

Riskerna med under- försäkring

sidan 30

Företagaren Michael Casagrande

delar med sig av
sina erfarenheter

sidan 28



Varma

2015

Tidningen
för företagarkunder



Timo Salminen, Ficonic Solutions:

Flera projekt på
gång samtidigt

sidan 14

Ett företag växer
genom att lyssna
till sina kunder

sidan 6

Klara mål,
nöjda anställda

sidan 22

Så här tryggar
du företagets
informationssäkerhet

sidan 32

Historien är närvarande
i vardagen på
Finlaysonområdet

sidan 38

Ledare



Foto: Sampo Korhonen

Smidigt i vardagen

De digitala tjänsterna hör nuförtiden till vardagen.

De berör vårt arbete, växer mellan människorna och utnyttjandet av information. Den intensiva användningen av tjänster på fritiden speglar arbetslivets förväntningar och vanor. De allt billigare och mer lättanvända mobila apparaterna påskyndar utvecklingsgången mot digitala tjänster. För Varma utgör en flexibel tillämpning av digitala koncept en möjlighet att betjäna kunderna i en mycket snabbt föränderlig värld.

Varmas nya tidning styr läsarna till de digitala tjänsterna. Goda råd och tips för livet som företagare kompletteras genom våra mångsidiga webbtjänster. I tidningens innehåll lyfter vi också starkt fram regionala perspektiv runtom i Finland.

Nyckelorden i den digitala förändringen är helt vanliga humana handlingar, känslan av omtanke och närvaro. Vi vill arbeta för att möta kundernas behov i vardagen. Ett bra exempel på detta är den nya tjänsten Varma mobiili, där företagaren kan få ett försäkringsin-

tyg för offerter till sina egna kunder vilken tid på dygnet som helst.

Det lönar sig att skala av all onödig mystik kring det digitala. Nu har vi bättre möjlighet att lyssna till kunderna och utveckla tjänsterna. Vi öppnade i samarbete med Nordea och If tjänsten Onnistuyrittäjänä.fi, som erbjuder praktisk hjälp för både nya och mer etablerade företagare i olika skeden av företagandet. Det är ett arbetsforum för företagare som ger stöd i planeringen av affärsverksamheten och öppnar kontakter till samarbetspartners.

Det digitala är alltid lika stort som människan och kundupplevelsen, där en dålig erfarenhet eller ett torftigt innehåll snabbt avslöjas. Å andra sidan är ömsesidig sparring och insikt i den digitala erans tjänster som bäst både snabbt och praktiskt. Låt oss se detta som en möjlighet i vår nya gemensamma vardag och modigt greppa morgondagen.

Ville-Veikko Laukkanen

Vice verkställande direktör, Kundrelationer
Varma

UTGIVARE
Ömsesidiga arbetspensionsförsäkringsbolaget Varma,
PB 1, 00098 Varma

VARMAS BESÖKADRESS
Sundsholmsstranden 11,
00180 Helsingfors
Tfn
010 2440
förnamn.efternamn@varma.fi

CHEFREDAKTÖR
Satu Perälampi

REDAKTIONSCHEF
Mikko Kuivalainen

REDAKTION
Suvi Dufva, Seija Honkavuori, Tarja Jurmu, Jyri Juusti, Tomi Metsä-Heikkilä, Paula Remula ja Martti Ristimäki.

REDAKTION OCH GRAFISK FORM
Head Office Finland Oy

PÄRMBILDERNA
Junnu Lusa och Petteri Kivimäki

TRYCK
Punamusta Oy

PAPPER
UPM Fine 100g/m², pärm
UPM Fine 150 g/m²

ISSN
1456-209X

Tidningens innehåll får inte alls reproduceras utan redaktionens skriftliga tillstånd.

Varma - 2015 Tidningen för företagarkunder

02 Ledare

A
Företagare & företag

04 Ekonomi
Varmas solvens är rekordstark, berättar verkställande direktör Risto Murto.

06 Företag
Ny affärsverksamhet föds genom att lyssna till kunderna.

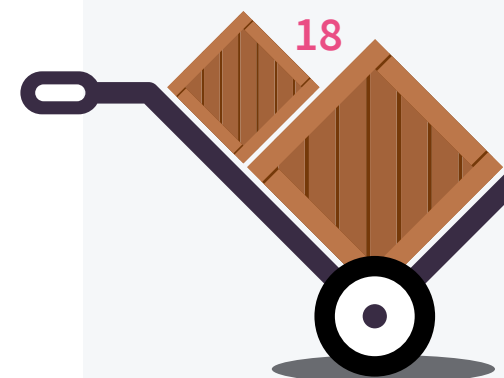
11 Kolumn
Elitidrotten ger verktyg för välbefinnande, konstaterar Sanna Kämäräinen.

12 Kasvu Open
Tävlingen för tillväxtföretag kulminerar i oktober i finalen i Jyväskylä.

14 Tillväxtfaktorer
Kundernas kommentarer är värdefulla, säger Timo Salminen från Ficonic Solutions.



Foto: Petteri Kivimäki



18 Goda råd
Genom att nätverka växer ditt företag snabbare.

20 Nya företag
Vilken företagsform ska jag välja?

B
Människan & arbetslivet



Foto: Junnu Lusa

22 Arbetsmiljöledning
Omvälvingarna i arbetslivet ställer stora krav på chefsarbetet, säger Jyri Juusti från Varma.

26 Bästa praxis
Mindre onödigt arbete belönar alla.

28 Företagare
Michael Casagrande lyssnar och delar med sig av sina erfarenheter.

30 Hårda fakta
Företagarens underförsäkringsstig

C
Pension & trygghet

32 Informationssäkerhet
Dataintrången berör både små och stora företag.

36 Pensionsärenden
Så här förnyas arbetspensionen.

38 Lokaler
Finlaysonområdet i Tammerfors utstrålar historia.

42 Magasinet

A

Företagare & företag

WWW

LÄS Ville-Veikko Laukkanens inlägg i Varmas blogg:
www.varma.fi/blogi

WWW

www.varma.fi/uutishuone

Ekonomi

TEXT Martti Ristimäki FOTO Varma / Nico Backström

Pensionsmedlen förvaltas väl

Finlands ekonomi har flera år präglats av recession, men våra gemensamma pensionsmedel är i goda händer. Varmas solvens är rekordstark.

Placeringsmarknaden har återhämtat sig snabbare än ekonomin i Finland och Europa överlag. Det syns också i Ömsesidiga arbetspensionsförsäkringsbolaget Varmas siffror.

– Både Varmas placeringstillgångar och solvens ligger på rekordnivå, berättar verkställande direktör **Risto Murto**.

Pensionsbolagets ekonomiska kondition och en god förvaltning av de pensionsmedel som anförtratts bolaget är viktiga för att finländarnas pensioner ska kunna betalas ut till fullt belopp och utan problem också i framtiden. Pensionsbolagets solvens berättar i grund och botten om bolagets stormtålighet, men den syns också konkret i kundföretagens plånbok.

– För kunden är pensionsbolagets solvens den viktigaste faktorn när man beräknar kundåterbäringarnas storlek. Också kundåterbäringarna är nu rekordstora, konstaterar Murto.

– Kostnaderna för Varmas operativa verksamhet är lika stora som kundåterbäringarna. Omkostnadsbelastningen är så liten som den bara kan vara för våra kunder.

Längre i arbete

Utöver en god förvaltning av placeringstillgångarna tryggas de framtida pensionerna av pensionsreformen, som för sin del säkerställer att pensionssystemet i Finland är hållbart på lång sikt. (Mer om pensionsreformen på sidan 36–37.) Pensionssystemet stärks utöver den ekonomiska tillväxten också av att arbetskarriärerna blir längre.

– Pensionsreformen utmanar vårt arbetsliv, eftersom vi stannar kvar längre i arbetslivet än tidigare, konstaterar Murto.

Det lönar sig för arbetsgivarna att satsa på att utveckla de anställdas kunnande och ork i

arbetet. Som hjälp för denna arbetsmiljöledning erbjuder Varma sin sakkunskap samt information och behändiga verktyg för vardagen på bolagets webbplats.

– Det är avgörande hur arbetsgemenskapen och ledningen förhåller sig till äldre anställda. En 65-åring kan inte ha ett lika belastande arbete som en 30 år yngre anställd. Å andra sidan är dagens äldre anställda i genomsnitt i bättre kondition och arbetena fysiskt lättare än förr.

– På större arbetsplatser är det naturligtvis enklare att flytta anställda mellan olika arbetsuppgifter än i små företag.

Nya arbetsplatser uppstår huvudsakligen i små och medelstora företag. Tillväxtföretagen inom teknologibranschen får i dagens läge mycket publicitet och deras betydelse för den ekonomiska tillväxten i Finland är stor, men merparten av de nya arbetsplatserna föds ändå i företag inom de traditionella branscherna.

– Mitt eget antagande är att servicebranschernas roll kommer att öka. Servicesektorn har mycket rum för tillväxt och där kan det dyka upp många nya arbetsmöjligheter, uppskattar Murto.

Företagaren måste också se över sitt eget skydd

Risto Murto framhåller att det är viktigt att ensamföretagarna och småföretagarna ser till sitt eget pensionsskydd. Eftersom pensionsskyddets nivå också inverkar på företagarens övriga sociala trygghet, lönar det sig att dimensionera pensionsavgifterna och övriga avgifter så att de vid behov räcker till för att trygga utkomsten.

Varma har bl.a. en mobilapplikation för småföretagare med vilken företagaren själv kan beräkna sin pension och sin övriga sociala trygghet samt jämföra hur pensionsavgiften inverkar på skyddets nivå. **V**

De finländska arbetsplatserna och ledarskapet måste anpassa sig till att allt fler äldre anställda är kvar i arbetslivet, säger Varmas verkställande direktör Risto Murto.

WWW

Läs Risto Murtos inlägg i Varmas blogg:
www.varma.fi/blogi

Företag

Tillväxt genom förändring

TEXT Jorma Leppänen
FOTO Jussi Vierimaa,
Junnu Lusa OCH Vesa Laitinen

Strukturömsvandlingen inom industrin och konkurrensen från Asien tvingar oss hela tiden att söka nya möjligheter och höja vårt förädlingsvärde, konstaterar verkställande direktören för Aslemetals Pasi Lehtinen. Under lastbilen finns "hjullåset" Aslelocker.

aslelocker

Den kontinuerliga strukturomvandlingen inom näringslivet tvingar företagen att hitta nya kunder såväl i hemlandet som utomlands. Det mest väsentliga är att hela tiden lyssna till kunden.



Aslemetals från Raumo föddes tanken på att skapa ny affärsverksamhet ur en enkel fråga:

– Hur ska man få en långtradare att stå stadigt under hela lastningen? sammanfattar affärsverksamhetsdirektör **Iiro Lehtinen**.

Aslemetals experter som specialiserat sig på krävande stålkonstruktioner hade naturligtvis kompetensen att planera och bygga den anordning som behövdes, men var efterfrågan tillräckligt stor?

– Enbart i Finland inträffar det inom transportbranschen årligen cirka 8 000 olycksfall som medför sjukfrånvaro. De leder till mer än 140 000 sjukdagar. I pengar innebär det till och med 50 miljoner euro om året, säger Iiro Lehtinen.

Ibland lönar det sig att släppa ut en produkt på testmarknaden även som halvfärdig, poängterar bankdirektör Vesa Riihimäki från Nordea.

– Företaget måste allra först identifiera behovet hos potentiella kunder.

VESA RIIHIMÄKI

Intern startup i gammalt företag

Aslemetals grundade i fjol en intern startupenhet med fokus på lösningar för arbetarskydd, Aslesafety, vars första produkt är ett ”hjulås för långtradare” – Aslelocker.

– Det är en tillämpning för det industriella internet. I vår produkt finns inbyggda givare som ger kunden information bl.a. om antalet låsninggångar och utnyttjandegraden, berättar **Ilari Alaruka** som ansvarar för den nya affärsverksamheten.

På basis av data kan kunden optimera underhållet och t.ex. se om varorna finns på ändamålsenliga platser i lagret.

– Med hjälp av våra lösningar förbättras kundens arbetarskydd och produktivitet samtidigt. Den respons som vi fått har varit mycket positiv. Vi vann Kasvu Open-tävlingen i Satakunta. Det bästa har varit att erfarna långtradarchaufförer har berömt vår produkt för andra chaufförer, säger Alaruka.

Beslutet att utvidga affärsverksamheten till tillämpningar för det industriella internet och sakkunnigtjänster var lätt enligt verkställande direktören för Aslemetals **Pasi Lehtinen**.

– Vårt familjeföretag har präglats av förändringsberedskap ända sedan min pappa grundade företaget år 1961. Strukturomvandlingen inom industrin och konkurrensen från Asien tvingar oss hela tiden att söka nya möjligheter och höja vårt förädlingsvärde. Det är naturligt att den yngre generationen utvecklar nya produkter och tjänster till vårt sortiment, konstaterar Pasi Lehtinen.

Produktutveckling och marknadsföring jämsides

Bankdirektör **Vesa Riihimäki** från Nordea, som är bekant från Kasvu Open och andra tillväxtföretagsevenemang, betonar att utgångspunkten för en framgångsrik affärsverksamhet är att lyssna till kunden.

– Företaget måste allra först identifiera behovet hos potentiella kunder. I t.ex. Aslesafetys fall fick ett intressant affärskoncept sin början från långtradarchaufförernas problem.

Riihimäki påminner att produktutveckling och marknadsföring måste pågå parallellt från första början. Ibland lönar det sig att släppa ut en produkt på testmarknaden även som halvfärdig.

– Om produktutvecklingen pågår mellan fyra väggar väldigt länge, kan det hända att pengarna är slut i det skedet då det är dags att ge sig ut på marknaden. Kundernas ursprungliga behov kan också förändras under utvecklingsarbetet och när produkten slutligen är klar vill ingen ha den.



Den elektroniska världen ger möjlighet att genast ta sikte på den internationella marknaden, säger direktören för Helsingforsregionens handelskammare Pia Pakarinen.

Topparna sporrar till tillväxt

Aslesafety hittade en testmarknad i hemlandet, men många företag är i etableringskedet tvungna att söka kassaflöde och referenser utomlands.

Enligt direktören för Helsingforsregionens handelskammare **Pia Pakarinen** kunde man förbättra möjligheterna för små och medelstora företag att växa i hemlandet genom att utveckla upphandlingsförfarandena.

– Exempelvis inom den offentliga sektorn behövs mod att införa nya finländska innovationer.

I Nyland har topparna inom ICT-sektorn sporrat även många andra företag inom branschen till snabb tillväxt.

– Föregångarnas framgång smittar av sig. Den elektroniska världen ger möjlighet att genast ta sikte på den internationella marknaden, säger Pakarinen. **V**



Familjeföretagens sätt att skapa tillväxt genom eget kapital och återhållsam skuldsättning intresserar också andra företag och är även positivt för samhällsekonomin, understryker verkställande direktören för Familjeföretagarnas förbund Leena Mörttinen.

Med eget kapital

Verkställande direktören för Familjeföretagarnas förbund **Leena Mörttinen** konstaterar att det inom många branscher i Finland finns toppföretag, som är okända för den stora allmänheten eller som medvetet valt en låg profil.

– Det var kanske för många en överraskning i fjol att två tredjedelar av de sammanlagt 76 företag som tidningen Kauppalehti tagit med på sin lista över okända framgångsföretag, Salaiset Menestyjät, var olika produktionsföretag inom industrin. De har vuxit lönsamt på lång sikt och specialiserat sig på nischbranscher.

Mörttinen uppskattar att familjeföretagens sätt att skapa tillväxt genom eget kapital och återhållsam skuldsättning har börjat intressera också andra företag. Sakta men säkert?

– En lönsam (organisk) tillväxt utgör grunden för allt. Inom kvartalsekonomin glöms det lätt bort. Det är också med tanke på samhällsekonomin viktigt att någon har en horisont som sträcker sig över nästa kvartal och rentav blickar 25 år framåt i tiden. När överflöde ekonomiska bubblor som bygger på skuld spricker blir det alltid dyrt för samhället.

WWW www.kasvuopen.fi

Kolumn

Elitidrotten ger verktyg för välbefinnande

Sanna Kämäräinen



Sanna Kämäräinen är en 29-årig diskuskastare och mångfaldig finsk mästare, vars personliga rekord är 61,07 meter. Hon representerar Lapinlahden Veto. Twitter: @sannakamarainen

Foto: Kimmo Torkkeli

Jag är diskuskastare till yrket. Det tog lång tid innan jag vågade säga det högt, men just nu är det verklighet och jag är stolt och tacksam över att varje dag få arbeta med det som jag älskar. Under min 15-åriga idrottskarriär har jag liksom obemärkt lärt mig färdigheter, som är till nytta i arbetslivet i nästan vilket yrke som helst. Jag har bland annat blivit en mästare på att planera min tid och att organisera. Det hör till vardagen att fastställa, förverkliga och följa upp olika mål. Idrotten har lärt mig att engagera mig till det yttersta, eftersom individuella idrottare i sista hand själva ansvarar för sin egen framgång. Jag har också mött många utmaningar och hinder på färden och de har lärt mig ödmjukhet och förmåga att hantera motgångar. Det här har gett mig viktiga insikter, eftersom toppidrottarens karriär ändå är relativt kort.

Jag inspireras av idrotten på nytt varje dag, och utöver idrotten är min andra passion att få dela med mig av denna inspiration och vad jag kommit till insikt om. En kanal för detta har varit Finlands idrottsförbunds (SUL) och Varmas gemensamma projekt Urheilijat Työelämään, som går ut på att kanalisera idrottarnas kunskaper om hälsa och välbefinnande till verksamhet som främjar och upprätthåller arbetshälsan. I samband med projektet höll jag en tredelad helhet om välbefinnande för Kovanens härliga och aktiva försäljningsteam. Det var fantastiskt att konkret kunna se hur mycket det finns att inhämta från idrottskarriären som kan tillämpas inom företagslivet. Vid det första besöket gav jag tips om hur man genom små val enkelt får mer energi och kan öka välbefinnandet i en jäktad vardag. Den andra gången var temat att ställa upp mål och motivera sig själv och den tredje gången talade vi om teamarbete och att övervinna motgångar. Det mest fruktbara i coachingen är interaktionen, och jag

upplever att jag lyckats när deltagarna är aktivt med och det uppstår diskussion. Då går lärdomarna bäst hem, genom insikter.

Jag vill dela med mig några tips för ökat välbefinnande som inte kräver mer än lite eftertanke och som ger mig själv ny energi i vardagen! **V**

1. Fundera på vad som intresserar dig? Vad är viktigt för dig? Vad sätter du värde på i ditt liv? Slå sedan upp kalendern och se om det verkligen finns tid för det i din vardag. Om inte, röj rum, eftersom det direkt ger mer energi, balanserar upp vardagen och höjer humöret att göra sådant som är värdefullt för en själv.
2. Fundera på vad du skulle säga din bästa vän som en sporrande inledning på dagen, om han berättade att han står inför samma utmaningar som du själv kommer att möta idag. Säg dessa uppmanande ord åt dig själv med eftertryck t.ex. framför spegeln varje dag när du vaknar. På så sätt skapar du genast på morgonen en positiv känsla.
3. Använd varje dag några minuter till dagdrömeri! Tänk färggrant och klart på en dröm eller ett mål och hur du har uppnått dem. Även om det inte skulle vara verklighet ännu ger det ändå en känsla av välbefinnande just nu. Det här är också en utmärkt liten vilostund för kroppen och själen vid sidan av arbetet!



Sanna Kämäräinen och Kovanen
www.youtube.com/tyoelakevarma

Kasvu Open turnerar i Finland

455 tillväxtföretag deltar.

Sammanlagt **98** evenemangsdagar på **28** orter.

22 regionala eller branschspecifika Tillväxtstigar.

Kasvu Open är en evenemangsserie och tävling för tillväxtinriktade företag. I programmet ingår sparring av erfarna företagare och andra experter, en flerdeltad tävling för tillväxtföretag samt intressanta framföranden. Kasvu Open-turnén besöker ett flertal orter. I Kasvu Open-tävlingen är företagets tillväxtplan, dess marknadspotential och reproducerbarhet avgörande för framgången.

Årets Kasvu Open kulminerar i Kasvun Karnevaali-finalen i Jyväskylä i oktober och valet av Finlands mest lovande tillväxtföretag 2015.

Ytterligare information: www.varma.fi/kasvuopen

2015

Kasvupolku-evenemang på dessa orter

Björneborg
Borgå
Brahestad
Esbo
Helsingfors
Jakobstad
Joensuu
Jyväskylä
Jämsä
Kajana
Karleby
Keuru
Kuopio
Lovisa
S:t Michel
Mänttä
Nivala
Nyslott
Pieksämäki
Raumo
Seinäjoki
Tammerfors
Tavastehus
Träskända
Uleåborg
Vasa
Ylivieska
Åbo



**Startbanedagar
dvs. semifinaler**

Tammerfors	18.9	Esbo	1.10
Uleåborg	23.9	Åbo	5.10

**Kasvu Open-finalen
Jyväskylä**

22-23.10



Tillväxtfaktorer

Mot framgång med nya idéer

Nya uppfinningar och verksamhetsmodeller. Tillväxt på traditionella eller växande marknader. Intressanta faktorer för ett nytt uppsving finns på olika håll i Finland. Idéer, brinnande iver och ihärdighet driver dessa växande små och medelstora företag framåt.

Programvara som sparar liv

TEXT **Leena Filpus** FOTO **Petteri Kivimäki**

Vinnaren i serien för digitala företag vid Kasvu Open-evenemanget gör det enklare att ägna sig åt sociala medier tryggt bakom ratten.

Verkställande direktören för Ficonic Solutions Oy **Timo Salminen** har kunskapen och tålmodet att vända också motgångar till lärdom.

– Det lönar sig inte att låta sig nedslås av kritiken, tvärtom. VD:n för det förra hösten grundade startupföretaget från Jyväskylä ger ett tips åt nya företagare: Varje möte kan lära en något nytt och väsentligt då man utvecklar affärverksamheten.

Ficonic Solutions utvecklar och licensierar programvarulösningar för trygg kommunikation mellan system. En tillämpning är avsedd för bilar: tack vare den lösning som företaget utvecklat är det möjligt att tryggt ägna sig åt sociala medier bakom ratten utan att behöva flytta blicken från vägen, t.ex. genom att röra på tummen, nicka eller skaka på huvudet.

– Jag kan ännu inte avslöja några namn, men ett sådant tillämpningsprogram kommer redan att installeras i de

nya modellerna hos vissa ledande bilmärken. I fortsättningen kan tillämpningen också efterinstalleras i gamla bilar, berättar Salminen om konceptet som legat på planeringsbordet i fyra år.

Företagets innovationer intresserade också sparringexperterna på Kasvu Open-evenemanget så mycket att Ficonic Solutions tog hem första pris i serien för digitala företag.

– Redan att delta var givande. Vi fick värdefull sparring av verkligt erfarna proffs. De stärkte vår tro på att vi är på rätt väg. Vi var verkligen glada över vinsten, i synnerhet då tävlingen höll hög klass.

Utvecklare av Internet of Things

Idag finns Ficonic Solutions största marknad inom bilindustrin, men målet är att på fem år uppnå en omsättning på 10 miljoner euro genom att skapa motsvarande informationssäkra program också för andra IoT-miljöer. Internet of Things, det industriella internet, hjälper digitala system att kommunicera och få ut fördelar av program och utrustning på ett nytt sätt.

– Vi vill med vår programvara producera mervärde för våra kunder och samtidigt skapa ett informationssäkrare samhälle. Inom bilindustrin kan det som bäst även konkret spara människoliv.

Det finns emellertid många utmaningar. Startupföretagen är i regel smidiga aktörer, men inom bilindustrin är rölserna styvare. Därför har Ficonic Solutions flera projekt i olika skeden på gång. Plan B räcker inte till, utan det lönar sig också att ha plan C och D i reserv.

– Jag rekommenderar samma också för andra nyetablerade företag. Fastän projekten skulle vara hur bra som helst enligt en själv, får de inte alltid genast luft under vingarna. Å andra sidan är kundernas kommentarer mycket värdefulla. De kan vara till hjälp vid utvecklandet av produkten för att tillföra just den sista finessen som marknaden saknat, säger Timo Salminen.



Timo Salminen från Ficonic Solutions ger nystartade företag rådet att ha projekt i olika skeden på gång samtidigt. Alla projekt får inte genast luft under vingarna.



Marknaden för hälsospel är i startskedet, tipsar Veli-Matti Nurkkala från CSE Entertainment.

Nya rehabiliteringsmöjligheter med spel

TEXT **Leena Filpus** FOTO **Samu Puuronen**

Spelutvecklaren från Kajana profilerar sig ute i världen med sina hälso- och motionsspel. I produktutvecklingen deltar också elitidrottare. När det nästa säsong ordnas tävlingar i skidskytte i Kontionlahti eller Vuokatti, lönar det sig att hålla ett öga på i synnerhet tyskarnas fARTHällning och skidlinjer. Tysklands OS-träningscenter har nämligen beställt ett spelprogram av startupföretaget CSE Entertainment Oy från Kajana. Programmet ger skidlöparna möjlighet att träna virtuellt i äkta finländska landskap.

Finländarna har trots det ännu hemmaplansförmån, eftersom programmen har utvecklats vid Kajana yrkeshögskola på basis av respons från finländska idrottare och tränare.

Exergaming-produkter, dvs. hälso- och motionsspel, är starkt på kommande ute i världen.

– Utöver tillämpningar som riktar sig till elitidrottare utvecklar vi virtuella miljöer och fysiska spel för gymmen. Målet är att erbjuda unika träningsupplevelser också för helt vanliga motionsidrottare. Utrustningen kan kombineras med vilken traditionell gymutrustning som helst, säger

verkställande direktören för CSE Entertainment Oy **Veli-Matti Nurkkala**.

Finland har hög kompetens inom spelbranschen, men merparten av företagen fokuserar på att utveckla underhållningsspel. Om ett företag önskar skilja sig från mängden, lånar det sig att hör-samma Nurkkalas tips och satsa på hälsospel, vars marknad fortfarande befinner sig i sin linda.

– Om ett par år är situationen redan en helt annan. Holland är föregångare inom hälsospel. Där deltar också försäkringsbolagen i utvecklingsarbetet. De har insett, vilket värde det ligger i att utveckla spel som stöder människornas möjligheter till motion och rehabilitering. Det är t.ex. möjligt att förebygga fallolyckor och höftledsbrott med hjälp av balansspel för äldre, berättar Nurkkala.

Sidoflöden som passion

TEXT **Olli Manninen** FOTO **Petri Krook**

Antti Erikssonin och Juha Räfstenin företag befinner sig som namnet säger i kärnan av den cirkulära ekonomin.

Kierto Ympäristöpalvelut Oy samlar avfallsflöden från den tillverkande industrin och avskiljer lämpliga fraktioner för energiåtervinning eller återanvändning. Det sex år gamla serviceföretagets nya terminal i Träskända tar emot och hanterar tusentals ton olika avfallsflöden om året.

– Friheten att själva bestämma över det vi gör sporade oss att grunda eget. Fastän den inhemska industrin avvecklar verksamheter, finns det en stor efterfrågan på lösningar för återvinning av olika slags sidoflöden, säger verkställande direktör Antti Eriksson.

Kärva tider driver till innovationer

Eriksson har bakom sig en lång karriär i arbete hos stora avfallshanteringsföretag. Han beslutade tillsammans med sin barndomsvän Juha Räfsten att grunda ett kundorienterat serviceföretag med kompetens, innovativitet och smidighet som konkurrensfördelar. Tanken att grunda ett företag under rådande recession skrämde inte.

– Kärva tider driver till innovationer. Företagsidén föddes ur viljan att utnyttja resurserna effektivare. Vi är ett lågkonjunkturföretag och vi har aldrig upplevt en konjunkturuppgång, säger Eriksson med ett skratt, men påpekar att företagets affärsverksamhet utvecklas gynnsamt.

Företaget, som nu sysselsätter 16 anställda och räknar med en omsättning på cirka

fyra miljoner euro i år, siktar högt och har inga avsikter att bli en dagslända.

– Under de tre följande åren kommer vi att anställa ytterligare 10–30 experter.

– Vårt mål är att utifrån den utrustning som vi har att tillgå produktifiera en internationellt konkurrenskraftig helhet för att kunna utvidga vår verksamhet också utanför Finlands gränser, säger Eriksson.



Under de följande tre åren kommer vi att anställa ytterligare 10–30 experter, berättar verkställande direktören för Kierto Ympäristöpalvelut.



Effektivt från åker till bord

TEXT **Leena Filpus** FOTO **Pentti Vänskä**

Kuopioföretaget TuoreverkkoOy ser till att de enskilda odlarna får sin skörd såld och att centralaffärerna och partiaffärerna har rätt mängd grönsaker. Den logistiska kedjan måste fungera friktionsfritt.

Trenden med närproducerad mat och intresset för matlagning har tagits emot med glädje i Tuoreverkko. Företaget levererar inhemska grönsaker från åkern till bordet så färska som möjligt.

Han var före sin tid. Det fanns ingen som körde med helt samma koncept på den tiden, och finns fortfarande inte, berättar styrelseordföranden för livsmedelsföretaget Tuoreverkko Marjut Lyytinen. Pappa Kari Lyytinen grundade företaget för 16 år sedan.

– Vi säljer och marknadsför grönsaker från odlare i Östra Finland, Österbotten, Sydvästra Finland och Kymmenedalen i synnerhet till centralaffärerna och partiaffärerna över hela Finland. För dem är det enkelt att ringa upp ett nummer och beställa stora mängder produkter. Vi tar emot beställningarna, förmedlar dem till producenterna och sköter logistiken, berättar Tuoreverkkos styrelseordförande och administrativa direktör **Marjut Lyytinen**.

Företaget grundades för 16 år sedan av Marjuts pappa, **Kari Lyytinen**. Han är fortfarande huvudägare i Tuoreverkko och deltar i verksamheten.

– Han var före sin tid. Det fanns ingen som körde med helt samma koncept på den tiden, och finns fortfarande inte. Den procentuella andelen för vår marknadsföringsprovision är alltid densamma. Vi köper alltså inte billigt och säljer dyrt. Det är rent spel som gäller för båda sidor.

Bekräftelse på verksamhetslinjen

Tuoreverkko deltog också i Kasvu Open -tävlingen.

– Diskussionerna med experterna på sparringsdagen var givande. Vi fick bekräftelse på att vi gör rätt saker. Vi knöt också nya kontakter exempelvis med Finnvera och Finpro.

Företaget omsätter nu drygt tio miljoner euro. Målet är att höja omsättningen i framtiden, men behärskat och lite i sänder. **V**

Goda råd

Nätverk lockar till tillväxt

TEXT Irma Capiten

Varför och hur växa? Tre erfarna företagare och experter inom företagsvärlden delar med sig av sina tips för tillväxt och internationalisering.

Verkställande direktören för Kasvu Roihu Oy **Matti Härkönen** har i år läst över 800 företags tillväxtplan och besökt Kasvu Open med sitt team på 22 orter i Finland. I Kasvu Open – evenemangsserien och sparringstävlingen för tillväxtinriktade företag – deltar 300 företag och 900 mjölnare dvs. sparringsexperter.

– Det finns många framåtsträvande företag i Finland. Vi på Kasvu Open ser ändå endast toppen av det aktivaste isberget. Merparten av företagen eftersträvar ännu inte tillväxt, konstaterar Härkönen.

Verkställande direktör **Paula Saarenpää** från Smartius Ab, som erbjuder affärsjuridiska tjänster, motiverar betydelsen av tillväxt och internationalisering.

– I en föränderlig värld krymper man och förtvinar,



Kapitalinvesterares

TOP8

-tips för företagande

1. Kom ihåg kunderna och deras behov. Ge dem verkligt mervärde.
2. Säkerställ att ditt företag har en bra styrelse, som är i stånd att välja rätt strategi.
3. Följ strategin och prioritera det du gör utifrån hur väl det bidrar till att genomföra strategin.
4. Anlita modigt utomstående experter. Att utveckla affärsverksamheten kräver kompetens inom många delområden.
5. Respektera, uppskatta och beröm dina anställda.

Teamet är källan till visdom och företagets viktigaste resurs.

6. Dra nytta av ledningsgruppen till fullo och delegera makt och ansvar.

7. Fundera inte på hur du får människorna att göra mer utan hur du får dem att göra rätt saker.

8. Repetera punkt 1!

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR
SEPPON SNECK / LARGO CAPITAL OY

– Strategin fungerar som en färdplan på sjökortet.

SEPPON SNECK

om man inte hela tiden söker efter nytt och eftersträvar tillväxt. Internationalisering är inte ett värde i sig, men vår marknad är så liten att vi måste söka tillväxt utomlands.

Enligt Saarenpää brottas finländarna i den allt mer internationella affärsvärlden med kulturella skillnader och



Kasvu Opens

TOP3

-tips för tillväxt

1. Var inte ensam. Kunskapen, förmågan och nycklarna till tillväxt finns utanför de fyra väggarna.
2. Var modig. Det går att träna upp sitt mod.
3. Var alltid beredd att sälja din affärsidé och din tillväxtplan. På detta sätt utökar du ditt nätverk och din kundkrets och får information och tips från fältet.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR
MATTI HÄRKÖNEN / KASVUN ROIHU OY



Affärsjuristens

TOP5

-tips för internationalisering

1. Den juridiska grunden måste vara i ordning.
2. Skaffa kännedom om och beakta kulturella skillnader och olika sätt att förhandla.
3. Lär dig att möta människor och vinna deras förtroende.
4. Bilda nätverk.
5. Produkten måste vara tillräckligt bra.

MANAGING PARTNER
PAULA SAARENPÄÄ / SMARTIUS OY

skillnader i sättet att förhandla: bristen på kommunikation och en frank ingenjörsmentalitet som går rakt på sak. I många länder avviker t.ex. tidsuppfattningen från den finländska.

– I alla kulturer är det inte på sin plats att titta in som hastigast. Förhandlingarna kräver tid och engagemang att möta människorna på riktigt och lära känna dem. Finländarna försöker ofta uppnå förhandlingskompromisser, där det ute i världen är brukligt att ställa krav med hög röst. Det gäller att kunna kräva och motivera sina krav.

Kapitalinvesteraren **Seppo Sneck** från Largo Capital Oy framhåller betydelsen av en strategi.

– Strategin fungerar som en färdplan på sjökortet. Man måste veta var man är och vart man är på väg och med hjälp av taktik komma framåt också i motvind. Om havsströmmarna bromsar upp för mycket, måste färdplanen, dvs. strategin modigt läggas om. I praktiken är en bra strategi en realiserbar tillväxtplan, som hjälper företaget att avancera mot målet.

Härkönen upplever att vi lever i en brytningstid inom företagskulturen och de som aktivt bildat nätverk klarar sig. Han kommer med ett modigt löfte:

– Med hjälp av sparringen på Kasvu Open kan företaget lätt utöka sin omsättning till det dubbla eller tredubbla, då affärsplanen granskas av ett heterogent nätverk av experter. Man måste endast våga öppna sig och nätverka och berätta om sina affärsplaner för andra. **V**

Kapitalinvesterares och affärsänglar

Vad är kapitalinvestering? Hur söker man kapitalinvestering? Hur skiljer sig en kapitalinvesterares från en ängelinvesterares?

Se www.largocapital.fi/7

FIRMA

- ▶ Enskild näringsidkare
- ▶ Företagaren ansvarar för firmaföretagets förbindelser med hela sin förmögenhet.
- ▶ **Det enklaste alternativet.**

Antingen yrkesutövare

- ▶ Företagaren arbetar utan utomstående arbetskraft som inte hör till familjen.
- ▶ Kräver inget permanent verksamhetsställe.

Eller affärsidkare

- ▶ Företaget kan ha utomstående anställda som inte hör till familjen.
- ▶ Firman har ett permanent verksamhetsställe.

AKTIEBOLAG

- ▶ Ett aktiebolag kan bildas av en eller flera personer eller en sammanslutning.
- ▶ Kräver ett aktiekapital på minst 2 500 euro.
- ▶ **Delägarens ansvar är begränsat:** om delägaren inte har gått i borgen för bolagets lån, ansvarar delägaren för bolagets förbindelser endast till beloppet av sin kapitalinsats.
- ▶ Ett aktiebolag lämpar sig som företagsform för all näringsverksamhet.

Nya företag

Vilken företagsform ska jag välja?

Du kan välja mellan flera alternativa företagsformer för att bedriva företagsverksamhet. Den företagsform som lämpar sig bäst för dig kan bero på många olika faktorer, t.ex. antalet grundare, behovet av kapital, företagsverksamhetens egenskaper eller finansiärerna.

PERSONBOLAG

- ▶ För att bilda ett personbolag behövs minst två bolagsmän – dvs. personer eller företag eller sammanslutningar.
- ▶ **Lämpar sig som företagsform bl.a. för verksamhet i små familjeföretag.**

Antingen öppet bolag

- ▶ Bolagsmännen ansvarar för bolagets förbindelser med hela sin förmögenhet.

Eller kommanditbolag

- ▶ Bolaget ska ha minst en ansvarig bolagsman och en tyst bolagsman.
- ▶ De ansvariga bolagsmännen beslutar om bolagets ärenden och ansvarar för bolagets förbindelser med hela sin förmögenhet.
- ▶ De tysta bolagsmännen investerar pengar eller egendom och får ränta på bolagets vinst.

ANDELSLAG

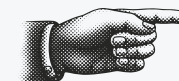
- ▶ Medlemmarna i ett andelslag förvaltar det tillsammans enligt principen en röst per medlem.
- ▶ Medlemmarna ansvarar för andelslagets förbindelser endast till beloppet av sin kapitalinsats, om de inte har ingått borgensförbindelser för andelslagets räkning.
- ▶ **Ett andelslag lämpar sig särskilt för expertföretag.** Varje medlem i andelslaget kan sysselsätta sig själv, medan andelslaget sköter faktureringen och tar hand om andra stödfunktioner.

KÄLLOR:

· OnnistuYrittäjänä.fi
 · Nyföretagarcentralens guide Bli företagare i Finland: http://www.uusyrytyskeskus.fi/sites/default/files/Opas_ruotsi_2015_web.pdf

WWW

www.onnistuyrittajana.fi



En nöjd arbetstagare som upplever att arbetsuppgifterna har betydelse och som blir genuint hörd är också effektiv och produktiv.

Arbetsmiljöledning

Förändringsledarskap är chefsarbete

TEXT: Leena Filpus FOTO: Getty Images OCH Junnu Lusa



Omvälningarna i arbetslivet sätter chefsarbetet under luppen. Det räcker inte med att rutinerna har införts i personalledningens processchema. Även besvärliga problem i vardagen kräver konkreta åtgärder.

För både små och stora företag är det i dag ett centralt bekymmer att hålla jämna steg med omvälvningarna och förändringarna i ekonomin. Var finns möjligheterna till tillväxt och profilering?

”Projekten bara ramlar i famnen på en.”, ”Omsättningen är mindre än budgeterat, och inget ljus i sikte.”, ”Unga, oerfarna chefer får inget stöd.”, ”De som varit 6–10 år i huset har stelnat i slentrian”.

Bland annat dessa bekymmer kom fram, då Varmas direktör för arbetshälsofrågor **Jyri Juusti** gick igenom de samtal som han under året haft med över 60 av Varmas kundföretag.

– Nobelpristagaren i ekonomi **Edmund Phelps** har sagt att innovationer föds i det dagliga livet och i arbetet. Det är något som det lönar sig att hålla i minnet och ha som rättesnöre också i chefsarbetet och arbetsmiljöledningen, säger Juusti.

För att innovationer ska ha rum att födas, behövs en fungerande vardag. Vardagen på arbetsplatsen får inte vara planlöst styrande och ställande. Klarhet skapar välbefinnande i arbetet och hjälper att orka också när det är bråttom. Inte ens en stor arbetsmängd är lika problematisk som mål och inriktning höljda i dunkel.

Chefsutbildningen borde fokusera på konkreta saker i vardagen i stället för högtflygande tal. I allmänhet är personalledningens rutiner och processer genomtänkta och upptecknade, men tillämpningen av dem i praktiken haltar.

– Många gånger skulle cheferna behöva ett tydligare stöd i hur man tar tag i

Många gånger skulle cheferna behöva ett tydligare stöd i hur man tar tag i helt vanliga ärenden, konstaterar Varmas direktör för arbetshälsofrågor Jyri Juusti.

helt vanliga ärenden. Vilket är vårt sätt att handla? Varifrån får jag som chef hjälp för att reda ut situationen, om någon inte längre orkar, inte får något till stånd, ligger i för mycket eller insjunker? Hur kan jag

sparra och stötta enskilda anställda? Problemen är av mycket praktisk natur och utvecklingen av chefsarbetet borde därför utgå från vardagen.

Rätt ofta förekommer det också oklarheter i arbetsfördelningen mellan företagshälsovården och företagets representanter. Enligt Juusti borde också dessa frågor tas upp. Med hjälp av en ansvarsmatris kan man komma överens om vem som gör vad och när.



– Arbetets former förändras.

JYRI JUUSTI
Twitter: @JyriJuusti

– Det lönar sig också att analysera chefsarbetet med utgångspunkt i kundupplevelsen. Vilken del av chefens arbete producerar direkt eller indirekt värde åt kunderna och vad är sådana uppgifter som inte genererar värde?

Juusti framhåller betydelsen av att lyssna. I ett litet företag blir anställda i olika arbetsuppgifter ännu hörda, men när företaget växer när nya idéer och fungerande praxis inte nödvändigtvis chefernas öron. Vid genomgången av enkäter om välbefinnande har Juusti märkt att många anställda skulle vara beredda att ge mer av sig själva, om de upplevde att de var delaktiga i förändringen.

Hjulet är redan uppfunnet

Varma arbetar långsiktigt inom olika branscher och med företag av olika storlek. Samarbetet har resulterat i en enorm mängd praktiskt och konkret kunskande. Det lönar sig att aktivt utnyttja denna kompetens redan innan det dyker upp problem. Hjulet behöver inte uppfinnas på nytt, utan företaget kan koncentrera sig på det som är väsentligt.

När företaget växer förändras t.ex. procedurerna i personalarbetet. Vi lever på riktigt i en brytningstid. Nu finns det verkliga skäl att fundera på arbetets former. Ett sätt att utveckla företagets verksamhet är att införa Lean-tänkande och ledarskap enligt Lean-filosofin. Lean bygger på att eliminera onödiga och olönsamma funktioner, förbättra kundnöjdheten och vara öppen för förändringar.

– Vi har arbetat med att ta fram modeller för hur förebyggandet av arbetsförmåga och utvecklandet av samarbetet med företagshälsovården samt chefsarbetet kan knytas samman med Lean-projekt.

Aktuella teman i kundföretagen är också möjligheterna att förena arbete och familj i olika skeden av arbetslivet samt att främja återhämtning från arbetet med hjälp av välfärdsteknologi och coaching.

– Arbetets former förändras. Så mycket vet vi om framtiden, men resten är ännu utom synhåll. Det lönar sig inte att grubbla på framtida val endast på egen hand, utan tillsammans med andra. Bland annat i detta arbete är vi en bra partner när det gäller att komma med nya synvinklar, säger Juusti. **V**

Kundupplevelsen i fokus

I tillväxt- och startupföretagen styrs arbetet av en brinnande iver och glöd. Det gäller att inte låta denna entusiasm gå förlorad när företaget växer.

Oavsett företagets storlek och bransch sätter Juusti likhetstecken mellan nöjda anställda och nöjda kunder.

– Det väsentliga är att koppla all verksamhet till kundupplevelsen, konkret fundera på kundens väg i företaget. När kunden kommer nära inpå och man får en klar uppfattning om för vem arbetet i sista hand utförs och vilka kundbehov som möts, klarnar också arbetets innebörd. En nöjd arbetstagare som upplever att arbetsuppgifterna har betydelse och som blir genuint hörd är också effektiv och produktiv. Det gäller både små och stora företag.

Fem steg till förmån för kunden

- 1 Sträva efter att möta kundbehovet i stället för att optimera delar i den egna processen.
- 2 Beskriv hela kedjan från order till leverans och kombinera data och mätvärden.
- 3 Identifiera riskindikationerna; mellanlagren fylls, produkter flyttas in onödan, leveranstiderna förlängs och konkurrenskraften försvagas.
- 4 Var ambitiös och tänk stort, såsom att halvera leveranstiden.
- 5 Kom överens om vad som krävs för att uppnå målet, gör det nya målet synligt för alla och förverkliga det!

I många företag ger en ökning av arbetstiden endast upphov till mer halvfärdigt arbete och syns inte alls i kundfördelar eller en större omsättning, säger **Tomi Järvinen** från Business Excellence Finland som jobbar med att lösa s.k. flaskhalsar i produktionen.

Mängden halvfärdigt arbete är ett av de tecken på ineffektivitet som det går att råda bot på genom Lean-verksamhet.

Det Lean-koncept som Järvinen och hans kollega **Päivi Strömmer** förespråkar bidrar till att reducera sådan verksamhet som inte tillför värde. Filosofin om hur man hanterar resurser och eliminerar slöseri föddes inom industrin, men den lämpar sig lika bra för servicebranschen och den offentliga sektorn.

Improduktiv verksamhet finns överallt. Många företag deloptimerar bitar av leveranskedjan, då det skulle löna sig för dem att optimera hela kedjan.

Man fäster för stor vikt vid de egna processerna och kostnaderna, då fokus borde ligga på att möta kundbehovet.

–Till och med olika bonusprovisioner leder till partiell optimering. Många får bonusar för att de omedvetet gräver en grop åt andra, säger Päivi Strömmer.

Bladderblock hjälper in på rätt spår

Syftet med Lean är att förbättra konkurrenskraften och uppnå kostnadsbesparingar, t.ex. genom att halvera leveranstiden.

TEXT **Risto Pennanen**
FOTO **Junnu Lusa**

Bästa praxis

Halverad produktionstid, dubbel belåtenhet

Mindre onödigt arbete förbättrar konkurrenskraften och belönar alla.

Det går bra att göra upp en förändringskarta på ett bladderblock. Det som behövs är inte investeringar i system för verksamhetsstyrning, utan att synliggöra den nuvarande verksamheten. Beskrivningen kan t.ex. avslöja att en produkt med en total leveranstid på sex veckor ligger fyra veckor och bara väntar på åtgärder.

–Beskrivningen av processen lyfter fram eventuella flaskhalsar och andra bistra omständigheter, som organisationen kämpar med varje dag. Ibland kommer en del av dessa sakförhållanden som en överraskning också för ledningen, säger Strömmer.



Att åstadkomma konkurrensfördelar är viktigare för företaget än enbart kostnadsnedskärningar, tror Päivi Strömmer och Tomi Järvinen från Business Excellence Finland.

Då de fakta som lyfts fram omvandlas till onödiga kostnader, klarnar också deras storleksklass. Spillkostnaderna kan i värsta fall utgöra tiotals procent av kostnaderna för hela verksamheten.

Börja från början av kedjan

Ofta finns det redan i början av leveranskedjan sådant som kunde förbättras.

–Av bristfälliga beställningar framgår inte exakt vad som ska levereras till kunden. En sådan order går inte framåt i processen, eftersom den inte kan

genomföras med de uppgifter som finns att tillgå, säger Tomi Järvinen.

I företagets värdekedja förekommer på många ställen liknande flaskhalsar, som förhindrar att kundbehovet uppfylls snabbt och kostnadseffektivt. Därför är det viktigt att man förstår kedjan som helhet.

När företaget har kedjan i skick, vinner alla parter. Kunden får bättre service, företagets konkurrenskraft stärks och kostnaderna minskar.

Personalen mår också bättre, då de anställda kan koncentrera sig på sådant arbete som skapar värde, säger Päivi Strömmer. **V**

Företagare

Enträgen tillväxt

Michael Casagrande lyssnar till kunderna, företagarna och experterna inom sin bransch – och CleanSide växer.

Efter CleanSide Oy:s raska start år 2008 stod företaget redan den första hösten inför en vikande konjunktur.

– Vi arbetade hårt och kunderna var nöjda, men vi fick in färre uppdrag än vi hade väntat oss. Vi trodde emellertid på det vi gjorde, berättar verkställande direktör **Michael Casagrande**. Nu sysselsätter CleanSide, som erbjuder specialrengöringstjänster, ett tiotal anställda med en omsättning på cirka en halv miljon euro.

Tips av erfarna

CleanSide föddes då kompisarna Michael Casagrande och **Samu Hiltunen**, som båda studerade företagsekonomi i Esbo, hörde om tjänster för rengöring av elektroniska anordningar. De undersökte marknaden och beslutade att lära sig mer om branschen av företag i Schweiz och England. Casagrande slösade inte energi på att fundera på varför föregångare inom branschen skulle erbjuda sin hjälp till okända och nyetablerade företagare.

– I allmänhet är experter intresserade av sitt eget fackområde och de vill att det ska utvecklas, säger Casagrande.

Studiebesöket ordnade sig, och via ett schweiziskt företag hittades också en investerare som var intresserad av CleanSide vid sidan av grundarna och två andra investerare.

– Det är en verkligen inspirerande person som sparrat oss och ingjutit tro i oss.

Vad behöver kunden?

Efter sju verksamhetsår är det lätt att se att de tusentals samtalen och hundratals mötena under de första åren har gett resultat framför allt indirekt. Exempelvis föreföll det mycket viktigt att rengöra sjukhusens datorer, men eftersom det utförs rätt sällan var det otillräckligt. Där-

för letade kompanjonerna efter en produkt på marknaden som rengjorde tangentborden dagligen. Det resulterade i import av sjukhushygienprodukter, som nu utgör den ena av CleanSides huvudbranscher.

I ett företag väcktes diskussion om hur man kunde eliminera mögeldamm inne i datorerna.

– Vi kontaktade experter inom branschen och satte oss in i mögelsanering, berättar Casagrande.

Arbetet utvidgades från elektroniska anordningar till all form av lösöre, och nu utgör mögelsanering CleanSides primära service. Servicebudet omfattar idag även annan specialrengöring, såsom saneringar efter eldsvådor eller dödsfall.

Dela med dig av dina erfarenheter

Michael Casagrande är uppväxt i en företagarläkt, där man upplevt flera uppgångar och nedgångar. Det faller honom naturligt att företagarna delar med sig av sina erfarenheter. Han är själv verksam bland annat i Varmas konsultativa nämnd för företagare, Esbo Företagare och Suomen JVT- ja Kuivausliikkeiden liitto. Han har också grundat ett nätverk för unga företagare i Esbo.

– De yngsta företagarna är 15 år yngre än vad jag är, verkligt smarta typer som inser vilka möjligheter de har att göra sådant som intresserar, konstaterar den 34-åriga företagaren. **V**

Michael Casagrande

- 34-årig tradenom inom företagsekonomi.
- Verkställande direktör för CleanSide Oy.
- Två söner under 2 år och sambo.

De tusentals samtalen och hundratals mötena under CleanSides första verksamhetsår har gett resultat framför allt indirekt, berättar verkställande direktör Michael Casagrande.



Företagarens underförsäkringsstig

Det lönar sig för företagaren att dimensionera sin arbetspensionsavgift så att den ger en tillräcklig utkomst såväl under tiden som pensionär som t.ex. i händelse av en lång sjukledighet. Vid sidan av arbetspensionsavgifterna berör riskerna med underförsäkring också skadeförsäkringar. På underförsäkringsstigen lurar även flera andra risker.

TEXT Merja Valle, Utvecklingschef, Varma

Olika besvär

- Ofta ett gammalt olycksfall i bakgrunden eller snabbt insjuknande, t.ex. stroke, hjärtinfarkt, cancer.
- Symtomen vanligen långvariga.

Knogande

- Underförsäkring och bristfällig olycksfallsförsäkring.
- Inte råd att vara sjuk, eftersom den låga arbetsinkomsten bestämmer utkomsten under sjuktiden.
- Firmans situation tål inga avbrott när man är ensamföretagare och ofta familjens försörjare.

Bristfällig vård

- Brädska och läkaren byts ofta: varje gång måste allting förklaras på nytt.
- Läkarna skriver bara ut sjukledigheter.

Problem med ansökningarna

- Byråkrati.
- Bristfälligt ifyllda ansökningar, varför företagarens arbetsbild ofta är oklar.
- Arbetspensionsrehabiliteringen fördröjs med flera år eller rätten till rehabilitering har gått förlorad.
- Ansökan om sjukpension avslås, beslutet överklagas.

Frustration

- Stressande att ansöka om stöd.
- Misslyckade försök att återgå till arbetet för tidigt under sjukledigheten.
- Försäkringarna bjuder på överraskningar, t.ex. olycksfallsförsäkringen täcker inte allt eller försäkringsbolaget anser att besvären inte längre beror på det gamla olycksfallet.

Ekonomiska problem

- Små inkomster.
- Obetalda försäkringspremier.

Arbetslöshet

- Anmälan som arbetslös arbetsökande.



Skurkarna lurar på nätet

Dataintrång är ett växande problem som berör allt fler företag, både stora och små. Det bästa sättet att få bukt med cyberbrottslingarna är att gardera sig och handla på rätt sätt.

TEXT Ari Rytsy
ILLUSTRATION Anni-Julia Tuomisto
FOTO Junnu Lusa





– Det är omöjligt att bygga upp ett fullständigt skydd, men man kan göra det så svårt som möjligt för brottslingarna att komma åt viktiga uppgifter, säger Valtonen.

berhot samt att återställa försvunna uppgifter och IT-system.

Klar tågordning i problemsituationer

Trots alla skyddsåtgärder kan även det mest medvetna företaget utsättas för en cyberattack. Problemet är ett faktum om exempelvis företagets webbplats plötsligt kraschar, det dyker upp olovligt material eller e-posten fylls av okända meddelanden. I en sådan situation gäller det att agera snabbt, men inte förhastat. Allra först lönar det sig att kontakta företagets IT-tjänsteleverantör. Om företaget har blivit utsatt för kränkning av informationssäkerheten bör också Kommunikationsverkets Cybersäkerhetscenter kontaktas. Centret utreder kränkningar och hot om kränkningar av informationssäkerheten för nät- och kommunikationstjänster.

– Det lönar sig inte att börja radera uppgifter eller att stänga av datorn, men däremot är det skäl att undvika att använda datorn. Be en expert hjälpa till att utreda fallet. Experten kommer fram till bästa möjliga lösning beroende på vilken typ av attack brottslingarna använt sig av, och under processens lopp görs också anmälan till polisen, förklarar Valtonen.

Trots anseenderisken lönar det sig att informera om eventuella informationssäkerhetsproblem så öppet som möjligt, så att andra företag, myndigheter och datasäkerhetsföretag kan uppdatera den rådande hotbilden och höja sin egen beredskapsnivå. **V**

och med att affärsverksamheten flyttas till nätet och affärsprocesserna blir allt mer elektroniska har cyberbrottsligheten ökat kraftigt. Utöver bluffmejl och sabotageprogram som installerar sig via nätet är företagen bl.a. utsatta för blockeringsattacker och hackare som tar sig in på företagets webbsidor.

Möjligheternas värld på nätet har börjat kännas som en skrämmande plats. Hur kan ett företag gardera sig mot elektronisk brottslighet? Nyckeln till det hela är att hitta rätt balans mellan informationssäkerhet, kostnader och en fungerande helhet.

Trots begränsade resurser borde varje företag också ha en person med ansvar för företagets informationssäkerhet som koordinerar och utvecklar säkerhetsnivån tillsammans med tjänsteleverantörer och andra instanser. Vid sidan av de tekniska lösningarna måste man komma ihåg att informationssäkerheten i allra högsta grad är beroende av människornas beteende. Företagets anställda måste vara på det klara med hur datatekniken används tryggt. Den vanligaste orsaken till dataintrång är människornas felaktiga handlande.

– Från nätet laddas filer som innehåller skadliga program eller man klickar på länkar i tvivelaktiga e-postmeddelanden. Redan en till synes harmlös kundnöjdhetenkät där det utlovas en iPad som pris kan utgöra en risk, berättar produktchef **Tapio Valtonen** från If Skadeförsäkringsbolag.

Skydda all viktig information

Utvecklingen av informationssäkerheten inleds med en kartläggning av nuläget. Det innebär en genomgång av företagets verksamhetssätt, utrustningens skyddsprogram och brandväggar samt den information som behöver skyddas. Det lönar sig för företaget att anlita antingen sin egen IT-tjänsteleverantör eller en konsult som är specialiserad på informationssäkerhet. Företaget bör definiera den information som är kritisk för affärsverksamheten och som måste skyddas särskilt omsorgsfullt. Till denna kategori hör typiskt uppgifter om kunder och samarbetspartners samt företagets finanser och affärsprocesser.

– Informationssäkerhet går ut på att reducera risker. Det är omöjligt att bygga upp ett fullständigt skydd, men man kan göra det så svårt som möjligt för brottslingarna att komma åt viktiga uppgifter, säger Valtonen.

Informationssäkerhetsriskerna kan också hanteras med försäkringar. If har som första försäkringsbolag i Norden lanserat en databrottsförsäkring för företagskunder. Försäkringen omfattar kostnader och skador till följd av att företagets nätverk har utsatts för dataintrång. Ifs samarbetspartner är IBM, som hjälper företagen med att utreda eventuella cy-

Gör så här

Steg mot bättre informationssäkerhet

- Informationssäkerhet är inte enbart teknologi. Satsa på utbildning och handledning av personalen. Utse en person som ansvarar för företagets informationssäkerhet.
- Kartlägg vilka uppgifter företaget nödvändigtvis måste skydda. Ta säkerhetskopior av data och information och lär dig att återställa dem. Anlita vid behov utomstående experter som hjälp.
- Se till att all utrustning har uppdaterade brandväggar och antivirusprogram.
- Gör upp klara spelregler om företagets informationssäkerhet för de anställda. Det gäller bland annat användningen av arbetsplatsens datorer hemma eller någon annanstans utanför arbetsplatsen.
- Använd samlat hanterade, starka lösenord eller andra ännu starkare krypteringsformer.
- Se över informationssäkerheten för mobila anordningar och deras fjärrhanteringsfunktioner. Kom ihåg att det inte lönar sig att spara känsliga uppgifter på sådana anordningar som lätt kan stjälas och lätt kommer bort, såsom USB-minnen.
- Om du använder molntjänster (t.ex. Dropbox eller Google Drive), försäkra dig om att tjänsteleverantören är pålitlig. Be att få svar på hur användarnas användarrättigheter administreras och vilka åtgärder som vidtas i fall av dataintrång.



Pensionsärenden

Arbetspensionen förnyas

Pensionsreformen år 2017 är under beredning. Bland annat ändras bestämmelserna om hur pensionen tillväxer och pensionsåldersgränserna. I samband med reformen införs också nya sätt till pensionering. Fysiskt eller psykiskt tungt arbete kan ge rätt till arbetslivspension. Deltidspensionen avskaffas och ersätts med partiell förtida ålderspension.

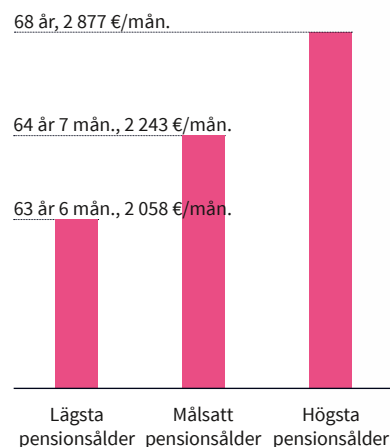
Heli 59 år

- Min "bruttolön" dvs. FöPL-arbetsinkomsten är 4 800 €/mån. eller 57 600 €/år.
- Jag är i gott skick och affärerna går bra, så jag kan väl tänka mig att fortsätta åtminstone fram till den målsatta pensionsåldern.

Helin pensionsberäkning*

Födelseid	9	56
	månad	år
Bruttolön	4800	
Intjänad pension enligt pensionsutdraget	1650	

Helis beräknade pension



Heli 59 år, företagare inom hälsovårdssektorn, nu 36 år i arbetslivet.



Toni 39 år, servicemontör, nu 17 år i arbetslivet.



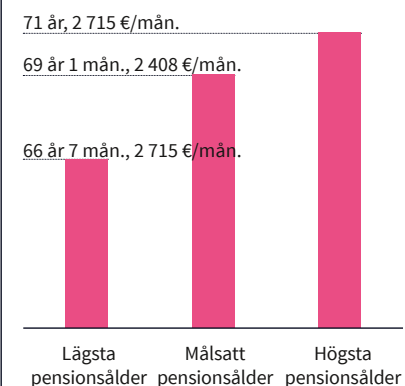
Toni 39 år

- Tredje barnet är på väg och pappaledigheten väntar i slutet av året.
- Min familj har ett familjepensionsskydd som motsvarar beloppet av min sjukpension.
- Ålderspensionen har jag ännu inte funderat på särskilt mycket.

Tonis pensionsberäkning*

Födelseid	8	76
	månad	år
Bruttolön	3900	
Intjänad pension enligt pensionsutdraget	715	

Tonis beräknade pension



**) Åldersgränserna för ålderspension höjs stegvis från och med år 2017. Ju längre tid som återstår till pensionsåldern, desto mer riktigande är den beräknade pensionen.*

Vid den målsatta pensionsåldern är inverkan av uppskovsförhöjningen (0,4 %/fr.o.m. år 2017) lika stor som minskningen på grund av livslängdskoefficienten vid den lägsta pensionsåldern.

Lokaler

TEXT Vesa Tompuri FOTO Kuvatoimisto Kuvio OCH Marjaana Malkamäki

Finlayson

alltjämt en stad i staden

Finlaysons nästan 200 år gamla fabriksområde i hjärtat av Tammerfors är i dag ett mångsidigt kultur- och affärscentrum med en unik historisk atmosfär.



Finlaysonområdet ligger vid västra stranden av forsen Tammerkoski i centrum av Tammerfors. Det tidigare fabriksområdet rymmer idag ett mångsidigt utbud av lokaler för affärsliv och fritidsaktiviteter. Flygbilden har tagits från norr.





När skotten **James Finlayson** år 1820 grundade en verkstad invid forsen Tammerkoski kunde han knappast ana att hans namn skulle förevigas som namnet på en hel stadsdel. Finlayson sysselsatte tusentals människor vid bolagets färgeri och väveri. Förutom de bostäder som byggdes för arbetarna hade området också en egen skola, ett sjukhus och en andelshandel. Den industriella verksamheten på Finlaysonområdet upphörde på 1990-talet.

– Det var till en början en utmaning att hitta icke-industriella användare med en verksamhet som passade in i de gamla fabrikslokalerna. Under knappt tio år hade hela det omfattande byggnadskomplexet i huvuddrag renoverats för att fylla de nya användarnas behov, berättar disponent **Eila Korttesmaa** från Varma som känner Finlaysonområdet sedan mer än 40 år.

– Våra hyresgäster och deras kunder tycks trivas här. Jag tror det beror på att historien får oss att sätta värde på denna miljö, resonerar Korttesmaa.

Den värdefulla fastigheten får nytt liv

Omsättningen har varit låg bland hyresgästerna på Finlaysonområdet. För

– Historien får oss att sätta värde på denna miljö.

EILA KORTESMAA



varje hyresgäst har man skraddarsytt en lösning utifrån det individuella utrymmesbehovet och möjligheten att anpassa lokalerna.

Sjukhuset på Finlaysons innergård är den enda nya affärsbyggnaden som kommit till efter att fabriksverksamheten upphörde.

Sjukhuset ägs av Mehiläinen, som också bedriver sjukhusverksamhet i byggnaden. Sjukhuset har enheter för bl.a. företagshälsovård, laboratorieverksamhet, fysioterapi, ögonsjukdomar och barnsjukdomar.

– Även patienterna tycks uppskatta denna miljö. Vi får positiv respons nästan dagligen. En annan fördel är att sjukhuset ligger trafikmässigt mycket lägligt till, berättar enhetschef **Marja Viitaniemi** från Mehiläinen.

Den äldsta hyresgästen på området är Grafiikkapaja Himmelblau, som verkat på området redan i ett kvartss sekel. Finlaysons fabriksbutik har i sin tur funnits på samma plats i 86 år och är fortfarande verksam.

Utöver dem rymmer de gamla produktionsbyggnaderna nu biografier, kaféer och restauranger samt kontor som fyller dagens tekniska krav. Exempelvis har datateknikbolaget Fujitsu 200 anställda arbetat i Finlaysons gamla spinneribyggnad sedan år 1998.

– Ljudisoleringen är visserligen inte fullständig, men man vänjer sig också vid det

TAINA PELTOLA

Även småföretagarna trivs

Musikterapeut **Taina Peltola** arbetar bl.a. med rehabiliteringskunder. Enligt Peltola förutsätter ett fungerande kundarbete uttryckligen sådana lugna lokaler som Finlaysons fastighet i tiderna hade att erbjuda. Som musikterapilokal fungerar den tidigare portvaktstugan.

– När rummet utstrålar en trygg och trivsam stämning, är grundförutsättningarna för ett framgångsrikt arbete i ordning. Ljudisoleringen är visserligen inte fullständig, men man vänjer sig också vid det. Det viktigaste är att talet inte hörs ut, förklarar Peltola. **V**

01 Skyddet av byggnaderna på Finlaysonområdet utgör en utmaning för dagens arkitekter och byggare, eftersom användarnas krav i vilket fall som helst måste uppfyllas.

02 På knappt tio år renoverades den omfattande fastigheten för de nya användarnas behov, berättar disponent Eila Korttesmaa från Varma, som äger Finlaysonområdet.

03 Inne på Finlaysons gård finns den nya sjukhusbyggnaden där Mehiläinen har sin verksamhet.

04 När rummet utstrålar en trygg och trivsam stämning, är grundförutsättningarna för ett framgångsrikt arbete i ordning, säger musikterapeut Taina Peltola. Som terapilokal fungerar den tidigare portvaktstugan.

05 Väinö Linna arbetade vid Finlaysons fabrik vid tiden för sitt genombrott som författare. Hans skulptur finns på den öppna platsen invid det nya sjukhusets yttervägg.



WWW

www.finlaysonalue.fi
www.varma.fi/fastigheter

Varmasti 2015-evenemang

Arbetspensionsbolaget Varma's evenemang ordnas på hösten runt om i Finland. Det första evenemanget hölls i augusti i Helsingfors och under hösten ordnas evenemang också i Kuopio, Tammerfors, Uleåborg, Vasa och Åbo.

Varma's evenemang har fått ny form och image. Välkommen med och bekanta dig med oss!

Varmasti 2015-evenemang

- Helsingfors 26.8.2015, Arbetspensionsbolaget Varma, Helsingfors
- Kuopio 29.9.2015, Kuopion Musiikkikeskus
- Tammerfors 7.10.2015, Arbetarmuseet Werstas
- Uleåborg 14.10.2015, Hotell Lasaretti
- Vasa 4.11.2015, Vasa Tropiclandia
- Åbo 11.11.2015, Logomo

Du kan följa nyheterna om evenemangen på Twitter #varmasti2015 och @varma_tweet.

WWW

TA DEL AV programmet och anmäl dig till evenemangen: www.varma.fi/tapahtumat

Utvärdera arbetsmiljöledningen i ditt företag

Känner du till de starka sidorna och utvecklingsobjekten när det gäller arbetsmiljöledningen i ditt företag? Är de gemensamma målen tydliga?

Med hjälp av verktyget för utvärdering av företagets arbetsmiljöledning (på finska) får du en praktisk sammanfattning av din situation för fortsatta åtgärder och uppföljning.

WWW

<http://arviointi.varma.fi/>



Följ Varma i de sociala medierna

- www.twitter.com/varma_tweet
- www.facebook.com/tyoelakevarma
- www.linkedin.com/company/varma
- www.youtube.com/tyoelakevarma
- www.slideshare.net/tyoelakeyhtio_varma
- www.instagram.com/tyoelakevarma/

Kontakta oss!

ArPL- och FöPL-försäkring

arpl@varma.fi, 010 192 095

fopl@varma.fi, 010 192 095

Försäkring av utlandsarbete

international@varma.fi, 010 192 091

Pensions- och rehabiliteringsärenden

radgivning@varma.fi, 010 192 069

Pensionsansökningar

pensionsansokan@varma.fi,

Invalidpension

invalidpension@varma.fi, 010 192 062

Utbetalning av pensioner

utbetalning@varma.fi, 010 192 061

Arbetspensionsrehabilitering

rehabilitering@varma.fi, 010 192 069

Inkassoärenden samt avtal om betalningstid

perinta@varma.fi, 010 192 074

Företagare – uppdatera dina kontaktuppgifter och delta i utlottningen!

Du har väl meddelat oss din e-postadress? Uppdatera nu dina kontaktuppgifter via webbtjänsten varma.fi eller meddela din e-postadress via adressen fopl@varma.fi.

Bland alla kunder som uppdaterat sina kontaktuppgifter i september 2015 lottar vi ut en iPad mini-surfplatta!

Ge respons på tidningen!

> viestinta@varma.fi
Bland alla som gett respons lottar vi ut en pastaslev i stål från inhemska **Design Factory Latimeria**.



Posti Green



.0491

1759/09.2015

Varma mobiili

– kiireisen yrittäjän ajansäästäjä

*”Olipa helppoa
ja nopeaa!”*

- Jyri 55v,
rakennusmestari

Lataa sovellus
ilmaiseksi:



Available on the
App Store



Available on the Android
App Store



Download App On
Windows Store

