

Företagare

KOPPNING HOS HANNA

FRÅN HÄST TILL JÄST

**MODERNT
MÄKLERI
MED MARJO
OCH JESSICA**

INNEHÅLL



FÖRETAGARE

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

UTGIVARE

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

DISTRIBUTION

Delas ut till alla medlemmar i Företagarna i Finland som 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

Christoffer Björklund

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



3
ENERGIUTMANINGEN

4
**ARBETSSÄTT
SOM MINSKAR
BELASTNINGEN**

6
**BASTUKULTUR
HOS ÅRETS
EGENFÖRETAGARE**



8
NÖJE OCH NÄTVERK

10
LYCKA I LAMAN

12
**PARARIDNING
OCH RIDLEKTIONER**

14
**FÖRETAGARDUO
FIXAR FÄRGEN**

16
PRISADE FÖRETAGARE

18
**EGNA OCH
UNGA VINNARE**

20
**HEMBAKT
OCH MODERNT**

22
**SÄLJ NÄR DET
GÅR BRA**

23
**RÅDGIVNINGS-
TJÄNSTER**

24
**SHOWROOM
MED VIN**

28
**INTERNATIONELLT
OCH REGIONALT**

31
NY LEDARTRIO

32
LIFT BLEV LYFT

34
MEDLEMSFÖRMÅNER



Nu är inte läge att maximera vinsten

Elpriset stiger nu så mycket att det kan bli stora problem för många företag. Flera har elektrifierat sin tillverkning, vilket tyvärr straffar sig. Ingen kan säga säkert hur mycket elpriset ännu kan stiga. Det är oroväckande och skrämmande. De höga elpriserna är en katastrof för många företag och ytterst för hela ekonomin. Inom kort kommer företag att drabbas av akut likviditetsbrist och antalet konkurser riskerar skjuta i höjden. Skräckscenariot är att elen inte räcker till och elransonering blir verklighet i vinter. Stopp i elleveranserna vissa tider på dygnet vore en katastrof för många av våra företag. Det behövs följaktligen snabba lösningar för att stoppa de skenande elpriserna. Situationen är alarmerande och nu handlar det om överlevnad. Frågan om elpriserna måste allra högst upp på agendan.

Energikrisstödet för hushåll är under beredning i Finland. Regeringen vill stödja särskilt låginkomsttagare som hotas av stigande elräkningar i vinter. Budgetanslagen består av både skatteavdrag och direkta stöd. Regeringen har uppmanat energibolagen att ge konsumenter med exceptionellt höga räkningar längre tid att betala sina räkningar. Motsvarande stöd bereds även för företag. Dessa kräver ett separat tillstånd för statligt stöd, beroende på

stödförmen. Regeringen har föreslagit en sänkning av mervärdesskatten på el från början av december till slutet av april. En sänkning från 24 till 10 procent under fem månader innebär ett bortfall av mervärdesskatter på 209 miljoner euro i statskassan.

Sänkningen av elmomsen gynnar alla som betalar elräkningar, också företag. Skattebetalarnas centralförbund har gjort olika beräkningar på momssänkningens effekt. Elkonsumtionen och kilowattpriset bestämmer långt hur pass effektivt momssänkningen gynnar hushåll och företag. En räkning för 2 000 kilowattimmar i månaden, på 30 cent per kilowattimme, landar i dagsläget på 600 euro. Med momssänkningen blir den 52 euro mindre. Det är viktigt att den tillfälliga sänkningen av mervärdesskattesatsen faktiskt överförs till konsumentpriserna och inte till energibolagens fickor. Detta måste stödas genom åtgärder som ökar tillgången på el. Regeringen förbereder också ett elavdrag i inkomstskatten. Den avdragsmöjligheten skulle finnas fyra månader i vinter.

Enligt statsrådets beslut bereds som bäst också en bestämmelse om beskattning av elproducenternas windfall-vinster, det vill säga en tillfällig skatt på de oväntade vinster energibolag kan göra när priserna skenar i väg. Tanken

är alltså att hindra energibolag att skoja sig på läget, men också att ge staten extra inkomster som kan gå till andra stödformer. Skatten definieras så att förutsättningarna att investera i ren energi tryggas. Dessutom rekommenderar regeringen att kommunerna styr sina energibolag till att stävja prishöjningen. Företagarna i Finland stöder varmt den här rekommendationen.

Kommunernas energibolag har alltså ett stort ansvar nu. De ska särskilt noggrant överväga sin verksamhets- och vinstdelningspolitik och i mån av möjlighet öka tillgången på el. Företagarna i Finland har riktat en stark uppmaning till de regionala elbolagen att försöka dämpa prishöjningarna. Nu är inte läge att maximera vinsten.

Energikrisen kräver också att vi alla sparar energi. Genom att byta ut ineffektiva apparater och armaturer och se över uppvärmning och ventilation kan företag minska verksamhetens energikostnad med 10 till 20 procent. Genom att utnyttja värme och kyla på korrekt sätt och ställa in företagets apparater rätt kan vi sänka energikostnaderna rejält.

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR

Ett nytt slags arbetsliv

Vertia Oy:s företagare **Topi Jokinen** och **Heikki Jussila** jobbar för att utveckla en ny slags arbetskultur. Företaget vill utmana traditionella arbetsätt genom en organisationsstruktur utan chefer.

Vertia Oy från Helsingfors erbjuder kvalitetssäkrings- och kartläggningstjänster. Företaget bjuder ut täthets- och fuktmetningar, värme- och avloppsgraferingar och genomför kartläggning och torkning av vattenskadade. Målet är att förbättra kvaliteten inom byggande och på så sätt öka antalet friska och energieffektiva hem.

Topi Jokinen och Heikki Jussila fick inspiration att grunda företaget under studietiden. På Esa Saarins föreläsningar fick de alltid många idéer, inspiration och de hade bra diskussioner. Redan från början stod det klart att företagarna ville sysselsätta andra och skapa en suverän arbetsplats både åt sig själva och andra.

TILLVÄXT GYNNAR ALLA

Företagets verksamhetsätt är nytt inom den traditionella branschen: Vertia har genom åren utvecklats mot en självstyrande verksamhetsmodell. Topi arbetar som verkställande direktör men har inte beslutanderätt över andra. Företaget har inte några andra chefer. Hela arbetsgemenskapen deltar i beslutsfattande och strategiarbete. Med stöd av de verksamhetsmodeller som utvecklats i företaget löser man eventuella utmaningar tillsammans. De anställda ansvarar för sitt eget arbete och personalen kan fatta beslut om vad som helst i enlighet med företagets modell för beslutsfattande.

Den självstyrande verksamhetsmodellen återspeglas positivt i kundmöten, då företagets anställda själva smidigt kan lösa situationer och behov

på arbetsplatsen. Företagets kundnöjdhet är i toppklass.

Under det senaste året har utvecklingen av verksamhetsmodellen tagit ett stort kliv framåt. Organisationen har delats in i fem team som själva fastställer sina arbetsmål och ansvarar för försäljningen med början hos sina egna kunder eller affärsområden. Teamen sparrar varandras verksamhet.

- Företagets tillväxt kräver tydliga strukturer och spelregler. Vid Vertia har det tydliga arbetssättet minskat belastningen och ökat meningen med arbetet. Det återspeglas i högre välbefinnande i arbetet, säger Topi. Förändringen syns inte utåt men märks ekonomiskt. Vi har ett lönsamt år bakom oss med 30 procents tillväxt.

Vid sidan av förändringarna har företaget även utvecklat sitt resultatpremiesystem. Det har medfört att den ekonomiska framgången syns i de anställdas plånböcker. Enligt Topi är en rejäl belöning motiverande: Alla vinner då det går bra för företaget.

Den enda flaskhalsen för tillväxten är personalbristen inom branschen. Tidigare vågade Topi och hans team inte rekrytera så mycket som de borde, men nu söker de nya arbetstagare mer aktivt.

- Vår verksamhetsmodell skiljer sig från andra företags verksamhet inom byggbranschen, säger han. Vi har lyckats skapa en arbetsplats där det är bra att arbeta. Tack vare det får vi bra människor till oss och de stannar också kvar länge i företaget.

KONTINUERLIGT LÄRANDE

Topi betonar att den självstyrande

verksamhetsmodellen har sina egna utmaningar. Processen har inte varit lätt och den har krävt många samtal i arbetsgemenskapen. Att till exempel diskutera allas löner och besluta om dem tillsammans väckte starka känslor. En självstyrande verksamhetsmodell kräver planlighet, kritiskt tänkande och känslighet för att göra nödvändiga ändringar.

Vd:n är glad över att många av utmaningarna företaget hade i starten nu övervunnits. Verksamhetsmodellen börjar vara finslipad.

- Jag vill inte skapa en bild av att den självstyrande verksamhetsmodellen löser alla problem, konstaterar Topi. Men vi tror på den och för oss är det rätt sätt att arbeta.

Han medger att han i företagets begynnelse inte kunde föreställa sig vad företagandet kunde leda till.

- Detta ledde till en lärandestig som fortfarande pågår. Jag har blivit tvungen att växa som person i en viss roll och den rollen har ändrats med tiden.

Den röda tråden i Vertias verksamhet har från första början varit att de vill agera rätt samtidigt som de ifrågasätter det traditionella. Enligt Topi kan en självstyrande verksamhetsmodell användas i flera branscher, men den kräver ett annorlunda tankesätt av ledningen. Behovet av kontroll kan vara väldigt starkt i början och därför måste ledningen ha tilltro till människor och lita på att alla gör sitt bästa.

- Det bästa erfarenhetsbaserade lärandet är ofta väldigt smärtsamt, säger Jokinen.



Vertias företagare Topi Jokinen och Heikki Jussila belönades våren 2021 med priset Årets unga företagare i Helsingfors.

VERTIA OY

Gör: Tillhandahåller kvalitetssäkrings- och kartläggningstjänster för byggföretag, husfabriker och privata byggare.

Grundat: 2011

Ägare: Grundarna Topi Jokinen, Heikki Jussila och Miska Jylhä tillsammans med personal- och advisory-delägare.

Personal: 28 personer

Övrigt: Vertia fanns med på Financial Times lista över de 1000 snabbast växande företagen i Europa år 2021.

EGENFÖRETAGAREN

TEXT OCH BILD KATJA HAUTONIEMI



Bastukultur och vård

Hanna Aro-Heinilä erbjuder olika folkmedicinska behandlingar. Hon har sitt företag Kuppari-Hanna - med bastu - i Livonsaari i Nådendal. Enligt Hanna utgör bastun grunden i den finländska vård- och wellnesskulturen. Själv ser hon sig som en kulturarbetare vars uppgift är att skapa upplevelser för kunderna.

Bastubad, massage och våtkoppning har positiva hälsoeffekter. Det märks helt konkret på kunderna efter Hannas behandlingar.

- Folk ser så lyckliga ut när de åker hem, säger hon.

Även om koppning är en wellnessbehandling, tycker Hanna att hennes jobb främst går ut på att skapa vårdande upplevelser, en slags ritual för kunden. Sjukdomar ska skötas inom hälsovården.

- Jag vill bemöta människor så att de känner sig trygga. Allt är lugnt här. När man kommer hit slutar man grubbla på världsliga problem och känner frid.

Bastun är en plats där man kopplar av. Det att mottagningen ligger lite avsides i skärgårdens lugn är bara bra. Mitt i Åbo centrum skulle kunderna kanske boka tider med en allt för tajt tidtabell.

- Visst måste man vilja komma hit. Men många vill, jag har över 200 kunder om året. Det skulle säkert gå betydligt jäktigare till inne i stan, med rastlösa kunder som genast skyndar vidare.

KOPPNING INTRESSERAR

Då Hanna började med koppning för 20 år sedan var det inte alls så populärt som nu. Mängden kunder har varierat under åren, men nu verkar det som om bastubehandlingar är på modet igen.

- Tidigare var det mer äldre personer som kom, men för tio år sedan hände något, berättar Hanna. Plötsligt fick vi en rusning av utländska turister samtidigt som yngre människor hittade oss.

Det är just de internationella turisterna som hjälpt Hanna att inse hur fin vår bastukultur är. För oss är bastubad en del av vardagen, och man tänker inte så mycket på själva proceduren. Men för den som badar första gången är det alltid en holistisk upplevelse. Att kasta bad är nytt, och speciellt spännande är det att kvasta med en ruska. Förutom klassikern, en björkruska, erbjuder Hanna i sin bastu också ruskor av andra träslag.

- Vi har allt, till och med enris! Enen kittlar och stimulerar huden på ett helt särskilt sätt, det är lite som akupunktur för hela kroppen. Jag älskar traditionen, suckar Hanna glatt.

Förutom äventyrare besöker flera stamkunder bastun årligen. Hanna påminner att koppning bara görs en till två gånger om året.

- Jag tycker det är jätteroligt att tänka att jag under femton års tid har en årlig dejt med en kund. Vi uppdaterar varandra om livet mellan behandlingarna.

EGENFÖRETAGARE - MEN INTE ENSAMT FÖRETAGANDE

Hanna har som egenföretagare inte behövt arbeta ensam. Hennes man Timo, som är timmersnickare, är också företagare. Paret var knappt 20 när de startade sitt första gemensamma företag och köpte en bondgård på Livonsaari.

- Vi köpte en gård på 60 hektar och grundade en gemenskapsby. Vi började med ekologisk åkerodling och kontinuerlig odling av skogen, och delade in området i 20 tomter. Nu har de alla gått åt!

Hanna har snart arbetat 20 år som företagare. I år blev hon årets egenföretagare i Egentliga Finland. Hon har också erfarenhet av att jobba som löntagare, men rätten att bestämma och friheten att göra själv lockar. Enligt Hanna har familjen entreprenörskap som livsstil.

- Vi vill göra själva. Vi upplever att om man är intresserad och har energi att till exempel lära sig sökmotormarknadsföring, varför i fridens namn betala någon annan för det?

Hanna unnade sig själv en 40-årsgåva som berättar mycket om hennes starka företagarmentalitet.

- Jag grundade ett nytt aktiebolag som gör pyrografi och tillverkar smycken av ben och horn, skrattar hon. Det var egentligen en hobby, men gnistan tändes då Nådendals stad beställde två större konstverk av henne till en nybyggd skola i Velkua.

- Jag tänkte genast att visst, jag kan göra det här också! Som företagare måste jag inte begränsa mig till min mottagning, säger Hanna. Förutom två egna företag sysselsätts hon av makens timmerhustillverkning, där hon sköter marknadsföring och löneadministration.

Mottagningen är dock Hannas ögonsten. Den har hon satsat på under hela sin karriär och utvecklat med passion.

- Jag trodde nog inte som ung att jag skulle arbeta i ett yrke där man möter människor på ett så personligt plan. Men det har gått jättebra, även om det krävdes mod att starta!

Lokalföreningen skapar trygghet och samverkan

Många lokala företagarföreningar bidrar till fler affärer som föds då medlemmarna träffas och hittar nya former för samarbete. Det kan vara utmanan-

de att få företagare att ta sig tid till företagsträffar, men för många har nätverkandet inte bara lett till nya och flera kunder. Lika viktig är företagaryvänskapen, som förädlas i

föreningslivet.

Tre av Företagarna i Finlands lokalföreningar berättar här om sina tankar och utmaningar kring samverkan mellan företagen på orterna.

KRONOBY FÖRETAGARE

Lokalföreningen i Mellersta Österbotten gick på tomgång då regionen i början av 2020 efterlyste en ny styrelse. Mångsysslade kreatören **Annika Dahlvik** tog på sig ordförandeskapet mellan sina företagsuppdrag som festfrisör, bilmålare och konstnär.

- Vi var en grupp företagare som hade stora, fina planer på vad vi skulle ha för träffar och engagemang, berättar hon. Men det blev lite annan typ av verksamhet på grund av pandemin.

Kronoby är en geografiskt stor kommun, det är ingen självklarhet att man springer på andra företagare. Därför har lokalföreningen, i samarbete med utvecklingsbolaget Concordia och kommunen, valt att besöka alla nya

företagare och överrätta en infokasse. Samarbetet leder ofta till medlemskap, föreningen har ökat från 50 till 83 företag pandemin till trots.

- Föreningen ger trygghet, konstaterar Annika. Det finns gemenskap, du kan få juridisk hjälp och inspiration. Vår styrelse består av företagare i alla åldrar, vilket ger en bra blandning av erfarenhet och nyskapande.

Bland det mest uppskattade är föreningens kaffeträffar med kommunen. Föreläsningar, sommarfester och julmiddagar lockar också ut företagarna. De flesta sätter sig gärna med någon de känner sedan tidigare, men via bekanta träffar man nya bekanta.

- Målet med träffarna är att företagarna ska få prata om det som

är aktuellt för dagen, säger Annika. Mitt i allt har någon kläckt en idé för samarbete, en annan har hittat en ny leverantör som de inte visste fanns i närregionen. Nätverkandet är som bäst då man får träffa likasinnade och "tala ilag".

I Kronoby ser man till att variera platserna för sina evenemang. Genom att sprida ut träffarna till Terjärv, Nedervetil och Kronoby har man inte bara fler företagare, deltagarna får också ny entusiasm genom att röra sig utanför de invanda rutterna.

- Vi försöker hålla ihop genom att finnas i alla kommuner, säger Annika. Många har ju ett nätverk med folk i samma bransch, men ofta hittar du kreativa lösningar i samspråk med någon i en helt annan bransch. Det sociala umgänget med andra företagare är viktigt.

KIMITOÖNS FÖRETAGARE

Skärgårdskommunen i Egentliga Finland stoltserar med 179 medlemmar i sin företagarförening. Sedan ett år tillbaka är **Pirjo Stenman** ordförande.

- Jag blev företagare 1989 då jag startade min bokföringsbyrå. Det var självklart för mig att bli medlem i föreningen från första början. Med min långa företagarerfarenhet kände jag nu att jag har mycket att ge också andra företagare här, berättar Pirjo.

Föreningen upprätthåller en serviceguide med kontaktuppgifter till kommunens alla företag, oberoende om de är medlemmar eller inte. Som medlem får man dock rabatt på annonser. Serviceguiden gör det lätt att hitta de tjänster man behöver.

På Kimitoön finns en tradition av



Annika Dahlvik är ordförande i Kronoby företagare.



Föreläsningar är populära evenemang i lokalföreningarna.



Pirjo Stenman har varit företagare i 30 år, ordförande i ett.



Även om få sluter upp, har Kimitoöns företagare alltid roligt på sina träffar.

att stöda lokala företag, så bibehålls servicen i skärgården. Men företagarna är ofta upptagna och det kan vara utmanande att locka deltagare till föreningens nätverksträffar.

- Det här funderar vi ständigt på, säger Pirjo. Hur ska vi jobba för att företagarna ser värdet i att träffas och utbyta erfarenheter och i de bästa av världar också hitta nya former för samverkan företag emellan? Vi har roligt, vi gör utflykter och ordnar skolningar. Men det finns mycket mera stöd att få ut av föreningsgemenskapen.

Kommunen har nyligen startat upp ett nätverksprojekt där man försöker få framför allt nya företagare att träffas branschvis.

- Här är föreningen en aktiv part och vi hoppas att företagarna tar vara på chansen att ses och stöttas, säger Pirjo.

För att locka medlemmar med i verksamheten pratar föreningens styrelse med företagare om alla fördelar: Rådgivning, blankettbank, förmåner.

- Vi uppmuntrar också medlemmarna att använda allt detta, säger Pirjo. Det finns mycket stöd att få och det är lätt att ringa till Egentliga Finlands företagare. Man får snabb och effektiv hjälp istället för att klura ut saker på egen hand.

Kimitoöns företagare vill också gärna träffa andra lokalföreningar.

- Det vore roligt att träffas, höra vad de har på gång och dela idéer, säger Pirjo.

KORSHOLMS FÖRETAGARE

Får Maria Norrlin-Asplund en utmaning antar hon den. Då hon för åtta

år sedan fick frågan om hon ville bli ordförande för Korsholms företagare funderade hon fem minuter. Idag har hon ett stort, nationellt nätverk och är fortsättningsvis ordförande för lokalföreningen som ökat från 70 till 240 medlemmar.

- Vi har makten att hjälpa företagare främst genom lätta evenemang där man verkligen får nätverka, säger Maria. Framför allt de som sitter ensamma mår bra av att komma ut och träffa andra företagare.

Korsholms företagare ordnar en populär företagarkryssning varje vår. Kust-Österbottens företagare har varit med och arrangerat resan. Senaste vår var deltagare från Rovaniemi i norr till Björneborg i söder



Maria Norrlin-Asplund tror på speed-dating mellan företagare.



Korsholms företagares styrelse träffas gärna i skärgården.

med på kryssningen. För att främja nätverkan det börjar programmet ofta med speed-dating där företagarna tvingas prata med obekanta.

- Ett år hade vi inte det och det blev katastrof, skrattar Maria. Alla gick och satte sig med de som de kände sedan tidigare. Är det tvång så vågar folk.

För att lyfta det lokala företagandet under pandemin utvecklade föreningen ett kuponghäfte. Det kunde kunder plocka med sig för att få rabatter på andra företag i Korsholm. Kommunen föreslog också en presentkortsring, där de köpte 250 presentkort som deras anställda kunde använda på valfritt företag i kommunen. Många företagare fick nya kunder tack vare de här åtgärderna.

Föreningen ordnar nu åter friluftsevenemang, lunchträffar med kommunens näringslivsråd och konjaksmiddagar bland annat. Målet är att evenemangen ska vara avslappnade, det får inte vara för mycket program.

- Företagare jobbar mycket så då de åker iväg på något ska det vara roligt och lättsamt, konstaterar Maria. Styrelsens festkommitté brukar skämtsamt säga att finns det alkohol så kommer folk, men viktigast är att det finns utrymme att sitta ner och diskutera. Sedan är det upp till var och en att fortsätta hålla kontakt med den man nätverkat med på våra träffar. Det behöver inte alltid leda till business. Med en företagarevån kan man diskutera sådant som man inte kan prata med en kompis eller anställd om.



Välvilja vänder oro

Osäkra tider ansätter företagare. Pandemin triggade en ekonomisk chock och med coronastöd, kollapsade leveranskedjor och lös penningpolitik följt av krig i Europa är det ingen skräll att ordet lågkonjunktur ligger på våra läppar. Oberoende personlighetstyp och hur vi hanterar vardagen i oroliga perioder kan vi sträva efter gemensam uppgång med något så simpelt som gyllene beteenden. De höga priserna, värdeminskningen och hoten om konkurs blir knappast mindre smärtsamma, men risken för djupa depressioner kan dämpas med kollektiv ansträngning och medkänsla.

Människoliknande varelser har existerat på Tellus i några miljoner av jordens 4,6 miljarder år. Den moderna människan sägs ha utvecklats för omkring 200 000 år sedan. Av dessa har vi levt med nationalekonomisk aktivitet i knappt 250 år. Från andra världskriget till 2021 har börserna kraschat tolv gånger. Kanske marknaderna återhämtar sig och växer vidare också efter den trettonde? Nedgångar av den omfattning vi nu ser har historiskt vänt på mellan ett och fyra år. Människor med perspektiv på sin egen situation och ett intresse för andras tillvaro kan vända trender.

Det är inte irrationellt, snarare van-

ligt, att bli nedstämd i lågkonjunktur. Enligt prospektteorin måste vi tjäna mellan 15 och 25 euro för att neutralisera det mentala lidande det innebär att förlora 10 euro. Det är mänskligt att klaga på bensinpriser som stiger, men knappt notera när de sjunker med samma summa. Även om en företagare inte direkt förlorar pengar nu, kan minskad omsättning skaka om även den mest stabila. Det finns ett kraftigt samband mellan ekonomi och mående. Aktiemarknadens rörelser och invånarnas hälsa skiftar i takt.

Ett ensamt företag kan självfallet inte rädda den globala ekonomin ur en ond cirkel, men en enskild företagare kan bryta mönstret av negativitet i sin närmiljö. Att slänga en blick på bensinstationens prispelare varje gång vi passerar kan ge oss en känsla av kontroll över situationen. Att följa med vår dagliga elkonsument i en app kan hjälpa oss minska förbrukningen. Men risken finns att vanorna förstör vår oro och ökar nedstämdheten. En grogrund för ännu sämre ekonomiska tider.

Den amerikanske författaren och professorn i företagsledarskap, Arthur C Brooks, bjuder i tidskriften *The Atlantic* på tre råd för lycka i lama-tider: 1) Sluta kolla ekonomin hela tiden. Spara om du kan. Skapa

en uppsättning regler för dina utgifter, investeringar och besparingar. Följ upp en gång i månaden; oftare skapar oro.

2) Minska nyhetsintaget till 45 minuter eller mindre, och bara en gång om dagen. Vi blir inte kvitt osäkerheten som ekonomin orsakar genom att frossa i information. Inte ens experterna vet vad som kommer att hända. 3) Lyft blicken, se dig omkring. Det är inte du som gjort något dumt eller misskött ditt företag. Ingen har blivit miljonär av att hacka på sig själv. I en ekonomisk nedgång är alla i samma situation. Sträck ut en hand, ta stöd och stötta.

Människor som blir behandlade väl presterar bättre och är mer engagerade. Med engagemang kan vi bromsa nedgången. Eftersom alla individer, såväl våra kunder som anställda och företagspartner, är unika och har olika sätt att agera i kris finns det inte bara ett sätt att bemöta vår omgivning på i osäkra tider. Med hjälp av gyllene regeln 2.0 - att bemöta andra som de vill bli bemötta - kan vi boosta både deras och vårt eget välmående. Ser vi till att också vara vänliga mot oss själva finns förutsättningar att vända tungsinnet till inre glädje. Snällhet betalar inga höga fakturor, men aktiverar hjärnans belöningsystem och utlöser lyckokänslor. Dessa är mer gynnsamma för våra företag än vad oro är.

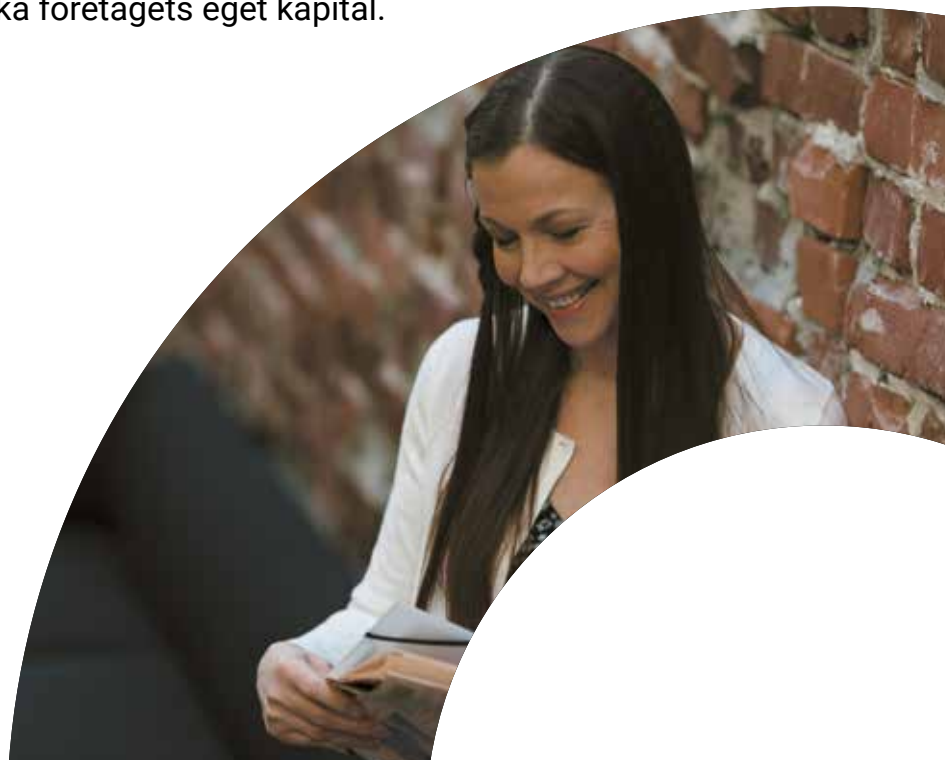


När vägen till att bli företagare går genom ett förvärv.

Det förnyade Finnvera-företagarlånet kan användas vid ägarbyte för att betala köpeskillingen. Och när ditt företag börjar växa kan ett företagarlån också användas för att stärka företagets eget kapital.

Det är här det börjar.

FINNVERA



Lindyride – när hobby blir yrke

Hanna Lindy var ungefär 50 år gammal när hon blev arbetslös. Hennes axlar sa upp kontraktet och framtiden var oviss. Småningom uppstod tanken att göra sin hobby, ridning, till ett nytt yrke. Efter tre år säger Hanna att det var hennes livs bästa beslut att grunda ett eget företag.

Efter fem års arbetslöshet var Hanna Lindy mogen att prova sina vingar som företagare. Efter 30 år i lönearbete var axlarna slut. Försäkringsbolaget betalade inte för en ny utbildning som kunde leda till ett nytt yrke.

– Jag har alltid varit en hästflicka, säger Hanna. Jag har ridit mycket. Men jag trodde aldrig att hästar och ridning skulle bli mitt yrke.

Pararidning, ridning för personer med funktionsnedsättning, är bekant för Hanna. Hon har specialbarn och har varit aktiv i föreningsverksamhet kring det. Finlands Ryttnarförbund ordnar kurser för pararidningsledare och Hanna deltog i en sådan kurs 2018. Ryttnarförbundet definierar pararidning som helt vanlig ridning, men undervisningen, utrustningen och omständigheterna kan arrangeras utgående från situationen och resurserna. Syftet är att stödja ryttaren med olika metoder och hjälpmedel så att det är tryggt att rida och ryttaren kan utvecklas enligt sina egna förutsättningar.

FÖRETAGAREN

När Hanna efter fem år av arbetslöshet bara fick grunddagpenning upplevde hon att hon inte hade något att förlora. Företagande började intressera henne mer och mer.

– Om jag haft ett lönearbete hade jag troligen aldrig grundat företag. Men för tre år sedan fick jag nog av arbetslösheten och bestämde mig för att ansöka om startpenning.

Från början var det klart för Hanna

att hon inte hade råd att köpa hästar. Verksamheten måste byggas upp på annat sätt. Detta har också format hennes företagande och minskat riskerna, eftersom hon inte behövde göra några större investeringar. Istället hyr hon hästar från två ridskolor och två privata hästägare i huvudstadsregionen. Det här innebär att hon också kan erbjuda timmar sådana tider som lämpar sig bäst för kunden.

FRÅN SPECIALGRUPPER TILL ANDRA KUNDER

För tre år sedan, när Hanna började, gick hon till alla barnhem och enheter för personer med funktionsnedsättning i huvudstadsregionen för att hitta kunder. Det lyckades inte. Sedan kom coronapandemin. Då tänkte Hanna att hon får glömma allt. Men då nästan allt annat var förbjudet, fick man ändå bedriva hobbyer utomhus. Där passade ridning in.

I början hade Hanna för det mesta kunder med specialbehov, men snabbt märkte hon att också andra människor vill kunna rida ensamma i lugn och ro. Hanna har till exempel kunder som slutat rida som unga när de kände att de inte vågade ställa frågor eller blev dåligt behandlade om de inte avancerade i samma takt som andra. Med nya kundgrupper ändrade Hanna namnet på webbsajten från pararatsastus.fi till lindyride.fi.

I dagens läge har ungefär hälften av Hannas kunder en diagnos. Som exempel nämner hon en flicka med autismspektrumtillstånd. Flickan

är en väldigt skicklig ryttare, men klarar sig inte socialt i en större grupp. Bland de övriga kunderna finns det till exempel några äldre kvinnor som alltid har velat rida, men som inte vill börja i någon stor grupp i en vanlig ridskola.

RÄTT BESLUT

Efter den osäkra starten under coronapandemin steg företagets omsättning till 45 000 euro redan andra året. Nu efter tre år har Hanna redan så många kunder att det tar tid innan hon kan ordna en timme för en ny kund. Tidigare skedde det inom en vecka, men nu kan det ta tre veckor. Marknadsföringen har för det mesta skett i sociala medier: Hanna har betald reklam på Google och till exempel på Facebook- och Instagram-sidor. På det här området utbildar sig Hanna för närvarande vidare under läroavtal på Intoo, ett dgiutbildningsföretag i Åbo.

Hanna säger att hon först nu efter tre år verkligen känner sig som företagare – de två första åren övade hon. Nu är hon säker på det hon gör.

– Det har varit underbart att kombinera det jag älskar – hästar – med företagande, säger Hanna. Dessutom håller ridlektionerna mig i bra fysiskt skick då jag promenerar så mycket.

Hanna vill ännu påpeka att hon inte är terapeut. Det som hennes företag erbjuder är hobbyverksamhet.

Många människor i Hannas ålder räknar dagarna till pensioneringen. Hanna säger att hon istället ofta funderar hur länge hon ännu får fortsätta med sin verksamhet.



”Det har varit underbart att kombinera det man älskar – hästar – med företagande.”



Vem: Hanna Lindy

Ålder: 58

Familj: Man och fyra vuxna barn som inte längre bor hemma, två barnbarn

Hobbyer: Handarbete, ridning

Företag: Lindyride Oy

Personalmängd: Egenföretagare

Grundat: 2019

På gång: Nätbutikts- och digimarknadsföringsutbildning 2022–2023

Vi har alltid delat allt 50/50

Marina Lassfolk och Marica Ingves påstår att de är olika, men strävar efter samma sak och har samma sätt att uppnå det på. Den självklarheten har lett till sju framgångsrika år som företagarpär. Duon studerade tillsammans på Yrkesakademins ytbehandlarlinje i Vasa. Efter examen 2014 ville båda tillbaka till hemorten Kristinestad. M&M Målerifix blev nyckeln till att få jobba med det som de utbildat sig till.

De målar inne och ute. De spacklar, tapetserar, vattenisolerar och lägger kakel. De är öppna för att lära sig nya saker.

- Vi tog våtrumscertifikat efter att vi startat företaget, berättar Marina Lassfolk. En kund vi målade hos frågade om vi kunde lägga kakel och vi hakade på. Vi utvecklas och fortbildar oss beroende på vad uppdragsgivarna frågar efter.

Då M&M Målerifix inledde verksamheten 2015 gick företagarna en före-

tagarkurs. De blev tipsade av andra företagare att gå med i lokalföreningen och konstaterade att medlemskapet ger en trygghet, att det finns ett skydds nät om det händer något som leder till bekymmer.

- Vi var så unga då, konstaterar Marica Ingves. Vi tänkte bara att vi nog hittar något att göra. Några bekanta anställde oss, tack och lov.

Ryktet spreds snabbt, uppdragen blev fler och flexibiliteten stärkte företaget. Idag hoppas de på att kunna utvidga och anställa.

- Osäkerheten är en utmaning, konstaterar Marina. Med allt som händer i världen prioriteras inte renovering och bygg just nu, det märks att folk är mer försiktiga. Vi är alltid oroliga: Kommer det att finnas jobb hela vintern?

YIN OCH YANG

År 2021 tilldelades M&M Målerifix

Egil Gullströms stiftelses pris för unga företagare i Sydösterbotten. Marina och Marica blev förvånade, och glada.

- Det är roligt att få bestämma över sig själv, säger Marina. Ibland tänker man att det skulle vara skönt att ta en anställning, men så tänker man efter lite och så "nä". Vi får ju välja jobben själva. Ringer någon och säger att vi ska måla en skyskrapa kan vi säga nej tack. Marica är höjdrädd och jag har också respekt för höjder.

Båda företagarna gör alla arbetsuppgifter i företaget och helst jobbar de tillsammans. Det är tungt att bygga upp en ställning själv, även om det går.

- Vi delar upp arbetet jämt tycker jag, skrattar Marica. Men Marina är mer ansvarsfull. Hon vet på dagen när man ska lämna in vad. Jag är lite mer råddig, vi är som yin och yang.

I praktiken betyder det att Marina sköter mera administration.

- Marica är mer social, konstaterar

Vem: Marina Lassfolk och Marica Ingves

Företag:

M&M Målerifix Öb

Antal anställda: Två, företagarna

Familj: Marina har sambon Manfred och hunden Jack, Marica har sambon Christoffer, dottern Molly och katten Willy

Hobbyer: Marina bygger hus och Marica är med sin baby

På gång: Vill anställa fler

Motto som företagare:

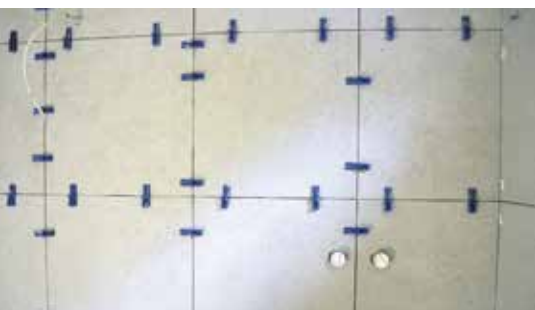
Våga prova på nya saker!



Marina Lassfolk och Marica Ingves fixar det mesta med målfärg.



Marica Ingves och Marina Lassfolk har hittat ett bra flöde i sitt samarbete.



Kakelutjämningsystemet Easytiles hör till Målerifix verktyg.



Marica Ingves jobbar i ett av företagets nybyggnadsprojekt.

Marina. Men båda pratar förstås med kunderna. Det är viktigt att reda ut om man gjort något fel. Sinsemellan säger vi alltid våra åsikter och diskuterar ihop oss till vilket alternativ som är bättre, om vi är ense om något. Det går bra.

Marina och Marica driver sitt företag jämställt. De har aldrig haft svårt att prata pengar i företaget.

- Vi har alltid delat allt 50/50, säger de. Aldrig ens tänkt på det. Att vara ärlig och öppen och kunna prata om allt är a och o.

Om någon har en låg eller dålig dag försöker företagarna stötta varandra. De diskuterar bekymmer, men förstår också att ge utrymme när den andra vill vara i fred. Oftast har de bra dagar tillsammans.

- Vi har inte så mycket att göra med varandra på fritiden, säger Marica. Det är kanske bra att vara från varandra då.

LEDIGHET EN UTMANING

Under sommaren hade M&M Målerifix en sommararbetare, men nu gör Marina de praktiska jobben själv. Marica är mammaledig och hemma med sin sex månader gamla dotter. Hon försöker hjälpa till med det administrativa, så Marina får fokusera på uppdragen.

- Företaget rullar på då man är två, säger hon. Att inte behöva säga nej till kunder känns bra.

Sommaren är högsäsong för fasad-

målning, något som leder till få semesterdagar.

- Det negativa med att vara företagare är att folk tror att man ska gå an dygnet runt, säger Marica. Det är samma med mammaledigheten, ibland får man dåligt samvete då man är ledig. Speciellt om det är mycket på gång.

Den nyblivna mamman tipsar andra företagare om att höja sin FöPL i tid.

- Många missar det och lämnar nästan utan stöd under mammaledigheten, säger Marica. Men det är skönt att vi är två i företaget, själv skulle man vara nervös annars.

Skämtsamt konstaterar de att de inte kan bli mammor samtidigt. Helst inte heller ha semester på samma gång.

- Man måste stå på sig för att ta ledigt, säger Marina. Man behöver minst en vecka på sommaren. Det är också en utmaning att kunna slappna av då det är lugnare om vintern, man är alltid nervös att det inte ska komma in några jobb.

Företagarduon har ändå alltid haft tillräckligt med jobb. M&M Målerifix har gjort många projekt inom nybyggnad. Framöver hoppas de på fler renoveringsprojekt också.

- Det är roligt då vi får vara med från början och hjälpa kunden välja färg, säger Marina. Ofta har de funderat färdigt, men vi har ju färgkunskap som kan leda till ännu bättre resultat.



Målerifix tapetserar också.



Med sin färgkunskap vill Målerifix gärna hjälpa kunde välja kulörer och mönster.

Riksomfattande företagarpriis till Eurajoen Romu, Norrhydro och Vilpe

De riksomfattande företagarpriiserna 2022 går till Eurajoen Romu, Norrhydro och Vilpe. Företagarna i Finland och försäkringsbolaget Fennia delade ut de traditionella och mycket uppskattade priserna under de riksomfattande företagardagarna i Tammerfors. Priserna har delats ut sedan 1968.

Försäkringsbolaget Fennia och Företagarna i Finland delade ut de riksomfattande företagarpriiserna under galafesten vid de riksomfattande företagardagarna i Tammerfors lördagen den 22 oktober. Syftet med priset är att öka uppskattningen av företagare och företagande i Finland.

- Det riksomfattande företagarpriiset, som vi har delat ut tillsammans med Företagarna i Finland i mer än 50 år, är det mest prestigefyllda priset bland företagare i Finland. Gemensamt för årets vinnare är framför allt att alla tre har haft en tydlig vision och en vilja att ständigt förbättra sin verksamhet, säger prisjurymedlemmen och Fennias verkställande direktör Tomi Yli-Kyyny.

METALLSKROTSAMLAREN EURAJOEN ROMU OY I CENTRUM FÖR CIRKULÄR EKONOMI

Eurajoen Romu grundades 1994 och företaget är specialiserat på återvinning av metallskrot. Företaget återvinner allt som innehåller metall och materialen separeras, sorteras och återvinns i processerna till 100 procent. Förutom metallskrot kan företaget återvinna exempelvis alla komponenter i fordonens blybatterier.

Under sin nästan 30 år långa historia har återvinningsjätten från Euraåminne vuxit till en nationell aktör. Företagets tillväxt har främjats av investeringar och företagsköp. Utöver Eurajoen Romu ingår sju dotterbolag i koncernen, vilket gör att Eurajoki Group har verksamhetsställen på flera orter från Helsingfors till Uleåborg.

- Vi köper i princip branschexpertis och nyckelpersoner. I den här bran-

schen behövs folk som man kan lita på, summerar företagets grundare och verkställande direktör **Juuso Luodesmeri**.

Exporten står för hela 90 procent av Eurajoen Romus omsättning. Från hamnarna i Raumo och Euraåminne skickas metallråvaror för gjuteriernas och stålindustrins behov i de europeiska länderna och även i bland andra Kina, Indien, Pakistan, Bangladesh och Malaysia.

- Råvaror behövs där det byggs mycket infrastruktur. Det finns en stor potential utomlands och inga gränser för tillväxt, säger Luodesmeri.

Som verkställande direktör har Juuso Luodesmeri kunnat ge företaget en stark visuell identitet. I familjeföretaget arbetar även hans fru och två äldsta söner.

CYLINDERTILLVERKAREN NORRHYDRO OY SÖKER STÄNDIGT KONKURRENSFÖRDELAR

Norrhydro grundades 1985 i Rovaniemi och är tillverkare av hydraulcylindrar, systemleverantör och pionjär inom digital hydraulik. Produkterna som tillverkas av företaget används i skogs-, materialhanterings-, schakt- och gruvmaskiner.

Bolaget har sökt konkurrensfördelar genom att utveckla mer energieffektiva hydraulcylindrar och rörelsekontrollösningar för sina maskiner.

- Vi vill ta vårt ansvar för att lösa miljö- och klimatproblem. I samarbete med till exempel universitet har vi utvecklat produkter som kan ge betydande energibesparingar i maskinerna, berättar Norrhydros verkställande direktör **Yrjö Trög**.

Ansvarstagande är viktigt för Norrhydro. Företagets nya fabrik i Rovaniemi har till exempel precis färdigställts och har ett 4 000 kvadratmeter stort solkraftverk på taket. Fabriken har dessutom satsat på återvinning och tillvaratagande av energi.

Företaget i Rovaniemi pratar öppet om tillväxtkulturen. Siffermässigt innebär tillväxt att Norrhydro bör öka sin omsättning med minst 30 miljoner euro under de kommande fyra åren.

- Alla har en verklig möjlighet att komma med nya idéer. Och idéerna omsätts även i praktiken. Vi måste växa, utvecklas och göra saker och ting bättre. Det är det enda sättet att fortleva, säger Yrjö Trög.

VILPE OY:S STARKA FÖRETAGSKULTUR SKAPAR EN GRUND FÖR NYA IDÉER

Vilpe har sitt säte i Korsholm och namnet sammanfattar allt som företaget tillverkar, det vill säga avlopp, ventilation, spisfläktar och element i avloppsrör (från de finska orden viemäreitä, ilmanvaihtoa, liesikupuja och poistoputkien elementtejä). Vilpe talar dock oftare om ett mer känt begrepp, takhuvar. Företagets senaste uppfinning är till exempel ett smart tak, där en algoritm övervakar luftfuktigheten i konstruktionerna och justerar ventilationen efter behov.

- Våra produkter måste släppa ut luft så fritt som möjligt, men samtidigt förhindra att vatten tränger in. Huvarna måste även tåla stora temperaturskillnader, säger verkställande direktör **Tuomas Saikkonen**.

Vilpe grundades 1975 och hela koncernen har 180 anställda och en omsättning på 27,7 miljoner euro.

Valtakunnallinen yrittäjäpalkinto 2022



NORRHYDRO OY

Grundat: 1985

Grundare: 15 anställda vid före detta Rova-Tekno Kb

Verkställande direktör:

Yrjö Trög, från och med 1.11.2022

Matias Parviainen

Hemort: Rovaniemi

Antal anställda: Över 180

Omsättning: 24,7 milj. euro (2021)

Koncernens resultat räkenskapsperioden 2021:

0,35 miljoner euro

Koncernens korrigerade resultat räkenskapsperioden 2021:

1,6 miljoner euro

EURAJOEN ROMU OY

Grundat: 1994

Grundare och verkställande direktör:

Juuso Luodesmeri

Hemort: Euraåminne

Antal anställda:

Över 90

Omsättning: 125,6 miljoner euro (2021)

Rörelseresultat: 9,4 miljoner euro (2021)

VILPE OY

Grundat: 1975

Grundare:

Eero Saikkonen

Verkställande direktör:

Tuomas Saikkonen

Hemort: Korsholm

Antal anställda:

180 anställda

Omsättning: 22,8 miljoner euro (2022/01)

Rörelseresultat: 1,4 miljoner euro (2022/01)

Exporten står för 55 procent av företagets omsättning.

Företaget har strävat efter tillväxt med beaktande av riskerna.

- Alla investeringar görs med eget kapital. Just nu pågår vår elfte fabriksutvidgning, säger Saikkonen.

Vilpe har lyckats exceptionellt bra med att skapa sin företagskultur. Enligt företagaren har öppenhet och

öppen kommunikation, både internt och externt, varit den största faktorn i framgången.

- Under lång tid var vi en ingenjör-firma där innovation innebar endast nya produkter. Idag kan innovation också handla om hur vi marknadsför oss på ett mer uppfinningsrikt sätt, säger Saikkonen.

Ett tydligt exempel på detta är Tik-

Tok, där Vilpe har över 90 000 följare och antalet ökar hela tiden.

Det riksomfattande företagarpriset är ett erkännande grundat av Fennia och Företagarna i Finland och det delades ut första gången 1968. Idag består juryn förutom av grundarna även av Föreningen för finländskt arbete och stiftelsen Yksitysyrittäjäin Säätiö.

Petri Hankiola och Henna Viikilä årets egenföretagare – Henri Neuvonen utsågs till årets unga företagare

Däcklaboratorieföretagaren Petri Hankiola och Henna Viikilä som utvecklar en hästgård får priserna som årets egenföretagare. Bostadsinvesteraren Henri Neuvonen valdes till Årets unga företagare.

Priserna delades ut lördagen den 22 oktober på de riksomfattande företagardagarnas gala i Tammerfors.

Prissumman för årets egenföretagare är 5 000 euro per företagare. Detta möjliggörs av stiftelsen Yksityisyrittäjien Säätiö. Ledningsgruppen för egenföretagarnätverket vid Företagarna i Finland gjorde beredningen och pristagarna valdes av en riksomfattande jury.

UNIKT DÄCKLABORATORIUM

Petri Hankiolas företag Wheel Energy Oy i Nastola är det enda självständiga, opartiska och privata däcklaboratoriet i världen som undersöker cykel- och bildäck.

Wheel Energy erbjuder testningstjänster för däck var som helst i världen. Hankiola testar däckens tekniska egenskaper, som till exempel rullmotstånd, punkteringssäkerhet, friktionsegenskap och slaghållfasthet. Han gör också slitagetester.

Petri Hankiola har planerat och byggt företagets alla mätanordningar själv. Testningsmetoderna simulerar verkliga situationer, men i en övervakad laboratoriemiljö.

Företagaren har framgångsrikt utvidgat företagets verksamhet inom en snäv men lönsam bransch. Företagets kundkrets består av internationella och kända däckmärken som exempelvis Michelin och Vittoria. Hemligheten bakom Hankiolas framgång är hög kvalitet, punktlighet och omfattande kompetens.

FRAMGÅNGSRIK HÄSTGÅRD GENOM UTVECKLING

Henna Viikiläs hästgård Viikilän hevostila grundades 2008 och erbjuder huvudsakligen individuell ridning i små grupper mitt på landsbygden. Hästgården i Sastmola har även stallplatser för uthyrning, de ordnar ridläger och har inskolning av hästar och uppfödning av föl.

Tillväxten och utvecklingen av

hästgården och utbildning har varit centrala mål för Henna Viikilä i hennes företagande. Hon har till exempel gått en utbildning i socialpedagogisk hästverksamhet år 2018 och erbjuder nu detta till enskilda kunder och specialgrupper. Med sin verksamhet vill hon hjälpa människor som riskerar bli marginaliserade.

Dessutom har Viikilä gjort modiga investeringar. Ett exempel är manegen Peipun Areena, som färdigställdes år 2019. Manegen möjliggör verksamhet året runt oberoende av väder. Den ger företaget nya kunder och möjliggör utökad affärsverksamhet.

Hästgården Viikilän hevostila har även ökat sin omsättning. Dessutom har Viikilä genomfört kvalitetsutvecklingsprogrammet för turismföretagare och deltagit i projektet Green Care Merikarvia, vars mål är att förnya verksamheten för turismföretag på landsbygden.

ETT FLERVÅNINGSHUS I TAGET

Totalt anmälades ungefär 200 företagare från hela Finland till tävlingen Årets unga företagare. Stiftelsen Yksityisyrittäjien Säätiö stöder valet av de tre bästa i den riksomfattande tävlingen med en summa på 30 000 euro. Vinnaren får 20 000 euro, tvåan 7 000 euro och trean 3 000 euro.

Henri Neuvonen utsågs till Årets unga företagare. Hans företag Sijoitusasunnot.com Group Oyj köper hela flervåningshus. Företaget säljer i regel husen vidare antingen i ursprungsskick eller helt sanerade.

Företaget grundades år 2011 i Jyväskylä och har en kundkrets som huvudsakligen utgörs av bostadsinvestorer. Bolaget köper investeringsobjekt i hela landet.

Företaget utmärker sig med vidareförädlingsobjekt som är helt sanerade, klara produktiva paket. Dylåka objekt säljs inte just hos andra aktörer i branschen. Den digitaliserade, smidiga försäljningsprocessen via nätet effektiviserar och snabbar på affärerna.

Företagets tillväxt har varit snabb, företaget är självförsörjande och dess

omsättning har vuxit dramatiskt. Trots tillväxten och de ekonomiska resultaten är företaget en ansvarsfull och omtyckt arbetsgivare med goda framtidsutsikter.

Juryen övertygades av företagarens innovationsförmåga, förmåga att ta risker och hans mod. Med ett exceptionellt driv har ett helt nytt och väldigt funktionellt affärskoncept skapats i branschen.

KARISMATISK PERSONLIGHET

På andra plats i tävlingen Årets unga företagare kom Helena Riihitupa. Hennes företag har specialiserat sig på förmedling av eventpersonal och att hjälpa andra företag hitta nya kunder. Framtiden såg dystert ut i början av pandemin, men under de senaste två åren har djärva rekryteringar och utvecklingen av tjänsteutbudet lett till en ökning av företagets omsättning med närmare hundra procent.

Juryen övertygades av företagarens karismatiska personlighet och företagets fantastiska resultat under pandemin inom en så utmanande bransch. Företagaren utstrålar förmåga till förnyelse och en unik attityd. Det omfattande nätverket som företaget sysselsätter är också värt att nämnas.

MÅNGSIDIGA SKOGSTJÄNSTER

På tredje plats i tävlingen kom Mikko-Joonas och Jesse Kuuminainen som har följt utvecklingen av marknaden inom skogsvårdsbranschen.

KUMEKO Group Oy:s tjänster utgörs av mångsidiga skogstjänster: Virkeshandel och skogsvårdstjänster, tjänster inom återvinning, cirkulär ekonomi, avfallshantering och hamn-, operatörs- och speditionstjänster. Företaget bedriver utvecklingsarbete framför allt inom bioenergiindustrin. Det har ett mångsidigt utbud som leverantör av bränsle till drivmedel till anläggningar.

Juryen imponerades av aktualiteten i företagets bransch, förmågan att se utvecklingen på marknaden och skapa en verksamhet kring den. Företagarebröderna har ett öga för företagsutveckling genom nätverk och kompetent arbetskraft.



WHEEL ENERGY OY

Omsättning 2021:

155 000

Vinst: 13 000

Grundat: 2003

Hemort: Nastola

VIIKILÄN HEVOSTILA

Omsättning 2021:

91 000

Vinst: 32 000

Grundat: 2008

Hemort: Sastmola



KUMEXO GROUP OY

Grundat: 2012

Grundare: Mikko-Joonas

Kuuminainen (verk-

ställande direktör) och

Jesse Kuuminainen

Hemort: Björneborg

Anställda: 8

Omsättning 2021:

14,3 miljoner euro

HELENA RIIHITUPA OY

Grundat: 2017 (firma-

namnet grundades 2011)

Grundare och verkstäl-

lande direktör:

Helena Riihitupa

Hemort: Tammerfors

Anställda: 6 (+ cirka

300 korttidsanställda)

Omsättning 2021:

en miljon euro

SIJOITUSASUNNOT.

COM GROUP OYJ

Grundat: 2011

Grundare och verk-

ställande direktör:

Henri Neuvonen

Hemort: Jyväskylä

Arbetstagare:

14 (+ dotterbolagen:

Kauppa käy Lkv Oy 3

& Rajape Oy 15)

Omsättning 2021:

44 miljoner euro



Irene Kalk säger att hon utvecklats mycket under åren som företagare. Hon har fått lära sig allt från grunden, men nu rullar det på.



Ett besök på Favorit Café i Lovisa bjuder också på en estetisk upplevelse.

Från stall till kök

Irene Kalk är hästskötaren som sadlade om i karriären och blev caféföretagare. Hon driver populära Favorit Café & Teashop i Lovisa centrum. Företagarlivet har lärt henne mycket, bland annat att växa in i rollen som arbetsgivare.

Som företagare gäller det att hela tiden ha sina känslorpröten trimmade så alla mår bra och har chans att utvecklas i sitt arbete.

- Jag hade ingen utbildning i branschen och saknade företagarbakgrund, så det var ett ganska stort beslut att öppna ett café, berättar Irene Kalk. Samtidigt var läget optimalt. Jag och min sambo tänkte att om man inte får ett café att gå runt här, då måste man göra något fel.

Irene driver Favorit Café & Teashop ett stenkast från torget i Lovisa. När man stiger in i caféet blir det inte bara spis för gommen, utan också för ögat. Inredning-

en bjuder på en sann visuell upplevelse. Det är en värld av färger och ett spännande potpurri av föremål och möbler. Saker ska inte matcha, det är hela grejen. Det är kontrasterna som gör det. Bakom disken står Irene och staplar croissanter. Hon flyttade från Helsingfors till Lovisa för drygt fyra år sedan och har hittills trivts nästan över förväntan. Ledorden för hennes café är "hemgjort och hemtrevligt med något för alla".

- Vi vill erbjuda kunderna traditionella saker som hembakta kanelbullar, men också modernare saker som chia-puddingar och smoothies. Vi experimenterar gärna och försöker hitta nya

versioner på traditionella bakverk. Just i dag har vi till exempel en morotsostkaka, säger hon.

De bakar så mycket de hinner i caféets lilla kök. Irene, som säger att hon hade nära på noll kunskaper i bakning innan hon blev caféföretagare, tillbringar en betydande del av sin arbetsdag i köket.

- Det händer att kunderna frågar om jag varit på semester då de inte sett mig vid kassan på länge, skrattar hon.

ALLT GÅR I CYKLER

Restauranger och caféer tillhör de branscher som drabbats hårt av pan-



Vem: Irene Kalk

Ålder: 31 år

Bor: Uppvuxen i Helsingfors, Lovisabo sedan 2018

Utbildning: Hästskötare från Axxell i Brusaby, Kimito; tog dubbelexamen på Kimitoöns gymnasium

Familj: Sambon Joonas Lahervaara som är med i caféverksamheten

Hobbyer: Egen häst, jogging, Ladies Circle-verksamhet

Företag: Favorit Café & Teashop

Personalmängd: 2 heltidsanställda utöver ägarna, 8 sommararbetare

”Jag har en ganska fri ledarstil och vill inte detaljstyra arbetet.”

demiären. Irene berättar att de sist och slutligen klarade coronaåren rätt så helskinnade.

- Det var värst under vintrarna. Men å andra sidan hade vi rekordsomrar då folk semestrade i hemlandet. Vi har dessutom vår försäljning mestadels dagtid. De som är beroende av kvällsförsäljningen drabbades hårdare. En tredje faktor som gynnade oss är att Lovisa är en rätt så liten stad, så folk vågade gå ut på café pandemin till trots, summerar hon.

Coronapandemin påverkade företaget främst i det avseendet att alla fick uppvisa flexibilitet. Det fanns en osäkerhet som ibland gjorde det utmanande att göra arbetslistor ens en vecka i förväg. Nu är det Ukrainakriget, och de ekonomiska dominoeffekter det medför, som utgör ett osäkerhetsmoment.

- Det känns som att livet går i cykler och det här är ytterligare en fas man får anpassa sig till just nu. Vi har ännu inte sett förändrade kundmönster, trots mycket tal om osäkra ekonomiska tider. Men visst finns det i bakhuvudet, konstaterar Irene.

INTE DETALJSTYRA

Vi övergår till att diskutera vad företagarlivet lärt henne, om det förändrat henne på någon punkt.

- Jo, alldeles säkert. Tidigare hade jag en benägenhet att skjuta fram saker som jag borde göra. Nu är jag ytterst ansvarig och då går det inte att göra så, konstaterar Irene.

En stor del av företagarupplevelsen har varit att växa in i rollen som arbetsgivare. Å ena sidan arbetar hennes anställda för henne, å andra sidan känner hon att hon också arbetar för dem. Det gäller att ha sina känslspröten alerta hela tiden; att finna folks styrkor och ge dem uppgifter där de kan excellera och utvecklas, inte ”bara vara på jobb”.

- Jag har en ganska fri ledarstil och vill inte detaljstyra arbetet, säger Irene. Alla ska ta ansvar för sina uppgifter och ha friheten att utföra dem på det sätt som passar dem bäst. Men det är en balansgång. Man får inte ge så mycket ansvar att någon känner att den inte har mitt stöd. Om någon behöver hjälp vill jag finnas till hands.

Irene är nöjd med nuläget och det företaget gör på Favorit Café. Just nu finns inga planer på flera caféer.

- Om man skalar upp verksamheten blir det något helt annat och mina arbetsuppgifter förändras. Jag har en kreativ ådra som jag hellre använder till att utveckla det här caféet, avrundar Irene och avlägsnar sig för att hålla upp kaffe till en kund.



Irene Kalk är en stor vän av te och det syns i caféets teutbud. Under somrarna gör man egna isblandingar.



Faran med att vila på sina lagrar

Det var någon gång under våren det slog mig, att jag inte behövt sälja något under de första månaderna av året. Utan att jag egentligen reflekterat över det hade jag landat i det som var ett av mina första mål med mitt företag. Att kunderna skulle vara återkommande, att det jag levererade skulle behövas månatligen.

Det här hände utan att jag egentligen reflekterat över hur vägen sett ut. Jag har lagt in bud på innehåll och produkter som också har hållpunkter längre fram i kalendern. Jag har varit petig med att leverera bra och inom utsatt tid. Men jag erkänner gärna att jag blev överraskad över hur snabbt jag nått målet att inte behöva sälja in mig.

Där jag nu i efterhand kanske hör en liten bjällerklang, hör den erfarna företagaren något som kan liknas vid kyrkklockors dån. Det jag borde ha hört och det jag borde ha reagerat på i våras, den väna klangen av bjällror, var att det är just då det går bra man ska sälja!

Det är inte det att jag inte skulle ha jobb nu, uppdragen som flyter in via

företaget är fortfarande tillräckligt många. I någon form av smal ström dyker också nya uppdragsgivare upp och blir till kunder med kortare och längre närvaro i min kalender. Med sikte på framtiden och kommande år som företagare måste jag bädda framåt, se till att det finns nya kunder och uppdrag att pricka in.

En av orsakerna till att jag så här pass tidigt nådde en position där kunderna kom till mig och jag inte tvingades använda lasso för att fånga dem är det som i business kallas för "world of mouth" och detta, tack och lov, i positiva ordalag. Existerande kunder har rekommenderat mig och mina tjänster för bekanta, vänner och sådana som de samarbetar med. Det här är mer värt än guld och dyr marknadsföring. Det är den mest avgörande faktorn när det kommer till att jag inte varit tvungen att jaga nya kunder.

Skulle jag jobbat som löntagare hade jag kanske ha fått respons av de jag jobbade tillsammans med. Kanske fått en kommentar om att kunden var nöjd och fortsätter köpa. Kanske än

mer ingående, information om vad det specifikt var kunden var nöjd med, vad jag gjort för att kunden skulle komma tillbaka. Samtidigt kunde jag fått information om vad jag kunde göra bättre nästa gång, för att inte bara behålla kunden, utan också för att få en ny.

Då jag nu jobbar ensam, är det upp till mig själv att ge mig själv respons. Räkna upp och lista vad som gått bra och vad som gått dåligt. Göra mer av det som fungerar och förbättra det som inte funkar. För att vara en som arbetar med kommunikation är det typiskt att just jag inte är bättre på det: Att kommunicera med mina kunder - med fokus på vad som fungerar i mina leveranser och vad som inte gör det. Med en tids reflektion i bagaget inser jag att det är det hittills goda rykte jag har som jag ska spinna vidare på i vidarebyggandet av mitt företag, se till att den här maskinen fortsätter gå.

MICAELA RÖMAN
FÖRETAGARE, JOURNALIST
FEEL IS GOOD AB

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

Advokat Peter Nygård

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

ADVOKATBYRÅ KIM ÅSTRAND AB

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

Advokat och affärsjurist Kim Åstrand

tfn +358 40 841 0811
kim@kimastrand.fi

JURIDISK BYRÅ KRISTIAN KROKFORS OY

Tvister, avtalsjuridik samt bolagsjuridik

Jurist Kristian Krokfors

tfn +358 44 984 8548
kristian@krokforslaw.com

ADVOKATBYRÅ NÄSMAN & BÅSK

Konkurser, avtal och bolagsfrågor

Advokat Björn Båsk

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

Konkurser, avtal, bolagsfrågor, arvsfrågor och skatter

Advokat Oskar Sundback

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

Rättegångar, fastighetsärenden

och företagssaneringar

Advokat Christian Näsman

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

Arbetsförhållande

och familjeärenden

Advokat Sabina Saramo

tfn 06 356 5613
sabina.saramo@anb.fi

DKCO ADVOKATBYRÅ

Arbetsrätt, bolagsrätt och tvister

Advokat Heidi Furu

tfn 020 527 4005

heidi.furu@dkco.fi

Offentliga upphandlingar, skatterätt samt förmögenhets- och familjerätt

Jurist Adine Lagus

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

Bolagsrätt, kommersiell avtalsrätt, offentlig upphandling, arbetsrätt

och kredit- och pantsättningsarrangemang

Advokat Nathalie Myrskog

tfn 020 527 4006
nathalie.myrskog@dkco.fi

Arbetsrätt, bolags- och avtalsrätt samt 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

BOKFÖRING, SKATTEFRÅGOR, LEDARSKAP OCH IT

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

Ekon.mag. Per Vilén

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

LMI FINLAND OY AB

Självledarskap, ledarskap, teamutveckling och implementering av strategier på alla nivåer i företaget

Ledarutvecklare Susanne Liimatainen

tfn +358 50 542 8810
susanne.liimatainen@lmi.fi

KENSOF CONSULTING

Data/IT bekymmer i företagarens vardag, ger rådgivning som berör operativsystem, program, hemsi-dor, web, kommunikation med IT-leverantörer och operatörer

Kent Ekman

tfn +358 50 562 1734
kent.ekman@kensoft.fi

FÖRETAGARFÖRENINGENS SVENSKPRÅKIGA 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

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

FRAMGÅNGSSAGAN

TEXT LISBETH BÄCK/KUSTMEDIA AB BILD CHRISTOFFER BJÖRKLUND OCH LISBETH BÄCK



– Den som väljer DOOR LKV får helhetsservice och för oss är alltid kunden "top of the mind". Från vänster Jessica Forsström, Felicia Nykamb, Cecar Kurtén, Jaana Högfors, Eeva Ristimäki och Marjo Huhmarsalo.

DÄRFÖR ÄR VI SPECIELLA

Vasaföretagarna **Jessica Forsströms** och **Marjo Huhmarsalos** vägar korsades inom mäklarbranschen. Jessica var fastighetsmäklare och Marjo investerare och verksam inom byggbranschen. Tillsammans beslöt de grunda en fastighetsbyrå – på sitt sätt. Framgång har de nått genom företaget DOOR LKV, ett företag med extra allt.

I dag jobbar sju personer på DOOR LKV i Vasa, av vilka stylisten Rebecca inom sitt eget företag.

Vid intervjutillfället har arbetsdagen börjat och personalen möter upp kring soffbordet. Lokalen på sjätte våningen mitt i stan har högt till tak och är smakligt inredd. På gatuplanet i samma hus färdigställer företaget som bäst Door Home, en loungebar och inredningsbutik, ett naturligt steg i utvecklingen av DOOR LKV.

– I vårt showroom får besökare inspiration och möjlighet att köpa väl utvalda inredningsföremål, berättar vd

Marjo Huhmarsalo. Eller bara njuta av atmosfären med ett glas gott vin.

NY RIKTNING

DOOR LKV inledde med småskalig verksamhet 2019. Trots coronapandemin ökade kundströmmarna.

– Vi var de som tog en ny riktning inom branschen, säger Marjo. Vi har stark betoning på det visuella, på marknadsföring, iögonfallande styling och extra bra kundbetjäning. Vi sticker ut. Vi satsar. Vi bygger ut vårt koncept. Vi vågar. Vår vision är att kunderna ska välja oss framom att vi söker upp dem.

Företagets huvudsakliga område just nu är Vasaregionen, men investerare och intresserade i andra delar av landet kontaktar DOOR LKV för att de stuckit ut på sociala medier, i annonser och på hemsidan. Marknadsföringen är mycket viktig och alla i kollegiet är delaktiga i den.

– Ovannämnda faktorer har stor betydelse i vår business och därför är vi speciella. Man kan lita på oss!

JOBDET SOM LIVSSTIL

Produktkategorierna är fastighetsförsäljning och köp, hyresförmedling,



Aktuella objektmappar.



Jaana Högfors och Jessica Forsström.

medverkan vid nyproduktion och den speciella tysta försäljningen vid namn "Behind Closed Doors", ifall kunden så önskar. Att offentligt gå ut med försäljning passar inte alla och inte heller alla objekt. Behovet av denna exklusiva tjänst, att köpa eller sälja bakom stängda dörrar, finns.

Felicia Nykamb är fastighetsmäklare. Hon har världens bästa jobb. Och världens "mesta jobb".

- Hos oss sker mycket arbete bakom kulisserna. Arbetsdagarna är långa, arbetstiderna oregelbundna och jobbet blir en livsstil. Pausar gör jag när det passar min livsstil, ler Felicia.

Fastighetsmäklaren värderar, ordnar med konditionsgranskningar, sköter objektens stylingar, marknadsför, arrangerar visningar, har kontakt med kunder, säljare och banker.

- Vi skriver avtal, vi svarar på frågor och vi kommunicerar kollegor emellan. Fördelen med att vara flera mäklare är att den ena ibland har en säljare åt kollegans kund. För en oinvigd är det svårt att förstå hur många trådar vi håller

i - varje dag.

Omkring 70 olika lagar berör mäklarbranschen, allt från arvslagen till bygglagar. Därför är det extremt viktigt med noggrannhet också fast tiden är knapp. Här har personalen stöd av varandra. För kundens bästa sköter en och samma personal ett ärende från början till slut. Vid behov hjälps de åt.

- Vi är ett team och det viktiga för oss är att vi lyckas tillsammans med våra kunder, säger Felicia. Inom företaget är synergieffekterna många och vi jobbar alltid för bästa priset!

VÅGA VISIONERA

Tillsammans med kunden går de igenom objektets skick, eventuella åtgärder och realistisk prisbild. Som företag rannsakar de sig själva och vågar vara självkritiska för att kunna utvecklas på ett bra sätt.

Hos DOOR LKV ska din kommande bostadsaffär vara en angenäm upplevelse. Branschen är tuff och även om företagets kurvor pekar uppåt är det nödvändigt att se sakligt på nuläge,

"Våga ha visioner. Ha koll på siffrorna, se till att det finns ledarskap och klar målbild."

utmaningar och möjligheter.

- Samtidigt är det viktigt att tänka positivt, något som också smittar av sig på kunderna. Vi tänker tillväxt. Men vi tar ett steg i taget, säger Marjo.

Vilket är ert råd till andra företag som vill utvecklas?

- Våga ha visioner. Ha koll på siffrorna, se till att det finns ledarskap och målbild. Skapa förtroende och tillit inom arbetsteamet. Planera. Lova inte för mycket, tänk på hälsan och ha roligt på jobbet!

Målsättningen för DOOR LKV är att utveckla en
mångårig och traditionell bransch.
- Vi vill göra fastighetsförmedling riktigt modern.



Kipinä Event höjer ribban

Vad har Iron Maidens **Bruce Dickinson**, **Tony Iommi** från Black Sabbath, **Jamie Hyneman** från MythBusters och Sir **Bob Geldof** gemensamt? Jo, det har uppträtt, eller kommer att uppträda, på Kipinäs evenemang i Karleby. Företaget Kipinä Event grundades ur en passion att skapa något nytt - i internationell stil - i regionen.

Då **Erica Roiko** arbetade på företaget Medirex i Karleby fick hon i uppdrag att ordna företagets 35-årsfest år 2018. Hon hittade Bruce Dickinson på en lista över talare och blev helt besatt av tanken att Bruce kanske kunde komma till Karleby.

- Bruce var ju jättedyr och jag fick lov av vd:n att försöka få ihop pengarna inom två veckor, berättar Erica. Vi lyckades få tillräckligt med sponsorer och Dickinson talargig blev verklighet.

Tillställningen blev betydligt större än bara en 35-årsfest. Andra företag i neijden var mycket intresserade att delta. Det var något helt annat än man var van vid.

- Då föddes tanken att börja ordna sådana här tillfällen. Jag startade företaget Kipinä Event i januari 2019, berättar Erica.

Redan samma år ordnade hon Kipinä i Ishallen, då med **Göran Persson**, **Tony Iommi** och **Ian Rush** som huvudtalare.

- Alla större business-seminarier ordnas oftast i huvudstadsregionen, konstaterar Erica. Men det går också bra att ordna dem på annat håll, bara konceptet är rätt.

Erica var arbetstagare i många år innan hon blev företagare. Hon stortrivs i den nya rollen.

- Jag älskar friheten och att man kan själva bestämma sin tid, sitt arbete och semestrar, säger Erica. Och att man får göra vad man älskar! Det tuffaste med att vara företagare är ansvaret, de stora riskerna och att man aldrig kan vara helt 100% utan att tänka på företaget.

FANTASIN BEHÖVS I OROLIGA TIDER

Coronatiden minskade företagets omsättning med hela 95 procent.

- Ärligt sagt var det besvärligt, säger Erica. Man var tvungen att använda fantasin till att hitta på hur man övervinner alla motgångarna och klarar betalningarna. Som företagare är kanske det viktigaste att man bara fortsätter att jobba trots motvinden.

Kriget i Ukraina inverkar indirekt på företaget. Kostnaderna höjs, energikostnaderna gör att evenemangen blir dyrare att ordna i praktiken och inflationen påverkar direkt kundernas köpkraft. Trots osäkra tider är biljettförsäljningen ändå i full gång till Kipinäs Kokkola-event som ordnas i november. Erica planerar också ett evenemang i Levi den 9 november 2023. Just nu söker hon både talare och sponsorer. Huvudtalarna har redan bokats, men det behövs också andra föreläsare.

Idén till Kipinä Levi kom från en klient när företaget sökte sponsorer. Erica tyckte att det var en bra idé och att potential fanns. Stora företag och deras klienter vistas i Lappland och flygförbindelserna är bra både nationellt och internationellt.

- Förhoppningsvis kommer vi i framtiden att locka mera publik från utlandet, säger Erica. Då denna tidning utkommer har Kipinä Kokkola gått av stapeln redan. Erica hoppas att evenemanget drar fullt hus. Hon vill gärna ordna ett evenemang i Karleby igen, till exempel år 2024.

- För tillfället ordnar vi bara ett stort evenemang per år, men jag hoppas att vi inom 2-5 år kan anställa mer fast personal, bland annat till försäljning och för att arrangera fler evenemang i Finland och i de nordiska länderna, berättar Erica.

Företaget sysselsätter 1-2 personer året om, men under själva evenemangen jobbar mellan 70-100 personer. Ett tätare samarbete med olika researrangörer hör också till framtidsplanerna.

Tanken är att Erica ska ordna Kipinä Levi varje år, men Kipinä Kokkolas fortsättning tas det beslut om efter årets evenemang.

- Jag hoppas också på att skapa något i Helsingforstrakten, men då med lite annat tema, berättar Erica. Förhoppningsvis kommer kommunerna att se fördelarna med ett evenemang som väcker nationellt intresse. Samarbete är viktigt!

Vem: Erica Roiko

Ålder: 43 år

Familj: Sönerna Romeo 15 år och Robin 13 år. Katterna Picasso och Pirjo och hunden Jean-Luc.

Hobbyer: Att gå i skogen, träna på gymmet några gånger i veckan och läsa böcker, särskilt biografier.

Motto: Keep going!

Företag: Kipinä Event Oy

Grundat: 2019

Som företagare är kanske det viktigaste att man bara fortsätter jobba trots motgångar.



Erica Roiko stortrivs som företagare.

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



Företagarnas ledartrio

Företagarna i Finland valde ny ledning under förbundsområdet i Tammerfors i slutet av oktober. **Petri Salminen** fortsätter som ordförande och får sällskap av två vice ordförande: **Jyrki Hakkarainen** och **Jenni Parpala**. Trion innehar posterna de kommande två åren.

Företagarna i Finlands ordförande Petri Salminen fick förnyat förtroende av företagarna. Salminen är hemma i Jyväskylä där han driver konsultbo-

lag inom ledarskap och försäljning. Salminen & Tikkas vd är också delägare i familjeföretaget AJ-Tools. Han brinner för de finländska företagens välmående och är också ordförande i europeiska takorganisationen för småföretag, SMEUnited.

Jyrki Hakkarainen var Företagarna i Finlands vice ordförande 2020-2022. Han fick också förnyat förtroende och fortsätter som en i ledartrion. Hakkarainen driver juristbyråerna Kiskon

Laki och Raaseporin Laki. Han är bosatt i Kisko i Salo.

Jenni Parpala valdes till Företagarna i Finlands yngsta vice ordförande någonsin. Vasabon är 30 år och driver tvätteriföretaget Kiffeli. Hon är ordförande i Vasa företagare och har suttit i Företagarna i Finlands styrelse 2020-2022. Som vice ordförande vill hon jobba för att ännu fler företagare ska få uppleva samma styrka i nätverket som hon själv fått i sitt företagande.



Nyfikenhet och nya lyft

Då Mikael Vikström inledde sin företagarbana kom beställningarna via telefon och han skrev ner dem i ett häfte. Sjutton år senare är verksamheten datoriserad, med egna bokningssystem och webbshop. Höjdpunkter i företaget är inte alltid ekonomiska, Mikael trivs bäst då han kan presentera en lösning på en kunds behov. Som positiv och nyfiken har han lyckats skapa fler affärsområden i företaget.

Mikael jobbade på plåtslageri under sina första arbetsår. Han ville ha bättre och säkrare utrustning att arbeta från. För sina bröder och sin kusin föreslog han ett liftuthyrningsföretag. De nappade och idag äger de fem både ett plåtslageri och uthyrningsföretaget V-Lift, där Mikael är vd.

- Vi har nästan allt en byggarbetare behöver, säger han. Maskinpark, verktyg och arbetskläder. En viktig kundgrupp är också de som har behov av moduler, vi hyr ut baracker och skol- och bostadsmoduler till kommuner, städer och företag.

Mikael har sju anställda och tycker arbetsgivarrollen är givande. Han förespråkar att personalen kommer med egna tankar och idéer och är med och utvecklar företaget.

- Jag har gått en treårig kurs i ledningssystem för småföretag på Novia, berättar Mikael. Allt från arbets säkerhet till miljöfrågor behandlades på ett väldigt konkret sätt för varje deltagande företagare. Det var mycket intressant och lärorikt för mig.

Bland det mest utmanande och tunga med företagandet är att så mycket ska dokumenteras numera. Det gäller att vara skärpt och hålla koll på många olika områden.

- Man inbillar sig att det är mycket frihet med företagande, säger Mikael. Men det är också mycket ansvar. Kunderna bestämmer över en rätt långt, men man har ändå möjlighet att styra sin tid och dag.



MOTTO:
BETJÄNA DIN KUND SÅ SOM
DU SJÄLV VILL BLI BEMÖTT.

3

LIFTAR FÖR
UTHYRNING DÅ
V-LIFT STARTADE
2005.



135

OLIKA LIFTMODELLER IDAG,
ALLT FRÅN SKYLIFT
TILL PELARLYFT, FRÅN
BOMLIFT TILL SAXLIFT.



2019

ÖPPNADE
V-LIFTS BUTIK
I JAKOBSTAD OCH
ÅRET DÄR PÅ ONLINE.

MIKAELS VECKA

Måndag: Väckning 06. Jag arbetar oftast 7-16.30. Idag blev det mest kontorsarbete, jag gjorde klart underlaget för månadsfakturer.

Tisdag: Kundbetjäning ingår i mitt arbete så gott som alla dagar. Den här dagen innehöll också praktisk undervisning åt en grupp som deltagit i liftskolningskurs vid Optima yrkesutbildning. Det blev en del telefonsamtal och godkännande av inköpsfakturer. På kvällen kopplade jag av med vattengymnastik.

Onsdag: Jag är intresserad av företagande och är gärna med och utvecklar och ser framåt. Det är lätt då jag är i en bransch jag tycker om och jag är positiv. Idag besökte jag vårt bostadslokalprojekt i Jakobstad. Vi bygger 20 bostadsmoduler för uthyrning och allt rullar på som det ska. Dagen fortsatte med kundbetjäning.

Torsdag: Offerträkning, telefonsamtal, datorarbete och kundbetjäning. En helt normal dag alltså. På eftermiddagen blev det igen praktiska övningar med en liftskolningsgrupp. Jag försöker vara ledig kvällar och helger förutom att jag svarar i telefon och på mejl om någon hör av sig.

Fredag: Väckning klockan sex som vanligt. Ser fram emot klockan 9. Varje fredagsmorgon bjuds personalen nämligen på fredagsbulle. Dagens fortsätter med offerträkning och mejlande varvat med kundbetjäning i butiken. Vid halv fem avslutas arbetsveckan och helgen tar vid.

Lördag: Det här är min rekreativdag med praktiska sysslor hemma eller vid villan. Jag tycker om båt- och villaliv och trivs bättre i skärgården än i storstan. Oftast har jag något eget byggprojekt på gång också.

Söndag: Jag tillåter mig att sova lite längre och laddar batterierna. Det blir en promenad med frun och någon av pojkarerna. Vi går också på gudstjänst och umgås med vänner och bekanta.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2022

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.

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

ALMA TALENT

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

ARVAL

Som medlem i Företagarna får du Arvals leasingtjänster till ett förmånligt pris och en välkomstpresents i form av ett bränsleprensentkort 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

Mandatum erbjuder medlemmar i Företagarna förmåner för tjänster gällande placering och ersättning. Förmånerna gäller digital kapitalförvaltning, Trader-handelstjänsten, Trader-aktiesparkonto, kapitalförvaltning och tjänster gällande ersättning och personalengagemang. Du får anvisningar om hur 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.

MOBILEPAY

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

NESTE

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 lokalmidier under en månad och få ett nummer av tidskriften Hyvä terveys avgiftsfritt. Lös in din förmån på adressen tilaa.sanoma.fi/suomenyrittajat-lehtie-tu-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 konkurransutsätter aktörerna åt dig och skaffar alltid din el vid bästa möjliga tidpunkt och till bästa möjliga pris. Som medlemsförmån får du upp till 30 procents rabatt på våra tjänsteavgifter.


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
YRITTAJAT.FI/SV/
MEDLEMS-
FORMANER**



Ni gjorde det.
Ni gör det.
Varje dag.

Ni håller igång
ekonomins motor.

VARJE FÖRETAGARE ÄR EN HJÄLTE.

Tack för att ni finns!

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

Yrittäjät