder grön solenergi för energiproduktionen.

- Stugan har alla grundläggande funktioner för ett modernt liv: wc, dusch och kök. Toaletten är en torrtoalett vars avfall komposteras lokalt. Ekostugan samlar in regnvatten som transporteras via vattenrengörings-systemet och sedan kan användas av invånarna, berättar Tuomas.

Använt vatten återvinns och används på nytt. Ekostugans vatten hålls kvar i ett slutet omlopp, gråvattnet släpps alltså inte ut i naturen. Med gråvatten avses till exempel avloppsvatten från dusch och tvätt. Återanvändningen av gråvatten är särskilt betydande med tanke på miljön i kustområdena. Man har strävat efter att göra de små ekostugorna så effektiva som möjligt. De skräddarsydda möblerna i inredningen möjliggör en effektiv rumsdistribution. Designer **Joska Heikkilä** och inredningsarkitekt **Päivi Meuronen** har deltagit i planeringen av inredningen och möblerna.

- Majamajas stuga är en prefabricerad lösning. Att stugan är tillverkad på

en annan plats än den ska monteras på möjliggör en kvalitativ produktionsprocess. Stugan kan även transporteras till svårtillgängliga platser som till exempel ut i skärgården, säger Tuomas.

Majamaja kräver inget avloppssystem, inget elnät och inte heller några vattenledningar. Det gör att den kan placeras enligt naturens former. Stugan kan ställas alldeles vid vattenbrynet, till och med på vattnet.

- Majamajas ekostuga är en modellösning för ekoboendets framtida behov. Med hjälp av ekostugorna minimeras den byggda miljöns avtryck på miljön. Med hjälp av off-grid-teknologin undviks förbyggen och infrastrukturbyggen. Byggteknologin som Majamaja använder minskar det lokala miljöavtrycket och skyddar den biologiska mångfalden. Den självförsörjande vattenproduktionen och energiproduktionen är också betydande miljöfaktorer.

Tuomas tror man kommer att se ett motsvarande teknologisprång inom byggbranschen som kommunikationsbranschen har tagit.

- Nokia frigjorde kommunikationsmöjligheterna från de fasta näten. Majamaja vill frigöra byggandet och boendet från de fasta näten, konstaterar han.

Stadsplaneringen, byggandet och



Företag: Majamaja Oy
Grundare: Tuomas Autio
Ålder: 34 år
Bakgrund: Filosofie magister. Har studerat samhällsvetenskap och specialiserat sig inom stadsundersökning. Bor nu i Helsingfors och Paris.

de tillståndsprocesser som hör till dessa grundar sig på det fasta nätet, som utgör en enorm kostnad för både samhället och miljön.

– Vi har studerat Majamajas miljöpåverkan genom vetenskaplig modellering och kvantifiering av Majamajas avtryck på miljön och genom att jämföra det med standardlösningar. Majamajas lösning har i den här jämförelsen varit mer miljövänlig än standardlösningen.

FÖRETAGSDRIVEN EKOSTUGBY

Majamajas ekostugor öppnade dörarna hösten 2020 i Helsingfors skärgård. Också i sommar kan turister boka en ekostuga vid Bergviksudden

på Degerö. Priset är 230-395 euro per natt.

– Alla som är intresserade av ekoturism är välkomna att övernatta i vår stugby, säger Tuomas. Via inkvarteringarna får vi en genuin kund- och användarerfarenhet för våra produkter och det är viktigt för oss.

Ekostugorna i Helsingfors är ett helt företagsdrivet projekt. I projektet deltar små- och medelstora företagare inom hotell- och turismbranschen. Företagarna Matilda Sankamo, Tuomas Rautanen, Juha Mikkilä och Juuso Klemola deltar i projektet. Projektet genomförs på Helsingfors stads hyrestomt. Med tanke på ekoturismprojekt vill företaget, utöver Helsingfors skärgårdsby, i framtiden fokusera på att skapa stug-

byar internationellt. Förhandlingar pågår som bäst vid Medelhavet.

– Vi söker även kontinuerligt efter nya semesterbyföretagare eller personer som vill bli stugbyföretagare och som kan vara intresserade av vårt ekostugbykoncept, säger Tuomas. Dessutom söker vi en ny kollega till teamet i Helsingfors, någon som ansvarar för ekobyens kundkrets och vidareutvecklar upplevelsen.

Majamaja fortsätter med produktutvecklingen och utarbetar en version av stugan som är avsedd för privatkunder på konsumentmarknaden. Tuomas önskar att Majamaja kan fungera som inspiration inom boende- och byggbranschen och visa vägen mot en ekologisk framtid i byggbranschen.



Blockkedjor ger nya synvinklar till datasäkerheten

Utgifterna för datasäkerhet har ökat exponentiellt under det senaste decenniet. Trots de stora investeringarna finns det fortfarande problem med att göra de metoder vi använder oss av i nuläget helt säkra. Istället för att lita på traditionella sätt som autentisering och kryptografi övergår många till att tänka på hur man kan säkra sin verksamhet genom att ta i bruk helt nya lösningar.

Blockkedjor är en relativt ny metod som åtminstone till synes ger bättre datasäkerhet. Detta är teknologin som varje kryptovaluta är baserad på, och den är väldigt effektiv för att minska sårbarhet. Blockkedjor erbjuder stark kryptering och verifierar mer effektivt informationsägandet och integriteten. Eventuellt kan de till och med helt eliminera behovet av vissa lösenord, något som ofta beskrivs som den svagaste länken i fråga om datasäkerhet.

Den starka säkerheten i blockkedjor uppnås genom decentralisering. Blockkedjeteknologin distribuerar den lagrade informationen över en stor mängd servrar som kallas för noder. Man kan se en blockkedja som en fördelad och utspridd databas som gör det möjligt att lagra information i kedjan på många ställen samtidigt. Om en nod tas ur bruk påverkar det inte den lagrade informationen, och därför är det extremt svårt att skada informationen i en blockkedja genom en traditionell datasäkerhetsattack.

Tillförlitlighet är en av nyckelfaktorerna som skapar intresse för blockkedjeteknologin. Allt som utförs i en blockkedja kan ses av alla, och händelserna är dessutom spårbara, vilket gör det i praktiken omöjligt att i efterhand ändra informationen som har lagrats i en blockkedja. Man kan alltså starkt lita på informationen

och allt som sker i kedjan.

Även om blockkedjor utnyttjar många nya och icke-traditionella lösningar, drar den ändå nytta av en viktig traditionell teknologi: Kryptering. Genom kryptering och digitala underskrifter kan teknologin exempelvis skydda enheter som är anslutna till ett IoT-ekosystem. Blockkedjeteknologin kan säkra kommunikationen, autentisera IoT-enheter och bekräfta konfigurationsändringarna i ekosystemet.

Blockkedjor ser alltså ut att vara datasäkerhetens nästa stora ”grej”. Men att ta i bruk teknologin är inte helt enkelt. Arbetet med att fläta samman blockkedjor och den traditionella datasäkerheten pågår fortfarande, och det är utmanande. Alla forskningsidéer om digitala identiteter, decentraliserad lagring, att säkra avancerade enheter och göra smarta kontrakt är inte nödvändigtvis i direkt linje med företagets behov. Utan noggrant övervägande kan implementeringen av blockkedjeteknologin bli opraktisk för företagen, eller till och med vara ett hinder för affärsverksamheten.

Teknologin lagrar, bearbetar och underhåller informationen i varje nod för att garantera att informationen är korrekt. Vem som helst kan därmed se informationen i blockkedjan och hämta ut den. Detta är ett problem för organisationer som vill kontrollera vilken information som är allmänt tillgänglig.

Allehanda organisationer försöker också fortfarande förstå hur blockkedjeteknologins struktur och komplexitet passar ihop med de ständigt föränderliga reglerna kring hanteringen av personuppgifter. Europas allmänna dataskyddsförordning (GDPR) och mot-

svarande regelverk tillåter individer att kräva att deras personuppgifter i vissa fall kan raderas. Eftersom blockkedjeteknologin effektivt hindrar att man raderar eller ruckar på informationen som är lagrad i kedjan, riskerar teknologin att bryta mot våra nuvarande regelverk.

Även med dessa potentiella problem och barriärer skapar kombinationen av blockkedjor fascination hos datasäkerhetschefer och teknikexperter. Enligt en forskningsrapport som det indiska IT-företaget Infosys publicerade redan 2019, angav en tredjedel av de tillfrågade att blockkedjor är en topptrend vid utvecklingen av datasäkerhetslösningar. Teknologin ses redan som ett viktigt tillägg då datasäkerhet är av största vikt.

Det amerikanska forskningsinstitutet Defense Advanced Research Projects Agency (DARPA) experimenterar till exempel med blockkedjor för att skapa ett kommunikationsprogram för det amerikanska försvarsdepartementet. Målet är att programmet inte skall gå att knäcka. Detta är en av institutets ansträngningar för att skapa en säkrare plattform för att överföra viktiga meddelanden. Tanken är att blockkedjeteknologin omedelbart ska slå larm om någon försöker manipulera kommunikationen, och tanken är också att teknologin ger information om angriparen.

Vi kan se att blockkedjeteknologin har väckt intresse över hela världen. Den massiva digitaliseringen och nödvändigheten att bekämpa datasäkerhetsincidenter blir hela tiden allt viktigare. Organisationer vill förena datasäkerhet och synlighet med integritet och god förvaltning. För många kommer en del av lösningarna högst antagligen att finnas i blockkedjor.

••• FÖRETAGARENS ••• PERSONLIGA HETA LINJE

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

Kolla upp din kontaktperson på elisa.fi/kuumalinja



KAI HÄRKÖNEN

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



PYRY SAVONLAHTI

Yrityspiste, Elisas butik
Alexangersgatan 19, Helsingfors
050 354 0922
pyry.savonlahti@elisa.fi



TOMMY LINDHOLM

Yrityspiste, Elisas butik
Vandaportsgatan 3, Vanda
050 500 1795
tommy.lindholm@elisa.fi



PATRIK BÄCKLUND

Elisa Yrityspiste, Gigantti Vasa
Stenhagavägen 5, Vasa
050 341 9640
ext-patrik.backlund@elisa.fi




JOEL SAASTAMOINEN

Yrityspiste, Elisas butik
Albergagatan 3-9, 02600 Esbo
050 455 7085
joel.saastamoinen@elisa.fi




 **Yrittäjät**

elisa

 Surfa in på adressen
elisa.fi/yrityksille

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

 Besök närmaste Elisas butik
elisa.fi/myymalat



”Hjälp mig att sortera mina tankar”

Fördelen med att vara arbetstagarre, till och med chef, i ett företag som någon annan äger är att man jämte själva jobbet också får en massa andra positiva saker på köpet. Lön, lunch-, kultur- och idrottsmedlar. Och också det där man inte direkt kommer att tänka på.

Bra arbetsplatser erbjuder personalen utbildning som kan göra medarbetarna till ännu bättre arbetstagarare. I företag med många olika chefsnivåer är utbildning i ledarskap inte helt ovanliga. Oavsett kvaliteten på utbildningarna är oftast en av ingredienserna alltid god, det att man tillsammans med andra människor i ledande position får ventilera allt ett ledarskap innebär. Goda och praktiska råd i fråga om att leda andra och sig själv, men också allt det där man till vardags inte ger utrymme. Svagheter, rädslor och alla de känslor man bär med sig under arbetsdagen.

En inte helt ovanlig väg till en chefsposition är den att den mest högljudna medarbetaren handplockas och petas uppåt längs en hierarkisk stege. Klättringen innebär ofta att den nyvalda chefen får lov att lämna de inofficiella

diskussionerna vid kaffebordet, de diskussioner som är ett stort stöd i vardagen.

Som företagare fattar man helt självmant beslutet att ställa sig i skottgluggen. Att vara företagare innebär inte bara en ekonomisk risk, samtidigt utsätter man sig för allt från avundsjuka till missunnsamhet.

Själva arbetet och det praktiska är kanske den lättaste biten. Att hålla företaget flytande och framgångsrikt är svårare. Att leda andra mot framgång är svårt, att leda sig själv mot det samma är svårast.

Med målet att lyfta och utveckla sitt företag satsar modiga företagare på seminariedagar och utbildning av sin personal och jag har har glädjen att få leda och ta del av sådana här dagar. Ögonblicket då företagaren skiftar från att tro att det bara är de anställda som utvecklas till att inse hur mycket företagaren själv får och kan lära sig är fantastiskt.

De modigaste företagarna tar steget vidare. Inser att de för att kunna driva sitt företag på bästa möjliga sätt måste vara i bästa möjliga form. De satsar också på utveckling av sig själva. Att ha en

själsfrände och ett bollplank man litar på inom företaget är bra, men risken är att den som har insyn i företaget eller känner företagaren inte vågar säga sin ärliga åsikt, inte vågar utmana.

”Jag vill redan i det här skedet säga att prata med dig verkligen har hjälpt mig att sortera mina tankar.”

I min coaching av ledare har jag märkt att det bästa jag kan ge är mina öron. Ofta räcker det med att instämma, humma och då och då ställa en fråga som för personen jag pratar med framåt och uppåt. För de flesta och bästa lösningarna har företagaren redan inom sig. Det företagaren behöver är att få prata utan att behöva leverera i varje ord. Lite som under de där diskussionerna runt kaffebordet.

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 och -försäljning och finansiell rådgivning
Tore Teir
tfn +358 40 760 4909
tore.teir@greenstep.fi

KPMG

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

P. VILÉN CONSULTING

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

FÖRETAGARFÖRENINGENS SVENSKSPRÅKIGA EXPERTER

Kust-Österbottens Företagare

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

Kust-Österbottens Företagare

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

Mellersta Österbottens Företagare

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

Företagarna i Finland

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

Företagarna i Finland

Henrik Wickström, sakkunnig inom näringslivspolitik
henrik.wickstrom@yrittajat.fi
tfn 044 555 3885

VÅR TID ÄR NU

En last med sättpotatis, en annan med betongplattor och en tredje med grillkol. Det är intensiva dagar intill Riksåttan i Kristinestadsbyn Lappfjärd, där Rosenbacks butik hållit till sedan 1996. Familjeföretaget drivs idag av syskonen **Katarina, Martin** och **Marcus Rosenback**. Bröderna får bråttom iväg till Åbo för att hämta en bil, medan storasystrer tar hand om intervjun. Med ett skratt konstaterar hon att det inte går att planera, köpmanlivet innehåller tvära kast. Strax ska hon vidare ut för att lyfta fram vårens växter.

Redan år 1954 grundade farfar **Ragnar Rosenback** butiken, som då sålde mat och fungerade som järnhandel. Han dog tidigt och farmor **Jenny** och farbror **Hasse** tog över. Då syskonens pappa **Kjell** gått ut skolan anslöt han och butiken började också med lantbruksprodukter. Idag är Rosenbacks butik vida känd och kundkretsen ansluter från orter långt från Kristinestad. Något matutbud finns inte längre, men i övrigt erbjuder man allt från grund till tak, allt som behövs i ett hus och på fritiden.



Martin, Katarina och Marcus Rosenback är prisbelönta K-Rauta-köpmän.



Familjeföretag: Rosenbacks butik
Verksamhet: Försäljning av bygg-, fritids- och lantbruksprodukter
Grundat: 1954
Företagare: syskonen Katarina, Martin och Marcus Rosenback
Personal: 13 + säsongsarbetare
Motto: Ett stort lager lockar kunder.



Martin Rosenback har hand om inköp och byggnadssidan i butiken.



Milla Mattila och Katarina Rosenback ser till att kunderna kan fylla sina trädgårdar med ögonfröjder.



Katarina Rosenback är expert på materialval för inredning. På fritiden renoverar hon ett gammalt hus.



Marcus Rosenback har koll på allt från små skruvar till stora båtar.

- Vi har alltid många grejer i lager och det är bra, säger Katarina. Om man inte har i lager far folk till andra. Vi säljer rejält över 100 sittgräsklippare per år. Kunderna kommer långt ifrån, för de vet att de får hem sin vara direkt från oss. Få vill vänta i veckor.

Ett brett utbud har alltid varit tumregel hos Rosenbacks. Då deras jaktförsäljare gick i pension avslutade Rosenbacks jaktavdelningen. Ingen av syskonen är jägare och ska man sälja vapen, med allt vad det innebär i form av tillstånd och säkerhet, ska man veta vad man håller på med och vara intresserad.

Då Rosenbacks flyttade till nuvarande utrymmen och fick större ytor att breda ut sig på breddades sortimentet med ännu flera båtar. Utespa, fyrhjulingar, trädgårdsmaskiner och badtunnor finns i lager, bara att hämta. Reservdelar, inredning, kakel, färg och förstås lite godsaker finns i hyllorna.

- Jag hatar då någon säger "det hör inte till vårt sortiment", berättar Katarina. Man får vara lyhörd och göra

sitt bästa för att få fram produkter som kunderna vill ha. Vi försöker möta allas önskemål och vara flexibla.

KEDJANS FÖR- OCH NACKDELAR

Syskonen menar att de hör till ett utdöende sällskap: Alla tre företagare gillar försäljning och de är oftast ute i butiken. På många håll är det vanligare att köpmännen oftast håller till på kontoren.

- Vår ledarskapsstil är katastrof, skrattar Katarina. Vi säljer alltid. Pappersjobbet gör vi utanför öppethållningstiderna. Men vi har en bra kontorist, så det funkar så här också. En orsak till att de hinner sälja är att Rosenbacks är en K-Rauta-butik och därmed en del av Kesko-kedjan. Samtidigt tillhör de också Lantmännen Agro-kedjan. Har man ingen kedja bakom sig tar logistiken enorm tid. Varor ska beställas från många olika håll och det pusslet tar tid att lägga. Nu får de köpa största delen av produkterna via kedjorna, det finns alltid andra köpmän att rådfråga och stötta av och utbudet

är stort. Kesko-kedjan har också många bra skolningar, som gör att företagarna kan fortbilda sig, fördjupa sig på ett visst område eller lära sig nytt.

Att vara del av en kedja kostar och vissa saker, som exempelvis val av datorer och nätverk, är låsta till kedjans system. Sådant kan ibland vara tungrott. Mängden videomöten man borde vara med på är olidligt många. Fördelarna överväger ändå nackdelarna och kedjorna utgör bra och nödvändiga nätverk för köpmännen.

- Men vi står fast vid att vi också ska ha kvar friheten att ta in egna varor, säger Katarina. För oss är det viktigt att vi kan ha ett sortiment som utgår från vad kunderna här i trakten behöver. Finns inte det hos kedjorna, löser vi det på annat sätt.

Lite utmanande just nu är att lantbrukssidan har ett eget system och Lantmännen Agro blir som en "shop-in-shop" - en egen butik för bonden. För Rosenbacks innebär det två olika kassasystem, något köpmännen nu jobbar på att förenkla.



Hanna Antfolk ingår i personalstyrkan som om våren säljer många hjälpmedel på hjul.

”De vet att de får hem sin vara direkt från oss.”

År 2019 blev Rosenbacks ”Årets K-rauta”, en utmärkelse som oftast går till de större butikerna.

- Det var överraskande och intressant att en så liten K-Rauta som vår kunde få den, konstaterar Katarina. De har sina mätare de utgår från; kundrespons, utveckling av sortimentet och utbudet. Roligt att vi vann!

ALLA ÄR LIKVÄRDIGA

Det breda utbudet och stora lagret håller företagarna aktuellt tillsammans med sin personal. De är 13 anställda och säsongvis närmar sig arbetsstyrkan 20. Syskonen Rosenback

strävar efter att dela på personalen minimalt, de ska få jobba tillsammans dagtid. Alla ses som likvärdiga och teamandan är god. Många i personalen har egna ansvarsområden och blir experter på sina produkter, men kunderna får samma goda service av alla.

Katarina njuter mycket då hon får planera ett helt hus med tapeter, golv, kakel och allt annat tillsammans med kunden. Inredningssidan har blivit hennes expertisområde, men också all representation av företaget ligger på hennes arbetsbord. Visst fixar hon att sälja in en båt eller en skruvdragare också, men på Rosenbacks jobbar alla tillsammans och stöttar varandra utgående från sitt eget kunnande.

Öppettiderna kan Rosenbacks förlänga genom att någon av köpmännen börjar tidigare på morgonen och någon jobbar kväll.

- På så sätt kan till exempel yrkesbyggare komma in och hämta material också om kvällarna, säger Katarina. Fördelen med att vara på en

liten ort och jobba så här är att vi kan erbjuda längre öppethållningstider än bara 9-17.

Under den intensiva vår- och sommarperioden kan alla komma in mellan 8-18 i veckorna och 8-15 på lördagar.

Martin och Marcus jobbade på Rosenbacks då farbror och pappa bestämde sig för att sälja. De unga bröderna var inte helt beredda att ta över, men då storasyster kom med vågade de.

- Jag var verksamhetsledare på Kilen innan, berättar Katarina. Det var inte självklart att jag skulle bli köpman, men efter 15 år ångrar jag inte bytet. Jag trivs jättebra och kommer nog att vara företagare tills jag går i pension.

Katarina tror det skulle vara svårare att vara köpman tillsammans med en kompanjon som inte är familj eller släkt. Det är förstås inte alltid lätt att jobba med syskonen och visst händer det att de tycker olika eller blir irriterade på varandra. Men det goda är att de kan ropa åt varandra ena minuten och nästa är det rensat och glatt igen.

- Vår personal tror ibland att vi strider i ett våldsamt gräl, skattar hon. Men vi reder upp saker direkt och funderar inte längre på det efteråt.

VÅREN ÄR VÅR TID

Som för många företagare har även syskonen Rosenback en utmaning i att hitta tid till allt som ska göras och som man vill göra.

- Hur gör man de rätta sakerna och hittar tiden också till att vara ledig, undrar Katarina?

Syskonen jobbar oftast sex dagar per vecka. De strävar efter att ha åtminstone två veckor ledigt under sommaren och en under vintern. Det är bra att vara tre som kan dela på huvudansvaret - och att ha en pålitlig och bra personal. Det understryker Katarina att syskonen har.

För köpmännen på Rosenbacks butik är januari en mardröm. Det är få kunder i rörelse och alltför stilla, inte alls roligt att vara företagare. Syskonen har lärt sig att nyttja den tiden till utveckling. I vinter har de byggt om kakel- och golvavdelningen och fixat en ny badrumsutställning.

- Det gäller att passa på då det är lugnt, konstaterar Katarina.

Allra mest hektiskt - och därmed roligast att vara företagare - är det om våren. Då kommer ivriga kunder för att hitta varor och produkter till sina hem och fritidshus.

- Vår tid är nu, ler Katarina innan hon kastar sig in bland blommorna, långt innan bröderna hunnit hem till butiken igen.

Vårdbranschen har en framtid

Ord är ofta förknippade med föreställningar. Ordet startup, eller tillväxtföretag, väcker hos de flesta troligen tankar om teknologi, digitalisering och innovation. Allt detta stämmer också för Hoiwa Oy. Det som kanske inte är så typiskt är dess verkställande direktör och verksamhetsbransch: En ung muslimsk kvinna med invandrarbakgrund som jobbar inom vårdbranschen.

Företagaren **Fadumo Ali** är en 35-årig kvinna med rötter i Somalia.

Hon var bara några år gammal när hon kom till Finland och pratar flytande finska. Trots det har hon fått möta fördomar. Hon har jobbat länge i hälsovårdsbranschen och känner väl branschens problem, i synnerhet den eviga bristen på arbetskraft.

I stället för att klaga på missförhållanden bestämde sig Fadumo för att göra något åt saken. Hon grundade ett företag vars verksamhet skulle basera sig på distansvård. Hoiwa Oy inledde sin verksamhet i mars 2020 - nästan samtidigt som coronapandemin slog till. Den ursprungliga tanken på distansvård hade hon redan lämnat. Hoiwas affärsidé var att förmedla arbetskraft till social- och hälsovårdsbranschen. Till en början komplicerade coronasituationen verksamheten betydligt då det på många ställen var förbjudet att anställa utomstående hjälp.

Första sommaren jobbade Fadumo på en hälsocentral och satte samtidigt i gång det nya företagets verksamhet. Dessutom arbetade hon också själv på det nya företaget som vårdare. När verksamheten småningom utvidgades och hon fick mera arbetskraft att förmedla, bad hon sina bröder komma med i företaget. Den ene är expert i IT-branschen och hans kunskaper behövdes i synnerhet när Hoiwa skapade sitt avancerade rekryterings- och jobbförmedlingssystem för arbetssökanden, personal och kunder.

ETT ANNORLUNDA KONCEPT

Enligt Fadumo är de största problemen i vårdbranschen den låga lönen, bristen på uppskattning och de dåliga möjlig-

heterna att påverka det egna jobbet. Allt detta vill hon ändra på.

I början var Fadumo ensam men redan nu jobbar tio personer på kontoret, trots att alla processer är helt elektroniska. Till exempel rekryteringen sker på nätet. Arbetssökande behöver bara skicka in sina kontaktuppgifter och sedan kontaktar Hoiwa honom eller henne. Och oftast är det möjligt att börja jobba genast, om ansökan godkänns.

Också arbetet fördelas digitalt. Vårdpersonalen använder en app, som visar hurudan personal kunderna behöver och på vilka ställen. Hittar man en lämplig arbetstur, kan man bara klicka på den och jobbet är reserverat. Också kunderna, det vill säga uppdragsgivarna, använder en programvara i vilken de lägger ut lediga arbetsturer. I slutet av första verksamhetsåret hade Hoiwa cirka 400 personer på sina förmedlingslistor, och nu - efter drygt två år - är antalet närmare 2 700.

Enligt Fadumo vill Hoiwa förmedla professionella och motiverade arbetstagare till sina kunder. Men lika viktigt som att vara en pålitlig partner åt kunderna är det för Hoiwa att vara en pålitlig arbetsgivare, som verkligen bryr sig och vill att alla som jobbar på företaget trivs och får en bra lön. Hoiwa betalar en klart bättre timlön än vårdbranschen i genomsnitt.

TJÄNSTERNA OCH KUNDERNA

Efter den första jobbige sommaren började kunder strömma in. En viktig milstolpe var avtalet med Helsingfors stad. Det kom till efter en stor upphandling. Efter det har antalet kunder vuxit snabbt, och nu har Hoiwa mer än 30 offentliga och privata kunder i

vårdbranschen som behöver personal i olika delar av landet. Enligt Fadumo behövs det framför allt närvårdare till hemvården, men Hoiwa förmedlar också sjukskötare och läkare. Tack vare det digitala systemet fylls arbetsturerna lätt och smidigt.

SNABB TILLVÄXT

Eftersom verksamheten hela tiden har varit lönsam, har Hoiwa kunnat växa snabbt under de två första verksamhetsåren. Redan under första året var omsättningen närmare en halv miljon euro och omsättningen för den nyligen avslutade andra räkenskapsperioden var 4,2 miljoner euro. Hoiwa började i huvudstadsregionen, men verksamheten har stadigt spridit sig till andra delar av landet.

Jag frågar Fadumo vad hennes följande planer är?

- Vi på Hoiwa förmedlar inte bara arbetskraft utan vi tror på förändring, säger hon. Jag är övertygad om att det går att göra social- och hälsovårdsbranschen attraktiv för arbetstagarna.

Fadumo vill också visa att människornas bakgrund inte har någon betydelse, att alla kan försöka och lyckas i Finland och att hårt arbete belönas. Lika fast tror hon på företagets tillväxt. Hoiwa har redan konkreta planer på internationalisering och potentiella investerare i utvidgningen. Fadumo drömmer också om att göra Hoiwa till det största företaget i sin bransch i Finland och att företaget ska listas på börsen - bara två år efter att Fadumo jobbade femton timmar per dygn för att få igång verksamheten och samtidigt tjäna pengar att leva på.

I april valdes Fadumo Ali till årets företagare i Esbo.

”Fadumo Ali vill också visa att människornas bakgrund inte har någon betydelse, alla kan försöka och lyckas i Finland. Hårt arbete belönas.”

Vem: Fadumo Ali

Ålder: 35

Familj: fyra barn

Hobbyer: Gym

På gång: Företaget utvidgas hela tiden i Finland.

Företag: Hoiwa Oy

Grundat: 2020

Personalmängd:

10 kontorsanställda och närmare 3000 uthyrda arbetstagare på listan.





Förkortade anteckningar om betalningsstörningar underlättar ny start

Företagarens och företagens möjlighet att bli av med anteckningar om betalningsstörningar påskyndas då skulden har betalats i sin helhet. Riksdagen godkände lagen i april.

- Beslutet stöds starkt av Företagarna i Finland och vi har jobbat för dessa ändringar, säger chefen för lagstiftningsärenden **Tiina Toivonen**.

Tidigare har anteckning om betalningsstörning synts i gäldenärens uppgifter under minst två års tid, oavsett om skulden redan är betald. I fortsättningen raderas anteckningarna om betalningsstörning inom en månad efter betalning av skulden. Nya anteckningar om betalningsstörning förlänger inte heller gamla lagringstider eftersom varje anteckning behandlas enskilt.

- Störningsanteckningarna försvårar finländarnas vardag och kan utgöra ett hinder för att grunda företag. Ändringen hjälper även företagare till ny start efter eventuell konkurs. En kreditanteckning utgör vanligtvis ett hinder för företagsverksamhet och för att grunda ett företag, säger Toivonen.

I företagsverksamheten behövs till

exempel vissa grundläggande tjänster, som t.ex. telefon- och nätabonnemang, försäkringar, bankkonton och banktjänster. Utan dessa är det ofta omöjligt att bedriva företagsverksamhet. Anteckningar om betalningsstörningar kan förhindra tillgång till dessa tjänster.

I SLUTET AV ÅR 2020 HADE KRING 43 000 FÖRETAG ANTECKNINGAR OM BETALNINGSTÖRNINGAR

- Coronapandemin har också inverkat kraftigt på företagarnas och företagens betalningsförmåga. Många företag har kämpat med tillfälliga betalningssvårigheter och det har lett till anteckningar om betalningsstörning.

Angående kreditupplysningar på företag utgör en betydande del av anteckningarna sådana som grundar sig på tratta. Trattaindrivning är väldigt svårt för företag, eftersom företaget på kort tid kan få en anteckning om betalningsstörningar till följd av indrivningen utan myndighetsbedömning. Därför är det också viktigt att även lagringstiden för företagens anteckningar om betal-

ningsstörning blir rimligare.

ÅTGÄRDERNA FÖR ATT FRÄMJA NY START SKA FORTSÄTTA

Effekterna av den nya lagstiftningen gäller de som snabbt kan betala alla sina skulder.

Finlands regering framförde i halvtidsöverläggningen våren 2021 att det är skäl att utreda behovet av reglerna kring småföretagens rätt att få tillgång till tjänster som är nödvändiga för att idka näring.

Riktlinjerna är utmärkta och svarar på det som Företagarna i Finland tagit upp den senaste tiden. Utredningen bör inledas genast. Företagarens grundläggande tjänster ska vara tillgängliga även då företagaren har en anteckning i kredituppgifterna.

- Alla företagare, företag eller personer som vill bli företagare klarar inte av att genast eller på väldigt kort tid betala alla sina skulder så att anteckningarna om betalningsstörning avlägsnas från registret. Därför är det viktigt att den här utredningen inleds direkt, säger Toivonen.

Agera i tid vid betalningssvårigheter

Om ditt företag hamnat i betalningssvårigheter som inte enbart är tillfälliga, är det hög tid att agera. Här kommer jag kort redogöra för vad en företagssanering innebär och hur den går till i praktiken. Det som är a och o i dessa situationer är att agera i tid, eftersom en lyckad sanering blir svårare och kanske omöjlig att genomföra om verksamheten lidit för länge.

Saneringsprocessens gång

Ansökan till tingsrätten
2-4 veckor

Beslut om inledande av saneringsförfarandet, förordnande av utredare
2 månader

Utredarens ekonomiska grundutredning samt fordringsförteckning
2 månader

Förslag till betalningsprogram
1-2 månader

Fastställande av betalningsprogram, förordnande av övervakare (i regel samma person som utredaren)
3-6 år

Betalningsprogrammet avklarat

Med en sanering eftersträvar man att rädda en livsduglig verksamhet. Med livsduglig verksamhet avses en verksamhet som i sin grund är sund, men som av olika orsaker, till exempel en stor kreditförlust, hamnat i ekonomiskt trångmål. En sanering innebär en omstrukturering av skulderna genom att man fastställer ett betalningsprogram. I många fall innebär den även en omstrukturering av själva verksamheten. I samband med att ansökan om inledande av saneringsförfarande godkänns av tingsrätten förordnas samtidigt en utredare. Tillsammans med företagsledningen funderar utredaren på vilka omstruktureringar som är ändamålsenliga. Det är även utredaren som gör upp förslaget till betalningsprogrammet, det vill säga hur mycket företaget månatligen ska betala till varje fordringsägare. Tanken är att fordringsägarna skall få mer i slutändan jämfört med vad en konkurs skulle ge. De fordringsägare som har säkerheter för sina fordringar (ofta banken) ska få full utdelning så långt som säkerheterna räcker även i ett saneringsförfarande. Det är enbart skulder utan säkerhet som skärs ner i betalningsprogrammet.

Rent konkret innebär inledande av saneringsförfarande att företaget får en andningspaus, eftersom dröjsmåls-påföljder och indrivningsåtgärder för saneringsskulder (de skulder som fanns på ansökningsdagen) avbryts i och med att man inleder förfarandet.

Dock är det viktigt att inse att sådana skulder som uppstår under tiden som förfarandet pågår måste betalas i normal ordning på förfallodag. Det är här kravet på sund verksamhet kommer in i bilden. Lyckas man inte betala dessa nya löpande skulder (såsom hyror, löner, inköp) finns det ingen förutsättning att fortsätta med saneringsförfarandet.

Att ansöka om sanering kräver en väl uppgjord ansökan som innehåller analyser om företaget, kassaläget, prognoser, revisorsutlåtande med mera. Av den orsaken uppgörs sådana ansökningar av sakkunniga i så gott som samtliga fall. Om ansökan till någon del är bristfällig ges i allmänhet en möjlighet att komplettera ansökan. Det är min starka rekommendation att anlita en sakkunnig för uppgörandet av saneringsansökan. Det ger hela processen bästa möjliga chanser att lyckas. Det är även vanligt att sökanden ber om förhandsgodkännanden av de största fordringsägarna innan ansökan lämnas in. Det kan förbättra möjligheterna att få ett positivt beslut från tingsrätten.

Om det verkar klart att en sanering inte kan rädda företaget är det återstående alternativet att antingen själv ansöka om konkurs eller invänta att någon fordringsägare gör det.

ADVOKATBYRÅ NÄSMAN & BÅSK AB
BJÖRN BÅSK
ADVOKAT, PARTNER



Morgonrutiner för stressfri start

Laura Manninen bodde nästan i simhallen som barn. Simmarens erfarenheter blev småningom yrkeskunskap. Laura utbildade sig till restonom, men såg att det saknades personliga tränare som lärde ut simkunskaper. Hon blev egenföretagare 2013.

- Det kanske var en lottovinst, skrattar hon. Men hur kom det sig att det inte fanns PT inom simningen då behovet var så stort?

Idag driver Laura välmåendeföretaget FitPit, som utöver simning lär ut flera andra grenspecifika idrottstekniker och erbjuder träningstjänster i många olika former. År 2015 ombildades företaget till aktiebolag. Idag har Laura 23 fast anställda, 30 på deltid och ett tiotal underleverantörer.

- Jag vill förbättra världen, säger Laura. Om vi på FitPit kan hjälpa en individ åt gången är vi på rätt väg.

Som ny arbetsgivare hade företagaren svårt att få egen vardag att funka. Genom att aldrig pruta på sömnen och skapa morgonrutiner har Laura fått ordning på eget välmående. Morgonrutinerna ger henne 20-40 minuter egentid innan hon alls öppnar dator, kollar mobil eller dricker kaffe.

- En annan stor utmaning är att vara ledig, konstaterar Laura. Får jag vara helt ledig - eller sjuk - när jag har ansvar för andra? Det beror på dagen om jag gillar vd-uppgiften eller inte. Den är utmanande, men jag vill lära mig. Vi har vuxit stabilt men snabbt, det är lite omskakande. Men samtidigt positivt. Nu finns vi i huvudstadsregionen, men jag funderar på hur vi ska utvecklas och hoppas vi snart finns i hela landet.

**MOTTO:
DU LÄR DIG INGET OM
DU INTE GÖR NÅGOT.**

86

ÅR VAR LAURAS
ÄLDSTE SIMELEV:
"ALLA KAN LÄRA
SIG SIMMA."



300

PERSONER I SANSIBAR
FÅR VARA MED I LAURAS
VÄLGÖRENHETSPROJEKT.



10 000

PERSONER HAR
FÅTT HJÄLP AV FITPIT
ATT LÄRA SIG
NYA SAKER.

LAURAS VECKA

Tisdag: Sov 8,5 timmar och yogade en halvtimme. Tog hand om veckans ekonomiärenden, planering av arbetsscheman och gjorde en uppföljning på försäljningen. Det blev också en anställningsintervju, vi behöver en koordinator för skolsimningen. Planerade hösten och förde ut en överraskning till de anställda. Distansmöte med bokföraren, utvecklingsmöte med kundtjänst. Det blev en tiotimmarsdag innan jag åkte till gymmet. Note to self: ta flera små pauser under dagen!

Onsdag: En halvtimmes länk som morgonrutin. Mötesfylld dag: träff med ledningsgruppen, avtalsförhandlingar med marknadsföringsbolaget och utvecklingsmöte för personalfrågor. Lyssnade på ett par poddar om ledarskap. En bra åttatimmarsdag, bättre koncentration än igår. Det var god stämning på kontoret och den smittar av sig. Tränade på gymmet på kvällen.

Torsdag: Efter åtta timmar sömn blev det 30 minuter meditation. Torsdag är min favoritdag eftersom hela personalen träffas för veckomöte. Fick ett glädjebesked: Mitt projekt "Simning förändrar livet" får en fortsättning! Projektet har fått stöd av utrikesministeriets Finnpartnership-program. Målet är att sprida simkunskap, utbilda lokala simlärare och grunda ett samarbetsföretag där. Afrika ligger nära hjärtat och det är fantastiskt att jag får utveckla projektet. Tillbringade en timme på Google med sökorden lagärenden och Afrika. Åt middag med en vän.

Fredag: Morgonrutinen: 45 minuter Tai Chi. Jobbade på distans: Planerade välmånderesor som vi ska göra tillsammans med Tjäreborg. Många stora helheter på gång nu, veckan har varit intensiv. Jag försöker hålla måndag och fredag fredade för det som blivit ogjort och bocka av to-do-listan. Min måltidsprepp räckte inte veckan ut, det blev thaimat från Wolt till lunch. Jag beställer oftast hem hela veckans mat via en app och preppar arbetsveckans måltider på söndag. Träffade vänner över middag och ett glas vin på kvällen.

Lördag: Dagens morgonrutin blev läsning: Oshos bok om kärlek, frihet och ensamhet. Jobbade tre timmar med vårt kursutbud och planering av välgörenhetsprojektet i Sansibar. En timmes yoga innan jag öppnade boken igen, tände ljus och hällde upp ett glas rödvin.

Söndag: Efter nio timmars sömn blev morgonrutinen gymmet i trekvart. Ledig idag. Jag försöker ha en helt ledig dag, gärna två, varje vecka. Idag blev det en lång brunch med en kompis innan jag fixade gryta med kyckling, broccoli, blomkål och sötpotatis till veckans måltider. Körde mina TRE-övningar (Tension & Trauma Release Exercises) innan jag träffade mina föräldrar. Känner mig återhämtad, en superbra dag!

Måndag: Kum Nye-övningar som morgonrutin. Efter det gick jag genom veckans arbetsuppgifter och to-do-listan. Bokföringsärenden, personalledningsmöte och utveckling av kommunikationen på schemat. Jobbade nästan tio timmar. Tränade på gymmet trekvart. Måndag är fortfarande en svår dag, det är utmanande att få fart på mig själv. Jag måste hitta någon rutin som underlättar mina "startproblem".

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2022

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.

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

ALMA TALENT

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

ARVAL

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

ASIAKASTIETO

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

CLARION HOTELS

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

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

EAZYBREAK

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

ELISA

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

ELO

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

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

FENNIA

Med försäkringar är du förberedd för alla möjligheter i framtiden. Fennia ger dig omfattande medlemsförmåner för ditt företag och din familjs försäkringar. Vi förtutser 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 finansierare och nätverket Team Finland. Vi erbjuder finansiering för såväl företagsverksamhets start, tillväxt och internationalisering som för skydd mot exportrisker.

FUNDU

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

GREENSTAR

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

HOOKLE

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

HOLIDAY CLUB

Holiday Club erbjuder över 30 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 medlems-tjänsten yrittajat.fi.

MANDATUM

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

METRO-GROSS

Vi erbjuder Företagarnas medlemmar 5 procents rabatt på varor till normalpris i alla Metro-snabbgrossar. Rabatten gäller inte tobaks-, alkohol- och bryggeriprodukter, panter eller tjänstedebiteringar. Rabatten ges i kassan mot uppvisande av medlemskortet.

NESTE

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

NETS

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

SANOMA

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

SCANDIC

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

TALLINK SILJA

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

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

VENI ENERGIA

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

VIKING LINE

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

YRITYSPÖRSSI

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

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

DET ÄR MER ÄN OKEJ ATT VARA FÖRETAGARE OCH FRAMGÅNGSRIK.

Det är företagandet som håller igång landet och utvecklar det. Du både får och ska fira alla framgångar med gott samvete. Och den smarta företagaren vet att den rätta partnern kan vara skillnaden mellan ett försök och en framgång.



 **Yrittäjät**

DEN RÄTTA
PARTNERN FÖR
DINA FRAMGÅNGAR
yrittajat.fi/liity