

Företagare

VÄXELBRUK

**TILLVÄXT
GENOM KÖP**

NAGUDRUVOR

**FINLAND
BLIR VINLAND**

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 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

PÅRBILD

Tero Tuomisto

TIDTABELL 2023

Nummer 1

Material 13.2.
Utkommer 16.3.

Nummer 2

Material 13.10.
Utkommer 16.11.

TRYCK

KTMP Group Ab Oy



3 LIKA FÖR ALLA

**4 ENGAGERAD
EGENFÖRETAGARE**

**6 ALLTID TRÄ,
ALDRIG TRÅKIGT**

**8 FÖRNYELSE
BEHÖVS**

11 ETISK SCREENING

12 FÖRVÄRVA SÄKERT

**14 BREDD
GYNNAR TOPPEN**

**16 SMÅFÖRETAG
SOM BANK**

18 VIN OCH KONST

**20 HÅKANS
HÄRLIGA MILJÖ**

**22 FÖRÄNDRING
GÅR LÅNGSAMT**

24 LÖNTAGARE IGEN

**26 FRAMTIDENS
VÅRD**

28 UNIKT VÄNTRUM

30 FÖPL-KOLLEN

**32 MULTIFÖRE-
TAGARENS VECKA**

**34 MEDLEMS-
FÖRMÅNER**





Skattefri motion och kultur åt alla

Många finländare kan varje år gratis njuta av varierande upplevelser i form motions- och kulturförmåner. Oavsett om de är kroppsbyggare, hiphoppare, padel-entusiaster eller gillar kultur öppnar olika motions- och kultursedlar och elektroniska saldon dörrarna till bland annat gym, konserter, idrottssalar och operaföreställningar. Motionssedeln lanserades i mitten av 90-talet och blev skattefri år 2004. Idén om en liknande kultursedel föddes några år senare men det var först 2009, efter intensiv lobbyning, som den blev skattefri och användningen ökade. Beslutet togs när diskussionen om den genomsnittliga pensionsåldern gick som hetast. Motiveringen var att det är lönsamt för hela samhället att ta hand om de anställdas arbetsförmåga och deras fysiska och mentala välbefinnande.

För många arbetstagare är det viktigt att ta hand om sig själv både fysiskt och psykiskt. Förmånen ses därför ofta som ett tecken på att arbetsgivaren uppskattar personalens insats. Det har givetvis betydelse även för arbetsgivaren. Flera företag och organisationer har identifierat humankapital som en viktig framgångsfaktor och konkurrensfördel. Personalens kunskaper anses vara en av organisationens viktigaste resurser och därför är det viktigt för kontinui-

teten av verksamheten att ta hand om sina anställdas hälsa och välmående. Med tanke på hur mycket sjukfrånvaro påverkar företagets och organisationens värdeskapande, anses främjandet av arbetstagarnas hälsa och välmående vara en värdefull investering. Som mest kan en anställd få skattefria motions- eller kulturförmåner motsvarande 400 euro per år. Enligt Maarit Hannula, vd för Smartum som är den största aktören på marknaden, handlar det dock i snitt om 200 euro per år med en självrisk på 50 euro per anställd. Företaget säljer motions- och kultursedlar för 80 miljoner euro om året och har ett nätverk av tusentals aktörer som tar emot dem. Motions- och kulturförmånerna är personliga och de måste vara tillgängliga för företagets alla arbetstagare - till och med personer i pension kan få dem.

Däremot gäller den skattefria förmånen för egen motion och kultur inte enskilda näringsidkare, som ofta kallas firmaföretagare eller företagare med firma. Dessa enskilda näringsidkare upplever sig vara i en sämre position än företagare som driver till exempel aktieföretag, öppna bolag och kommanditbolag, som kan få dessa skattefria förmåner likt övriga anställda i företagen. Företagarna i Finlands nätverk för egenföretagare lade i oktober fram ett medborgarinitiativ för att rätta till

olägenheten. Företagaren **Saara Liukonen**, som är ordförande för nätverket, är den första personen som undertecknat initiativet. Hon anser att det ur ett välbefinnandeperspektiv är av yttersta vikt att enskilda näringsidkare borde ha möjlighet att ta hand om sitt välbefinnande på samma sätt som andra företagare och anställda. Medborgarinitiativet tas upp till behandling i riksdagen om minst 50 000 personer stöder initiativet inom loppet av sex månader.

Ur ett likvärdighetsperspektiv vore det viktigt att också enskilda näringsidkare kunde ta hand om sin fysiska och psykiska hälsa på samma villkor som andra företagare. Dessa enskilda näringsidkare är dessutom vanligtvis egenföretagare, vilket understryker vikten av lagändringen. Att vara egenföretagare kan innebära jobb så gott som 24 timmar i dygnet. Det finns alltid ärenden att uträtta och saker som kunde förbättras, vilket gör att det kan vara svårt att skilja mellan jobb och fritid. Många egenföretagare upplever att de har svårt att balansera jobb och fritid och löper risk för utbrändhet, visar många undersökningar som bland andra pensionsbolaget Elo har gjort.

HIPPI HOVI
VD KUST-ÖSTERBOTTENS FÖRETAGARE

Blommor för livets alla skeden

I en handvändning skapar floristen och företagaren **Kirsi-Maria Saarinen** en underbar bukett. Man ser direkt att Kirsi-Maria gjort ett och annat blomsterfång. Eftersom företaget även erbjuder omfattande begravningstjänster är långhelger en avlägsen dröm för företagaren.

Den gladlynta och sympatiska Kirsi-Maria driver blomsteraffären och begravningstjänsten Kukka ja Tähti i Vetil kommun i Mellersta Österbotten. Hon köpte företaget 2006 av sin tidigare arbetsgivare. Innan dess spenderade hon fjorton år delvis med andra jobb och delvis som florist i ett annat företag.

- Min föregångare hade varit florist i cirka 20 år och jag har snart varit företagare i arton år, säger Kirsi-Maria.

Det är bra att ett företag som varit verksamt länge hittat en efterträdare och att tjänsterna inte försvann från den lilla kommunen. Kirsi-Maria valde enskild näringsidgare som bolagsform och enligt henne passar det mycket bra för en egenföretagare. Kirsi-Maria konstaterar att det bästa med företagande är frihet.

- Det är en så tuff grej för en självständig och självgående typ att jag inte skulle ge upp det under några omständigheter, konstaterar Kirsi-Maria.

Mycket har hänt under hennes år som företagare. Kirsi-Maria minns att hon åtminstone upplevt finanskrisen som startade 2008, utvecklingen av Pirkka-produkterna, Krimkriget, coronapandemin med dess nedläggningar, den kraftiga inflationen och nu senast energikrisen.

- I branschen orsakade nedstängningarna på grund av corona ett totalförbud mot firande och försäljningen av blommor kollapsade över hela världen. Men det har också hänt fina saker på vägen, berättar Kirsi-Maria. Jag blev vald till Årets företagare i Vetil kommun 2022. Det värmer väldigt mycket när man vet att man får det av andra företagarkollegor.

Kukka ja Tähti erbjuder alla blomsteraffärs- och begravningsbyråtjänster. I sortimentet finns bland annat blommor, blomsterarrangemang, presentartiklar, kort, adresser, kistor, urnor, gravstenar och begravningsarrangemang. Konkurrenssituationen på området är mycket utmanande.

- Man kan köpa blommor från så många ställen numera. I den här branschen lever man inte på att sälja en festbukett eller ros i taget, konstaterar Kirsi-Maria.

I slutet av året har Kirsi-Maria många järn i elden och kalendern har även fyllts med olika möten och evenemang. Hon har dessutom ett eget litet hönshus hemma och det mesta av fritiden går åt till det. Hon är också aktiv i företagargruppen och fungerar som vice

ordförande för Mellersta Österbottens Företagare och som ordförande för Vetil Företagare.

- Jag borde hinna plocka lingon och svamp till mormor. Skydda hönorna så att vargen inte längre stjälar någon mitt på ljusa dagen. När är julafton i år? Vilken typ av kurs skulle man kunna anordna, funderar Kirsi-Maria högt.

Företagaren har också framtidsplaner, men de flesta är fortfarande väldigt lösa.

- Större och mindre visioner går genom huvudet nuförtiden, berättar Kirsi-Maria. Jag tycker att det vore jät-tebra om alla företagare kunde, även på deltid, göra det som får själen att sjunga och den inre solen att skina.

Att få fast och kompetent arbetskraft skapar utmaningar. Enligt Företagar-



Under sin tid som florist har Kirsi-Maria gjort en och annan blombukett.



Vem:

Kirsi-Maria Saarinen

Ålder: 50

Hobbyer: Mångsidiga, allt mellan himmel och jord. Jag spenderar det mesta av min tid med mina hönor, vilket jag tycker är väldigt avkopplande.

Motto: Kom ihåg att leva nu och njuta av de små sakerna!

Kirsi-Maria driver blomsteraffär och begravningsbyrå i Vetil.



gallupen som genomfördes i juni har endast en tredjedel av företagarna tagit ut semester på högst en vecka det senaste året. Våren 2020 var de ännu färre,

bara 26 procent. Endast hälften, 52 procent, av företagarna känner att de kan ta ut tillräckligt med semester. Andelen har ökat något de senaste åren.

Det är också viktigt för en företagare att ta semester. Det är viktigt för att klara sig, men också för förnyelse av tänkandet och utveckling av affärsverksamheten. Tyvärr är det för många väldigt svårt att ta semester, antingen av ekonomiska skäl eller för att det inte finns någon ersättare.

- De timmar som en liten arbetsgivare erbjuder en deltidsarbetare räcker inte för att leva, så det krävs mycket samordning för att företagaren ska kunna ta ledigt eller semester, konstaterar Kirsi-Maria. Om en företagare har tid att pusta ut och tänka, skapas lätt nya jobb med tillväxt.

På frågan om det är skillnad på att

vara manlig eller kvinnlig företagare konstaterar Kirsi-Maria direkt att det är det.

- Det finns en stor skillnad. För närvarande kan män inte föda barn. För en egenföretagare medför detta många saker att tänka på, hur man kombinerar familj och arbete.

Företagaren har också ett viktigt budskap till beslutsfattarna och hoppas att kommuner skulle samarbeta mer med även de minsta företagen och ta hänsyn till deras behov. Dessutom borde man stöda egenföretagare mer.

- Du ska inte lägga alla dina ägg i en korg, i enskilda stora företag. Ett litet företag kan vara smidigare och säkrare. När konjunkturcykler svänger i olika sektorer förlorar man inte 500 jobb på en gång, kanske bara fem, sammanfattar Kirsi-Maria.

Specialvirke och potatis ger bredd åt företagaren

Växelbruk är ett bra sätt att ta vara på jorden. För lantbrukaren **Mathias Lindberg** gäller potatis och vall. Men växelbrukar gör han också som företagare. Lant- och skogsbruket varvas med hyvleri och såg. Företagarlivet innehåller inga arbetstider, jobbet görs den tidpunkt på dygnet, veckan eller året då det bör göras. Det blir aldrig tråkigt.

Såg- och hyvleriföretaget Linima Wood inledde sin verksamhet i byn Dagsmark i Kristinestad år 2020. Mathias Lindberg och hans fru **Nina** hade varit lantbruksföretagare i över tio år och drivit ett bemanningsföretag i tre år då de bestämde sig för att lämna bemanningsbranschen och satsa på sågen. Kunskapen om trä hade Mathias med sig sedan barnsben. Han hade jobbat på sin farbrors snickeri i Skaftung och behärskar trähantverk.

- Det finns lite träspån i huvudet på oss inom släkten, skrattar han och berättar att hans bror **Thomas** tagit över farbroderns snickeri.

Mathias utbildade sig inom data, men har alltid hållit på med många olika saker omlott. Då familjen flyttade till fruns hemman år 2008 var Dagsmark en levande by med två banker, bibliotek, skola, daghem, affär, post. Tidigare fanns också stora arbetsgivarföretag som Lindell och Estrella. Idag finns få företag och ännu mindre service kvar. Men livskvaliteten, med huset intill ån och skogen och jorden nära har gjort valet att stanna självklart.

- Vi har ett bra metallföretag, FeMek, som jag använder mycket här, säger Mathias. Det finns också ett annat sågverk. Folk tycker det är roligt då vi startat ett företag till här, som en liten industri i byn. Virke ska vara närproducerat och för mig är drivkraften att leverera bra kvalitet.

I skogsbruket skövlar de aldrig skogen, de plockhugger för att ha nytta och nöje av skogen hela tiden. Skogsbruket är tidsdrygt, men ger högkvalitativt virke att bygga av. Mathias sågar de bästa stockarna till plankor. De som inte är tillräckligt bra gör han något annat av. Barkströ köper folk till sina trädgårdar. Såg- och kutterspån går till stall eller värmeverk. Flispannor fylls med överblivet material. Ved och energived går alltid åt. Allt tas tillvara.

ALLT UTÖVER STANDARD

Linima Wood har specialiserat sig på fraktsågning, hyvling och att hitta virke

som kan anpassas enligt kundens önskemål. Företaget köper också in stockar och säljer sågat och hyvlat virke efter önskemål. Linima Wood profilerar sig med tätvuxet virke och föredrar kvalitet framom kvantitet. Allt barkas för bästa sågning och företaget hyvlar både eget och kundens virke efter behov.

- Om någon vill ha 137 millimeters plankor eller en sju meter lång balk så ordnar vi det, säger Mathias. En kund behövde miljöcertifikat och vi svarade på det behovet. PEFC-certifieringen bevaras genom hela våra processer idag.

I företaget har Mathias och hans fru klart fördelat uppgifterna. Nina sköter



Branschföreningen Suomen Sahayrittäjät har tilldelat Linima Wood Lähipuu-certifiering. En kund som köper närproducerat virke vet att virkesprocessen har ett lägre koldioxidutsläpp hos Linima Wood.

kvalitetskontroll i hyvleriet och det som är aktuellt i potatisodlingen. Hon har också hand om kontorsdelen medan Mathias ansvarar för sågen, åkern, faciliteterna, maskinerna och skogsbruket.

- Vi avlastar varandra där och då det behövs, säger Mathias. Hör Nina att jag svär över något i lidret vet hon att hon inte ska be mig att plocka ur diskmaskin - och tvärtom. Det är att ge och ta. För oss ligger yrkesstoltheten i att lyckas leverera det vi lovat, det är A och O. Vi hjälps åt att uppnå det och samtidigt ta hand om familjen. Mina svärföräldrar möjliggör också att vi kan hålla på med allt det här, alla olika bitar.

EGEN LYCKAS SMED

Sågen går varm om våren, hyveln året om. Potatisen och skogen ska ha omsorg med jämna mellanrum. Mathias har idrottat en stor del av sitt liv. Idag brinner han för barnidrott. Han har gått tränarkurser och är med och driver lag inom ishockey och fotboll. Energin han får av att se barn utvecklas och lyckas, att se att han gjort skillnad som tränare, är mycket värd.

- Beach 2024 känns långt borta, skrattar han. Jag går en tränarkurs där vi fördjupar oss i vad kroppen behöver i form av kost, sömn och träning. Men det är sällan man vårdar sig själv, fast jag vet vad och hur jag borde träna. Att vara tränare till andra 10-15 timmar i veckan gör det inte enklare heller.

Mathias är fast övertygad om att man inte ska kombinera arbetet med motion. Det blir för monotona rörelser som kan ge arbetsskador. Men det är inget han drabbats av, växelbruket gör att han sällan jobbar med samma uppgifter mer än 1-2 dagar per vecka. Variationen gör gott, för både kropp och själ. Då lantbruket drabbas av stiltje i priser samtidigt som kostnaderna går upp och rädslan drabbar byggbranschen i osäkra tider är det en trygghet att ha många ben att stå på.

- Företagandet är en livsstil som aldrig blir tråkig, konstaterar Mathias. Jag tror få vet hur mycket företagare faktiskt jobbar, att det aldrig finns något som heter att arbetet är klart. Om jag inte hunnit med dagens uppgifter innan hockeyträningen, då väntar jobbet på mig när jag kommer hem sent på kvällen. Åker jag på Sahayrittjäts styrelsemöte någonstans i Finland ska den arbetsdagen tas igen vid ett annat tillfälle. Men friheten är svårslagen. Man är sin egen lyckas smed.



Företagaren Mathias Lindberg trivs med trä.

Namn: Mathias Lindberg

Ålder: 37

Företag: Linima Wood

Ort: Kristinestad

Familj: frun Nina, delägare i företaget, barnen Julia (14) och Lucas (11), hunden Zinco
Hobbyer: Barnidrott, sport och socialt umgänge

Avkoppling: Aktiviteter med familjen, bastu och en bra fotbollsmatch på tv

Förnya föreningslivet för nya medlemmar

Föreningsliv har traditionellt varit en grogrund för allt från gemenskap till personlig utveckling, från samhällsengagemang till särintressen. Föreningsintresset minskar i

Finland och de flesta ideella sällskap får allt svårare att värva medlemmar. Företagarföreningarna är inget undantag. I en digitaliserad värld är lokalföreningar inte längre ett självklart

sammanhang för nya entreprenörer. Men de aktiva brinner för att locka med flera företagare i kretsen. Hur är den stora utmaningen. Här delar tre föreningar med sig av sina tankar.

S:T KARINS FÖRETAGARE

En av de mer aktiva lokalföreningarna i Egentliga Finland är företagarföreningen i S:t Karins. Den har lyckats locka 30 % av stadens företagare med i verksamheten. De närmare 500 medlemmarna erbjuds en bred verksamhet med allt från motion till första-hjälp-skolning, från lunchträffar till näringslivsbevakning. Den för företagare viktiga kommunikationen är ofta tema för föreningens kursverksamhet. Föreningens egen kommunikation är en nyckel till hur man ska locka nya medlemmar. Just nu stiger medlemsantalet.

- Det är ovanligt, säger ordförande **Taija Kavalto**. Min analys är att vi har en motiverad styrelse med en aktiv kommunikation utåt. Vi har något på gång nästan varje vecka och vår verksamhet lockar.

Föreningen har en sekreterare som jobbar deltid med administration och praktiska ärenden. Det gör att medlemmarna får fokusera på idéutveckling, evenemang och intressebevakning. Och att locka fler medlemmar med i gemenskapen. Ett sätt är "De ungas kväll", som lokalföreningen ordnar med jämna mellanrum. Till den söker de aktivt upp unga företagare och bjuder in till en kväll om företagande. Evenemangen har gett några nya medlemmar. Som i allt föreningsliv blir sedan några aktiva och några passiva, det gäller alla åldrar.

- Vi ser till att alltid ha några unga företagare med i vår styrelse, berättar Taija. De är med på allt vi ordnar och lockar också med andra unga.

För Taijas egen del "ärvde" hon engagemanget i lokalföreningen från sin svärmor i samband med generations-

skiftet i upplevelseföretaget Kavalton Tila. Föreningsliv har ändå alltid haft en stark dragningskraft på henne och hon har varit medlem i olika typer av föreningar under olika skeden i sitt liv.

- De nätverk man skapar inspirerar till så mycket, säger Taija.

VANDA FÖRETAGARE

Närmare tusen företagare i lokalföreningen i Vanda är egenföretagare från olika yrkesområden. De drygt 800 andra medlemmarna driver små- och medelstora företag och finns också i alla branscher. En så stor förening har ett kansli som driver verksamheten. Vd **Esa Mänttari** ser föreningens roll som självklar.

- Vi förenklar ditt liv som företagare, konstaterar han. Genom rådgivning som ingår i medlemskapet får du lättillgänglig kunskap om hur allt praktiskt kring företagande och administration fungerar. Vi sköter intressebevakningen mot stad och stat och du får nätverka och skapa mera business på våra evenemang.

Trots ett aktivt föreningsupplägg med både underhållande och lärorika tillställningar minskar antalet medlemmar i Vanda, även om antalet företagare växer i staden. En stor utmaning för föreningen är att företagarna i Vanda talar över 100 olika språk. Många har invandrarbakgrund och talar inte finska, svenska eller engelska speciellt bra.

- Vi borde översätta material, säger Esa. Men till vad? Swahili, turkiska, dari...? Det säger sig självt att det blir ohållbart rent kostnadsmissigt med så många olika språk. Vi behöver paketera oss på ett nytt sätt.

Företagarna i Finland ska representera alla företagare. Då mångkulturen ökar bland företagarna är föreningens samarbete med andra aktörer viktigt. I Vanda gör man olika projekt tillsam-



Taija Kavalto ärvde föreningsuppdraget med glädje.



Olika kurser lockar medlemmarna till S:t Karins företagarförening.



Esa Mänttari är vd på Vanda företagare.



Filmkväll hos Vanda företagare.



Att locka nya företagare till föreningen är utmanande.

mans med bland andra staden.

- Spelplanen har ändrat rejält för oss, berättar Esa. Till exempel FöPL-frågor kan vara svåra att förstå för medlemmar födda i Finland. För de som kommer från en annan kultur och inte kan ta till sig våra infotillfällen på finska, svenska eller engelska blir det ju väldigt utmanande.

I Vanda försöker man locka nya medlemmar genom enkla evenemang som till exempel en filmkväll där man får äta popcorn med andra företagare.

- Det behöver inte vara mera än så, säger Esa. Speciellt för egenföretagare blir sådana sammanhang viktiga och kan leda till att man stegvis börjar engagera sig i andra frågor kring företagandet.

Mångkulturen ger medlemmarna nya perspektiv och många gånger ett mer värde. Men det händer att olikheterna blir utmanande för föreningen.

- Vi har till exempel företagare som representerar olika religioner, säger Esa. De kan inte alltid verka tillsammans, men vi försöker serva alla våra medlemmar och i viss mån också möjliggöra att de möts. Jag är övertygad om att de kan tillföra föreningen nya perspektiv och vi kan stärka dem i deras företagande.

TAVASTEHUS FÖRETAGARE

I Egentliga Tavastland har lokalföreningen närmare 750 medlemmar. För att behålla de nuvarande och samtidigt locka nya medlemmar har styrelsen valt

att dela upp sig i två team. Ett har fokus på näringslivet och intressebevakning och det andra på evenemang. Ordförande **Nina Ranimaa**, som själv driver hela fem företag, brinner för att förnya föreningslivet för företagarna.

- Antalet företag växer samtidigt som antalet medlemmar minskar, konstaterar hon. Vi måste göra byråkratin kring föreningslivet enklare, skipa ett lager administration. De unga är inte intresserade av krånglig gammaldags byråkrati. Vi äldre agerar som en trög elefant ibland.

Föreningens två team fungerar självständigt och har egna verksamhetsplaner. Näringslivsteamet jobbar tillsammans för tillväxt och utveckling i staden. De träffar beslutsfattare och deltar i olika projekt som rör företagsfostran. Evenemangsteamet hittar på roligheter varje månad. Man går på teater ihop, har skördefesten och ordnar udda sammankomster som medlemmarna hittar på. De yngre medlemmarna lockas av en annan typ av kommunikation, vilket styrelsen försöker möta genom att låta de unga sätta sin prägel på föreningslivet.

- Vi har begravt den traditionella Företagarfesten med fina kläder och prisutdelning, berättar Nina. Unga kom inte, så vi ordnade en mera avslappnad lillajulsfest istället. Vi har också engagerat en dragare för de unga företagarna, och gett fria händer att hitta nya medlemmar på nya sätt.

Ett sätt är att göra saker tillsammans med andra föreningar och aktörer. I Tavastehus har man gått med i "Linnan Business Turnajaiset" som är ett sparringprogram för företagare. Där har finalen blivit den stora tilldragelsen och medlemmarna får möta varandra samtidigt som de får synlighet och pepp från experter och andra medverkande.

- Det har tilltalat många av våra medlemmar, konstaterar Nina. I alla åldrar.



Nina Ranimaa är ordförande för Tavastehus företagare.



Linnan Business Turnajaiset lockar många företagare.



Rikta resurserna grönt och skönt

Du gör en bra produkt eller skapar en efterfrågad tjänst. Du lyckas marknadsföra den och få kunder. Ditt företag fungerar. Men det räcker inte. Företaget ska - helst på sociala medier - också bygga relation, transparent visa processer, medarbetare och kunder. Skapa engagemang. Plussa på med några gladlynta skämt utanför verksamheten då och då. Sociala mediers syfte är att vi ska spendera så mycket tid som möjligt på just deras plattform. En vanlig användare hänger på sociala medier över två timmar per dag. Framgångsrikt företagande för de knappa tio multinationella bamsebolag som äger största delen av plattformarna. För elbolag från vilka enheter laddas igen och igen. För skapare av content som berör den stora massan. Men hur ändamålsenliga är just sociala medier för lejonparten av SMF-företagen? De med en specifik produkt, tjänst och målgrupp? De med begränsade marknadsförings- och kommunikationsmedel?

Med stiltje på försäljningsmarknader i ett skakigt världsläge och med en oavbruten press på både företagare och medarbetare att prestera börjar allt fler bolag ifrågasätta de resurser de lägger på sociala medier. Tid och kraft som kanske kan omfördelas till utveckling och återhämtning. Efter att ha jagat följare och likes likt en influencer, och känt sig manad att publicera inlägg

ofta, tänker många företagare om. Vad tillför inläggen de digitala konsumtionsrummen? Ständig närvaro på sociala medier kanske inte gynnar lönsamheten på samma sätt som en mer etisk och hållbar verksamhet?

De skickligaste marknadsförarna har många motargument. Minskar du företagets närvaro tappar du följare, glöms bort, döljer hur du arbetar med ESG och förlorar affärsmöjligheter. Men finns det sätt som byter "ur syn, ur sinn" till "syns du inte gör du bra grejer"? Företag försvinner inte för att de publicerar färre inlägg på sociala medier. Företag kan till och med växa, då de riktar rätt. Energin fokuseras på produkten och tjänsten, på medarbetare som mår bättre och en värld där mindre leder till mer. Finns det ett värde i att inte uppta kunders tid och energi med all dagliga publiceringar?

Att vi, både som individer och företagare, behöver en omställning till ett mera hållbart tänk med mindre konsumtion av både prylar och sociala medier nekar få till. Om en timmes scrollande på TikTok varje dag under ett års tid i koldioxidavtryck motsvarar 230 kilometers bilkörning är det kanske bättre att vi stannar hemma och rullar på tummen. Men timmen påverkar mycket mer än luften vi andas. Hjärnan är fenomenal på att ta emot och tolka intryck, men behöver vila. En mental

tallriksmodell är lika viktig som kosten då det gäller att orka, utvecklas och växa. Tanken kan appliceras både på medarbetare, företaget och kunderna. Kan en halverad timme gynna tillväxt?

En svensk byrå, Oh My, hade en period då många medarbetare sjukskrev sig på grund av stress. I den snabbt tillsatta anti-stress-skolan kom det fram att arbetstagarna, trots uppmuntran, inte tog paus under arbetsdagen. Idag har man infört "luftlön". Fem gånger i månaden kan medarbetarna ta en kvarts promenad utomhus och casha in 50 kronor extra på lönen. För företaget innebär det en utgift på cirka 2300 euro per år, om alla hundra tog sina promenader. Inte alla, men många scroller idag frisk luft istället för flöde med tummen. I effekt har luftlönen lett till bättre trivsel som lett till bättre resultat för både kunder och bolag.

En etisk screening av företaget, att se på vad man gör kombinerat med en hållbar screening som svarar på hur man gör, kan landa i en optimerad resurs för till exempel sociala medier. Att av slentrian skapa inlägg och spendera tid på att följa andra är inget som gynnar företagets eller medarbetarnas välmående. Stundtals digital frånvaro kan till och med minska företagets koldioxidavtryck och öka hjärnkapaciteten hos följare och företag. Hur mäts den framgången i ditt bolag?



Skynda på ditt företags investeringar i den gröna övergången och digitaliseringen

Världen runt omkring oss förändras. Det är viktigt att hänga med i utvecklingen. Med hjälp av vår finansiering skyndar du på ditt företags investeringar mot en grönare och mer digital framtid.

Bekanta dig med våra nya låneprodukter, klimat- och miljölån samt digitaliserings- och innovationslån, utan säkerhet som har genomförts i samarbete med Europeiska investeringsfonden med stöd från InvestEU-garantiprogrammet.

finnvera.fi/klimatochdigi

FINNVERA



FRAMGÅNGSSAGAN

TEXT ANETTE LOISKE BILD JAANA TIHTONEN



Tillväxt genom företagsköp

Företagsverksamheten kan utökas på många sätt. Ett är att köpa företag. **Kalle Antila**, som driver bokföringsbyrå, har utökat sitt företag genom ett företagsförvärv. Hans dröm är ett större företag och han har koll på vad man ska tänka på om man köper ett annat företag.

Kalle Antila bestämde sig för att bli företagare eftersom han ville kunna påverka sitt arbete mer och betjäna sina kunder bättre och mera mångsidigt. Hans dröm har sedan starten varit att verka som arbetsgivare och erbjuda arbete åt yrkespersoner inom ekonomiadministration. För fyra år sedan tog Kalle i bruk familjens skrivbordsbolag och grundade bokföringsbyrån Tilitoimisto Äly Oy. I år växte affärsverksamheten ytterligare då Kalle förvärvade aktiemajoriteten i ett annat företag, JUJU ACC - Accounting Agency Oy. Nu har företagen fyra heltidsanställda medarbetare och cirka hundra kunder.

Enligt Kalle är det möjligt att utöka företagsverksamheten kontrollerat via intern finansiering, men företagsköp är också ett sätt att göra det. Även företagets aktier eller affärsverksamhet kan avyttras. För företagsförvärv gäller samma regel som i alla andra köp: bekanta dig med objektet så du vet vad du köper. Ta reda på hur ekonomin i företaget som ska köpas ser ut och tänk på vad det betyder om medarbetarna också övergår i förvärvet, utöver kunderna. Företag köps ofta på grund av medar-

betarna, inte bara kunderna. Det gäller att försäkra sig om att man är beredd att betjäna alla kunder väl. Om det inte finns tillräckligt med medarbetare, är många nya kunder inte nödvändigtvis en bra sak.

- Den största motivationen för mig är att erbjuda arbete åt andra, säger Kalle. Genom att utöka sitt företag kan man skapa fler arbetstillfällen och öka Finlands ekonomiska välfärd. Företagsverksamheten kan öka på många sätt, men man behöver inte vara rädd för företagsköp. Det är viktigt att sätta sig in i saken och fråga råd av de som är mer erfarna.

RUTINER OCH NÄTVERK

I praktiken handlar företagsköp om förhandlingar om pris och andra villkor. Utöver köpebrev utarbetas eventuellt delägar- och sekretessavtal. För en novis lönar det sig att ta med en konsult som är insatt i företagsköp och som också känner till avtalsrätt.

I Kalles fall medverkade en erfaren företagare. Företagsköpet genomfördes relativt snabbt, på mindre än ett halvår. Det skedde vid utgången av den föregående räkenskapsperioden och överföringen genomfördes kontrollerat.

- Jag lärde mig mycket vid företagsköpet, till exempel på vilka olika sätt företagets administration kan skötas. Det lönar sig att använda goda tillvägagångssätt och rutiner hos de båda företagen, konstaterar Kalle.

I många branscher går företagsköpen heta och det är nyttigt att nätverka, eftersom det är lättare att sälja till bekanta människor. Nätverkandet var också till nytta för Kalle. En företagare som genomfört företagsköp inspirerade Kalle att köpa ett företag. Han hade redan tidigare lärt känna företagaren som han senare köpte företaget av.

Det är också bra att fundera över i vilken utsträckning ens egna värderingar

KALLES TIPS FÖR FÖRETAGSKÖP

1. Sätt dig noga in i företaget som ska köpas och försäkra dig om att företagets ekonomi är i ordning och att företagets värderingar är förenliga med dina värderingar.

2. Ta reda på vad som ingår i köpet, om det är fråga om ett aktie- eller rörelseförvärv och om kunderna eller medarbetarna följer med i övergången.

3. Anlita en utomstående konsult som är insatt i företagsköp, särskilt om det är ditt första köp.

Funderar du på att sälja eller köpa ett företag? Läs informationspaketet på Företagarna i Finlands webbplats: yrittajat.fi/tietopankki/omistajanvaihdos

stämmer överens med säljarens. Ibland blir den tidigare ägaren kvar som en del av företaget och då är det värt att tänka på hur samarbetet fungerar. I det här fallet blev den tidigare företagaren kvar i företaget med sina kunder. Kalles och den tidigare företagarens värderingar möts och båda har som mål att erbjuda kunderna högklassig service.

I framtiden vill Kalle att företaget ska växa kontrollerat så att resurserna räcker till, servicekvaliteten bibehålls och medarbetarna hänger med. Det lönar sig att slutföra ett företagsköp ordentligt. Det är inte meningen att köpa ett företag för nöjes skull, utan noggrant fundera på vad man köper.

Namn: Kalle Antila

Ålder: 32

Företag: Tilitoimisto

Äly Oy och JUJU

ACC - Accounting

Agency Oy

Bor: I Åbo

Hobbyer: Gym, metallmusik och -spelningar ("Vi ses på Tuska-festivalen!") och god mat

Nu är det Toppen hela dagen

Försök och misstag, det är den vägen **Pia Stenroos** säger sig ha vandrat som företagare. Hon har varit företagare på heltid i sexton år och haft en förmåga att hela tiden orka förnya sig och prova nya saker.

Jag gillar utmaningar, det ligger i min natur. Jag ser möjligheter-na framom hindren, säger Pia Stenroos.

Idag driver hon butiken Toppen i Ekenäs i Raseborg. Pia är utbildad sjuksköterska och hälsovårdare och hennes första företagarerfarenheter är från den branschen. Hon startade i liten skala med att erbjuda privat hem-sjukvård vid sidan av sitt ordinarie arbete. Men efter sin andra moderskapsledighet (2007) kände hon sig redo att bli företagare på heltid. Tillsammans med kollegan **Marika Enberg** beslöt de sig för att driva ett serviceboende för äldre, Villa Stella. Det var deras eget projekt från första spadtaget.

- Vi planerade huset som vi upplevde att det skulle fungera bäst, minns Pia. Vi ville ha en L-formad byggnad med kansli och dagrum i mitten, så att man lätt kunde hålla uppsikt i båda riktningar.

Villa Stella skulle rymma tjugo klienter och det var ett stort projekt de tog sig an. De anhöll om ett lån på en miljon euro, något som inte alls kändes skrämmande just då.

- Jag minns att jag tänkte att jag är ung och har tid att korrigera läget om allt går åt skogen. Vi behövde faktiskt aldrig lyfta hela lånet, utan klarade oss under budgeterat, berättar Pia. Med åldern har jag blivit försiktigare.

BEHÖVDE SADLA OM

Början var rolig, om än intensiv. Men efter en tid blev det för mycket. Speciellt personalfrågorna tog mycket tid.

- Jag minns att vi var på semester till Turkiet med barnen. Ju närmare hemresan kom, desto starkare kände jag att

jag inte ville återgå till jobbet på Villa Stella. Det var då jag meddelade min man att jag tänker sluta, berättar Pia.

Det var ett snabbt och impulsivt beslut, men hon hade redan en ny plan i åtanke. Innan semestern hade hon sett en annons om att stadens leksaksaffär, Toppen, var till salu. Hon konstaterar leende att det ekonomiskt inte var en "toppenaffär", men att det rent själsligt var rätt pris. Hon behövde något nytt. Sedan rullade allt på i snabb takt. Endast en månad efter att hon köpt leksaksaffären blev hon ordförande för Ekenäs Centrumförening och två år senare utökade hon sin verksamhet med inredningsaffären Mysiga hem by Pia. Hon drev båda butikerna i cirka två år, innan hon sålde leksaksaffären.

- Vid ett tillfälle gick jag också med i politiken, berättar Pia.

Hon konstaterar att hon har en förmåga att samla på sig uppdrag. Hon är en person som lätt känner engagemang och får saker att hända.

ETT "MINI-STOCKMANN"

Det är allmänt känt att det är utmanande att driva stenfotsbutiker i små städer, speciellt med konkurrensen från näthandeln. Trots det finns det de som lyckas riktigt bra. Pia får frågan om hemligheten bakom framgången?

- Det var inte jättelönsamt att sälja endast leksaker, inte heller att endast satsa på inredning. Vändpunkten kom då jag blev erbjuden att köpa bokhandeln här i Ekenäs, svarar hon.

Pia hittade en nyrenoverad affärslokal i två våningar längs stadens huvudgata, Kungsgatan. Där flyttade hon in bok- och pappershandeln i övre våningen och inredning och leksaker,

som hon återförde till sitt sortiment, i nedre våningen. Det blev nästan som ett litet varuhus. Nu växte omsättningen, vilket i sin tur möjliggjorde större personal och generösare öppethållningstider. Synergieffekterna med att samla allt under samma tak var många.

- När vi öppnade var det flera som skämtsamt sa att Ekenäs nu fått ett mini-Stockmann. Samtidigt vill jag säga att jag har stor förståelse för de egenföretagare som inte kan ha så långa öppethållningstider som folk ofta önskar. Man kan inte arbeta dygnet runt bara för att man är företagare. Och ingen håller dörren stängd om det skulle finnas gott om kunder, säger hon.

VIKTIGT ATT GE TID

Under åren som företagare har Pia lärt sig mycket.

- Den viktigaste lärdomen är att man inte behöver göra allt precis i dag. Det finns alltid mycket att göra i butiken och tidigare kunde jag tycka att jag inte hade tid att prata så länge med alla kunder. Men jag förstår nu att det är en viktig del av kundupplevelsen. Det är värre att ha fyllda butikshyllor, men inga kunder än tvärtom, säger hon.

Pia fortsätter utveckla företagsverksamheten. Hennes senaste företagstillskott är Floating Spa, flyttankar med cirka 36-gradigt salthaltigt vatten med välgörande effekter. Om fem år är hon kvar i Toppen, men shoppen kan se annorlunda ut.

- Det är möjligt att jag har något annat företag också, säger Pia. Jag harmas ibland över att det inte finns någon sportaffär i Ekenäs.

Vem: Pia Stenroos
Ålder: 50
Bor: Ekenäs
Familj: Man, 2 barn och hund
Hobbyer: Läsa, resa, yoga, promenera
Företag: Toppen och Floating Spa Ekenäs
Personalmängd: 3,5
Omsättning: 730 000 € (2022)



Pia Stenroos säger att hon om fem år troligtvis driver Toppen som nu, men kanske också något annat företag.



Personalen är en viktig del i butikens framgång, säger Pia Stenroos. Här tillsammans med systemen Tina Damico, som arbetar i kundbetjäningen.



Den estetiska aspekten är viktig då man driver butik. Varorna ska vara vackert placerade och ge ett gott helhetsintryck.

Förlänger betalningstid olagligt – ”De använder småföretag som bank”

Flera stora företag förlänger betalningstiderna olagligt. Över hälften av de som svarade på Företagarna i Finlands senaste Företagargallup säger att lagen inte iakttagits då betalningstiderna förlängts.

Långa betalningstider upplevs fortfarande som ett betydande problem. Det framgår ur den nya Företagargallupen.

- Det är fel att små företag fungerar som banker för större företag. Betalningstidslagen iaktas inte och därför måste myndigheterna börja övervaka att den iaktas. Det behövs snabbt en proposition av den nya regeringen till riksdagen för detta, säger Företagarna i Finlands chef för lagstiftningsärenden **Tiina Toivonen**.

I Företagargallupen svarade 33 procent av företagen att deras betalningstider förlängts under de senaste två åren. Problemet gäller nästan 100 000 SMF-företag. I gallupen framkommer att stora företag förlängt sina betalningstider mest. Endast hälften av

företagen som väntat över en månad på sina betalningar har avtalat om detta.

EU TOG STÄLLNING TILL BETALNINGSTIDERNAS

Enligt lagen får betalningstiden för fakturor mellan företag överskrida 30 dagar bara om man avtalat skilt om detta. Inom industribranschen måste 40 procent av företagen vänta på sina fordringar över 30 dagar, inom byggnadsbranschen 36 procent.

Lite mer än hälften av företagen, 51 procent, säger att lagen inte har iakttagits då betalningstiderna förlängts ensidigt. I dessa fall har man inte avtalat om betalningstiden i enlighet med lagen om betalningsvillkor.

- I hälften av dessa fall, där företaget som levererat en tjänst eller en produkt

varit tvunget att vänta över en månad på betalningen, har man inte avtalat om längre betalningstid även om lagen så kräver. Det är ett stort problem som vi måste ingripa i, påpekar Toivonen.

Hon menar att det handlar om tradition i landet. Stora företag skickar ensidigt meddelande om att småföretagaren får sina pengar senare.

Enligt undersökningar beror var fjärde konkurs på att företagen inte får sina betalningar i tid. Kring hälften av de som svarade på Företagargallupen anser att myndigheterna ska övervaka att lagen iaktas. Speciellt byggnadsbranschen förespråkar detta.

- Småföretagare vill få sina pengar av sina samarbetsparter inom en månad för att de i sin tur ska kunna betala egna löner och räkningar i tid, säger Toivonen.

STARKT STÖD FÖR REGERINGENS LÖFTE

Förra regeringen föreslog en övervakande myndighet till vilken företagare kan anmäla lagstridiga krav från avtalsparter. Myndigheten ska ha behörighet att undersöka, anvisa och utfärda sanktioner för lagstridiga förfaranden. Målet med reformen är att stärka små och medelstora företags verksamhetsförutsättningar.

- En utmärkt proposition. Den borde omedelbart behandlas av den nya riksdagen. Långa betalningstider som dikterats ensidigt ligger inte i någons intresse, man måste ingripa i dessa, påpekar Toivonen.

Forskningsinstitutet Kantar genomförde Företagargallupen på uppdrag av Företagarna i Finland under tiden 9-16 augusti 2023. I undersökningen deltog 1 207 representanter för små- och medelstora företag. Felmarginalen är 2,8 procent i båda riktningarna.



Vad händer i kommunerna?

**Läs mera,
det lönar sig.**

Alltid.



Chateau Nagu – Finlands första vingård

Från och med år 2028 klassas Finland som ett vinland inom EU. För det får vi tacka Herman Haapman, som lobbade fram att ärendet lyfts i regeringsprogrammet. Herman och hans fru Annika äger den första äkta vingården i Finland, Chateau Nagu.

EU är världens ledande vinproducent, men än så länge räknas Finland inte till ett av unionens vinländer. Tidigare har det nämligen bara funnits bärvinodlingar i Finland.

- I princip räknas inte deras produkter som riktiga viner, eftersom de är gjorda av bär och äpplen, förklarar **Herman Haapman**. Enligt definition tillverkas vin av färska druvor eller druvsaft.

Viner från ett vinland får heta "vin" på flasketiketten, vilket underlättar försäljningen av drycken utomlands. Men är man riktigt noga står det inte "vin" på utländska flaskor heller. Det står till exempel riesling eller cabernet sauvignon. Samma druvor odlas i växthusen i Chateau Nagu. Förutom riesling och cabernet sauvignon odlar man också sémillon- och pinot noir-druvor.

FRÅN DRÖM TILL STORSKALIG VERKLIGHET

Idén om vinodling växte långsamt fram. Herman hade redan som barn sett rader av vinrankor från bilfönstret under familjens resor i Sydeuropa och tyckt att de var fascinerande. Intresset växte, och nu har Herman odlat vinrankor i liten skala i 20 år.

En tid drömde Herman om ett 100 kvadratmeter stort växthus. Nu mäter gårdens största glashus 1 700 kvadrat. Det inrymmer 3 500 rankor.

- Det blev faktiskt lite större än vi tänkte, säger frun **Annika Haapman**.

Arbetet blir lättare ju mer man lär sig. I vinter studerar paret vinodlaryrket på vingårdar i Sydeuropa. Förra vintern besökte de det berömda Chateau d'Yquem. Därifrån fick de en fin souvenir med sig.

- Vi fick deras ädelröta och lyckades ympa den i våra riesling- och sémillon-druvor, berättar Herman. Vi har alltså en bit äkta Bordeaux här!

FINLAND HAR POTENTIAL SOM VINLAND

Företagarna Haapman har höga förväntningar på vinodlingen. Jordmånen i Finland är bra, den innehåller lera, kalk och sand - allt som vinet älskar.

Vinterkölden är inte det största problemet. Men den korta växtsäsongen gör att druvorna inte hinner mogna. Växthusodling fungerar bra. De långa ljusa sommarnätterna ger druvorna en extra intensiv smak. Herman jämför det med inhemska och importerade jordgubbar.

- Vi provsmakade precis våra cabernetdruvor. De är inte riktigt färdiga än, men smaken är redan fantastisk. Vi är säkra på att de kommer att ge vin i världsklass.

Den första skörden blir klar om några veckor och den räcker uppskattningsvis till 50 nummerade flaskor. Herman tror att den begränsade årgången kommer att bli ett eftertraktat och värdefullt samlarobjekt.

- Det är det första av sitt slag i Finland, sedan sjunker priset. Så här får vi täckt en del av kostnaderna.

SKÄRGÅRDENS BORDEAUX

Eftersom Haapmans vill att gården ska se ut som en riktig vingård, kommer de också att plantera hybriddruvor i Nagu. Hybriddruvorna tål bättre köld, men smakar inte lika bra som de ädla sorterna.

Druvsorterna som valts ut är solaris och en mutation av pinot noir som mognar tre veckor tidigare än vanligt. Båda kommer att användas för att tillverka friska vita viner och mousserande viner.

Av rieslingen tillverkas dessertvin. Växtförhållandena i växthusen är för varma för att druvorna skulle utveckla de karakteristiska aromerna för ett

krispigt vitt vin. I stället utvecklar värmen och ädelröten runda och mjuka aromer perfekta för dessertviner.

- De ger dessutom bättre marginal än vanligt basriesling, säger Herman.

Chateau Nagu får ofta besök av andra som är intresserade av vinodling. Dem vill paret hjälpa, på samma sätt som de själva blivit hjälpta.

- Jag drömmer om att vi tillsammans kunde skapa Finlands Bordeaux här i skärgården, säger Herman. Vinlandsklassificeringen uppmuntrar säkert till att grunda nya vingårdar. Det är ett bra tillägg för växthusföretagaren!

VIN OCH KONST

Första sommaren som vinodlare är bakom. Det har betytt arton timmar långa arbetsdagar utan hjälp. Det har också haft sina fördelar. Arbetet på gården har blivit bekant och företagarparet har lärt sig mycket.

- Vi är som tur är ett riktigt bra team, säger Annika. Pusselbitarna har fallit på plats i Nagu. All vår kompetens och allt vi gillar har hittat sin plats här.

Nästa sommar blir redan enklare. Vinrankorna har fått sina stödstrukturer och automatiska bevattningssystem och 3 000 rankor har planterats i meterdjupa hål.

Än finns det dock saker att göra. I det stora växthuset öppnas ett konstcentrum, och snart inleds sökandet efter konstnärer.

- Konstcentret är som en jättestor pergola där man redan i april kan njuta av sommarvärme och ett glas gårdsvin samtidigt som man beundrar konstverk, säger Herman.

Nu behöver man inte längre flyga till Spanien för att njuta av solen och högklassigt vin. Det räcker att styra kosan till paradiset i Nagu, bara en kort färjetur från fastlandet.



Unik gårdsmiljö blev självklart val

I rörelse föds idéer. Med välmående och inredning som gemensamma intressen kom två kvinnor under ett träningspass på att de ville skapa ett företag tillsammans. Efter ett första framgångsrikt år har de landat rätt i både miljön och utvecklingen av företaget.

När Petra Sivén och Jenny Angeria-Öhman första gången såg Håkansböle gård och dess omgivning i Vanda blev de mållösa. Båda visste att de hade hittat det rätta stället för sitt nya företag.

- Egentligen grundade vi det här företaget på en gympatimme, skrattar Petra, som har arbetat länge inom restaurangbranschen.

Innan företagarparet grundade sitt gemensamma bolag, Kahvila-Ravintola Håkans, hade Petra hunnit arbeta några år som företagare, bland annat med tjänster inom personlig träning. Jenny hade i sin tur lång erfarenhet från restaurangbranschen. Hon är född i Torneå. Hennes familj har länge haft hotell och restauranger både i Torneå och Ylläs, där Jenny tidigare var med i verksamheten. För några år sedan flyttade hon till södra Finland. När hon anlidade Petra som PT märkte båda att de hade mycket gemensamt: erfarenhet från restaurangbranschen, intresse för inredning och företagsamhet.

FRÅN IDÉ TILL VERKLIGHET

Idén till ett gemensamt företag väcktes under en gympatimme i mars 2022.

- Egentligen grundade vi företaget redan den dagen, säger Jenny. Verksamhetsidén var också i det stora hela klar från början: en restauranglokal som också ger möjligheter att skräddarsy fester och andra evenemang för både privatpersoner och företagskunder.

Eftersom både Jenny och Petra är intresserade av inredning, ville de

också hitta en miljö som tilltalade dem ur den synvinkeln. De började läsa annonser för att hitta en lämplig lokal. Det dröjde inte länge innan de såg en annons där Vanda stad sökte någon som kan driva caféverksamhet i det så kallade godsförvaltarhuset på det kulturhistoriskt betydande herrgårdsområdet i Håkansböle. Det blev "kärlek vid första ögonkastet".

- Avgörande var säkert den stora festlokalen intill caféet, säger företagarna. Här skulle vi kunna förverkliga våra drömmar.

Redan i maj godkände staden deras offert och i juli 2022 öppnade caféet. Staden hade renoverat lokalerna för hyresgästen, så det var bara att starta upp. Under det gångna året har verksamheten anpassats efterhand, men affärsidén är densamma: att erbjuda god mat och skräddarsydda tjänster i en unik miljö.

CAFÉ, RESTAURANG OCH FESTLOKAL

Godsförvaltarhuset vid Håkansböle gård har 60 platser för kunder och är öppet varje dag året om. Vardagar serveras lunch och på veckosluten brunch. Caféet serverar också salta och söta bakverk.

Jenny och Petra valde Håkansböle för möjligheterna som den stora festlokalen, med 150 platser, erbjuder. "Håkans" hade bara varit öppet två dagar när företagarna ordnade en parkfest för 40 personer. Nu, efter ett drygt år, är det tillställningar i festlokalen praktiskt taget varje veckoslut under sommarsäsongen. Företaget skräddarsyr allt enligt kundernas önskemål: från dekorationer och dukning till servering.

- På vintern är lokalen stängd efter-

som det inte finns värme i den, säger Petra. Men kanske någon dag!

ETT ÅR SOM FÖRETAGARE OCH ARBETSGIVARE

Idag har företaget runt tio anställda, beroende på årstiden. Företagarna har fått hjälp av FöretagsVanda och de har också deltagit i AN-byråns tjänst "Systsätt skickligt". Det är en kostnadsfri tjänst där företagare kan få råd om att hitta och anställa arbetskraft.

- En företagare måste vara beredd att ta risker, säger Petra. Också risken att anställa. Vi är stolta över att ha kunnat erbjuda arbete åt så många personer i en tid som är väldigt besvärlig för restaurangbranschen.

Första året var häftigt. Arbete från morgon till kväll, sju dagar i veckan. Jenny och Petra har gjort allt från att planera verksamheten och skräddarsy tillställningar åt kunder till att städa, reparera och laga mat. Dessutom har de planerat och verkställt marknadsföringen: direktmarknadsföring för företag, flyers, annonser i tidningar och bussar, på idrottsevenemang med mera.

Fast Jenny och Petra kallar sig prestereare, märkte de under sommaren att de måste unna sig litet semester. Komma bort ur ekorrhjulet för att kunna se på verksamheten utifrån. Om man inte själv mår bra, gör inte familjen eller de anställda det heller. Nu efter sommaren bubblar de av nya idéer.

- Vi drömmer om att ha festlokalen öppen året om och utveckla möjligheterna att använda parken mera, berättar företagarna. Vi planerar cateringtjänster och samarbetar med gårdsmuseet, som nu håller på att renoveras. Drömmar har ju inga gränser.

Företag: Kahvila-Ravintola Håkans (PJ-Events Oy)
Personalmängd: 5-10 (varierar enligt säsong)
Grundat: Juli 2022
På gång: Sommaren med sina fester och bröllop var lyckad. Nu börjar vi förbereda oss för lillajulsäsongen och mörka kvällar

Företagare: Petra Sivén
Ålder: 39
Familj: maken Jan, barnen Ada och Anton och hundarna Fido och Bruno
Hobbyer: slalom, jogging, böcker och gym

Företagare: Jenny Angeria-Öhman
Ålder: 33
Familj: maken Patric och hans dotter Daniela
Hobbyer: friluftsliv, slalom och gym



Vi omfamnar sakta det nya

De flesta framtida arbetsuppgifter kräver färdigheter som ännu inte nödvändigtvis är avgörande i dagsläget. Men nyckeln till framgång och kanske till och med överlevnaden av organisationen kan bero på om man hör till de som omfamnar det nya. Det kräver att man har kunskap om det nya och en plan för hur man går framåt.

Med många nya framväxande teknologier kan det vara en utmaning att hänga med. Varje framsteg basuneras ut som den nästa stora grejen. Alla spirande teknologier kommer inte att förändra samhället eller verksamheterna vi bedriver. Några teknologier har ändå en stor potential att störa det befintliga tillståndet och skaka om vårt samhälle rejält.

Ett exempel är molntjänsterna. De var ett av det senaste decenniets största hajp. Nästan alla IT-tjänster kan levereras via datormoln och de kommer troligtvis uteslutande att levereras genom dessa också i framtiden.

Framsteg inom artificiell intelligens, sensorer, motorer, hydraulik och material kommer att förändra hur produkter och tjänster levereras. Artificiell

intelligens och tal- och gestigenkänningsteknik kommer genomgående att öka produktiviteten och kanske helt eliminera behovet av vissa kunskapskrävande arbetsuppgifter. Som det ser ut för tillfället är jobben inom juridik i stor fara.

I Googles Quantum AI Laboratory i Santa Barbara förutspår man att kvantteknologier kommer att vara nästa stora grej och man menar att just dessa teknologier kommer att hjälpa företagen att öka sina intäkter och minska sina utgifter.

3D-utskrift möjliggör igen oöverträffade nivåer av massanpassning och minskar dramatiskt kostnaderna för till exempel försörjningskedjor.

DNA-sekvenseringsteknologier och avancerad analys kommer återigen att förbättra jordbruksproduktionen, minska beroendet av fossila bränslen och kanske till och med förlänga den mänskliga livslängden.

Dessa teknologier har potential att skapa enorma fördelar för de som omfamnar dem, men teknologierna kommer också med utmaningar. I näs-

tan alla branscher har hållbarhetstiden för de befintliga kompetenserna och den verksamhet man bedriver förkortats. I framtiden blir hållbarhetstiden ännu kortare. Vi måste ställa om våra verksamheter så fort som möjligt för att anpassa oss allt snabbare till annalkande krav. I företagen kräver det flexibla processer som snabbt kan anpassas, och också mer eller mindre ständiga utbildnings- och omskolningsprogram. Det dagliga arbetets karaktär har ändrats i rask takt och kommer fortsätta förändras allt snabbare.

Kompetensen att hantera, forma och leda förändringarna kommer också att vara allt viktigare i framtiden, men tyvärr är dessa kvalifikationer en bristvara. Det finns helt enkelt inte tillräckligt med skickliga personer. Vi måste få fler talanger som kan bemöta de nya kraven och vi måste göra våra processer flexibla för ständig förändring. Det kan vara helt avgörande för att vi överhuvudtaget ska få ekonomisk tillväxt.

TOM TUUNAINEN,
CENTRIA FORSKNING OCH UTVECKLING

FÖRETAGARENS MEDLEMS- FÖRMÅNER



Som medlem i Företagarna i Finland
får du förmåner på **Elisas**
abonnemang och tjänster.

Bekanta dig med medlemsförmånerna på adressen
elisa.fi/yrittajaedut



En företagare förklädd i löntagarens kläder

Jag känner mig lite som en för-
rädare, en företagare iklädd en
löntagares kläder. Det är bara att
lägga korten på bordet - sedan början
av augusti är jag en av dem som lyfter
lön. Lön utbetald av en arbetsgivare.
För drygt tre månader sedan började jag
nämligen jobba som generalsekreterare
för föreningen Pohjola-Norden. Men
och i synnerhet i den här kolumnen vill
jag väldigt gärna tillägga att jag fortfa-
rande också är företagare!

Det är nu, som anställd, jag märker
hur djupt präglad jag är av mina år som
företagare. Som tidigare erkänt anser
jag inte själv att jag bär på den avunds-
värda företagargenen, det är inte den
som fått sig en törn. Det är andra spår
jag lägger märke till. Det främsta spåret
är det ekonomiska, osäkerheten om hur
mycket - eller lite - pengar jag har att
röra mig med. Under många år har jag,
mer eller mindre automatiskt, också
i fråga om helt vardagliga inköp i mataf-
fären, räknat ut en ungefärlig slutsum-
ma för mina kostnader och överlagt
med mig själv om slutet av månaden
kommer att vara kärvt eller mycket kärvt.

Det andra spåret är kanske mer
mångfacetterat, något jag som intro-
vert inte lidit av under mina år som
egenföretagare, men vilket jag nu ändå
upplever som både en ynnest och re-

vansch. Den gemenskap en arbetsplats
innebär, den är en sann ynnest. Och att
ha rott iland något av ett toppjobb trots
- eller tack vare - min ålder känns som
en revansch. Inte en revansch för mig
personligen, utan för alla i åldern 50 år
och uppåt.

Det känns oerhört privilegierat att ha
en arbetsplats och en gemenskap att gå
till. Ett sammanhang utanför hemmet,
en viktig uppgift i vilken jag upplever
att jag och vår verksamhet blir hörd
också av en större skara. Att samarbeta
med fullvuxna människor som brinner
för samma sak som jag i min roll är
väldigt givande och en outsinlig källa
till energi. I mina tidigare roller som
arbetstare fungerade jag länge som
chef och ledare och jag skulle ljuga, om
jag skulle påstå att det inte känns fint
att få leda igen.

Ledare har jag varit också under
mina år som företagare, främst en
ledare för mig själv och mina uppdrag,
men också i rollen som utvecklare,
coach och personlig mentor har jag fått
upprätthålla och utveckla mina ledar-
kunskaper. Precis som det för arbetsta-
gare är viktigt att utvecklas och lära sig
nytt, är det viktigt också för ledare och
företagare. I rollen som egenföretagare
är den person du främst kan vända dig
till du själv och det är i längden inte den

mest hållbara lösningen.

Jag kommer att fortsätta hålla i gång
mitt företag, i väldigt liten skala, men
ändå. Det hänger ihop med att jag inte
känner att jag är färdig att avsluta det
här kapitlet helt och hållet ännu, men
främst beror det på att en del av mina
kunder blivit till mer än "bara" kunder,
vänner vill jag gärna kalla dem. Vänner
som jag vill hjälpa fortsätta sin utveck-
ling mot nya framgångar i fråga om
deras företag, men framför allt i fråga
om deras personliga utveckling.

Ännu om det ekonomiska spår före-
tagandet satt i mig. Tänkte på det efter
att den första lönen betalats på mitt
konto och jag gjorde något storstilat och
köpte en puderdosa av ett förmånligt
men ändå uppskattat inhemskt företag.
Jag vill bibehålla ödmjukheten inför
att ha råd att köpa något som bara varit
en dröm under de senaste åren, jag ska
inte glömma vilket slit det ligger bakom
de ihoptjänade slantarna. Oavsett om
jag tjänar dem som löntagare eller
företagare.

MICAELA RÖMAN
GENERALSEKRETERARE, FÖRETAGARE
POHJOLA-NORDEN, 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

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

Ekonom 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 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

Wellmedic – bemöter med empati och sakkunnighet

På tre år har Wellmedic med vd **Marta Backlund** i spetsen gjort en företagarresa som startade i Korsholm och som gått via Vörå, Oravais och Karis till Vasa. Idag finns mottagningar i Österbotten och Västra Nyland, morgondagen är ännu öppen. Visionen är att vara en lokal aktör nära kunderna.

Wellmedic är en privat läkarstation där 90 procent av verksamheten utgörs av företagshälsovård. Kärnan är små och medelstora företag.

- I dag är det så. Vi välkomnar även privatpersoner och vårt mål är att i framtiden erbjuda hela värdkedjan. Vi är en privat läkarmottagning med allt vad det innebär, säger Marta Backlund.

Drömmen om ett företag har grott inom familjen. Martas far, som är kardiolog och specialist i inre medicin, såg en möjlighet kring 2017 då SOTE-reformen planerades. Tyvärr föll hela den reformen samman, liksom familjens planer den gången.

- Det var varit en resa, ler Marta. Men år 2020 öppnades en ny dörr till etablering och då, mitt i undantagstillståndet, grundades Wellmedic. Jag registrerade bolaget i maj 2020 med mig och min bror som ägare. Vi gjorde upp affärsplan och aktieemission ägde rum på hösten samma år. I dag består ägarbasen av flera familjer och företag.

HÖGKLASSIG VÅRD

Målsättningen med verksamheten är att erbjuda högklassig vård, nära kunden med betjäning på svenska, finska, engelska och ännu något språk till.

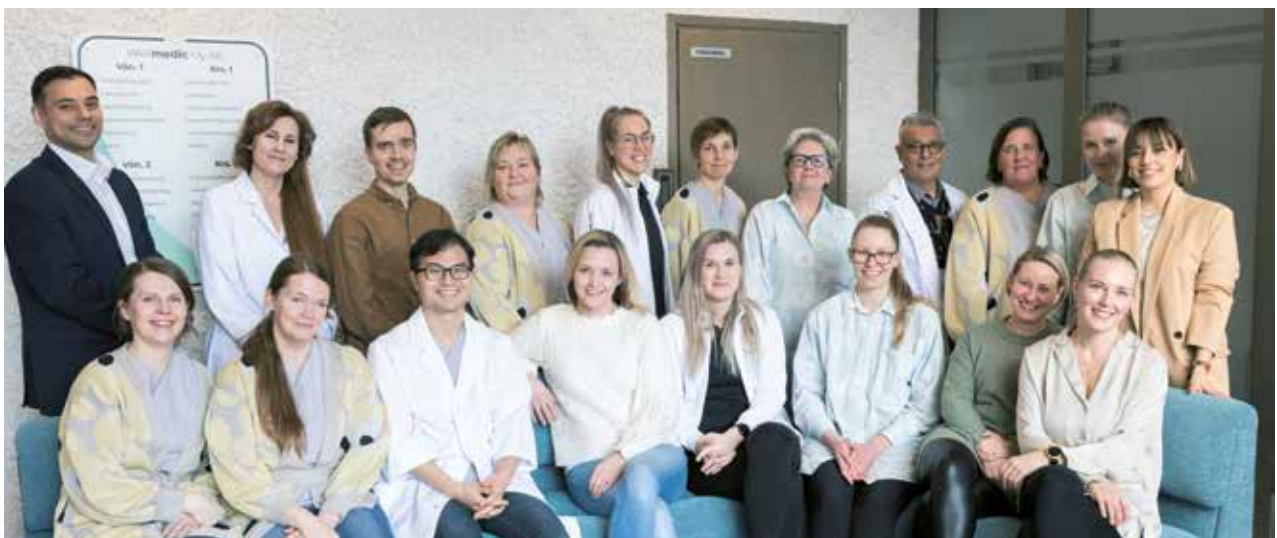
- Den som kommer över vår tröskel ska bemötas med empati och sakkun-

nighet. Tillgängligheten är hög och vi har bred expertis och multidisciplinärt samarbete.

Marta fortsätter eftertänksamt.

- I dagens värld finns nya slags utmaningar i patientbeteenden. Man diagnostiserar ofta sig själv och har inte alltid respekt för läkarkåren. Vi grundar vår verksamhet på kompetent personal, medicinsk vetenskap och håller oss till saktlighet och sanning oavsett hur patienten väljer att tolerera den. Inom bolaget arbetar vi mycket med rutiner, uppföljning av våra målsättningar, personalutveckling och fortbildning. Det är viktigt för mig att vi har praktiska upplägg som gör att vi lever som vi lär.

Vi möter patienter med respekt – och vårdar med hjärtat.



En del av Wellmedics personal i Vasa.

STATEN STÖDER

Ett nordiskt bolag, det är ett av nyckelorden till hur bolaget vill kännetecknas. Det ska vara jordnära, sakligt, sympatiskt – där ja är ja och nej är nej.

Bolagets tillväxt är att på tre år gå från en till fem verksamhetspunkter, personal från noll till nästan 50 personer och ett koncept som hela tiden utvecklas. Man blir imponerad. Imponerande är också ordet Marta tillägnar staten i Finland, som har så stor omsorg om sin arbetsföra befolkning att de stöder arbetsgivare med uppemot 60 procent för företagshälsovårdens kostnader.

- Det är fint att det är så. Företagshälsovård är arbetsgivarens investering i sin personal och den ska ge avkastning i jobbet. Dessutom ska vi alla ta vårt egna ansvar över vår hälsa. Det är viktigt att komma ihåg att en arbetstagare har 16 timmar egen tid per dygn och är åtta timmar i jobb. Det är alltså en stor del av dygnet som man själv ska ta ansvar över sin hälsa och sitt mående.

Wellmedic erbjuder förebyggande företagshälsovård och arbetsbetonad sjukvård.

- Vårt mål är att stöda, förstärka och upprätthålla arbetsförmåga hos var och en, säger Marta.

FRAMTIDENS VÅRD

Marta ser en framtid där individen själv kommer att få ta ett större ansvar för sin hälsa. Och personligen önskar hon att Wellmedic, genom sitt samhällsansvar, får vara med och utveckla framtidens vård, vara en lärande aktör som också är med och påverkar vårdutbildning.

- Blir det månne så att vi, på samma sätt som vi har grovkök, kommer att ha en "sjukhushörna" med en liten crp-maskin och Första hjälpen-material i hemmet? Kommer vi att följa vår hälsa via en smartklocka som mäter långtids-EKG och som gör att en begynnande stroke syns och kan förebyggas i tid hos en vårdinrättning. Vart tar välfärdsteknologin oss och vad kommer AI-prognoser att innebära?

Marta tycker det är oerhört intressant att följa utvecklingen. Samtidigt ska Wellmedic alltid vara kvar i det viktiga och primära.

- Det är att möta patienter med respekt, att vårda med professionalism - och att vårda med hjärtat, konstaterar hon.

Enligt Marta Backlund tyder utvecklingen på att privata aktörer blir en del av det offentliga vårdssystemet i framtiden, via servicesedlar och försäkringsbolag.



FÖRETAGSHÄLSOVÅRD

Syftet med företagshälsovård är att förebygga arbetsrelaterade sjukdomar och olycksfall. Dessutom ska företagshälsovården främja arbetstagarnas arbets- och funktionsförmåga och verksamheten bland de anställda.

Enligt lagen om företagshälsovård har företag en lagstadgad skyldighet att ordna företagshälsovård. Företagare kan ansöka om ersättningar från FPA för kostnaderna för företagshälsovården.



Exklusiva bilar som företagsidé

Jag-Finn Oy är ett familjeföretag som specialiserar sig på märkesservice och reparationer av Jaguar och Land Rover. Företaget importerar också reservdelar. Företagaren **Jaakko Ehtolén** valdes till Årets Unga Företagare i Esbonejden. Juryn nämnde speciellt företagarens innovativa och kundinriktade verksamhet i branschen för reparationsverkstäder som motivering till valet.

Företagarparet bakom Jag-Finns framgång heter Susanna och Jaakko Ehtolén. De är också föräldrar i en storfamilj, med sex söner i åldrarna 5 till 20 år. Det låter ganska häftigt att kunna kombinera en storfamilj med eget företag. Hemligheten bakom framgången är parets passion för bilar, och omtanke om de anställda.

Företaget Jag-Finn grundades 2005, några år innan Jaakko började jobba i bilbranschen. På Jag-Finn arbetade han mellan 2009 och 2013, då familjen Ehtolén flyttade till Kärkölä. Också där jobbade Jaakko med bilar, då som arbetsledare på en verkstad. När Jag-Finns ägare gick i pension 2018, köpte Jaakko och Susanna företaget av honom.

Susanna hade tidigare arbetat i vårdbranschen, men när familjen började växa stannade hon hemma med barnen. Bilar har ändå alltid varit en del av hennes liv. Hon har bland annat tävlat på FM-nivå. När paret köpte Jag-Finn, utbildade Susanna sig till bokförare för att få bättre uppfattning om företagets ekonomi och verksamhet. Även om de nu anlitar en utomstående bokförare, har hon haft stor nytta av bokföringskunskaperna.

TILLBAKA TILL ESBO

Kärkölä, som ligger nära Lahtis, var ett lugnt och idylliskt ställe att bo på för paret Ehtolén och deras barnaskara, men ett eget företag i Esbo betydde att arbetsresorna blev på tok för långa. Någon måste ju hämta barnen från dagis, hjälpa med läxor och annat. Efter en tids pendlande flyttade familjen

alltså tillbaka till Esbo för att helhjärtat kunna satsa på sitt företag. Jaakko och Susanna säger att de fått mycket hjälp av företagets gamla ägare, men också av kunder.

- Det var faktiskt en kund som gjorde affärsplanen åt oss, säger Jaakko.

För att kunna utvidga verksamheten skaffade företaget en större hall för bilreparationsverksamheten i december 2020, mitt under coronapandemin. Till all lycka påverkade pandemin inte situationen länge, utan verksamheten har stadigt utvecklats och omsättningen har ökat.

SATSNINGAR PÅ KUNDUPPLEVELSEN

Jaguar och Land Rover upplevs förmodligen av de flesta som lite ovanliga och mer exklusiva bilar. Därför har Ehtoléns också velat skapa ett företag som skiljer sig från de flesta bilverkstäder i Finland. Redan när man stiger in genom dörren, känns det som man kommit in i en brittisk pub. Rummet har inretts med återvinningsmaterial från riktiga pubar. Utöver det unika väntrummet finns det också ett rum en trappa upp. Där kan kunden vänta på att bilservicen blir klar och samtidigt arbeta i lugn och ro.

- Vårt mål är att erbjuda en individuell och kundinriktad upplevelse, säger Susanna.

Paret har massor med innovativa idéer, som de förverkligar då de hinner. Bland annat en bilutställning, som Jag-Finn ordnar varje år och som i våras besöktes av cirka 850 människor på en dag.

UTBILDNING OCH INNOVATIV VERKSAMHET

Enligt Jaakko har företaget satsat mycket på personalens utbildning. Just nu har Jag-Finn tolv anställda. Dessutom har företaget haft nära samarbete med yrkesskolor och erbjudit studerande möjligheter till läroavtalsutbildning. För närvarande arbetar också en av Jaakkos och Susannas söner på läroavtal i företaget. Jag-Finn, som är det enda privata serviceföretaget för Jaguar och Land Rover med nyckelflagga, importerar också reservdelar från Storbritannien och Holland och säljer dem vidare. Bilservicen är kanske ändå företagets flaggskepp. Kunskapen omfattar såväl el- och hybridbilar som renoivering av museibilar.

Jag-Finn är öppet vardagar från 8 till 17, men Jaakko och Susanna medger att deras arbetsdag fortsätter hemma. De planerar verksamheten och marknadsföringen, går genom resultaten med mera, ofta sent om kvällarna. Men veckosluten utgör ett undantag.

- På lördagar och söndagar pratar vi inte om arbetet, säger Susanna. Eller åtminstone inte förrän på söndag kväll.

Företagets omsättning och resultat har stadigt vuxit. Jag-Finn får nya kunder varje vecka, men det räcker inte för företagarna. De vill utveckla verksamheten och varumärket hela tiden. Företaget marknadsför sig bland annat i sociala medier och i branschens tidningar, men som ofta är andra kunders rekommendationer den bästa marknadsföringskanalen.



Företag: Jag-Finn Oy
Personalmängd: 12
Grundat: 2005
Vem: Jaakko och Susanna Etholén
Ålder: 36 och 40
Familj: Sex barn
Hobbyer: Jaakko: Musik, bilar och motorcyklar
 Susannas passion: bilsport och bilstunts
På gång: Jaakko fick utmärkelsen "Årets Unga Företagare i Esbonejden" 2023



"Vårt mål är att erbjuda en individuell och kundinriktad upplevelse."

Detta bör du veta om beräkningen av FöPL-inkomsten – Viktigt meddelande från experterna till företagarna

Företagarnas experter påminner om att räknaren som används för FöPL-inkomsten endast är ett hjälpmedel, inget att lita för mycket på.

Granskningen av FöPL-inkomsten har väckt diskussion bland företagarna om hur FöPL-inkomsten ska beräknas. Granskningen är en följd av ändringen av FöPL-lagen. Ett hjälpmedel som pensionsbolagen använder är beräkningstjänsten som Pensionsmyndigheten PSC offentliggjorde hösten 2022.

Företagarna i Finland har tidigare kritiserat räknaren för att exempelvis företagarens arbetsinsats i företaget helt glömts bort i beräkningstjänsten.

- Det verkar som resultatet från räknaren är lagenlig endast om man har turen på sin sida, sade **Harri Hellstén** förra hösten.

I sin nya blogg (på finska) tar Företagarnas chef för arbetsmarknadsfrågor Harri Hellstén och Företagarnas direktör **Janne Makkula** närmare upp utmaningarna med räknaren. ”Tjänsten är (också enligt PSC:s egen uppfattning) endast ett hjälpmedel för bedömningen av värdet på arbetsinsatsen. Fastställandet av inkomsten ligger alltid på arbetspensionsförsäkrarens ansvar och ska alltid ta alla kända faktorer som inverkar på bedömningen i beaktande vid fastställandet av inkomsten”, skriver experterna.

I granskningen av FöPL-inkomsterna använder pensionsbolagen slutresulta-

tet från beräkningstjänsten som grund för rekommendationen som skickas till företagarna. Slutresultatet från räknaren grundar sig på företagsverksamhetens tidigare omsättning och branschens genomsnittliga omsättnings- och löneuppgifter. Uppgifterna kompletteras med uppgifter från skattemyndigheten.

”Det är mycket viktigt att både företagarna och anställda vid pensionsbolagen som utför FöPL-inkomstgranskningar förstår att slutresultatet från räknaren inte är företagarens lagenliga FöPL-inkomst för pension. Inkomsten ska, enligt lagen, motsvara lönen som man borde betala en utomstående person för att denna ska utföra samma arbete i företaget som företagaren själv”, skriver Makkula och Hellstén i sin blogg.

ANVISNINGAR FÖR GRANSKNINGEN AV FÖPL-INKOMSTEN FÖR FÖRETAGARE

Pensionsförsäkraren har lagenlig skyldighet att höra företagarens ställningstagande till sin egen FöPL-inkomst. Makkula och Hellstén påpekar att uppgifter om företagarens arbetsinsats inte framgår direkt av företagsverksamhetens omsättning eller andra nyckeltal.

”Därför är det viktigt att företagaren reagerar på den föreslagna inkomsten

och ger information till pensionsbolaget om sin personliga och företagsmässiga situation. Då företagaren fått förslaget från pensionsbolaget kan hen ge ytterligare uppgifter till pensionsbolaget om faktorer som påverkar det ekonomiska värdet av arbetsinsatsen. Efter det ska pensionsbolaget bedöma vilken inverkan de nya uppgifterna från företagaren har på inkomsten”, skriver de i bloggen.

En företagare fick ett ”godtyckligt” förslag på FöPL-inkomsten från pensionsförsäkringsbolaget. I det fallet hade man i fastställandet av företagarens bransch och omsättning använt ett företag i vars styrelse företagaren suttit i några år utan ägarandel, arvo- eller annan ersättning. Dessutom hade företagaren lämnat styrelsen tidigare i år.

Företagarna i Finland har även uppmärksamats om fall där omsättningen i alla de företag som företagaren, utgående från personbeteckning, identifierats vara delaktig i, på något sätt beaktats i beräkningstjänsten och dess rekommendation.

”FöPL-försäkringen ska i sig beakta all verksamhet där företagaren, enligt lagen, är i företagareställning. Dock krävs ett tillräckligt personligt ansvar eller ledande ställning och ägarskap i företaget för att inneha företagareställning. Personen ska också faktiskt arbeta i företagsverksamheten för att uppfylla villkoren och för att verksamheten ska kunna beaktas i FöPL-försäkringen”, skriver Företagarnas experter i sin blogg.

Duon påminner om att FöPL-inkomstförslaget och det eventuella beslutet utgående från förslaget är lagstridiga om sådan verksamhet som inte omfattas av försäkringen har beaktats i dessa.



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





Lojala medarbetare A och O för en entreprenör

Som treåring spikade **Andreas Renfält** ihop ett flygplan av två pinnar. Han lyckades sälja det till veterinären som kom till föräldrarnas gård, om priset var en eller fem mark minns han inte. På något plan var det i alla fall starten till ett entreprenörliv som utgått från saker han sett, funderat på och skapat något av. Han tog över föräldrarnas jordbruk då han var 18. Fyra år senare grundades Keskis Torv som idag utvecklats till maskinentreprenad inom jordbyggnad och vägunderhåll, och byggverksamhet. I företagsfickan ryms ytterligare sju, åtta företag. Eller vad det till och med tio?

- Det är som en sjukdom, skrattar Andreas. Ibland springer jag mest runt som ett yrt höns mellan alla bolag. Men jag ser utmaningar och lösningar och kan inte sitta och se på.

Keskis Group står på två ben, med infrastruktur och logistik som bas, Keskis Infra Ab och Keskis Logistics Ab. Nordic Green Recycling tar emot avfall, processar och använder igen. Larven Work Park driver företagshotell och bygger hallkomplex. Några företag har Andreas halkat in på för att han råkat vara på rätt plats vid rätt tid. Andra har han funderat på i sakta mak. Då torvproduktionens saga blev all och marken stod oanvänd växte idén om solkraft fram. Idag tar solparksföretaget Aurinkokarhu en stor del av

Andreas tid.

- Många blir företagare för att de har ett visst yrke, konstaterar han. Men för mig handlar det om att bygga upp och driva, sak samma vilken verksamhet. Jag är kanske "åonalo".

Otålig? Eller bara driftig? Andreas är inte rädd att ta sig vatten över huvudet, han lär sig simma på vägen och löser utmaningar efterhand. Inbokade möten ger struktur i vardagen. De varvas med allt från avtalskoll till personalfrågor, från analys till utveckling.

- Den största motgången kan jag inte gå in på, säger Andreas allvarligt. Och de mindre har jag lyckats lämna bakom mig. Att driva företag är lite som att idrotta, man måste psyka sig själv lite, se till att man har rätt mentalitet.

Lika väsentligt är bra personal, företagarkompanjoner och kunder. Andreas vill att det ska vara roligt att komma till jobbet. Konflikter tömmer en på energi.

- Viktigast är att kunna vara tyst själv och lyssna på personalen, säger han. Försöka få allt att gå mot det bättre hela tiden. A och O är personal och samarbetspartner man kan lita på. Ansvarspersoner som är lojala. Jag driver inte ett enda bolag ensam, det är många bra typer inblandade. Så får man det att gå ihop då det är många järn i elden!

**MOTTO:
FRAMRUTAN ÄR STÖRRE
ÄN BACKSPEGLARNA.**

20+

**SOLKRAFTSPROJEKT
PÅ GÅNG I FINLAND.**



40

**ANSTÄLLDA I ANDREAS
OLIKA BOLAG.**



1000

**MW SOLKRAFT
ÄR MÅLET TILL 2027.**

ANDREAS VECKA

MÅNDAG

Vaknade 08, passligt trött efter att jag kom hem från resa 03 på natten. Snabb frukost och kolla mejl. Iväg till kontoret, ett par telefonsamtal under resan. Gick genom förra veckan med en del av personalen och fortsatte svara på mejl. Efter en salladslunch dags att förbereda och ha möte med en eventuell samarbetspart. Sedan teamsmöte om en offert vi har på gång och så förbereda Kone Agria-mässan som Aurinkokarhu ska delta i. Åker från kontoret mot villan i Koskö vid halv sju. Telefon under färden. Lite mat, mejl och genomgång inför morgondagens styrelsemöte för NGR. Kontrollerar ett avtal innan jag lägger på en ljudbok och frusen förbereder mig för sömn vid halv tolv. Känner mig febrig.

TISDAG

Vaknar halv åtta, igentäppt och förkyld. Tar mig för ett kort möte till Vasa och sedan ett teamsmöte i bilen. Det tar längre än beräknat och jag ska också hinna fixa en dator och tillbehör till en ny anställd. Sånt tar alltid lång tid. In via kontoret för att ge lite instruktioner innan jag åker vidare till banken i Vörå. Äter lunch i bilen vid två och påbörjar sedan styrelsemötet medan jag kör hemåt. Stannar för att ta anteckningar. Kvällen är full av möten både live och på distans. Hemma vid åtta, fakturerar och packar för Tammerfors. En dusch, läsa genom ett avtal på soffan och dagen är klar.

ONSDAG

Ännu mer stockad och förkyld än igår. Tar de första mötet, avtalsförhandlingar med en kund, hemifrån. En sväng till kontoret mitt på dagen och vid fyra åker Tom (bolagskompanjon i ett par bolag) och jag iväg mot Tammerfors. Han kör, jag jobbar. Vi äter och laddar bilen i Jalasjärvi. Vid åtta är vi framme vid mässcentret och ställer till i vår monter. 22:10 checkar vi in på hotell Torn och då är det bara att "piss och ga ligg".

TORSDAG

Frukost på hotellet vid sju, vid åtta gör vi de sista justeringarna i vår mässmonter. Jag hämtar Elin vid tåget och vi åker och köper lite godis att bjuda på. Tillbaka vid mässcentret vid 9.45. Tom säger det varit lugnt hittills. Vid halv elva börjar det komma "kunder" till vårt stand och det håller i sig till fyra. Då mässan stänger för dagen äter vi middag med Elin innan hon åker hem. Tillbaka vid hotellet är jag så trött så det bara är sängen som gäller. Men har ändå jättesvårt att hitta sömnen.

FREDAG

Förkylningen börjar äntligen ge med sig. Skjutsar Tom till mässan och hämtar Lotten och Angelina från tåget. Tiden på mässan går snabbt då vi har folk att prata med hela tiden. Bättre idag då vi är fyra. Hotellet har inga tvättmöjligheter så jag tvättar skjortan i handfatet. Det är Angelinas första dag på Aurinkokarhu så vi har mycket att diskutera och tar en vända upp till baren och kollar på utsikten över Tammerfors. Stryker skjortan innan jag går i säng klockan 24.

LÖRDAG

Morgonen på mässan är lugn, så vi hinner dela upp oss och gå och kolla på de andra också. En jämn ström av potentiella kunder också idag. Vid fyra packar vi ihop, vi fick in allt i bakluckan så det blir inte så trångt som vi trodde. Hemma vid 23. Konstaterar att mässan gick bra, vi har jobb i flera veckor framöver med det intresse vi fick.

SÖNDAG

Äntligen sovmorgon. Äter en lång brunch med frun vid elva och slöar ett par timmar. På eftermiddagen för jag en reservdel från hallen i Keski till Vörå. Passar på att ringa Lisa, kompanjon på Keski Infra, för att höra hur veckan gått och fundera på kommande. Någon timme vid datorn med mejl och förberedelser innan det blir en sen middag och bastu. Det blev inte mycket "fritid" denna vecka, men var ju desto mer veckan innan då vi var på semester.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2023

Företagarnas medlemmar har tillgång till värdefulla förmåner.

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

ALMA TALENT

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

ASIAKASTIETO

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

CLARION HOTELS

Som medlem i Företagarna får du 19 procents rabatt på rumspriserna på Clarion-hotellen i Finland. Hotellen finns på Busholmen i Helsingfors och vid Helsingfors-Vanda flygplats. Du får rabattkoden genom att logga in på medlemstjänsten yrittajat.fi. Välkommen!

ELISA

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

ELO

Elo tar hand om det lagstadgade arbetspensionsskyddet för anställda och företagare i sina kundföretag. Hos oss får du mångsidiga tjänster för ledning av arbetsförmågan samt finansieringsalternativ och lokaler för olika behov och situationer för din företagsverksamhet. Välj Elo som betjänares positivt! www.elo.fi

ENIRO

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

EPASSI

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

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

FENNIA

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

FINNVERA

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

GREENSTAR

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

HOLIDAY CLUB

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

JURINET

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

KASVURAHOITUS

Som medlemsförmån erbjuder Kasvurahoitus Företagarnas medlemmar fakturafinansiering utan en behandlingsavgift på 10 euro per faktura och en kreditlimit utan en månatlig kontoförvaltningsavgift på 10 euro.

LUMME ENERGIA

Lumme Energia erbjuder bra energi – på alla nivåer och riksomfattande, vare sig det gäller företagets elavtal, solesystem eller laddningslösningar för elbilar. Som medlem i Företagarna får du 200–400

€ rabatt på solesystem som medlemsförmån. Företagarnas andra medlemsförmånsprodukt är elavtalet Synergiasähkö Etu Vihreä som ger dig möjlighet att vara med i upphandlingsportföljen för energi.

MANDATUM

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

METRO-GROSS

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

NESTE

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

SANOMA

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

SCANDIC

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

TALLINK SILJA

Tallink Silja beviljar medlemmar i Företagarna 15-35 procents rabatt på arbets- och konferensresor till normalpris. Dessutom kan du avgiftsfritt bli medlem i Club One-stamkundsprogrammet direkt på Silver-nivån. Bokningar för arbets- och konferensresor sker per telefon på nummer 010 804 123.


VENI ENERGIA

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

YRITYSPÖRSSI

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

**KOLLA DINA
RIKSOMFATTANDE
MEDLEMSFÖRMÅNER
PÅ ADRESSEN
YRITAJAT.FI/SV/
MEDLEMS-
FORMANER**



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