

Företagare



I SKICK FÖR ÄGARSKIFTE

TILLIT ÄR VALUTA

FIXAR BILJETTRYCKET

NYA MEDLEMSFÖRMÅNER

INNEHÅLL



4



14



20

FÖRETAGARE

En tidning för svenskspråkiga medlemmar i Företagarna i Finland
Upplägga: 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
hippi.hovi@yrittajat.fi

MATERIAL

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

SENIOR AD

Maarit Kattilakoski
maarit.kattilakoski@yrittajat.fi

LAYOUT

Aste Helsinki Oy, Lea Hult

PÄRMBILD

Lisbeth Bäck/Kustmedia

TRYCK

KTMP Group Ab Oy



24

3 VIKTIGA VAL I VÅR

4 KUNDER SOM KOMPISAR

6 DAGS ATT TÄNKA ANNORLUNDA

8 TJUGO TYNGDPUNKTER I KOMMUNALVALET

10 FÖRETAGSMARKNAD SOM NYSTART

12 DRÖMMAR OCH KEXDEG

14 BASFÖDA I ÅRTUSEN DEN

16 KOMPETENT FÖRETAGSSTÖD

18 VIRTUELLT BLIR VARDAG

20 DANSA MED HJÄRTAT

22 FAMILJEFÖRETAG INOM IT

24 PRISADE FÖRENINGAR

26 INTERNATIONELL SKÄRGÅRDSTURISM

28 STRUKTURERAD SANNING

30 RÄTTVISA UPPHANDLINGAR

32 MEDLEMSFÖRMÅNER

34 ENSAMFÖRETAGARNA TJÄNAR ALLT MINDRE

*Kännbara
medlems-
förmåner 2025*

32



Dags att tänka annorlunda

Välfrädsområdes- och kommunalvalet står för dörren. Än en gång spelar valen stor roll, eftersom både kommunerna och välfrädsområdena står inför nya och stora frågor. Med inrättandet av välfrädsområdena förändrades kommunernas roll då social- och hälsovårdstjänsterna överfördes till välfrädsområdena. En ytterligare förändring trädde i kraft i början av detta år när arbetskraftstjänsterna överfördes till kommunerna. Välfrädsområdena, som nu varit verksamma ett par år, tampas med stora ekonomiska utmaningar. Kommunerna och välfrädsområdena behöver nu beslutsfattare som också ser möjligheter - inte enbart utmaningar. Företagare är vana vid att skapa tillväxt och utveckla tjänster oberoende av förhållanden. De ser också ofta möjligheter i förändring och är vana att lösa problem. Därför är det viktigt att företagare är med och fattar beslut under de kommande åren.

Kommunförbundets medborgarbarometer visar att valdeltagandet kan bli rätt stort i kommunalvalet våren 2025. I barometern deltog drygt 10 000 personer i 46 kommuner. Av dessa tänker 82 procent rösta i kommunalvalet. Särskilt äldre medborgare, personer i ledande ställning, företagare och de med universitetsutbildning verkar gå mangrant till vallokaler. För många företa-

gare är kommunen en samarbetspartner som skapar möjligheter, men vi ska inte glömma att kommunerna får sin livskraft via sina företag. Därför måste varje kommun fundera på hur den kan stärka samarbetet, genom planering, upphandling och stöd till företag i olika skeden - vid uppstarten, tillväxten och ägarbyten. Kommunala beslutsfattare har stor makt att fatta beslut som styr näringslivet. Företagarna i Finland försöker därför uppmuntra kommunerna till en mer företagervänlig näringspolitik. Detta är till fördel för alla, inte bara för företagarna.

Intresset för det förestående välfrädsområdesvalet är mindre bland kommuninvånarna, trots att valet ordnas samtidigt med kommunalvalet. Det har också kommit rapporter från olika delar av Finland om att det har varit svårt att hitta kandidater till vårens välfrädsområdesval. Många har tvekat att ställa upp eftersom den kommande perioden kräver svåra beslut som sannolikt kommer att mötas av mer kritik än beröm. Nu då kandidatlistorna är publicerade ser vi att även företagare och personer med förståelse för företagande har ställt upp, trots uppdragets utmaningar. Bra så, eftersom vi behöver förståelse för företagande också i välfrädsområdenas fullmäktige. Nyckeln till högkvalitativa och effektiva social- och hälsovårdstjänster

är mångproducentmodellen. Det är viktigt att komma ihåg att mångproducentmodellen också stärker livskraften i det egna området, vilket åtminstone indirekt är en central uppgift för välfrädsområdena.

”Ett av Finlands problem är att vi inte vågar tänka annorlunda. Detta beror delvis på den offentliga sektorn, men även på oss företagare.” Så här uttryckte sig företagaren **Marko Kulmala**, som varit med och planerat Företagarna i Finlands valkampanj, när kampanjen för välfrädsområdes- och kommunalvalet lanserades. Enligt honom kräver den nya och svåra tiden nya idéer och lösningar som avviker från det gamla. Kärnbudskapet i Företagarna i Finlands valkampanj är att vi måste kunna tänka annorlunda. Företagare vågar skapa produkter och utveckla tjänster oavsett omständigheterna. Därför behöver vi beslutsfattare som förstår sig på företagande och entreprenörskap. Detta är till fördel för alla, inte bara för företagarna. Ett stort tack till varje företagare som har ställt upp som kandidat i valen.

HIPPI HOVI
CHEFREDAKTÖR



Vem: Marika Sontag, 54 år
Bor: Ingå
Utbildning: kock, alltid arbetat med mat
Familj: maken Krister och dottern Christina
Hobbyn: motion i alla former 3-4 ggr/ vecka
Företag: Café Candis

Marika Sontag berättar att rutinmässiga ärenden inte känns betungande. Det är den mentala biten man måste arbeta med.

”Det allra viktigaste är nog att tycka om sina kunder”

Tålamod, ork, intresse och kunskap – det är framgångsreceptet för att driva ett kafé. **Marika Sontag** på Café Candis fick utmärkelsen Årets företagare i Ingå 2024. Hon menar att det allra viktigaste är att tycka om sina kunder, hennes är alla härliga på sina sätt.

Det är nu sexton år sedan **Marika Sontag** tog över Café Candis i köpcentret Strand. Det var omständigheterna som gjorde att hon blev kaféinnehavare. Hon hade under en kort period på 1990-talet drivit Café 51, också det i Ingå, så hon visste vad företagandet innebar. Men efter att dottern **Christina** kom till världen, växlade hon över till anställd och arbetade länge som ansvarig kokerska vid Kyrkslätt stad.

- Jag var alltför ung och grön för att driva ett företag då jag hade Café 51, så jag slutade innan det gick på tok. Trots

att jag trivdes jättebra med mitt arbete i Kyrkslätt, fanns det alltid en bit som fattades. Jag ville ha ett arbete med kreativa inslag, säger hon.

TVÅ LEJON SIDA VID SIDA

Chansen kom då **Cati Hagström**, som ursprungligen grundade Café Candis, frågade Marika om hon ville arbeta där. Efter tio månader ville Cati lägga ned kaféet.

- Jag fick valet att ta över verksamheten eller i princip stå utan jobb, minns Marika.

Hon upplevde att kaféet var i en vik-

tig brytningspunkt, där de precis fått verksamheten att rulla. Hon var inte beredd att kasta in handduken.

- De första sex åren arbetade jag ensam, sex dagar i veckan. Då var det nästan lite för mycket. Men efter hand har omsättningen blivit så stor att jag i dag har en heltidsanställd, som faktiskt är min dotter, säger hon.

Hur fungerar det?

- Två lejon som arbetar tillsammans, säger hon och skrockar lite. Nej, skämt åsido fungerar det jättebra. På jobbet är vi kolleger, inte så mycket mor och dotter.



Café Candis finns i köpcentret Strand i Ingå.



Christina Sontag, Marikas dotter, gör en av dagens många specialkaffe.

PANDEMIN BREDDADE UTBUDET

Hur skulle du säga att kaféets utbud och profil ändrat genom åren?

- Jag är inte så bra på att ta in nya produkter bara för förnyandets skull. Jag tycker vi har ett fungerande koncept, säger Marika.

Under pandemin utökade de sitt sortiment med att erbjuda lätta luncher, som de också körde ut till kunder i byn. Det blev populärt, speciellt bland företagen.

- Vi insåg att vi måste hitta på något nytt. Vi kunde inte försörja oss på kaffe och bullar i tider då gästerna inte fick stanna på kaféet och avnjuta kaffet där. Lunchen blev så pass populär att den har vi hållit kvar, också utkörningsserVICEN, säger hon.

En annan populär service är catering. De säljer över 250 söta beställningstårter och andra salta bakverk varje år.

GULD VÅRT PARLAMENT

Café Candis kundunderlag består till stor del av stamkunder.

- Jag har mitt "parlament", som är

ganska herrbetonat. De kommer varje morgon och på nytt på eftermiddagen. De är guld värda! Nu när vi alla känner varandra bra, säger de alltid rakt ut vad de tänker - om allt, skrattar Marika.

Hon berättar att det också finns äldre som kommer till lunchen för att få äta omringad av andra människor. De väljer inte nödvändigtvis att sätta sig i något sällskap, eller att prata med andra kunder. De bara insuper sorlet, som Marika tror inger en trygghetskänsla. En annan betydande kundgrupp är sommargästerna. Men trots att Ingå är en skärgårdskommun med många sommargäster, är skillnaden faktiskt inte så stor mellan sommar- och vintersäsong för kaféet.

- Visst har vi en kort topp i juli. Men då har vi också större utgifter med sommarjobbare och annat. Skillnaden i handen är inte så drastisk som man kunde tro, säger hon.

MOTION ÄR HÄLSA

Vad är största utmaningen med att driva ett kafé?

- De rutinmässiga sakerna är inte längre betungande. De kan jag. Med tiden har jag också lärt mig att delegera uppgifter och lita på att de sköts. Största utmaningen är nog orken, säger Marika.

Hon avser då specifikt den mentala biten. I ett kundbetjäningssyrke möter man hela tiden folk och många vill prata av sig.

- Vi får ta del av många personliga historier. Man måste lära sig att inte bära allt med sig hem, att klara av att stänga ned tankarna. Själv har jag märkt hur mycket motion betyder för hälsan, hur gott det gör för också huvudet, säger hon.

Vi närmar oss kommunalval. Har du några önskemål till kommunalpolitikerna?

- Det behöver göras något för att locka flera företag till orten. Ett orosmoment är välfärdsområdet och diskussionerna om hur det ska gå med hälsovårdstjänsterna här. Det kan bli svårt att locka inflyttare om de inte fungerar, säger Marika.

DAGS ATT TÄNKA ANNORLUNDA

Företagarna i Finland betonar i sin kampanj inför välfärdsområdes- och kommunalvalet 2025 företagarens förmåga att tänka annorlunda. Företagarnas valkampanj uppmanar folk att rösta på en företagare.



Välfärdsområdes- och kommunalvalet hålls den 13 april. Företagarnas kommun- och välfärdsområdesprogram och kampanjens visuella utformning offentliggjordes i början av februari under företagarrorganisationens Påverkansforum i Helsingfors. Kärnan i företagarnas kampanj fokuserar på meningen "Vad händer om man tänker annorlunda?"

- Nu är det dags att tänka annorlunda. Kommunernas förändrade roll mot livskraftiga kommuner och välfärdsområ-

denas utmanande ekonomiska situation kräver nytt mindset, säger **Harri Jaskari**, direktör för Företagarna i Finland.

- En företagare är, om någon, den som söker nytt och tänker annorlunda, fortsätter Jaskari, som ansvarar för Företagarna i Finlands valkampanj.

Vapaa Medias **Ilona Hiila** och Insano Oy:s **Marko Kulmala** har planerat kampanjen.

FÖRSTÅELSE FÖR FÖRETAGANDE

Social- och hälsovårdstjänsterna, som tidigare var kommunernas ansvar, överfördes i början av år 2023 till välfärdsom-

**Nya tankar,
nya handlingar?
Rösta på
en företagare!**

**Nya idéer,
smidiga beslut?
Rösta på
en nytänkande
företagare.**

råderna. Framöver kommer kommunernas strategi att fokusera på livskraft och utbildning.

- Kommunernas viktigaste uppgifter är nu att säkerställa att verksamhetsförutsättningarna för företagande, utbildning, småbarnspedagogik, markanvändning, planering, miljö, kultur och idrott fungerar. Betydelsen av livskraftiga kommuner understryks ytterligare av att arbetskraftstjänster övergick från staten till kommunerna i början av 2025, säger Jaskari.

Företagarna i Finlands kommunprogram har fem teman: 1) Hela byn uppfostrar till företagande. 2) Arbetsplatser och möjligheter på trivsamma och livskraftiga orter attraherar kompetenta personer. 3) Företagsvänlighet ska ingå i all kommunal beslutsfattning. 4) Företagartjänster tillhör kommunens grundläggande tjänster. 5) Rättvis och öppen konkurrens ökar kommunens skatteintäkter. Dessa teman har delats upp i tjugo huvudmålsättningar i valprogrammet.

Enligt Jaskari behövs förståelse för företagande även i välfärdsområdenas fullmäktigen eftersom en hållbar och kvalitativ produktion av social- och hälsovårdstjänster kräver insatser också från företag och organisationer.

- Det är orimligt att den offentliga sektorn försöker klara sig ensam. Nyckeln till högkvalitativa och effektiva social- och hälso-tjänster är mångproducentmodellen. På välfärdsområdena borde beslutsfattarna därför även beakta de tjänster som produceras av privata företag och organisationer och deras roll och betydelse, säger Jaskari.

I Företagarnas välfärdsområdesprogram är teman ekonomi, livskraft, tillgång till tjänster, servicesedlar och upphandlingar. Dessa fem teman har delats upp i tio huvudmålsättningar.

EVENEMANG RUNT OM I LANDET

Vid Företagarnas valdebatt under Påverkansforumet i februari deltog alla ordförande från riksdagspartierna. Företagarna i Finland fortsätter tillsammans med sina regionala organisationer och lokalföreningar arrangera olika evenemang fram till valen i april.

Tio tyngdpunkter i välfärdsområdesvalet

EKONOMI

1. Välfärdsområdet ansvarar för en hållbar offentlig ekonomi och en effektiv användning av skattemedel.
2. Välfärdsområdena utreder kostnaderna för sin egen serviceproduktion enligt Finansministeriets utvecklingsprojekt för enhetskostnader.
3. Välfärdsområdet ansvarar i första hand för produktion av tjänster och tjänsterna framställs framställs av de som producerar dem på det mest kvalitativa och kostnadseffektiva sättet.

LIVSKRAFT

4. Samarbete med företag är självklart. Bjud in företag att delta i planeringen av tjänster och serviceproduktion i de samarbetsforum som skapas i området.
5. Välfärdsområdena ska expandera innovationssamarbetet. Tillsammans med utbildnings- och forskningsorganisationer och små och medelstora företag utvecklas nya lösningar inom social- och hälsovården.

TILLGÅNG TILL TJÄNSTER

6. Introducera en modell där tjänster tillhandahålls både av den offentliga sektorn och privata företag genom köpta tjänster eller servicesedlar.
7. Satsa på förebyggande tjänster. Detta minskar behovet av dyra vårdformer, ökar effektiviteten och inte minst välmåendet.

SERVICSEDLAR

8. Inför servicesedlar och fastställ deras värde så de motsvarar kostnaderna för egen produktion. Justera dessa värden årligen.

UPPHANDLINGAR

9. Ordna marknadsdialoger och dela upphandlingarna i delkontrakt så att även mikroföretag, små och medelstora företag kan delta.
10. Upphandla tjänster på marknaden och avstå från att inrätta egna inhouse-bolag. De ska etableras endast då det inte finns likvärdiga tjänster tillgängliga på marknaden.

Tjugo tyngdpunkter i kommunalvalet

HELA BYN FOSTRAR TILL FÖRETAGANDE OCH ENTREPRENÖRSKAP

1. Kommunen lär ut och övar arbetslivsfärdigheter i skolorna och erbjuder företagartutbildning redan inom småbarnspedagogiken.
2. Företagarklubbar inrättas i skolorna och en företagarmentor väljs för varje skola.
3. Lärarnas entreprenörskaps- och arbetslivskunskaper utvecklas genom ett närmare samarbete mellan utbildningsinstitutionerna och företagen.
4. Kommunen utvecklar möjligheten att studera lokala examensdelar relaterade till företagande inom yrkesexamina som lärlingsutbildning.

ARBETSPLATSER OCH MÖJLIGHETER BELÄGNA PÅ TRIVSAMMA OCH LIVSKRAFTIGA ORTER ATTRAHERAR KOMPETENTA PERSONER

5. Kommunen bedömer förutsättningarna för distansarbete och säkerställer goda transport- och kommunikationsförbindelser.
6. Kommunen vårdar en attraktiv boendemiljö och funktionella fritidstjänster.
7. Kommunen erbjuder ett mångsidigt utbud av bostadsområden och säkerställer en tillräcklig bostadsutveckling och bostadsproduktion i tillväxtområden genom att undvika en alltför detaljerad reglering.
8. Kommunen främjar trivselen och säkerheten i kommun- och stadskärnor i samarbete med lokala företagare.
9. Kommunen identifierar kultur och idrott som en del av kommunens tillväxtstrategi.
10. Kommunen ser arbetskraftsinvandring och invandrarföretagande som en möjlighet för framtiden. Kommunen jobbar för god integration i lokalsamhället.
11. Kommunen ökar transparensen i sitt beslutsfattande och medborgarnas förtroende genom att ta i bruk digitala påverkningsverktyg.

FÖRETAGSVÄNLIGHETEN ÄR NÄRVARANDE I KOMMUNENS ALLA BESLUT

12. Alla i kommunens organisation förbinder sig att bedöma företagskonsekvenser i sitt beslutsfattande.

Om man skulle
tänka annorlunda?



Yrittäjät

VÄLFARDSOMRÅDES- OCH KOMMUNALVALET 2025

13. Kommunen minimerar antalet tillstånd som krävs för byggande, stärker företagets verksamhetsmöjligheter genom flexibla, smidiga och kundorienterade planlösningar och effektiviserar tillstånds- och planeringsprocesserna.

14. Kommunen säkerställer ett konkurrenskraftigt utbud av tomter och smidiga ändringar av tomternas användningsändamål. Kommunen avvecklar regleringar som påverkar små och medelstora byggföretags kostnader och verksamhetsförutsättningar i planbestämmelser, tomtöverlåtelsevillkor och markanvändningsavtal.

FÖRETAGSTJÄNSTER ÄR KOMMUNAL BASSERVICE

15. Kommunen erbjuder företagstjänster för företagandets olika skeden: start, tillväxt, internationalisering, ägarskiften och kriser. Företagen företrar företagstjänster i bolagsform.
16. De nya sysselsättningstjänsterna integreras i livskrafttjänsterna och även privata arbetskraftstjänsteleverantörer ges möjlighet att delta i tjänsteutbudet.

RÄTTVIS OCH ÖPPEN KONKURRENS ÖKAR KOMMUNENS SKATTEINTÄKTER

17. Kommunen säkerställer att offentliga upphandlingsprocesser stöder lokalt entreprenörskap. Kommunen bör också överväga om gemensamma upphandlingar skapar livskraft.
18. Kommunen ska ha öppna data över inköpsfakturer för att öka transparensen och visa hur skattemedel används.
19. Kommunen ordnar marknadsdialoger och delar upphandlingarna i delkontrakt så att även mikroföretag, små och medelstora företag kan delta.
20. En företagsvänlig kommun samarbetar aktivt med lokala företagare och producerar endast nödvändiga tjänster själv. Kommunen avvecklar anknutna enheter inom sektorer där det finns fungerande privata tjänster att tillgå. Anknutna enheter är bolag som ägs av kommuner och välfärdsområden och som kan tillhandahålla tjänster till ägarna utan konkurrensutsättning.

Smart läsning för viktiga beslut.

Vardagen snurrar på. Kommuntorget genomlyser mångsidigt kommunbranschen - artiklar om ledarskap, upphandling och livskraft. Människor och fenomen. Allt det som du behöver för betydelsefulla insikter - och trevliga lässtunder!

Beställ enkelt på nätet: kommuntorget.fi/om/prenumerera

Ägarskifte öppnar dörrar – många möjligheter 2025

Ett ägarskifte är en naturlig del av ett företags livscykel, men det skjuts ofta upp på grund av bråda dagar eller inställningen "det är ännu inte aktuellt". Sanningen är att en företagare inte kan driva verksamheten för evigt – och ska inte heller göra det! Ett företag är som en bra handväska: det måste vara modernt, användbart och värdefullt för att locka nästa ägare.

Hur aktuellt ämnet ägarskifte är visade sig hösten 2024, då Företagarnas och Centrias Ägarskiftescirkus turnerade i elva städer och samlade över 200 deltagare, en siffra som överraskade till och med trollkarlarna själva. Ett stort tack till alla som deltog i turnén!

Att hålla företaget i säljbart skick är inte viktigt bara vid planering av ägarskifte, det är också ett sätt att säkerställa företagets kontinuitet och tillväxtpotential. YrittäjyysBOOST-projektets workshoppar år 2025 erbjuder praktiska verktyg för ekonomistyrning, företagsvärdering, att nå ut till köpare, öka försäljningen genom sociala medier

och verktyg för att använda artificiell intelligens i vardagen som företagare. Dessutom finns det klinikträffar där experter hjälper företagare att göra sina verksamheter mer attraktiva för köpare. De genomförda workshopparna finns tillgängliga som inspelningar, så du kan ta del av dem när det passar dig.

FÖRETAGSMARKNAD I APRIL

En regional undersökning om ägarskiften avslöjade en intressant motsägelse: säljare är ofta ovilliga att annonsera sina företag offentligt, medan köpare aktivt söker objekt genom öppna försäljningskanaler. YrittäjyysBOOST-projektet erbjuder två lösningar: kostnads-

fria videor i sociala medier för de som vill synliggöra sin försäljning och Mellersta Österbottens Företagsmarknad i Karleby i april. Företagsmarknaden är en konfidentiell mötesplats där säljare kan träffa potentiella köpare utan offentlig synlighet.

Workshopparna i början av året förberedde deltagarna för Mellersta Österbottens Företagsmarknad, årets viktigaste mötesplats för säljare och köpare. Evenemanget erbjuder en trygg och förtroendeskapande miljö där företagsaffärer kan diskuteras öga mot öga.

I slutet av året riktas uppmärksamheten mot vår ambitiösa satsning: Mellersta Österbottens egen Re-Startup-hän-





YrittäjyysBOOST-projektet har två projektledare: Fanni Pöntiö från Mellersta Österbottens Företagare och Janette Korpi från Yrkeshögskolan Centria.



På ägarskiftescirkusen i Jakobstad talade bland andra Kari Myllymäki från Concordia och serieföretagaren Juha Enlund.



Nyttig information och buffé inspirerad av cirkus.

delse, Tervatynnyri. Evenemanget har arrangerats i flera år. I år är målet att uppdatera konceptet och göra det ännu mer imponerande. En mötesplats i samma anda som Slush, där pitchingstillfällena, företag till salu och innovation inom företagande sammanförs. Tervatynnyri är platsen där idéer får vingar och företag får nytt liv.

ÄGARSKIFTESKRYSSNING FÖRENA FÖRETAGARE

Betydelsen av ägarskiften växer ständigt, och nu finns en utmärkt möjlighet att nätverka och få värdefull information om ämnet, i en havsnära miljö! Jakobstads utvecklingsbolag Concor-

dia anordnar en ägarbyteskryssning med Wasaline i maj. Detta unika evenemang ger företagare och experter möjlighet att diskutera ägarskiften, dela erfarenheter och hitta nya samarbetspartners. Oberoende om ett ägarskifte är aktuellt nu eller i framtiden, eller om du vill utöka ditt nätverk, kan du följa med på denna värdefulla och inspirerande kryssning.

ETT ÄGARSKIFTE ÄR EN NY BÖRJAN


Ett ägarskifte handlar inte bara om att sälja ett företag - det är också en möjlighet till en nystart för både säljare och köpare. Varje lyckat ägarskifte är

ett steg mot en mer livskraftig och konkurrenskraftig företagsmiljö. År 2025 erbjuder Mellersta Österbottens Företagare många möjligheter att förbereda sig för ett ägarskifte, utveckla sin verksamhet och upptäcka nya affärsmöjligheter.

Delta i våra evenemang, saml information och knyt kontakter. Tillsammans ser vi till att företagen fortsätter blomstra från generation till generation. Vi ses på workshoppar, kryssningen och Tervatynnyri!

Hemligheten bakom succéreceptet: en rejäl dos kreativitet

Erika Poussa gjorde sin hobby till ett arbete när hon var sjutton år. Under sina tio år som företagare har hon utöver sig själv sysselsatt flera anställda, öppnat ett eget närbageri och kafé och utvecklat en kexdeg som finländarna är förtjusta i.

A photograph of Erika Poussa, a woman with brown hair tied back, smiling and looking upwards. She is wearing a dark grey vest over a white t-shirt. She is holding a light blue ceramic tray with four chocolate cupcakes on it. A small tattoo is visible on her left forearm. The background is a light blue, slightly blurred wall.

Att se sin egen kexdeg i frysdiskarna i stora livsmedelsaffärer var en dröm som gick i uppfyllelse för Poussa. "Jag tänkte att nu är den där. Det kändes fantastiskt när ett mycket kärt projekt och en prestation jag drömt om i årtal äntligen blev verklighet."

Erika Poussas familj har man alltid lagat god mat. Veckosluten är speciellt kära barndomsminnen, eftersom familjen då samlades för att laga mat och umgås. De andra familjemedlemmarna var inte intresserade av att göra desserter, så när Erika var i lågstadieåldern bestämde hon sig för att prova på bakning.

- Jag gillade det lite för mycket. Min mamma var tvungen att hejda mig och sade att man inte kan baka varje dag, skrattar Erika.

Mammas villkor för bakningshobbyn var att sockermängden inte fick stanna kvar i huset, utan att bakverken skulle delas ut till grannskapet. Erika sände sms med sin första mobiltelefon och gick från dörr till dörr i grannskapet. Till att börja med delade hon ut det hon bakat gratis. De tacksamma grannarna ville stödja det unga företagandet och började snart betala för produkterna.

- Därifrån växte det. Man beställde tårter av mig, även salta, och jag började erbjuda cateringtjänster på allvar. Till en början var det en bisyssla, men under årens lopp när företagen ville ha ett mer officiellt fakturerings sätt, grundade jag Bakerika.

Passionen för bakning är fortfarande synlig i företagets hela verksamhet.

- Jag har alltid låtit passionen leda mig till nästa punkt. Jag upplever att jag är väldigt kreativ och med hjälp av företagandet har jag kunnat förverkliga

mig själv och vågat sträva efter mina drömmar.

ENGAGEMANG OCH GENOMTÄNKT TILLVÄXT

Innan Bakerika blev Erikas heltidsjobb studerade hon till kock och arbetade i både finländska och internationella kök. Restaurangbranschen ökade stresståligheten och hungern att lära sig av de bästa i branschen. Dessa egenskaper nyttjade Erika när hon grundade sitt eget företag. Den största risken tog hon våren 2022, under coronaåren: hon öppnade bageri och kafé i Rödbergen i Helsingfors, helt och hållet med egen finansiering. Samtidigt anställde hon sin första arbetstgare och fick lära sig vara arbetsgivare också.

Utbudet talade snabbt för sig självt och framför affären bildades det regelbundet en kö av kunder som väntade på de populära produkterna.

Det hade gått ett år sedan affären grundades när Erika sökte till tv-tävlingen Suomalainen menestysresepti (Finlands framgångsrecept). Tävlingen pågick ett halvt år och var en fullständig tryckkokare, där man utvecklade en produkt som genast kunde säljas.

Våren 2024 uppfylldes Erikas dröm: hon vann tävlingen och den frysta kexdeg hon utvecklat började säljas i S-kedjans livsmedelsaffärer runt om i Finland. Där blev den genast slutsåld.

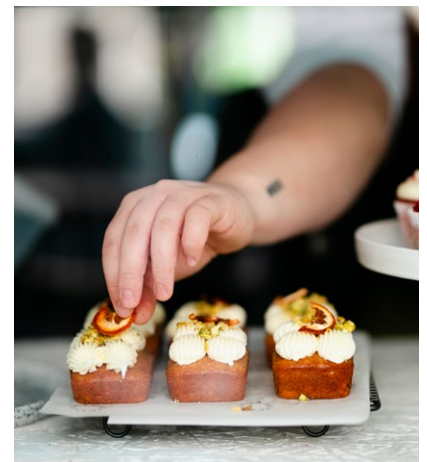
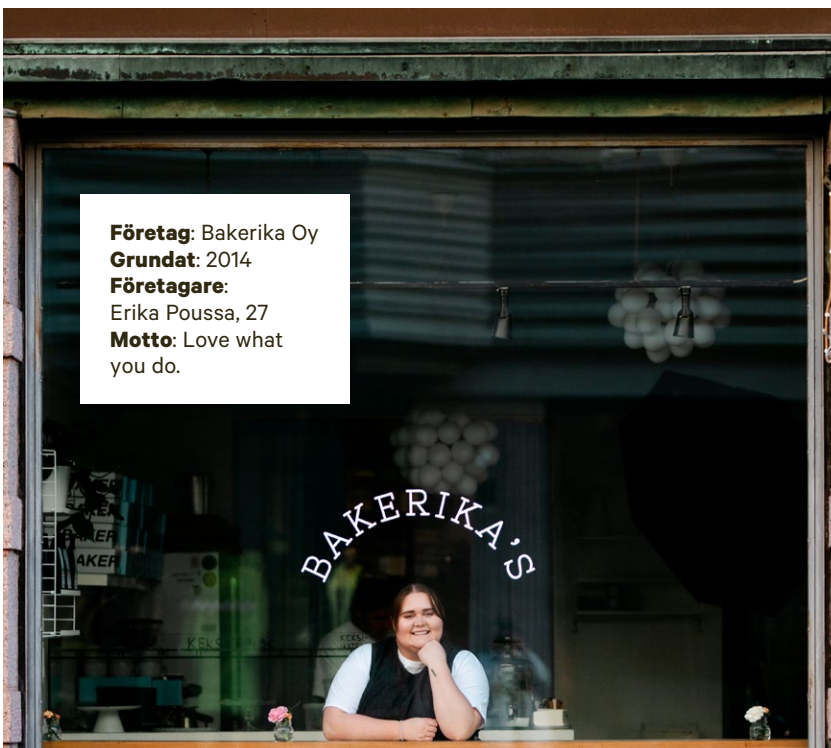
I medierna pratade man om hajpen och hur Finland blev helt galet över de nya kexen. Under våren utsågs Erika också till "Årets unga företagare" i Helsingfors 2024.

STÖTTANDE NÄTVERK ÄR VIKTIGT FÖR EN FÖRETAGARE

Under de senaste fyra åren har bitarna fallit på plats allt snabbare. Erika har en stark vilja att utveckla sitt företag ytterligare. Hon följer trenderna i branschen, särskilt från Amerika, och utifrån dem gör hon regelbundet förändringar i produkt- och tjänsteutbudet. Företaget öppnade nyss nya extra lokaler, som möjliggör till exempel utveckling av cateringverksamheten och anordnande av workshoppar.

Bakerika har också blivit ett verkligt fenomen i sociala medier. Publikens intresserad av den unga företagarens och bageriets vardag: på Instagram är antalet följare 41 000 och på TikTok nästan 26 000. Erika stöds av ett starkt nätverk av familj och vänner. Uppmuntran från närstående är en resurs värd sin vikt i guld, men den har varit särskilt viktigt under de senaste fartyllda åren.

- Företagande är ibland så psykiskt krävande att man måste ha en bra stämning när man jobbar, säger Erika. Då är det är härligt att ha uppmuntrande människor vid sin sida.





Djuren kontrolleras och får mat flera gånger om dagen.

Inhemsk mat på bordet

En har bifftjejer, den andra dikor. Båda vill utvidga sitt lantbruk. Året är 2016 och Marcus Teir och Samuel Ingves, båda uppvuxna på bondgård, bestämmer sig för samarbete. Lika långt från bådass hemgårdar börjar de bygga en ny enhet. År 2017 flyttar de första 200 djuren in och aktiebolaget Euro-Bull drar upp riktlinjerna för framtiden. Idag fungerar de tre lantbruken som ett företag. Ett företag med framtidstro.

Sydösterbotten är en region som tampas med minskad befolkning. Men då det kommer till självförsörjning är den i framkant. Närpes är känt för sina tomater och gurkor. Lappfjärd är sedan gammalt potatisodlarnas guldrike. Ännu längre söderut finns en av landets största nötköttsproducenter: Euro-Bull. Med totalt 2700 djur producerar de en miljon nötkött om året i Kristinestadsbyarna Härkmeri och Skaftung.

- Finländaren äter 18 kilo kött per år och det betyder att vi ser till att 55 000 människor får mat, berättar företagaren **Samuel Ingves**. Vi är stolta över vår produkt, vi vet att det är bra, inhemskt kött.

Båda bönderna hade redan koppling till varsin uppköpare. Då de grundade Euro-Bull fick de börja från rent bord.

- Vi kunde begära offert på ett nytt

sätt, det fanns inga gamla släkttraditioner att följa, säger **Marcus Teir**. Samtidigt hade vi kunskapen och kunde dra nytta av våra olika erfarenheter.

Idag sysselsätter företagarna 5-6 personer om vintern och kring 20 sommardag. De har både anställda och entreprenörer. Marcus och Samuel sköter sina egna gårdar själva, medan det inom Euro-Bull blivit så att Samuel sköter mera administration och Marcus service. Men när som helst kan de byta, som bonde är man inte bara bonde.

- Har du jordbruk idag är du mångsidig, säger Samuel. Du kan lite metall, lite VVS, förstår el, agerar chaufför, "djurläkare", söker stöd, har gröna fingrar...

- Jag sitter just nu bredvid min skogsmaskin, inflikar Marcus. Skogsbruket är en viktig extra inkomst för gårdarna. På Euro-Bull producerar vi kött

året om, men på våra egna gårdar är det mera höst- och vinterbetonat med försäljningen.

LOKAL PRODUKTIONSCIRKEL

Det vardagliga arbetet är som ett slags väktarjobb. Marcus, Samuel och deras anställda åker runt och ser till att djuren har det bra. Man matar och sköter om djuren och allt runt omkring.

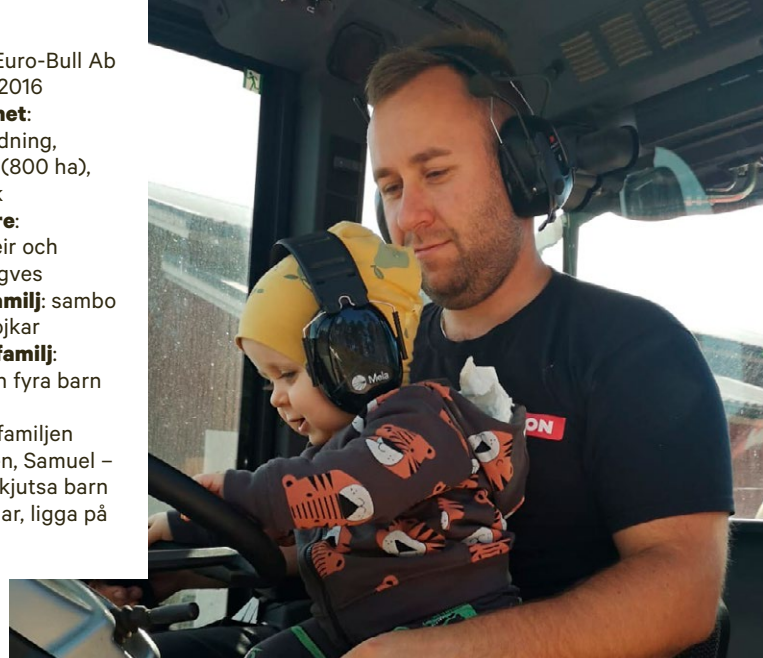
- Det gäller att ha ett bra öga för djur och lära sig läsa av dem, förklarar Marcus. En tjur kan ligga och sova bredvid andra och allt ser normalt ut, men går du närmare märker du att den andas tungt. Då får man kolla upp det.

Finland har hårda krav på djurhållning och Euro-Bulls kött är sojafritt och garanterat salmonellafritt. Företaget ska alltid vara redo för en myndighetskontroll och djuren ska vara i toppskick.



Samuel Ingves tittar till djuren varje dag, det kallas "nötsirundan".

Företag: Euro-Bull Ab
Grundat: 2016
Verksamhet: djuruppfödning, vallodling (800 ha), skogsbruk
Företagare: Marcus Teir och Samuel Ingves
Marcus familj: sambo och två pojkar
Samuels familj: sambo och fyra barn
Hobbyer: Marcus – familjen och skogen, Samuel – familjen, skjutsa barn till träningar, ligga på soffan



Marcus Teir är själv uppvuxen på bondgård och för det vidare till nästa generation.



Finländsk nötkreatur bevakas av hårda regler, vilket garanterar en etisk och frisk uppfödning.

- Det är slappare ute i världen, säger Samuel. Vi blir inte ekonomiskt gynnade av alla krav i Finland, men jag tror det blir hårdare där ute framöver. Då är vi redan där, med antibiotika-fritt och en etiskt bra produktion, och resten av Europa står med byxorna nere.

Allt handlar om att djuren växer som de ska; mår de bra går företaget framåt. Marcus och Samuel noterar att den lilla bondpojken de har kvar inom sig gillar bredden i jobbet.

- Det är roligt att köra bil, traktor och skogsmaskin också, säger Marcus.

Utmaningen är vädret. Det blir intensiva perioder med små så- och skörde-fönster. Då ska alla maskiner funka. Euro-Bull odlar eget gräs som foder åt sina djur. De köper också spannmål med restkomponenter, exempelvis potatisskal, som djuren äter. De delar maskiner, har slakteri i närheten och hela pro-

duktionscirkeln blir väldigt lokal. Vallodlingen bidrar till att de slipper ge sina djur soja eller majs, som man gör i stora delar av världen.

MEDIUM ÄR MUMS

Djurproduktion står för närmare 15% av världens totala utsläpp av växthusgas. Just nötkött har stor klimatpåverkan. Samtidigt har kött varit en del av människans basföda i årtusenden. Klimatfrågan är komplex och det är lätt att hamna i märkliga jämförelser vem som släpper ut vad och vilket som är värst.

- Ja, vi släpper ut en del men vi odlar också vall som binder kol, säger Samuel. Vi har flera hundra hektar skog. Vi för tillbaka. Vi tror på inhemsk matproduktion. En bilreparatör eller läkare behöver du någon gång då och då, en bonde 3-4 gånger om dagen. Frukost, lunch, middag och kvällsmål.

Primärproduktionen utmanas av pris-karusellerna där både världsläget och de stora matkedjornas vinstintressen styr.

- Trots krig och corona är det som en stor del av befolkningen inte lärt sig uppskatta den inhemska matproduktionen - än, hoppas Marcus. Vi vill arbeta med det här och vi hoppas och tror det ser ljusare ut framåt.

I företagarnas familjer är man måna om att äta inhemskt, utöver eget kött också finländskt gris- och fågelkött, sallader och potatis.

- Med Euro-Bulls kött är grundregeln medium på allt, säger Marcus. Vi vågar äta det medium också med eget malet kött. En tartarbuff av finsk köttfärs, det är gott!

- Jag steker helst en Atria eller HK-nötbiff medium och saltar och pepprar, säger Samuel. Potatis till. Grundfödan.

Kvalitativ support förädlar

Något skaver i företaget. Svårt att sätta fingret på exakt vad. Inflationen, laman eller världsläget? Din motivation som tryter? Personalen verkar trött? Ledsna kunder? Slarviga underentreprenörer? Obekväma stolar i kafferummet? För långsam tillväxt? Du funderar, pratar med familj, vänner, arbetskamrater och din AI-assistent. Men stampar på stället. Ibland behöver vi som företagare input utifrån. Men av vem?

Tanketräna- och samtalsdjungeln är snårig. Men det finns stor tillgång till stöd för företagare som är öppna för råd av andra. Allt från seniora mentorer till juniora säljhandledare. Från livscoacher till KBT-psykologer. Från Insta-influencers till certifierade coacher. Från ledarskapsrådgivare till arbetshandledare. Listan kan göras lång och den ena är bättre på att sälja in sig än den andra. Kvalitet är sannolikt viktigt då du säljer dina produkter eller tjänster. Ta det värdet med dig också då du ska navigera i djungeln av supportmöjligheter.

FÖRETAGARNA I FINLAND

I ditt medlemskap ingår juridisk och ekonomisk rådgivning av närmare hundra experter utsedda och kvalitets-säkrade av landets största företagarorganisation. Funderar du på att sälja eller generationsväxla finns våra sakkunniga till för att bolla tankarna med dig. Vi har också ett nytt rådgivningsnummer specifikt för egenföretagare: 09 2292 24 00 vardagar klockan 8-18. På vår webbplats hittar du information om hur vi kan stötta din företagarvardag.

ARBETSHANDELDARE

Arbetshandledning är ett yrkesinriktat stöd som länge använts som för-

ändringsverktyg på offentliga sektorns arbetsplatser. Idag får också många företag stöd av arbetshandledare då det gäller organisationens strategi och affärsekonomiska utveckling. Arbetshandledning kan stärka det interna samarbetet på företaget och tydliggöra gemensamma mål. Handledningen kan ske både individuellt och i grupp. Föreningen Suomen Työnohjaajat har skapat kriterier och etiska riktlinjer för läroplan inom arbetshandledarutbildning. Idag följs dessa av närmare 60 läroanstalter. En kvalificerad arbetshandledare hittar du via föreningens webbplats suomentyonohjaajat.fi.

TERAPEUT

Terapi syftar till att behandla eller lindra en skada eller sjukdom. Titeln terapeut används av personer med varierande utbildning och inriktning. Diplomerade samtalsterapeuter och legitimerade psykologer och psykoterapeuter kan stötta företagare med mentala utmaningar. Ergoterapeuter jobbar med tillgänglighet och fysioterapeuter med fysiska åkommor, dessa titlar är skyddade och utövarna utbildade.

COACH

En coach hjälper företagaren att se och använda sina egna resurser. Coachning kan ske både individuellt

och i team. Företagaren och anställda utmanas i att agera och tänka annorlunda för att hitta oprövade riktningar med stärkt vilja och ny energi. Coachning sker inledningsvis över en tidsaxel för att säkerställa att motivationen upprätthålls och utvecklingslinjen stabiliseras. Coachens neutrala perspektiv säkrar intern implementering: företagaren och personalen kommer själva fram till och genomför åtgärderna. Det finns många kurser och utbildningar inom coaching och vem som helst kan kalla sig coach. Ett tryggt val är en ICF-certifierad coach som jobbar utifrån internationella etiska riktlinjer och med garanterad erfarenhet av coaching.

MENTOR

En mentor delar med sig av sin egen erfarenhet och ger vägledning, inspiration och nätverk till ditt företags utveckling. För mentorn handlar det om att stötta enskilda företagare och samtidigt främja landets ekonomiska aktivitet genom företagens tillväxt. Mentorer kan verka branschspecifikt eller företagsallmänt. Företagarna i Finland samarbetar med Finlands Företagsmentorer rf och våra medlemmar kan ansöka om företagsmentor via vår webbplats.

Coachcertifieringen ger köparen en kvalitetsstämpel, konstaterar Carina Granö-Träskelin.



Certifierade coachen Carina: ”Metodik och etik kvalitetssäkrar”

Ordet coach kommer från ungerskans ”kocsi szekér” som på 1500-talet syftade på en vagn från byn Kocs. Transportliknelsen finns kvar i dagens användning av begreppet. Coachen beskrivs symboliskt som den som assisterar människor att ta sig från en situation till en annan. Inom företagavärlden handlar det om att få företagen eller teamet att själva formulera sina mål och vägen till dessa. Coach är ingen skyddad titel och används i tid och otid inom många olika branscher. För att professionalisera branschen inom mentorskap och coaching jobbar några organisationer gemensamt och internationellt med certifiering. International Coaching Federation, ICF, erbjuder tre certifieringsnivåer: ACC, PCC och MCC. Globalt finns det över 50 000 medlemmar, ICF Finland har drygt 250.

En av de som valt att certifiera sig är coachen Carina Granö-Träskelin i Vasa. Hon fortsätter på skjutmetaforen.

- Då jag började blev jag diplomerad coach, det är som att börja i bilskolan. Du har något att utgå från, vet var raten och bromsen finns. Sedan höjs kraven, för att få ”körkort” - ACC-certifiering - behöver du 60 timmar coachspecifik utbildning och 100 timmars

klientcoaching. Idag är jag PCC-certifierad med 125 timmar utbildning och mer än 500 timmar coacherfarenhet. I liknelsen motsvarar det yrkeschaufför. Nästa nivå är MCC med 200 timmar utbildning och 2 500 timmar klientcoaching - coachingvärldens Rolls Royce, skrattar Carina.

En coach har inga svar, utan ställer frågor. Ofta obekväma sådana. Målet är att klienten ska bli den bästa versionen av sig själv, genom en tankeväckande process ledd av coachen. Certifierade coacher använder beprövad metodik och är utbildade i hur man tar hand om, speglar och lyfter saker. Den internationella certifieringen innebär också att coachen håller sig ständigt ajour med området och följer ICF:s etiska regler. Coachen kan bli av med sin licens om hen bryter mot dessa.

- Många företag har kvalitetssäkrat sin egen produktion och sina tjänster, säger Carina. Då är det naturligt att kvalitetssäkra också sin egen och företagets utveckling genom att välja certifierade coacher då man vill framåt. De är experter på att lyssna. De hjälper dig lyfta och föra samman de tankar som i utvecklad form blir en lösning utgående från just dina förutsättningar. Certifierade coacher är objektiva och har själv-

klart tystnadsplikt.

I ekonomiskt utmanande tider stramar många företagare åt sina utgifter. Samtidigt behöver man hitta nya lösningar för att leva och växa både som företag och företagare. Som i många andra branscher utmanas även coaching av AI: en AI-coach upplevs ge bättre avkastning på investeringen.

- På en av våra digitala plattformar, Zebrain, finns AI-Emma som är tränad av riktiga coacher, berättar Carina. Jag är ingen teknikmotståndare, men ingen AI kan ändå ta över det mänskliga mötet.

Det finns studier som visar att AI kan vara lika empatisk som människan. AI-coachen sammanfattar duktigt dina tankar och kan vara ett bra första bollplank. Samtidigt är svaren ofta generiska och förutsägbara.

- Som coach gillar jag känslan då klienterna utvecklas och hittar sitt ”varför”. Också för den som blir coachad finns det ett stort värde i att dela den stunden med en annan, riktig, människa - sin coach.

Kanske AI-coaching då kan jämföras med att förflytta sig med en gammal rostig hoj medan mänsklig coaching är lika smidigt som att glida upp för backen med el-cykel?



Den immersiva tekniken erbjuder nya möjligheter

Metaverse och XR (eXtended Reality) - det virtuella delade utrymmet där tjänster, plattformar och applikationer är tillgängliga via en virtuell upplevelse - och visualiseringen av densamma, växer snabbt som branscher. Marknadsvärdet förväntas uppgå till flera miljarder euro fram till år 2030. Business Finland har valt denna helhet som ett av sina fokusområden, eftersom vi i Finland har mycket expertis inom området. Det betyder också goda möjligheter att lyckas globalt. Tvärvetenskapligt samarbete i designen av detta "nya" måste ändå öka för att vi ska lyckas i den stenhårda internationella konkurrensen.

Virtuella lösningar stöttar arbetsuppgifter där det är viktigt att kombinera virtuella element och data med den fysiska världen. Särskilt utbildning i användning och underhåll av maskiner och fjärrstyrning har visat sig vara lämpliga användningsområden för virtuella miljöer. När virtuella lösningar används rätt ökar de produktiviteten,

inläringen och samspelet i organisationen. Särskilt när den kognitiva ergonomi, alltså villkoren för effektivt hjärnarbete beaktas. Ett par exempel: hissjätten Kone har redan länge använt VR-lösningar som en del av installatörsutbildningen och energibolaget Fortums kärnkraftverk i Lovisa använder ett virtuellt kontrollrum för att utbilda personalen.

Den tekniskt sett bästa lösningen lyckas dock inte alltid på marknaden om den inte erbjuder en bra användarupplevelse. Ta till exempel den tekniskt överlägsna mobiltelefonen från Nokia som mötte sitt öde när den användarvänliga iPhone-telefonen från Apple kom ut på marknaden. Lösningen med dålig användbarhet hamnar vid sidan om! Användarupplevelsen är helt avgörande och genombrottet för virtuella applikationer har försenats av halvfärdiga och dåligt fungerande lösningar som dykt upp på marknaden alldeles för tidigt. Dessa halvfärdiga hastverk har skapat dåliga upplevelser hos många.

Slutanvändare kan också bli förvirrade av terminologin. Det talas om immersivitet, XR, AR, VR, metaverse, virtuella världar och vem vet vad. Viktigare vore att tala om vad tekniken gör och vad den kan åstadkomma.

Design Thinking, alltså metodiken för innovation och problemlösning där man närmar sig problemet genom att sätta användaren i centrum, kan hjälpa oss förstå behoven och de förändringar som behövs för att vi ska få lösningar som fungerar i praktiken och inte bara i teorin.

Vi har möjligheter att nå stor framgång. När användarvänligheten förbättras och medvetenheten om de virtuella lösningarnas funktionalitet ökar, kommer den nya virtuella världen att bli en permanent del av vårt nya "normala". Genom användarorienterade utvecklingsprocesser kan vi skapa digitala tjänster med högre förädlingsvärde - samtidigt stärker vi också vår nationella konkurrenskraft.

RÅD GIVNING PÅ SVENSKA

JURIDISKA FRÅGOR

FÖRETAGARNA I FINLAND

Svante Granholm
Juridisk rådgivare
tfn 09 229 222

ADVOKATBYRÅ BOUCHT & NIKULA

Arbetsrätt och straffrätt, fukt- och mögelskadeproblem i byggnader
Advokat Björn Boucht
tfn +358 50 337 4594
bjorn.boucht@boucht-nikula.com
Arvsfrågor, tvister och avvittring
Advokat Peter Nygård
tfn +358 50 531 7243
peter.nygard@boucht-nikula.com

ADVOKATBYRÅ KIM ÅSTRAND AB

Företagsjuridiska ärenden innefattande avtalsjuridik, bolagsjuridik, företagsköp, arbetsrätt samt fastighetsrätt
Advokat och affärsjurist Kim Åstrand
tfn +358 40 841 0811
kim@kimstrand.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
Jurist Frida Storgeust
+358 6 356 5613
frida.storgeust@nasmanbask.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
Advokat Nathalie Myrskog
tfn 020 527 4006
nathalie.myrskog@dkco.fi
Arbetsrätt, bolags- och avtalsrätt samt immaterialrätt

Jurist Nicole Ekman

tfn +358 40 187 3113
nicole.ekman@dkco-law.com
Bolagsrätt, kommersiell avtalsrätt
Jurist Sofia Saarikko-Byholm
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

KPMG

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

P. VILÉN CONSULTING

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

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, hemsidor, web, kommunikation med IT-leverantörer och operatörer
Kent Ekman
tfn +358 50 562 1734
kent.ekman@kensoft.fi

FÖRETAGARFÖRENINGENS SVENSKSPRÅKIGA EXPERTER

Företagarna i Finland

Nellie Nyberg
Projektledare (KLOV)
tfn 050 354 6882
nellie.nyberg@yrittajat.fi

Kust-Österbottens

Företagare Ann-Christin Wik
Medlemskoordinator
tfn 050 344 0099
ann-christin@foretagare.fi

Mellersta Österbottens

Företagare Nina Niemi
Kommunikationschef
tfn 050 516 7602
nina.niemi@yrittajat.fi

Tidningen

Företagare Hippi Hovi
Chefredaktör
tfn 050 551 3995
hippi.hovi@yrittajat.fi

Varma värderingar – ett vinstkoncept

Smaka på ordet ”danssaga”, lägg till lite musik och addera ett gäng av Loiste Studiots dansare. Du får en show som väcker danslusten. I över tio års tid har företaget satt Esbo i rörelse. Både barn och vuxna välkomnas av leende personal redan i entrén. Företagaren är övertygad om att det personliga kundbemötandet är A och O i verksamheten.

Varje höst visar dansskolans mellan 4-500 elever upp sina färdigheter i säsongens danssaga, ett event där grupperna blandas och dansar tillsammans i en fysisk musikal. Lika roligt som det är för de utåtriktade, lika viktigt är det att dansarna har möjlighet att säga nej till uppträdandet. Den som går i dansskola kan göra det för att utveckla sin egen dans och vara en del av en gemenskap, utan måsten att visa upp sig för publik.

På Loiste Studiots ser man varje dansare som en unik individ. Danslärarna kan namnen på alla elever i sin grupp.

– När man kommer in i danssalen får man verkligen personlig undervisning, det är inte bara nån gympa man går på, berättar **Pamina Spångberg**. Läraren korrigerar och ger tips till alla elever.

– Vi betonar det tekniska och korrigerar, men från en positiv synvinkel: ”Vad fint att du gör så här, du kan också testa det här...”.

Företagaren Pamina har dansat sedan hon var ung. Som tävlingsdansare inom showdans (jazz och modern dans) deltog hon i både FM och VM. Hon har även dansat disco och balett. Vid sidan om studierna till fysioterapeut jobbade hon som danslärare på Loiste Studiots. Då ägaren för drygt fem år sedan ville sälja verksamheten tog Pamina över den tillsammans med en av de andra lärarna, **Jenna Eloranta**.

– Vi hade varit med i verksamheten ett tag så det blev ett ganska naturligt steg, säger Pamina. Mina kunskaper inom fysioterapi var en bra kombo, vi jobbar med det fysiska och kraften i dans.

INGEN FÖRETAGARERFARENHET

De flesta företagare är experter på sitt ämne, medan själva företagandet är ny mark. Pamina var inget undantag.

– Man lär sig vartefter, konstaterar hon. För mig har den ekonomiska administrationen varit en stor utmaning. Jag är väldigt hård mot mig själv och vill göra allt perfekt. Det är svårt då man inte kan.

Lösningen är att lära sig och ha ett team att lita på. Paminas och Jennas män är delägare. Jesses IT-kunskaper och Joonas kompetens inom ekonomisk administration har varit ett bra stöd. Jenna har studerat till kulturproducent och med det breddat sitt perspektiv och utvecklats som företagare.

Kollegorna Pamina och Jenna delar på ansvaret i företaget. De är inte alltid överens, men har landat i att deras



Utöver dopamin och endorfiner ger en danslektion också bra träning i att vara här och nu.



Pamina Spångberg och Jenna Eloranta tog över Loiste Studiots för snart sex år sedan.

gemensamma syfte gör att de inte behöver ta allt personligt om den andra inte håller med. De har också tagit stöd utifrån för att stärka sin relation som kompanjoner.

Pamina minskar nu sin undervisning och jobbar mera med den administrativa sidan av företaget. Diskbråck och knäoperationer har påverkat beslutet, men ännu mera känslan av att hon inte kan hoppa mellan de kreativa uppgifterna som lärare och de mera fyrkantiga som administrationen kräver.

- Jag kan inte undervisa om jag inte kan dansa, säger hon. Det är inte bara ett jobb, jag lever det från botten av mitt hjärta. Det blir personligt och går lite för långt och djupt ibland. Då är det bra att teamet påminner mig om att jag inte behöver göra allt och inte heller vara proffs på allt.

ARBETSGIVARE EN UTMANING

Pamina har klara tankar om hur företaget ska uppfattas: Kvalitet i undervisningen, en varm atmosfär, varje individ blir sedd och all kommunikation är ärlig, tydlig och snabb. Alla i personalen omfattar värderingarna. Som företagare är Pamina också förebild för de andra.

- Jag jobbar inte hemma. Jag vill vara här med våra kunder och vår personal även då jag jobbar med byråkrati eller marknadsföring. Det här med att leda personal är svårt, men givande. Det var ju inget jag kunde, jag har fått lära mig efter hand. Idag har vi en bra arbetsgemenskap där vi alla stöder varandra.

Precis som Pamina lärt sig bli företagare, kan vem som helst lära sig dansa. Till Loiste Studiots danslektioner är det låg tröskel för alla åldrar. För de som hållit på länge finns det fördjupade kurser inom flera dansstilar. Loiste Studiot ordnar också läger. Företagarna når dansintresserade bland annat genom att skolor och daghem får komma på en testlektion med en danslärare. Loiste Studiot syns också i sociala medier och via sökmotorer.

- Den bästa marknadsföringen är ändå att folk pratar positivt om oss till andra, noterar Pamina.

I dansbranschen är konkurrensen hård. Företagarna möter den genom att utveckla verksamheten. De började med två danssalar, flyttade sedan till nya lokaler och kunde ordna fler danslektioner i Esbo. Till våren öppnas deras första enhet i Åbo.

- Pandemin var förstås ett bakslag, säger Pamina. Men vi hade jättefina kunder som förstod och kom tillbaka. Vi har också fått stöd från Business Finland för att växa. Så det händer mycket, det är mycket känslor, det är tufft - och roligt!

Namn: Pamina Spångberg

Ålder: 27 år

Familj: Maken Jesse

Bor: Esbo

Företag:

Loiste Studiot

Antal anställda: 15

Hobbyer: Step- och Power Step-gympa, matkultur och vinprovning

Favoritdruva:

Österrikiska

Grüner Veltliner

Pamina Spångbergs företag Loiste Studiot expanderar till Åbo i vår.

”Era biljetter är vårt jobb”

NetTicket.fi är en service via vilken man kan köpa biljetter till olika arrangörers evenemang. En service som kräver god kundbetjäning, avancerad teknik och noggrannhet i varje steg av processen.



Jonny Mandell,
Louise Hernberg-Mandell
och Mikael Mandell.

Företag: Oy NetTicket Ab.
Ägare: Jonny Mandell, Louise Hernberg-Mandell, Mikael Mandell och Mats Rönn
Verksamhet: Förmedling av biljetter, konsultation, egen nätbutik, marknadsföring och streamingtjänster.
Omsättning: Nära en miljon euro estimeras under detta år.
Motvikt till jobbet: Motion, träning, resor, matlagning.
Kuriosa: Fem av fem inom familjen Mandell arbetar inom företaget: Jonny, Louise, Mikael, Mira och Meja.

Fem av fem i familjen Hernberg-Mandell arbetar i familjeföretaget NetTicket, som verkat sedan 2005. Kontoret finns i Vasa och utöver nätförsäljning anlitar de försäljningsservice vid ett femtiotal punkter landet över. NetTicket förmedlar biljetter utan ansvar för själva evenemanget.

- Vår styrka är tvåspråkigheten och närbarheten, vi svarar i telefon. Vår styrka är också den merservice vi kan erbjuda arrangörerna i form av försäljning och marknadsföring via nyhetsbrev eller sms utifrån kundregister, säger **Jonny Mandell**.

- Vi engagerar oss gärna lite extra i vårt arbete, fyller **Louise Hernberg-Mandell** i.

Louise kom med i verksamheten på heltid för fem år sedan. Hon sköter bland annat kundbetjäning och kontakten till arrangörer.

- Jag har blivit mera företagare än jag trodde att jag skulle bli, ler hon.

Sonen Mikael sköter programmering och teknisk support sedan tio år tillbaka och döttrarna **Mira** och **Meja** jobbar i kundtjänsten.

FRÅN IT-KONSULT TILL BILJETTUNG

Det ska till avancerad programvara och teknik. Systemet ska klara stort tryck.

- Två gånger har det kraschat. Första gången var när humorgruppen KAJ uppträdde på Wasa Teater och andra gången när samma KAJ firade 10-årsjubileum med show i Botniahallen. Vårt system klarade inte den pressen. Att vi nu säljer biljetter till KAJ:s tre konserter i ishallen i Vasa utan problem får stå för våra kvalitetsmått, ler Johnny.

Entreprenören Jonny är IT-konsult som jobbade hos företaget DataLasse i Vasa för över 30 år sedan. I början av 1990-talet var finska stadsteatern, Vaasan Kaupunginteatteri,



Foto: Ida Harju/NetTicket

Personalen. Från vänster Ida Harju, Meja Mandell, Mikael Mandell, Mira Mandell, Jonny Mandell, Louise Hernberg-Mandell och Mats Rönn.

i behov av ett biljettsystem och Jonny fick i uppgift att konvertera ett system från Sverige. Systemet togs sedan även i bruk av andra teatrar. I början av 2000-talet beslöt han bygga eget program i Windows och för inhemska marknaden. Han verkade/verkar som konsult åt de som köpte programmet. Och så grundade han Oy NetTicket Ab, som idag har en personalstyrka på tio personer.

- I siffror sett omsätter vi våra kunders pengar om cirka tio miljoner per år. Vi betalar ut biljettintäkter till arrangörerna två gånger per månad. Med vår tjänst produceras en halv miljon biljetter varje år. Vårt företags inkomst kommer huvudsakligen från den serviceavgift som tillkommer på

biljettpriset. Vi talar om ett tusental arrangörer i vårt register.

Jonny visar grafik över utvecklingen och tar sedan bort händerna från tangentbordet.

- För oss är stor tillväxt inte ett självändamål eller primärt mål. Vi är måna om att göra ett bra jobb. Nöjda kunder ger nöjda arrangörer. Egen marknadsföring och gott rykte sköter vår årliga tillväxt just nu.

NetTicket är ett Finlandsägt företag som jobbar nationellt och på båda språken. De kan IT-branschen och står bakom sin produkt.

- De vi jobbar åt är alla likvärdiga för oss, oavsett biljettmängd. Utmaningen är rekrytering av personal, men det gäller ju alla branscher, säger Jonny. Vi

som jobbar med IT får också inse att det vi lärde oss igår, har vi i värsta fall inte längre nytta av i dag.

UMGÅS PÅ JOBBET OCH HEMMA

Vad är det som motiverar och driver er i ert företagande?

- Nöjet att få betjäna kunder. Feedback vi får. Att arbeta tillsammans. Företagets framtid. Omväxlingen i jobbet, exemplifierar Jonny.

- Vi umgås på jobbet och hemma. Fast vi försöker att inte prata jobb efter klockan nio. Vi tycker om att umgås med barnen, både under och utanför arbetstid, säger Louise. Arrangörerna bjuder gärna in oss till sina evenemang. Så i mån av tid och möjlighet är vi också själva evenemangskonsumenter.

Priser till årets bästa föreningar

Taivassalon Yrittäjät, Virtain Yrittäjät, Laukaan Yrittäjät och Rovaniemen Yrittäjät utsågs till årets lokalföreningar i Företagarna i Finland. Årets branschförening är AKY - Akavalaiset yrittäjät Ry. Ulvilan Yrittäjät blev som första förening invald i Hall of Fame.



Företagarna i Finland har 368 lokalföreningar och 55 branschföreningar. Priserna för årets lokalföreningar och årets branschförening delades ut under företagarorganisationens evenemang Vaikuttajafoorum i Helsingfors den 7 februari 2025. De bästa lokalföreningarna utsågs i fyra kategorier utgående från medlemsantalet: 1-99, 100-200, 201-499 och över 500 medlemsföretag.

TAIVASSALON YRITTÄJÄT BEDRIVER FRAMGÅNGSRIK INTRESSEBEVAKNING

Taivassalon Yrittäjät från Egentliga Finland tilldelades priset för den bästa föreningen med färre än 100 medlemsföretag.

Motivering: Taivassalon Yrittäjät hade ett fjolår fyllt med framgångar inom intressebevakning. Föreningen har haft ett smidigt och nära samarbete med kommunen. Det har bland annat lett till att kommunens inköp nu är öppna data, man har infört en upphandlingskalender och undertecknat ett livskraftslöfte. Föreningen har också lyckats införa praxis i kommunens beslutsfattande där företagskonsekvenser regelbundet bedöms. Taivassalo kommun köper numera i genomsnitt mer varor och tjänster av kommunens egna företag och närliggande områden jämfört med andra kommuner.

HEDERSOMNÄNNANDE TILL KEITELEEN YRITTÄJÄT

Keiteleen Yrittäjät från Savolax fick ett hedersomnämmande i kategorin färre än 100 medlemsföretag. Föreningen har lyckats öka sitt medlemsantal avsevärt, vilket tyder på att verksamheten upplevs som meningsfull och attraktiv bland kommunens företagare.

VIRTAİN YRITTÄJÄT BEHÄRSKAR AKTIVT SAMARBETE

Virtain Yrittäjät från Birkaland kammande hem priset i klassen 100-200 medlemsföretag.

Motivering: Föreningens styrelse har en positiv och rättvis attityd som är inriktad på samarbete. Detta återspeglas i all verksamhet. Föreningens förtroendevalda deltar aktivt i regionorganisationens utbildningar, delar med sig av sina erfarenheter och kommer med nya idéer till den lokala verksamheten. Virtain Yrittäjät är aktivt involverad i utvecklingen av stadens och regionens livskraft. Föreningen har lyckats öka sitt medlemsantal.

LAUKAAN YRITTÄJÄT KOMMUNICERAR TYDLIGT

Laukaan Yrittäjät från Mellersta Finland vann i kategorin 201-499 medlemsföretag.

Motivering: Föreningens medlemsantal ökar stadigt och föreningen har en god anda. Föreningen har en synlig och tydlig kommunikation och är en föregångare inom sociala medier. Föreningens positiva verksamhet har väckt intresse även i andra föreningar, eftersom hela verksamheten genomsyras av hög kvalitet.

ROVANIEMEN YRITTÄJÄT ÄR EN SAMLANDE KRAFT

Rovaniemen Yrittäjät från Lappland utsågs till den bästa lokalföreningen i klassen med minst 500 medlemmar.

Motivering: Föreningen har strävat efter att vara en samlade kraft i staden, både för invånare och företagare. Rovaniemen Yrittäjät erbjuder aktivt nätverksmöjligheter och bedriver stark påverkan. Föreningen och staden har infört en Advisory Board-modell. Det är ett informellt rådgivande organ vars uppgift är att sammanföra företagarnas, de förtroendevaldas och tjänstemännens synpunkter och att effektivt bedöma verksamheten av företagskonsekvenser i det offentliga beslutsfattandet. Föreningen har också lyckats skapa ett nytt evenemangskoncept som lockar både nuvarande och nya medlemmar.

HEDERSOMNÄNNANDE TILL ESBO FÖRETAGARE

I kategorin över 500 medlemsföretag fick Esbo Företagare ett hedersomnäm-

ande för framgångsrikt genomförande av sin strategi med fokus på internationalisering. Dessutom har föreningen satsat kraftigt på att utveckla medlemsförmåner och medlemservice genom partnerskap, vilket har ökat föreningens attraktionskraft och medlemsantal.

IMPONERANDE ARBETE AV BRANSCHFÖRENINGEN AKAVALAISET YRITTÄJÄT AKY RY

Akavalaiset yrittäjät AKY ry belönades som årets branschförening.

Motivering: AKY har gjort ett imponerande arbete för att förbättra företagarnas verksamhetsmiljö. Föreningen har påverkat viktiga frågor för företagare, främjat dialog med olika myndigheter och skapat viktiga kontakter med beslutsfattare. Vinnaren har under fjolåret visat ett exemplariskt engagemang för att stödja och utveckla sina medlemsföretagare. Föreningens representanter är alltid aktivt med och främjar en konstruktiv dialog i olika forum. Branschföreningen har gjort ett förtjänstfullt och imponerande arbete och har modigt gjort sin röst hörd när det har varit läge att påverka.

ULVILAN YRITTÄJÄT FÖRSTA FÖRENINGEN I HALL OF FAME

Finlands Företagares Hall of Fame är ett hedersgalleri för lokalföreningar vars medlemmar inspirerat eller på annat sätt haft en exceptionell betydelse inom Företagarna i Finland.

Den första medlemmen i Hall of Fame är Ulvilan Yrittäjät, som år efter år har visat att de är en inspirationskälla i sin storleksklass. Föreningens mångsidighet, förmåga att förnya sig, attraktivitet, påverkansarbete, synlighet och utbud av evenemang och tjänster till nya och nuvarande medlemmar är på en exceptionell nivå.

Egentliga Finland slår sig in på den internationella turismmarknaden med skärgårdens kraft

Visit Turku Archipelago (VTA), grundad av Nådendal, Pargas och Åbo, utvecklar internationell försäljning och marknadsföring av turistprodukter och tjänster för städerna. I Åbo är uppdraget ännu bredare, då VTA ansvarar för hela stadens turismutveckling.



VTA:s arbete består dels av aktivt varumärkesbyggande, dels av att coacha turistföretagare i utveckling av turisttjänster och kompetens.

– Efter två års verksamhet har man redan gjort en hel del, men mycket återstår fortfarande, säger vd **Kristiina Kukkohovi**.

Den största utmaningen för skärgårdsturismen är att det finns efterfrågan, men fortfarande lite att sälja.

– Om vi ser på logimöjligheter finns det väldigt få övernattningsställen i skärgården. Och de har nödvändigtvis inte öppet året runt. På sommaren är de däremot fullbokade.

För enstaka turister finns det alltid plats, men när researrangörerna behö-

ver boende för ett tjugotal besökare under flera veckors tid, är platserna väldigt få.

– Vi behöver fler företagare som vågar och vill utveckla turismen och skapa ny kapacitet i skärgården och dess kustområden.

Men att bara öka boendekapaciteten räcker inte. För att locka internationella turister måste man bygga upp en helhetsupplevelse. Regionens turistproducenter har fått öva på produktifiering av tjänster på allvar.

– Vi har väldigt få upplevelseaktörer som erbjuder exempelvis naturbaserade turisttjänster för internationella turister.

KOMPETENSUTVECKLING BEHÖVS
VTA har tagit initiativ till att utveckla

kompetensen hos turistaktörerna genom en gemensam samarbetsplattform som erbjuder nyttig statistik om branschen och material från workshops. Plattformen är också en bra plats för att nätverka. Dessutom kommuniceras information om utbildningar och försäljningsevenemang via plattformen.

– Branschen behövde en aktiv informationskanal där vi kan förmedla information om trender och siffror. Samtidigt skärper vi det strategiska tänket bland aktörerna.

I januari lanserades ett speciellt nätverk, Saaristo, för företagare som vill rikta in sig på internationell turism. Nätverkets mål är att utveckla företagen genom utbildningar inom internationell försäljning och att skapa möjlig-



heter för samarbete med researrangörer och resebyråer.

- Det är självklart att om en företagare vill växa, kommer tillväxten från de internationella marknaderna. Vårt mål i år är att få cirka 40 företag att gå med i skärgårdsnätverket Saaristo, berättar Kukkohovi.

SAARISTO-BRANDET SKA LOCKA INTERNATIONELLA TURISTER

Saaristo-varumärket, som riktar sig till de internationella marknaderna, lanserades i slutet av 2024. Webbutiken öppnades i december 2024. Kukkohovi anser att det är viktigt att det finns ett

starkt varumärke som samlar all information om området på ett ställe. Det hjälper både turister och regionens företagare.

Saaristo.fi-sidan lyfter fram berättelser om skärgården och dess invånare. Nätbutiken säljer upplevelsepaket för internationella turister.

- Kompetensen om och entusiasmen för produktifiering har klart ökat, berömmar Kukkohovi. Vi har sett en tydlig utveckling tack vare VTA:s nätverksbyggande och den kompetensökning som följt. Vi har också fått en ökad förståelse för turismens framtid.

Saaristo-brandet har också marknadsförts internationellt på de platser där turisterna rör sig, som på Fin-

lands mest trafikerade flygplatser och på Finnairs flyg.

- På flygplatserna har folk redan fått en första kontakt med Finland och kanske blivit förtjusta i landet. Vi utgår från att de vill komma tillbaka.

Lapland har länge varit en drivkraft för turismen i Finland. Kukkohovi är övertygad om att dess attraktionskraft kommer att smitta av sig på resten av landet. Skärgården lockar redan nu.

- Lapland har blivit ett så stort turistmål att hela Finland blivit intressant. När vi har presenterat Saaristo-brandet får det resonans bland människor. Folk vill allt mer tillbringa sin semester på lugna platser, och jag anser att vårt område har mycket att erbjuda för denna typ av turism.



Källtillit som signum

Allt ditt företag kommunicerar - från personalens kundbemötande till teknisk SEO, från dörrskylten till SoMe-klippet, från AI-inlägg till din verkliga produkt eller tjänst - påverkar dina potentiella köpare. De vet att du har ekonomiska incitament. En sund konsument är därför skeptisk och kontrollerar dina och branschens uppgifter via oberoende aktörer. I det antalet finns också illvilliga. Tänkande människor och maskiner. Därför är källtillit - att hitta de några pålitliga - en allt viktigare komponent i all handel. Att själv bli en källa till tillit är att låta det korrekta genomsyra företagets hela kommunikation. Tydligt och öppet.

Samhällstillvända företag har redan länge haft både ESG- och CSR-arbetet under kontroll. Kommunikation och marknadsföring är en ständigt pågående utmaning för att nå ut i bruset. Samtidigt som effektivisering med hjälp av artificiell intelligens blivit en konkurrensfördel för många företag lär sig allt fler konsumenter källkritik. Företagen, som självfallet vill sälja sina produkter och tjänster och därför alltid "avslöjas" med en agenda, gör klokt i att avancera inom källtillit.

AI utmanar källtilliten. Skådespelaren **Scarlett Johansson** rasade i februari över en AI-video där hon och flera andra kändisar med judisk bakgrund uppmanade tittaren att gå med i kampen mot antisemitism. Klippet sågs som en protest mot Hitler-beundraren **Kanye West**. Även om Johansson självfallet inte tolererar antisemitism menar

hon att deep fake bidrar till ökade möjligheter för hatretorik: "Om AI missbrukas förlorar vi greppet om verkligheten". För något år sedan var det populärt att utmana genier inom olika områden att avgöra om något var skapat av en människa eller AI. Vi blev osäkra då ABBA-Benny inte kunde avgöra om en låt var AI-genererad eller komponerad av en musiker. Den tyska konstnären **Boris Eldagsen** vann en internationell fototävling med en AI-genererad bild (han vägrade ta emot priset). Fascinationen och skrällen inom skapande områden har mattats av i takt med att rättighetsjuristerna jobbar sig svettiga för att lösa framtiden. Inom medtech snarare hyllar än ifrågasätter vi de företag som utvecklat och implementerat precis AR- och AI-baserad kirurgi eller annan hälsoteknologi. Men för de flesta branscher är AI inte mer än ytterligare ett verktyg för att göra produktionen smidigare, snabbare, billigare eller mera exakt. Så varför ska vi tänka på källtillit?

I ett obegränsat informationsflöde är det omöjligt att vara källkritisk till allt, våra liv innehåller en stor dos andrahandskunskap och tertiärkällor. Då ingen längre har monopol på kunskap och algoritmerna styr riktningen finns det två sätt att bedöma det som kommuniceras: antingen har jag själv tillräckligt mycket kunskap för att avgöra om något är sant eller så söker och väljer jag källor jag anser det rimligt att lita på.

Varumärken raseras snabbt och hårt då de avslöjas med falsk mark-

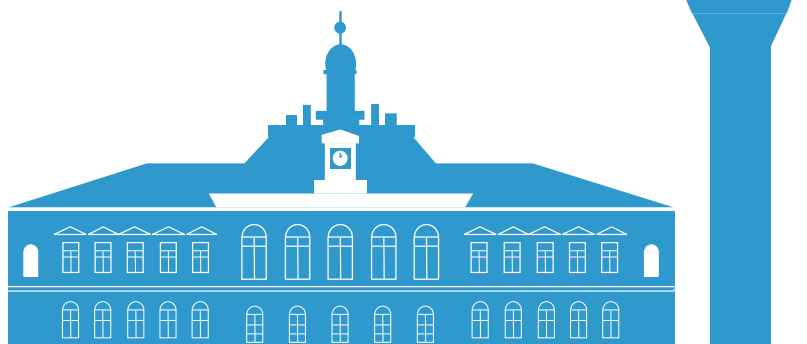
nadsföring eller ogrundad kommunikation. I en värld full av desinformation och misinformation är trovärdighet den bästa försäkringen mot kriser. ESG-ramverk är idag etablerade varumärkesfaktorer. Att jobba lika systematiskt med källtillit stärker företagets konkurrensförmåga. Klassisk transparens är en bra policy som med fördel kan kompletteras med en uppförandekod för företagets kommunikation, för att säkra att bolaget går att lita på.

Många företag påstår sig ha "öppen data", andra använder sig av betalda konsulter som agerar "oberoende experter". Denna typ av "trustwashing" sänker anseendet. Det är billigt och snabbt att skapa mänskliga avatarer som trovärdigt berättar om företagets produkter eller låta AI formulera recensioner som visar på företagets förträfflighet. Konsumenterna vänjer sig. Som företagare stärker du din trovärdighet genom att redovisa dina principer för ansvarsfull AI, hänvisa till källor också utanför företaget då du kommunicerar expertis och se till att alla i personalen verifierar sina källor innan informationen publiceras i företagets namn.

Var finns ditt företags trovärdighetsproblem idag? Använder ni överdrivna påståenden? Hänvisar till forskning utan att redovisa vilken? G(1)ömmar tilläggen i kampanj-prislappen? Skapa strukturer för trovärdighet och transparens, så följer kunderna efter. Tillit är både färskvara och en långsiktig valuta. Är ditt företag en källa besökaren kan lita på?

KOMMUNLEDNINGENS SEMINARIUM 2025

Kuopio 14.-15.5.2025



Tillväxt föds av nytänkande!

Kom med på årets viktigaste evenemang.
Kommunledningens seminarium fokuserar på nyckelfrågorna
gällande vår framtid i Kuopio den 14–15 maj 2025.

Delta i diskussionen där vi funderar på tillväxt och nya möjligheter till framgång.

I vilken riktning är Finland på väg och vad betyder det för din kommun?

Kommunledningens seminarium samlar årligen över 1000 kommunala
beslutsfattare, experter och företagare för att nätverka
och diskutera aktuella samhällsfrågor.

**VI VÄLKOMNAR DIG TILL KUOPIO,
STADEN MED GOTT LIV, GLÄDJE OCH VÄLMÅENDE!**



Offentliga upphandlingar behöver rättvis konkurrens – kommunalvalet avgör riktningen

Den offentliga sektorn är en betydande upphandlare. I Finlands kommuner, välfärdsområden och stat genomförs upphandlingar för tiotals miljarder euro varje år. Dessa medel används till allt från IT-tjänster och byggande till vårdtjänster och skolmat. Upphandlingarna borde vara transparenta, effektiva och konkurrensfrämjande, men verkligheten ser många gånger annorlunda ut. Alltför ofta används offentliga medel ineffektivt när konkurrensförfaranden kringgås och interna upphandlingar görs utan öppna anbuds-förfaranden.

Företagarna i Finland har länge krävt rättvisare upphandlingspraxis. De planerade ändringarna i upphandlingslagen är ett steg i rätt riktning. Till exempel kräver att en upphandling måste förnyas om endast ett anbud lämnas in ökar konkurrensen och säkerställer att upphandlingar inte automatiskt går till i förväg bestämda aktörer. På samma sätt förhindrar minimikravet på ägande av interna bolag att kommunala tjänste-producenter verkar i en orättvis konkurrenssituation gentemot privata företag. Men räcker dessa förändringar?

En undersökning från Jyväskylä universitet visar att det finns betydande brister i produktivitet och effektivitet

hos offentligt ägda bolag. Detta är knappast förvånande. När konkurrens saknas, försämras tjänsternas kvalitet, kostnaderna ökar och innovationskraften blir låg. Detta är särskilt problematiskt i kommunerna, där varje euro borde användas klokt för att utveckla lokal livskraft och service.

Regionala och lokala föreningar inom Företagarna i Finland har lyft fram sin oro över hur offentliga upphandlingar påverkar de lokala företagens verksamhetsförutsättningar. Små och medelstora företag har ofta svårt att delta i anbuds-förfaranden eftersom upphandlingarna inte delas upp tillräckligt eller skraddarsys för stora aktörer. Detta är inte bara ett problem för företagarna, utan påverkar hela kommunens ekonomi och sysselsättning. När lokala företag ges möjlighet att delta i offentliga upphandlingar, stannar penningflödena i kommunen, nya arbetstillfällen skapas och regionens livskraft stärks.

Kommunalvalet 2025 är ett tillfälle att påverka denna utveckling. I varje kommun kan beslutsfattarna göra val som antingen stöder öppen konkurrens och företagarevänlighet eller fortsätter med gamla, slutna system. Väljarna har möjlighet att välja in personer i fullmäk-

tige som förstår företagsamhetens betydelse och vill främja rättvisa upphandlingsförfaranden.

Företagarna i Finlands kommunalvalsprogram erbjuder konkreta sätt att förbättra situationen. Till exempel skulle en ökning av marknadsdialogen, öppenhet i kommunernas inköpsdata och uppdelning av upphandlingar i mindre delar kunna förbättra små och medelstora företags möjligheter att delta i offentliga anbud. Även en avveckling av kommunala bolagsstrukturer inom sektorer där privata tjänster är tillgängliga är ett centralt mål. Har kommunen verkligen skäl att själv producera tjänster, om ett privat företag kan erbjuda dem bättre och mer kostnadseffektivt?

Kommunala beslutsfattare har makt, men det har också väljarna. Ju bättre vi förstår betydelsen och effekterna av offentliga upphandlingar, desto klokare beslut kan vi fatta. Nu är det dags att kräva mer transparenta och rättvisa förfaranden – det sker genom att rösta på företagarevänliga kandidater i kommunalvalet 2025.

ANDREAS ÖGÅRD
STYRELSEMEDLEM I
FÖRETAGARNA I FINLAND

Tre konkreta lösningar på social- och hälsovårdsutmaningarna

Ett brett antal företagsorganisationer har tillsammans utarbetat konkreta lösningsförslag på tre utmaningar som de kommande regionala beslutsfattarna står inför.

- De kommande fullmäktigeledamöterna i välfärdsområdena har en betydande roll i utvecklingen av vårt system och återupprättandet av medborgarnas förtroende för social- och hälsovården. Vi ser tre viktiga utvecklingsområden för att förbättra tillgången till tjänster och kostnadshanteringen. Dessa är förutsebar och långsiktig samverkan med olika tjänsteproducenter, transparens i kostnader, jämförelse av tjänsteproducenter och mod att använda nya lösningar, konstaterar organisationerna i sitt gemensamma uttalande.

Uttalandet har undertecknats av

Företagarna i Finland, Finlands Näringsliv EK, Centralhandelskammaren, Välmåendebranschen Hali rf, Lääkäripalveluyritykset ry, Branschföreningen för syn och ögonhälsa Näe rf och Suomen Kuntoutusyritykset rf.

Enligt uttalandet är den viktigaste uppgiften för välfärdsområdena att säkerställa att alla får den vård och omsorg de behöver i tid - inte att själva producera tjänsterna i alla situationer.

- För att varje invånare ska få de tjänster de behöver och för att skattepengarna ska användas ansvarsfullt, ska områdena ta företag och organisationer som samarbetspartners för att producera social- och hälsovårdstjänster, föreslår organisationerna.

Enligt organisationerna borde man under nästa mandatperiod för välfärds-

områdesfullmäktige införa principen om kundorienterad ledning både i utvecklingsarbetet och i kostnadshanteringen.

- På så sätt undviks suboptimering och man kan i varje situation beakta invånarnas specifika behov, jämföra tjänsteproducenter och välja den mest lämpliga. Det kan vara välfärdsområdet självt, ett företag eller en organisation.

- Välfärdsområdena behöver inte lösa social- och hälsovårdsutmaningarna på egen hand. Genom samarbete med företag och organisationer kan välfärdsområdena påskynda tillgången till vård och omsorg och bättre använda sina resurser. Att arbeta tillsammans är till fördel för alla, påminner organisationerna.

Tre utmaningar – näringslivets lösningar

1. INGEN BLIR FRISK AV ATT STÅ I KÖ - VÄLFÄRDSOMRÅDETS VIKTIGASTE UPPGIFT ÄR ATT SÄKERSTÄLLA TJÄNSTERNA, INTE PRODUCERA DEM SJÄLVA

Utmaning: Människor får för närvarande inte i tid den vård och omsorg de har rätt till. Exempelvis köar äldre människor alltför länge för att komma till ett vårdhem och många arbetstagare väntar, sjukskrivna, alltför länge på en höftoperation. Välfärdsområdena prioriterar sin egen tjänsteproduktion snarare än att köpa tjänster från privata aktörer för de som står i kö - även om det innebär olagligt långa väntetider.

Lösning: Välfärdsområdet tar företag och organisationer som samarbetspartners för att producera social- och hälsovårdstjänster och använder deras tjänster. Välfärdsområdet måste i varje situation beakta individernas specifika behov, jämföra tjänsteproducenter och välja den bästa, som kan vara välfärdsområdet självt, ett företag eller en organisation.

2. VILL DU SOM SKATTEBETALARE VETA HUR MYCKET DU BETALAR? - FLER OCH BÄTTRE TJÄNSTER FÖR SAMMA KOSTNAD

Utmaning: Välfärdsområdena känner inte till de verkliga kostnaderna för sina egna tjänster, exempelvis för egna vårdhem eller hälsovårdscentraler. När informationen om de verkliga kostnaderna saknas är det omöjligt att ta ekonomiskt förankrade beslut vid upphandlingar.

Lösning: Välfärdsområdena redovisar sina kostnader på ett jämförbart sätt. När de egna kostnaderna är utredda kan man göra genomtänkta upphandlingar och jämföra tjänsteproducenter baserat på kostnader och kvalitet. Genom vettiga upphandlingar kan man producera bättre tjänster till samma kostnad för områdets invånare.

3. ÄR DU INTRESSERAD AV NYA IDÉER FÖR BÄTTRE SERVICE? - LIVSKRAFT OCH TILLVÄXT GENOM INNOVATIONER

Utmaning: Inom välfärdsområdena sker införandet av nya innovationer ofta långsamt. Även om företag och organisationer har utvecklat fungerande lösningar hindras deras användning av byråkrati, osäkerhet och strikta regleringskrav. Detta hindrar områdena från att utvecklas och växa.

Lösning: Välfärdsområdet använder ny omsorgs- och hälsoteknik och övriga innovationer från företag och organisationer. Välfärdsområdet fungerar i en förutsebar och långsiktig samverkan med företag och organisationer och konkurrensutsätter inköp av produkter och tjänster på ett rättvist sätt. Vid upphandlingar ställs inte striktare krav än vad lagen kräver. Välfärdsområdet ser till att även små tjänsteproducenter har möjlighet att delta i produktionen av tjänster. Den mångsidiga företagssektorn inom social- och hälsovård ger människor valmöjligheter och stöder områdenas tillväxt, arbetsplatser och livskraft.

KÄNNBARA MEDLEMS- FÖRMÅNER 2025

Som medlem i Företagarna i Finland kan du ta del av många värdefulla förmåner.

I Yrittäjät-mobilappen eller på yrittajat.fi/sv/medlemskap/medlemsformaner/ kan du se fler aktuella nationella förmåner.

Alla de nödvändiga förmåns- och rabattkoderna finns tillgängliga i Yrittäjät-mobilappen eller då du loggar in på medlemstjänsten på vår webbplats.

ALEXANDRIA

Som medlem i Företagarna i Finland erbjuds du en kostnadsfri premium-tjänst med Alexandrias investeringspecialist, där fokus ligger på investeringar, modern kapitalförvaltning, effektiv kassahantering och individuella pensionslösningar.

ALMA MEDIA

Alma Media erbjuder 20 % rabatt på löpande tidnings- och digitalprenumerationer. De tillgängliga tidningarna är: Kauppalehti, Talouselämä, Tekniikka & Talous, Arvopaperi och Tivi.

EDENRED

Som medlem i Företagarna i Finland får du rabatt på Edenreds uppladdningsavgifter för anställningsförmåner. Erbjudandet gäller nya kunder. Dessutom får du 5 % rabatt på Delicard®-presentkort som medlemsförmån.

ELISA

Som medlem i Företagarna i Finland får du rabatt på Elisas säkra anslutningar och enkla IT-tjänster: Mobiltjänster för rörlig och säker kommunikation (förmån 120–160 €/år), säkra internetanslutningar för distansarbete eller kontor (förmån 260–800 €/år) och effektivisering av affärsverksamhet genom förenklad IT (förmån 19–40 €/år).

ELO

Elo tar smidigt hand om sina företagskunders lagstadgade arbetspensionsförsäkringar för företagare och anställda. Vi erbjuder ett brett utbud av tjänster för hantering av arbetsförmåga, finansieringsalternativ och affärslokaler eller bostäder och möter dina behov i olika situationer. Bli en av alla nöjda kunder hos Finlands populäraste arbetspensionsbolag för företagare! www.elo.fi

FENNIA

Förbered dig på alla framtidens möjligheter med hjälp av försäkringar. Vi erbjuder omfattande medlemsförmåner för ditt företag och din familj. Vi förutser och försäkrar, så att du kan fokusera på det väsentliga – att leva livet fullt ut och vara företagare. Utforska dina förmåner på fennia.fi/suomenyrittajat.

FINNVERA

Finnvera erbjuder mångsidiga och kompletterande lösningar för finländska företag och företagare i samarbete med banker, andra privata finansörer och Team Finland-nätverket. Vi erbjuder finansiering i företagets start-, tillväxt- och internationaliseringsfaser och skydd mot exportrelaterade risker.

FORTUM

Välj en ansvarsfull partner i energibranschen! Till medlemspris erbjuder vi dig ett elavtal och ett företagarpaket som gör din vardag enklare.

Vi har förmåner på laddningstjänster för ditt företags elfordon. Utforska alla dina förmåner på Företagarna i Finlands medlemsida.

GREENSTAR

Som medlem i Företagarna i Finland bor du i ett rum med 1–3 bäddar till ett fast pris på 81 €/natt. Vi erbjuder dessutom gratis bilparkering då du bor hos oss. Antalet rabatterade rum kan vara begränsat under speciella evenemang.

HOSTINGPALVELU

Vi hjälper medlemmarna i Företagarna i Finland att nå ut på webben genom att erbjuda en gratis första period (12 månader) i vårt mest populära webbhotell till den som köper en .fi-domän. Utöver pålitliga och lättanvända tjänster får du även tillgång till vår fantastiska kundsupport.

JURINET

Jurinet erbjuder Företagarna i Finlands medlemmar en gratis första konsultation på 20 minuter och 15 % rabatt på alla juridiska advokattjänster, dock högst 1 000 euro per uppdrag (inkl. moms).

KASVURAOHITUS

Som medlemsförmån erbjuder Kasvurahoitus Företagarna i Finlands medlemmar fakturafinansiering utan hanteringsavgiften på 10 euro per faktura. Vi erbjuder dig också en kreditlimit utan en månatlig administrativ avgift på 10 euro.

K-ETU

Flera företagardrivna K-Citymarket-, K-Supermarket-, K-Market-, Neste K- och K-Rauta-handlare erbjuder Företagarna i Finlands medlemmar mångsidiga förmåner och rabatter. Se de K-förmåner som gäller i ditt område på din regionala organisations webbplats och följ lokalföreningen för eventuella lokala förmåner.

LAPLAND HOTELS

Lapland Hotels erbjuder Företagarna i Finlands medlemsföretag en rabatt på 12 % på dagens flexibla pris för affärsresor. Medlemsförmånen gäller alla Lapland Hotels destinationer förutom Lapland Hotels Olos och Lapland Hotels Snow Village. Vi erbjuder varierande förmåner även för fritidsaktiviteter.

METRO-TUKKU

Vi erbjuder Företagarna i Finlands medlemmar 5 % rabatt på varor till normalpris i alla Metro-snabbgrossbutiker. Rabatten gäller inte tobaks-, alkohol- och bryggeriprodukter, pant eller tjänstedebiteringar. Rabatten ges i kassan då du visar ditt medlemskort.

MOBAL.IO

Gör det lättare för dina kunder att hitta dina tjänster i sökmotorer och karttjänster! Vi erbjuder Företagarna i Finlands medlemmar 25 % medlemsrabatt på Mobals lokala marknadsföringstjänster online eller möjligheten att prova plattformen gratis i 30 dagar.

NESTE

Neste erbjuder alla medlemmar i Företagarna i Finland 2,5 c/liter (innehåller moms) rabatt på bensin och diesel på bemannade Neste-stationer. Rabatten beviljas inte på Neste Truck- och Neste Express-stationerna. Förmånen aktiveras genom att lägga till ditt medlemsnummer eller Neste företagskort i Neste-appen. Betala tankningen via appen. Med Neste Företagskort får du dessutom 15 % rabatt på Neste bilvårdstjänster.

NETS

Nets erbjuder medlemmar i Företagarna i Finland specialförmåner! Spara på kortavgifter och månadsavgifter och välj den betalterminal som passar dig bäst. Nets betalningslösningar för dig som medlem börjar från 9,99 €/månad.

OMA SÄÄSTÖPANKKI

K-Business Credit-kortet kombinerar friheten som Visa ger med värdefulla förmåner från K-gruppen och dess partners. Som medlem i Företagarna i Finland kan du testa kortet de första tre månaderna utan månadsavgift.

SANOMA

Sanoma erbjuder medlemmarna i Företagarna i Finland 25–50 % rabatt på den första mediekampanjen. Rabattens storlek varierar beroende på media. Du kan få rabatt på både medieutrymme och materialproduktioner. Dessutom erbjuder vi medlemsförmåner för marknadsföringstjänstpaket och Ad Manager självbetjäningsskanalen.

SCANDIC

Nu kan du som medlem i Företagarna i Finland boka boende med 16 % rabatt på dagens flexibla rumspris. Du får också 10 % rabatt på heldags-, halvdags- och kvällspaket för fler än 8 personer vid alla Scandic, Hilton, Crown Plaza, Indigo och Holiday Inn hotell.

TALLINK SILJA

Som medlem i Företagarna i Finland får du 15–35 % företagsrabatt på normalprissatta kryssningar, reguljärresor, hytter, passagerarfordon och hyra av mötesutrymme ombord. Som medlem uppnår du automatiskt också direkt Silver-nivån i vårt lojalitetsprogram Club One utan kostnad.

VENI ENERGIA

VENI Energia tar hand om alla dina frågor som rör elavtal och upphandling av el. Vi konkurransutsätter leverantörerna så att du alltid får din el bästa möjliga tid och till bästa möjliga pris. Som medlem i Företagarna i Finland får du upp till 20 % rabatt på våra serviceavgifter.

VIKING LINE

Viking Line erbjuder medlemmarna i Företagarna i Finland kryssningar och linjeresor till specialpris, med upp till 20 % rabatt. Dessutom får medlemmarna säsongsbetonade specialrabatter på upp till 50 %.

YOUPRET

Oavsett om du vill betjäna dina kunder eller vägleda dina anställda på deras modersmål står vårt nätverk till din tjänst 24/7 på över 120 olika språk! Som medlem i Företagarna i Finland får du 30 % rabatt på den första tolkning- och minst 10 % rabatt på följande tolktjänster.

YRITTÄJÄKASSA

Företagarkassan är en arbetslöshetskassa för företagare. Företagare kan bli medlemmar i företagarkassan och trygga sin inkomst vid eventuell arbetslöshet. Säkra även du din inkomst om din företagsverksamhet upphör och bli medlem i Företagarkassan på adressen <https://yrittajakassa.fi/>

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

LADDA NER VÅR NYA YRITTÄJÄT-APPLIKATION!



Ditt medlemskap i Företagarna är med dig digitalt överallt!

I den nya Yrittäjät-appen hittar du bland annat ditt medlemskort, dina medlemsförmåner och aktuella nyheter.

LÄS MERA yrittajat.fi/jasenkortti

Mer än hälften av ensamföretagarna tjänar under 30 000 euro per år – skattehöjningar och kostnadsökningar är bakomliggande orsaker

Ensamföretagare uppger att deras inkomster har minskat avsevärt jämfört med våren 2024.

Mer än hälften av ensamföretagarna (54 procent) tjänar nu under 30 000 euro per år. En av orsakerna till detta är skattehöjningar.

Bakom inkomstminskningen ligger momshöjningen, som påverkat inkomstnivån för många ensamföretagare. Även den tidigare regeringens genomförda FöPL-reform påverkar vissa. En minskad efterfrågan inom tjänstesektorn har lett till att just kvinnliga företagare för närvarande möter fler svårigheter.

Mer än hälften av ensamföretagarna tjänar under 30 000 euro per år och tre av tio under 20 000 euro. Cirka en sjättedel av ensamföretagarna, sju procent, når en årsinkomst på 50 000 euro. I april förra året uppgav 46 procent att de tjänade under 30 000 euro.

Situationen verkar vara svårast inom handels- och tjänstesektorerna och för kvinnliga företagare.

Uppgifterna publiceras i Företagarna i Finlands rapport om ensamföretagare. Rapporten baserar sig på svaren i den senaste Företagargallupen för små och medelstora företag.

TRON PÅ FRAMTIDEN VACKLAR

Enligt Företagarna i Finlands expert Sonja Antosalo är den allmänna ekonomiska situationen och konsumenternas svaga förtroende kopplade till bran-

schet med många ensamföretagare. - Dessutom påverkar till exempel nedskärningen av hushållsavdraget många ensamföretagare, säger Antosalo.

Ensamföretagarna är mer missnöjda med regeringen än övriga företagare. Nöjdheten är lägst bland unga och kvinnor.

- Missnöjet beror säkert på de senaste nedskärningarna och skatteförändringarna. Dessutom påverkar många av regeringens förändringar direkt de branscher där många kvinnliga företagare verkar, säger Antosalo.

FÖRETAGARNA I FINLANDS 14 ÅTGÄRDER FÖR ENSAMFÖRETAGARES BÄSTA

1. Genomför en totalreform av företagarens pensionssystem (FöPL) så att företagarens förtroende för systemet återställs.
2. Ge möjlighet att försäkra både företagande och anställning samtidigt mot arbetslöshet.
3. Avskaffa periodiseringen av försäljningsvinster i arbetslöshetsförsäkringen.
4. Ta företagarens verkliga inkomst som grund vid bestämmandet av företagarens bostadsbidrag.
5. Uteslut inkomster från näringsverksamhet vid behovsprövning för studiestöd.
6. Utveckla lärlingsutbildning på andra stadiet och inför lärlingsutbildningar på prov på högre nivå.

7. Ta hänsyn till alla företagsformer i utvecklandet av ett uppmuntrande skattesystem.
8. Höj gränsen för momspliktig verksamhet till 30 000 euro.
9. Genomför avdragsrätt för barnskötarlön för enskilda näringsidkare.
10. Möjliggör avdragsrätt för motions- och kulturförmåner för enskilda näringsidkare.
11. Ta ensamföretagaren i beaktande i företags- och rådgivningstjänster och finansieringsmöjligheter.
12. Satsa på tjänster som främjar ägarbyten.
13. Inför modeller i företagshälsovården för att stödja företagarens arbetsförmåga och kapacitet att möta utmaningar av företagandets och förvärvsarbetets nya former.
14. Främja anställningen av den första anställda genom att minska anställningsrisken, till exempel genom att a) förkorta karenstiden för sjukdagpenning enligt sjukförsäkringslagen, från tio till tre dagar b) möjliggöra obetald ledighet för den första sjukdagen c) underlätta uppsägning av personliga skäl.

FÖRSTÄRKER

PÅVERKAR

NÄTVERKAR

Tillsammans är vi mer.