

GILLEBLADET

Medlemskrift
för Handelsgillet
i Helsingfors rf

Nr 1 • 2013

Dennis Holmlund
Företagaren som
länsar i tufft klimat
Sid. 14

Svettpärlor
Gympa med daggdroppen
Sid. 10

Möt Matthew Lodge
Storbritanniens ambassadör
Sid. 8



Förstklassiga byggtjänster från en leverantör.

Från U-H Rakennus får du högklassiga lösningar till alla byggnadsarbeten. Inget arbete är en för stor utmaning för oss.

Vi är medlem i RALA Ry och RT.

U-H RAKENNUS 

www.uhrakennus.fi
t. 020 741 5560

KOLSTER



**IPR-tjänster för företagets
och produktens hela livscykel.**

VÄLKOMMEN UNDER VÅRT SKYDD.



KONKRETA FÖRDELAR MED
IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

www.kolster.fi

Cantina West på

HANDELSGILLET

VÄLKOMMEN FÖR ATT NJUTA AV LUGN OCH RO I ABSOLUTA CENTRUM AV
HELSINGFORS. I HANDELSGILLET'S ANRIKA LOKALER ELLER CANTINA
WESTS MÖTESRUM KAN DITT FÖRETAG ORDNA EFFEKTIVA MÖTEN.
KOM MED DIN FAMILJ ELLER DINA VÄNNER FÖR ATT NJUTA AV DEN

GODA MATEN OCH ATMOSFÄREN.

VI GER GÄRNA EN OFFERT FÖR BÅDE FESTER OCH MÖTEN.
FÖRFRÅGAN KAN GÖRAS VIA CANTINA WESTS
WEBBPLATS ELLER GENOM ATT KONTAKTA PERSONALEN.

VI HJÄLPER GÄRNA TILL ATT PLANERA
DIN FEST ELLER DITT MÖTE.



Kasarmikatu 23

00130 Helsinki

Puh. 0207424210

booking@cantinawest.net

I DETTA NUMMER

6

Stram ekonomi och fritt kamratskap

Ordförande Mikko Wildtgrubes recept för en fortsatt positiv utveckling av Handelsgillet.

8

Rätt tidpunkt

Storbritanniens ambassadör, Matthew Lodge, gästade Handelsgillet då briter-nas förhållande till EU var på löpsedlarna.

10

Svetten dryper hos Daggdroppen

Gillebroder Krister Hamberg hör till de morgonpigga och gymnastiserar två morgnar i veckan.

12

Vinspalten

Lämpliga viner till påskmaten.

13

Center för företagande

Hanken ger ny skjuts åt företagartutbildningen.

14

Starka axlar

Kardaner är företagaren Dennis Holmlunds nisch.



16

Brobyggare

Svenska Teatern är en del av den finlandssvenska identiteten.

18

Digital anpassning

Affärsmagasinet Forum laddar skarpt.

20

På spåret?

Gilletts före ordförande, Sune Almqvist, synar framgångskonceptet.

22

Börskolumnen

En konjunktursvängning kan vara nära.

23

Livligt år

Flera toppar, men inga floppar under det 155:e verksamhetsåret.

24

Gilleaktuellt

GILLEBLADET

Publikationsutskottet 2013:

Ordförande:
Peter Nordling
Medlemmar:
Mikael Franck, Patrik Lindfors,
Jan-Peter Paul, Janne Salonen,
Göran Wallén

Chefredaktör:

Roger Köhler
Kaserngatan 23 A 12
00130 Helsingfors
tfn 09-66 97 98, fax 09-17 98 11
info@handelsgillet.fi

Utgivare:

Handelsgillet i Helsingfors rf

Redaktionssekreterare:

Peter Nordling, tfn 09-888 6017

Ombrytning:

Oy Nordinfo Ab, Maj-Len Roos

Annonser:

Tilininurkka Ky, Bo Gerkman
PB 89, 02211 Esbo
tfn 09-803 70 44,
fax 09-803 77 30
bo.gerkman@tilininurkka.fi

Tryckeri:

Oy Painotalo tt-urex Ab, Borgå

Utgivningschema 2013:

Nr 1 13.03 deadline 19.02
Nr 2 29.05 deadline 07.05
Nr 3 02.10 deadline 10.09
Nr 4 11.12 deadline 19.11

Pärmfoto: Peter Nordling

PENSIONÄRSBOENDE

med säkerhet, omvårdnad och under mottot livskvalitet.

Stiftelsen Fridhäll
Pohjologatan 44, Helsingfors

Tag kontakt med Guy Catani
e-mail: guy.catani@netsonic.fi eller mobil: 0400-447 890

Svenska småbruk och egna hem Ab

Pb 35, 10211 Ingå, Ola Westmansallé 5

Tel. 09-644 761, 0400-477 008

Fax 09-601 262

 Patentbyrå
SEPPÖ LAINÉ OY

Pb 339, 00181 Helsingfors
tel. (09) 6859 560
fax (09) 6859 5610



www.seppolaine.fi

EVERPURE
WATER YOU CAN TRUST
Vattenfilter för hushåll och storkök



ASPIROMATIC
Vinddriven ventilationssnurra
i rostfritt stål med kullager



EVERPURE
lättinstallerat
vattenfiltersystem för hushåll



Ozongenerator
ACP200

import - försäljning - servicerådgivning

 OY **CANDI** AB

Rödbergsgatan 7 B, 00120 Helsingfors
Tel (09) 6811 420 Fax (09)6811 4220 candi@candi.fi
www.candi.fi



TJÄNST FÖR LIVET NÄR SORGEN GÄSTAR

- ett gratis informationspaket och en kostnadsberäkning
- boupptecknings- och gravstensservice

HELSINGFORS BEGRAVNINGSTJÄNST

Tölö: Mannerheimvägen 45, t. (09) 7002 481

Malm: Kyrkobytvägen 14, t. (09) 7002 4824

ESBO BEGRAVNINGSBYRÅ

Esbo centrum: Esboplatzen 7, t. (09) 7002 4828

Dejour, t. (09) 7002 481 www.hautaushuolto.net

 **MEMORIA**





Roger Köhler

Vart är vi på väg?

Vi lever i en föränderlig värld. Alldeles speciellt märks det när det gäller utbudet av information, ett utbud som hela tiden tilltar. Vem minns tider då man kunde vara mer eller mindre säker på att ens medmänniska sett på samma tv-program som man själv eller att man under en middagsdiskussion kunde diskutera exempelvis en tv-reklam. Idag kan du vara nästan säker på att din samtalspartner inte sett, läst eller hört det samma som du.

Nyhetsutbudet tilltar hela tiden och nyheternas livslängd förkortas. Noterade själv i november hur omvalet av **Barack Obama** till president var huvudnyhet i Finland på morgonen men en "kategori två-nyhet" redan på eftermiddagen. Samma sak gäller inte bara världsnyheter utan också nyheter av mera lokal karaktär. Nyheter kommer och går i en allt snabbare takt.

Den digitaliserade värld vi lever i, ställer nya krav på vilken kunskap och vilka kompetenser, vi i framtiden behöver för att kunna utnyttja och sortera den mängd av information, som sociala nätverk och sociala samspel snart börjar för-

utsätta. Även de digitala verktygen utvecklas snabbt. Vem visste för tre år sedan vad en pekplatta var?

En fråga man kan ställa sig är vilka konsekvenser denna utveckling får. Bör vi ständigt vara ständigt uppkopplade? Vilka kompetenser behöver vi i framtiden? Hur ser världen ut om, säg fem år, om utvecklingen fortsätter i denna rapida takt? Vad kommer att finnas förutom mobilen, pekplattan och datorn? Får vi en motreaktion till denna utveckling eller är det bara att hänga med?

Också Handelsgillets medlemskommunikation måste utvecklas, för att i alla fall i någon mån hänga med i utvecklingen. Vad vi dock ska minnas är att utvecklingen går i otakt vad gäller olika generationer, befolkningsgrupper och sammanhang. Vi har också valt att skynda långsamt det vill säga att förnya oss kontrollerat utan att tillhöra föregångarna inom digital kommunikation vad gäller kategorin föreningar. Därför tror och hoppas jag, att Gillebladet kan och får utkomma också som en tryckt tidskrift ännu i många år framöver.

Mikko Wildtgrube:

Stram ekonomi, fritt kamrats



kap nycklar till Gillets framtid

– Jag har varit positivt överraskad över uppslutningen på torsdagskvällarnas klubbafnär. Mellan femtio och sjuttio medlemmar vecka efter vecka bevisar att vi är en i högsta grad levande förening, säger Handelsgillets ordförande Mikko Wildtgrube.

Mikko Wildtgrube, som är inne på sitt fjärde år som ordförande, anser att det inte bara är de erkänt publikdragande föredragshållarna som lockar medlemmarna till Kaserngatan.

– Det är alldeles tydligt att gillebröderna också kommer för att träffa varandra.

Detta är helt i enlighet med Gillets stadgar som säger att föreningens uppgift är att "... därefter befordra ett gott kamratskap och sällskapligt umgänge medlemmarna emellan".

Samtidigt utesluter Wildtgrube inte att klubben kunde göra lite mera än så. Medlemmar kan utan egen förskyllan drabbas till exempel av arbetslöshet eller andra problem som får dem att må dåligt. Ensamma män kan vara mycket utsatta, och här kunde möjligen Brödrafonden ge ännu mera stöd än vad den gör i dag.

För Wildtgrube har posten som ordförande varit både jobbig och givande. Den gav honom en mjuklandning från arbetslivet efter pensioneringen 2006. Då hade Mikko varit medlem i bara tre år, men blev genast anlitad för en rad förtroendeuppdrag: medlem i festkommittén för 150-årsjubiléet, styrelsemedlem, ordförande för ekonomieutskottet, medlem av byggnadskommittén.

Insatsen i dessa viktiga grupper förde fram till ordförandeskapet 2009.

Mikkos karriär i arbetslivet var en god bas för uppgifterna i Gillet. Efter diplom ekonomexamen från Hanken 1973 fick han jobb på Merikiito där han på 14 år avancerade till vd 1987. Den posten lämnade han 1996 och blev efter en kort parentes på ett datorföretag administrativ

direktör vid Beweship, vars ledning för övrigt hade en stark förankring i Handelsgillet.

Hans arbetsliv var koncentrerat till transport och spedition, med utbildningen i redovisning som bas.

– Det är bra att ha ordning på siffrorna när man leder Handelsgillet, säger han.

Det hade också hans företrädare på ordförandeposten, revisor **Sune Almqvist**. Mikkos administrativa och ekonomiska handlag kommer säkert att behövas under de nya utmaningar som väntar.

God kamratanda

För en engagerande förening räcker det inte med att ha ordning på ekonomin. Grunden för allt är ändå kamratskapet.

– Jag uppfattar andan på Gillet som mycket god, säger Wildtgrube.

Han gick i skola i legendariska Revan, en busig men karaktärsdanande pojkskola där det viktigaste var att man var en "redi" konde". Det innebar en tolerans mot de aparta individer som inte kunde undvikas med skolans breda sociala och geografiska rekrytering.

– Vi hade en elev som kallades för "Skinne" (med hårt "k") som i stället för böcker hade fem öl i skolväskan. Man lät honom hållas. Läraren **Nisse Blomberg** bad honom bara komma och torka tavlan eftersom "han redan var lite påstruken".

Mikko hann också under ett par år uppleva den legendariska skräckfiguren, gympaläraren **Rurik "Kippen" Helenius**. Han var inget språkgeni så när Mikko vid namnuppropet för tredje gången sade "Wildtgrube" skrek Kippen: Va e de do momlar?

Det var inte så roligt för en snäll elvåring, men senare fick Mikko en mänskligare "gympalärare" som råkar vara nära befreundad med intervjuaren.

Den grabbige jargongen på Handelsgillet kan ibland vara lika burdus som i stadens forna pojkläroverk, men ordföranden har aldrig upplevt att den skulle ha

överskridit gränsen till det oförsämnda.

Hesakonde

Mikko är också äkta "hesakonde" och uppvuxen runt hörnet, sett från Handelsgillet, vid Fabiansgatan 5. Liksom många urinvånare i stadens södra delar började han skolgången i "Banan", numera Cygnaeus lägstadieskola. Han har bott i Hesa i hela sitt liv, men sedan ett kvartssekel tillbringar han mycket av sin tid i Pargas. Valet av plats för fritidshemmet, där han firat många julor och tillbringar en stor del av sina veckoslut, hittades tack vare en av hustrun **Margarethas** familjekontakter. Paret har en son, **Fredrik**, som givetvis är gillebroder, och barnbarnen **Bianca**, 7, och **Toffe**, 5.

Den senare blir sannolikt i sinom tid gillebroder, men hur är det med Bianca?

– Nej, säkert inte, säger Mikko. Gillet är och förblir ett grabbgång, det garanterar stadgarna sedan 2003. Före det tillät reglerna kvinnor att ansluta sig och det har faktiskt funnits en handfull kvinnliga medlemmar, änkor efter stora donatorer.

Familjen Wildtgrube har rysk-tyska rötter från Sankt Petersburg. Mikkos far **Sergei** föddes där den 6 februari 1914, men bara några månader senare insåg hans far **Woldemar** att den autonoma delen av storfurstendömet var en säkrare levnadsort.

Den ryska anknytningen var ingenting som man gjorde väsen av i efterkrigstidens Finland, så Mikko har ganska litet kvar av sina ryska traditioner. Av det ryska språket minns han bara att farfar kunde kalla sin fru "staraja galosja" när de grälade, vilket de alltid gjorde på ryska.

Det är ett uttryck som kunde passa i Handelsgillets grabbige språkbruk, där smärre gliringar enligt Mikko alltid levereras med en glimt i ögonvrån.

Text: Per-Erik Lönnfors

Foto: Matias Uusikylä

Ambassadör klargjorde

Tidpunkten för Storbritanniens Finlandsambassadör Matthew Lodges framträdande på Handlingsgillet i slutet av januari kunde inte valts bättre.

Under rubriken Britain and the European Union: Constructive engagement, mid-life crisis or heading for divorce redogjorde **Matthew Lodge** för briterernas förhållande till den europeiska unionen.

Temat var synnerligen aktuellt. Några dagar tidigare hade Storbritanniens premiärminister **David Cameron** nämligen hållit ett linjetal om Storbritanniens förhållande till EU i vilket han bland annat konstaterade att man vill omförhandla relationerna med unionen och hålla en folkomröstning i frågan 2017 ifall Camerons parti vinner parlamentsvalet år 2015.

Ambassadör Lodge höll talet på engelska och kryddade med många humoristiska inlägg. Det var första gången i Gillets historia som ett tal hållits på detta språk. Det framgick att språkvalet inte utgjorde ett kommunikationsproblem och att gillebröderna fick behållning av föredraget. De deltog aktivt med frågor till ambassadören.

Varningsklockorna ringer

Storbritannien har varit EEC- och EU-medlem i ca 40 år. Ideologiskt hör medlemslandet till den liberala nordiska värdegemenskapen. EUs Nobelpris noterades, men celebrerades inte i Storbritannien, såsom i många andra medlemsländer. Detta kan ses som en signal om landets förhållande till unionen. Man har aldrig godtagit uppfattningen och målsättningen om en allt närmare union.

Nu när det talas om en fiskal union anser man att varningsklockorna ringer. Man håller på att skapa ett nytt regelverk för länderna inom euro-zonen, som Storbritannien inte är del av.

Det finns ett betydande ömsesidigt

ekonomiskt beroende mellan Storbritannien och EU. Omkring tio procent av landets BNP har sitt ursprung där. Storbritannien är till sin natur tudelat. Dels

är det det europeiska med gemensamma värderingar och gemensam historia, dels det internationella och globala. Till de globala elementen hör bland annat det



Ambassadör

Matthew Lodges familj består av hustrun **Alexia** och tvillingssönerna **James** och **David**. I Helsingfors har Matthew Lodge sin första ambassadörspost.

Tidigare har han verkat bland annat i flera länder kring Egeiska havet, i Paris, Bryssel och Irak. Till sitt ursprungliga kall är han militär och har även studerat vid Leningrads universitet. Till Finland kom han i juli 2010.

Finland har för Matthew Lodge varit en po-

brittisk hållning till EU

brittiska imperiet och Commonwealth, med betydande engelskspråkiga länder såsom Australien, Canada samt de nära transatlantiska relationerna till Amerikas förenta stater.

Den stora förändringen i den europeiska integrationsprocessen är givetvis Maastriktaktat från början av 1990-talet och de påföljande besluten om Schengenområdet och enhetsvalutan euro.

Säkerhetsunion

Ambassadören lyfte många gånger fram vikten av och den fortsatta tillgången till den interna marknaden med dess fyra friheter. Storbritannien ser EU som en säkerhetsunion och ett område av demokrati, frihet, utvidgning och gemensamma värden förutom den militära säkerhetsdimensionen.

Ambassadör Lodge lyfte fram flera grundläggande svårigheter som landet har med EU såsom den centraliserade förvaltningen i Bryssel, identitets- eller personkort och byråkratin. Orsaker till

Matthew Lodge överlämnade sitt kreditbrev till president Tarja Halonen i augusti 2010.

många missuppfattningar och misstänksamhet inom det engelska samhället kan härledas till medias eurofobi och en historisk misstänksamhet gentemot allt europeiskt. Brittiska politiker och den brittiska statsapparaten har inte kunnat skapa produktiva relationer till det europeiska parlamentet och europaparlamentarikerna. Man vill helt enkelt inte förstärka europaparlamentet och dess lagstiftande roll. Bara ca 20 procent av engelsmännen röstar i de europeiska parlamentsvalen.

Det nya i landets europapolitik är bland annat att man noggrannare vill granska hela politiken och dess delområden, man vill stärka sin egen konkurrenskraft på den interna marknaden, öka det demokratiska ansvaret och minska avståndet mellan EU-institutionerna och unionens medborgare. Storbritannien vill inte vara med om Europa misslyckas.

Viktiga principer

Matthew Lodge pekade på ett antal principer som Storbritannien vill att skall gälla: Man måste reformera de olika systemen, öka konkurrenskraften, minska hindren, bland annat eurons betydelse för den gemensamma marknaden, öka flexibiliteten

och diversiteten, förstärka subsidiariteten, öka det demokratiska beslutsfattandet, ge en större roll åt medlemsstaternas nationella parlament och slutligen vara rättvisare.

Allt detta innebär att Storbritannien vill omförhandla sina relationer med EU och efter detta hålla en folkomröstning. Detta är den nuvarande politiska ledningens svar på folkets politiska och sociala frustrationer, den ekonomiska nedgången och för återvinnandet av det nationella förtroendet för landets ledning och europapolitiken.

Ambassadören slutade sitt anförande med att åter hävda den interna marknadens betydelse för de länder vilka inte är medlemmar av eurozonen. Landet vill också i framtiden vara medlem av den Europeiska unionen.

Diskussionen efter föredraget var livligt och gällde såväl språk- som kulturella områden, relationerna till Frankrike och Tyskland samt givetvis den interna marknaden och premiärminister Camerons tal.

Text: Jan-Peter Paul

som trivs

sitiv upplevelse. Han finner finländarna självsäkra, ärliga, lätta att göra business med och "äkta". Finland är ett land som det är effektivt att göra business i.

En av ambassadens huvuduppgifter är att främja handeln länderna emellan. Idag uppgår den till cirka 1,5 miljarder euro, det vill säga samma belopp som år 2008. Matthew Lodges råd till finländska företag är att det finns verklig potential

i Storbritannien och investeringsvilligt kapital. Storbritannien kan förutom en inhemsk marknad på 60 miljoner konsumenter erbjuda ett globalt kontaktnät via Commonwealth. Finland uppfattas ännu som en språngbräda till Ryssland, i synnerhet till marknaden i S:t Petersburg.

Ambassadören har besökt många orter i Finland både för arbete och nöje. Han är en ivrig bastu- och vinterbadare. Han

prisade den finländska musikkulturen och har besökt ett antal sommarfestivaler.

Under den återstående perioden i Finland har han som målsättning att öka förståelsen länderna emellan och i en allt högre grad inrikta verksamheten på att nå en yngre finländsk publik.

J-PP



Gymnastik för gentlemän

I Daggdroppen tar alla i efter förmåga. Jan-Magnus Westerlund leder passet.

Helsingfors Gymnastikklubbs seniorgrupp Daggdroppen är ett anrikt sällskap, som gymnastiserar till takterna av levande pianomusik. Förutom hälsa och motion är samvaron ett viktigt element för daggdropparna.

Många säger att det bästa sättet att inleda dagen är med ett rejält motionspass. Även jag kan inse nyttan, rent teoretiskt, men i praktiken har jag aldrig haft den självdisciplin som krävs. Den varma sängen känns alltför lockande och de sista timmarna av nattsömnen alltför värdefulla. Då jag traskar upp för trapporna till Gloriahallen på Lilla Robertsgatan är klockan sju. Jag är redan försenad. Herrarna jag ska träffa har vid det här laget klätt om sig och börjat uppvärmningarna.

I trapphuset ljuder musik, men inte den musik man vanligen förknippar med motion och gymnastik. I stället för taktfast dunk hörs glada toner från ett piano. När jag öppnar dörren till salen, får jag saken bekräftad: en dam sitter vid pianot och är i full gång med "Toreador" ur Carmen.

På salgolvet är det inte direkt tjurfäkt-

ning på gång, men så är det också bara uppvärmning. **Jan-Magnus Westerlund** är ledare för morgonens pass, och har redan ångan uppe. I stadig takt ökar han på tempot. Lunken övergår i jogging, snart småspringer man, knäna upp, fötterna bakåt, Westerlund ropar rutinerat ut kommandon. De första svettpärlorna börjar redan synas på grånande tinningar.

Efter en stund övergår man till marschtempo igen, och undan för undan marscherar herrarna fram i raka led om sex. Den egentliga gymnastiken börjar. Westerlund står längst framme och visar exempel. Han har gymnastiserat hela sitt liv, först som tävlande redskapsgymnast, sedan som juniortränare och sedan 1996 leder han Daggdroppen.

Att Westerlund är i god form råder det inget tvivel om. Bland herrarna på salgolvet är variationen rätt stor, det märker man nu då morgonpasset snart är halvvägs. En del gör rörelserna lite ditåt, en del är märkbart andfådda medan andra klarar det fint. Seniga armar och kalaskulor, allt ryms med. Senast nu förstär jag också att åldersspridningen är rätt stor, från drygt 40 år till närmare 80. Som att

ställa 20-åringar på samma streck som 60-åringar.

– Man kan egentligen inte anpassa gymnastiken så mycket för en så här bred grupp. Det blir upp till var och en själv, alla känner sin kropp och vet vad de klarar av, säger Jan-Magnus Westerlund.

Han berättar att en viktig regel bland daggdropparna är att man inte får kommentera någon annans utförande av rörelserna. Här är det inte tävlingsprestationer som gäller. Det viktigaste är inte att göra alla rörelser korrekt, utan att var och en får den motion han behöver. Och herrarna tar nog i. För en 60-åring är det sporrande nog att se 80-åringen på mattan intill klara skivan.

Westerlund berättar att han i början var rädd för att någon skulle tuppa av mitt under passet, men det har aldrig hänt – ett bevis för att den inbördes sporrningen fungerar som den ska.

Mer än motion

Morgonpasset är som intensivast. Westerlund eldar på och pressar sig ner i ett slags grodställning.

– Om det inte känns någonstans nu, så



Sveften lackar när herrarna utför övningar på mattor.

gör ni någonting fel! ropar han.

Efter de stående övningarna fortsätter morgongymnastiken på mattor. Arm-pressar och ryggmuskelövningar övergår småningom i tänjning, pianomusiken växlar till lugnare tempo. Någon nynnar med i "Suklaasydän", klockan närmar sig åtta. Passet är slut och efter en snabb dusch är det dags för kaffe och smörgåsar i klubblokalen i våningen ovanför.

Att Daggdroppen inte är som andra gymnastikgrupper står redan klart för mig. Väl inne i klubblokalen får jag saken bekräftad. Skillnaden till de kommersiella gymmen med deras ledda pass kunde inte vara större. Helsingfors Gymnastikklubb är en anrik klubb, grundad 1875, och utgör en gemenskap och ett sammanhang som inga kommersiella klubbar kan konkurrera med. Gymnastiken står i centrum, men i övrigt påminner det om andra herrklubbar med programkvällar, klubblokal funktionärer och inte minst traditioner.

Krister Hamberg kommer till Gloriahallen varje tisdag och fredag. Det har han gjort i 20 års tid nu.

– Då jag ännu jobbade var morgonpas-

sen ett jättebra sätt att bara få motionerandet att bli av. Mycket lättare än att försöka hinna och orka efter en lång arbetsdag.

Nu är Hamberg pensionär, precis som många andra i dagens grupp. Det finns mera tid också för det sociala inom HGK. Samma kväll ska klubben ha bliuiafton, berättar han. På vägen in har han också skrivit in sina senaste skidkilometrar. Det gäller att bevara sitt medlemskap i 500-klubben, det vill säga att skida minst 500 kilometer per vinter.

Ungdomsvänner träffas igen

Och Hamberg är långt ifrån den enda som dras till HGK. Klubben har en stadig tillströmning av nya medlemmar, och man har fått lov att sätta in flera nya pass för att få plats för alla. Gloriahallen är rymlig, men mycket över 50 personer ryms inte in på en gång.

Jan-Magnus Westerlund berättar att de flesta kommer till klubben från en rätt likadan bakgrund.

– Det typiska fallet är någon som idrottat i sin ungdom. Sedan har det blivit studier, jobb och familj – och ingen tid för motion. Efter 50 har man sedan insett

att det här inte funkar längre och sedan hittat till HGK.

Krister Hamberg berättar att de flesta kommer från en rätt likadan bakgrund, många känner varandra sedan skoltiden. Många träffas och är aktiva också i andra klubbar. Både Handelsgillet och Svenska klubben nämns flitigt mellan tuggorna.

Precis som de nyss nämnda klubbarna är HGK en klubb för herrar. Bland juniorerna finns både pojkar och flickor, men klubbens vuxna medlemmar är manliga. Det är viktigt, tycker Krister Hamberg. Det finns gott om kommersiella gym där man kan träffa damer. HGK håller i stället på sammanhållning och traditioner.

Kaffet är uppdrucket, sällskapet börjar bryta upp. Det är glada miner och raska steg, och en grådaskig februarimorgon känns lättare att möta – till och med för den, som bara fått följa med daggdropparna från sidan.

Text & foto Markus Haakana



Aarno Magnusson

Viner till påsken

En ypperlig aptitretare är 003503 **La Guita Manzanilla**, en torr sherry med aningen sälta. Den går bra som sådan, men passar också med små tåpas, typ ostkuber, lufttorkad skinka och oliver. Den säljs i halv (0,375 liter) och kostar 6,59 euro. Definitivt prisvärd.

För dem som önskar lite sötma i sherryn finns till exempel 232297 **Dry Sack Medium Dry**. Den är en god aperitif om den är väl kyld och den kan bra serveras med kuber av lagrade ostar. Den har 45 gram socker. En 0,75:a kostar 11,99.

Till fisken

På långfredagen brukar många äta fisk. 007291 **Riesling Lieu-Dit Muehlforst 2011** från Cave Vinicole Huhnawihl i Alsace passar bra till all sorts fisk, även stekt och grillad. Vinet har 7 gram restsocker men det känns knappt tack vare syror och att vinet serveras svalt. En flaska kostar 12,11 euro.

Till gravad fisk passar 594677 **Leyda**

Garuma Vineyard Sauvignon Blanc från Chile. Vinet är torrt och smakar krusbär och svartvinbärsblad. Det duger också till rökt fisk. Kostar 9,99 euro.

Till feta fiskar, typ lax, röding och liknande – och speciellt om de är lagade i gräddsås – är ett Chardonnayvin lämpligt, till exempel 538687 **Cono Sur Vision Single Vineyard Chardonnay**. Vinet smakar tropisk frukt och svagt ek samt har en aning krämig konsistens. Det har 6 gram restsocker. Kostar 12,99 euro.

Till fårsteken

Till får passar ett kraftigt rödvin från Rioja eller en Cabernet Sauvignon från Bordeaux. Själv väljer jag 450187 **Zenato Valpolicella Superiore**. Det är mjukt med en smak som av varma, mogna, mörka körsbär. Det har 7 gram restsocker och kostar 12,99 euro.

En upplevelse är 429567 **Tommasi Ripasso Valpolicella**. Vinet smakar varm körsbärsyllt. Det har 7 gram restsocker, men en fin balans. Passar till kryddat

får, mörkt kött, bland annat älg, och kraftiga hårda ostar. Kostar 18,98 euro, men värt pengan.

Till desserten

Här finns det många alternativ, men prova på 336016 **Torres Floralis Moscatel**. Det är sött, 190 gram restsocker, och smakar torkad frukt, främst russin och har en trevlig citruston. Pris: 10,49 för 0,5 liter.

Till sparrisen

Sparrissäsongen närmar sig och det är alltid en utmaning att välja vin till sparrisen. **Dopff & Irion Muscat** från Alsace passar bra. Det är torrt, citrusaktigt, men med en kryddig blommighet. Kostar 11,90 euro.

En Sauvignon Blanc går också, till exempel 527747 **Vicarage Lane Marlborough Sauvignon Blanc** från Nya Zeeland. Kostar 11,99 euro.



Foto: Alko

Storsatsning på företagareutbildning

Företagarutbildningen har fått en ordentlig skjuts uppåt. I början av februari invigde Svenska handelshögskolan ett speciellt center för utbildning av entreprenörer, Erling-Persson Centre for Entrepreneurship.

– Ambitionen är att utveckla centret till ett av de främsta i Norden och Europa när det gäller att forska för små och medelstora företag samt familjeföretagande, säger professor **Martin Lindell**, direktör för centret.

Han konstaterar att efterfrågan på entreprenörsutbildning nu ökar både bland studenterna och inom näringslivet. Det beror bland annat på den kraftiga strukturomvandlingen inom näringslivet. I takt med att tusentals arbetstillfällen försvinner från storindustrin måste allt fler sysselsätta sig själva.

– Finlands konkurrenskraft hänger inte längre på storindustrin, utan i allt högre grad på värdeskapande, innovativa småföretag, säger Martin Lindell.

Inte minst därför betonar han vikten av att det finns adekvat företagareutbildning på högskolenivå.

– Det behövs en övergripande syn på företaget och företagandet för att kunna leda och styra ett företag. Ska man satsa internationellt måste man kunna analysera marknaden och konkurrenterna. Ju längre borta man är från sitt hemland, desto viktigare blir en akademisk examen.

Martin Lindell påpekar att en akademisk examen inte räcker för att man ska bli en framgångsrik företagare. I likhet med många andra förordar han att huggade entreprenörer först skaffar sig tillräckligt omfattande erfarenheter genom att först jobba för andra.

– Den optimala åldern för att starta eget ligger antagligen mellan 35 och 40 år, säger han.

Samtidigt konstaterar han att allt flera studenter driver egna företag vid sidan av studierna.



– Ju längre borta från hemlandet man verkar, desto viktigare är en akademisk företagarexamen, säger Martin Lindell.

– Det är också viktigt att skaffa sig erfarenhet av småskalig affärsverksamhet i god tid, säger han.

Bär donators namn

Namnet Erling-Persson Centre for Entrepreneurship kommer sig av att Familjen Erling-Perssons Stiftelse donerade 2,5 miljoner euro åt Hanken för några år sedan. Stiftelsen har sin ekonomiska grund i donationer av **Stefan Persson**, ordförande för H & M Hennes & Mauritz AB. Pengarna är visserligen inte öronmärkta för något visst ändamål, men namnvalet var Hankens sätt att hedra donatorn.

När centret är fullt utbyggt sysselsätter det 6–7 personer. Vid årsskiftet inrättades en ny professur i entreprenörskap vid centret. Den innehas av teknologie doktor **Pia Arenius**, centrets forskningsdirektör. Dessutom inrättas en ny tvåårig tjänst för en forskardoktor samtidigt som några tidigare Hankenforskare knyts till centret.

– Nu kan vi bygga upp en egen klar och långsiktig linje för både forskningen och undervisningen. Tidigare var vi tvungna att komplettera med flera samarbetspartner och därför har det varit svårt att hålla ett eget fokus, säger Martin Lindell.

Vid invigningen av centret meddelade Martin Lindell att forskningen nu fokuserar på familjeföretagande. Här kommer generationsskiftet och företagsförsäljningar att vara centrala områden. Han utlovade också mera forskning kring tillväxt och internationalisering.

Han avslöjade även att centret redan hunnit starta ett banbrytande projekt kring neuro-entrepreneurship.

– Vi vill komma underfund med hur processer i hjärnan är förknippade med entreprenörmässigt tänkande och handlande, säger Martin Lindell.

Text: Peter Nordling

Foto: Matias Uusikylä



Företagaren med starka axlar

Nyckeln till Finlands framtid finns hos de små och medelstora företagen. Den ekonomiska tillväxten hänger på att de utvecklas och mår bra. Det slår Dennis Holmlund fast. Han äger och driver Oy Unilink Ab, ett företag som bedriver teknisk handel.

Med en stab på sex personer har Unilink skapat sig en ställning som marknadsledare i Finland när det gäller kardanaxlar, spårvagnshjul och textilier för tåg och bussar.

– Då jag blev ensam ägare år 2007 var vi fyra personer. Men tack vare fungerande nätverk har det ena gett det andra, säger **Dennis Holmlund**, för en del också känd som välsjungande gillebroder.

Dennis Holmlund konstaterar att de små och medelstora företagen samman-

taget redan är landets största arbetsgivare, till och med större än kommunerna.

– Deras betydelse ökar hela tiden till följd av den strukturella omvandlingen i näringslivet. Skogs- och skeppsbyggnadsindustrin kan inte i längden hålla det här landet flytande. Därför behövs det driftiga människor som har de idéer och vågar ta de risker som krävs för att bli entreprenörer.

Företagarutbildningen viktig

Mot den här bakgrunden välkomnar Dennis Holmlund Hankens initiativ att grunda ett center för entreprenörskap som både ska ägna sig åt forskning och åt att utbilda företagare. Enligt honom fanns det en klar beställning på Erling-Persson Centre for Entrepreneurship (se föregående sida).

– Det var verkligen på tiden att grunda

centret. Jag hade förmodligen själv valt företagareutbildningen om den funnits då jag studerade på Hanken. En företagare klara sig inte med en smal utbildning.

Själv läste han marknadsföring som huvudämne och mycket språk, engelska och tyska, något som gjort att han obehindrat kommunicerar med företagets huvudmän.

– Men, säger han, en fungerande företagareutbildning borde se ut som ett paraply av flera ämnen. Som företagare kommer du i kontakt med alla funktioner i företaget. Då behöver du kunskaper i så gott som alla merkantila ämnen. Och den som inte kan andra språk än finska kan glömma allt vad export heter.

Dennis Holmlund hoppas att centret prioriterar en högklassig och mångfasetterad utbildning framom forskningen.

– Det finns ett stort uppdämt behov av



Dennis Holmlund jobbar nära en del av sina kunder i båtbranschen.

folk som kan starta och driva företag som växer. Dessutom anställer säkert många mindre företag gärna folk med den här utbildningen. Den som vet vad företaget innebär förstår ju hur företaget fungerar.

Under sin tid i arbetslivet har Dennis Holmlund fått erfara att företagarkänsligheten ofta ser alldeles annorlunda ut utanför huvudstadsregionen.

– På landsbygden existerar till exempel telefaxen fortfarande. Små verkstäder skickar sina beställningar med den. Där kan man inte greja allt med några musklick. Alla företag har inte ens en dator, säger han och tillägger att det finns många Hankengångna företagare som liksom han själv, gärna bidrar med exempel ur det verkliga företagarlivet.

Ljummet klimat

Enligt Dennis Holmlund finns det fortfarande en del att önska när det gäller företagarklimatet i Finland. Som småföretagare lyfter han fram samma frågor som representanter för större företag. Det gäller bland annat beskattningen och i synnerhet dividendbeskattningen.

– Den dividend som företagaren inte behöver betala inkomstskatt för sänktes från 90 000 euro per år till 60 000, och nu diskuterar man att ytterligare tumma på det som fungerar som morot för företagaren, säger han uppbragt.

Dennis Holmlund påminner om att företaget redan betalat skatt en gång på de pengarna och att alla de anställda betalar inkomstskatt. Det är också skatteintäkter som företaget genererar.

– Avundsjukan är fruktansvärd. Men om allt ska beskattas åtminstone två gånger anser nog många att det är lika bra att jobba för någon annan.

Lakoniskt konstaterar han att man måste vara småtokig för att finna glädje i företaget.

– Därför, säger han, måste företaget lyftas till en ny nivå och spurras bättre än hittills. Vi måste få en ännu bättre attityd till företaget. Den kan bland annat förbättras under utbildningen. Attitydfrågan är en viktig del av den.

Trivs som företagare

Även om utmaningarna är många är det tydligt att Dennis Holmlund trivs med sitt liv som företagare, med att vara sin egen herre. Han lyckas hålla semester både på sommaren och vintern. Miljön är det inte heller något fel på. Unilinks kontor och lager finns på Hallonnäset på Drumsö, ett stenkast från några av företagets kunder i båtbranschen.

Under Dennis Holmlunds tid vid rodet har Unilinks årsomsättning mer än fördubblats till ungefär 1,5 miljoner euro.

– Nyckelordet är nätverkande. Det gäller att ha en hög social kompetens, att kunna ta kunderna på rätt sätt, vara ödmjuk och att ha stora öron så att man snappar upp kundernas behov. Om man sköter sig så att huvudmännen rekommenderar en, då är man på rätt spår och får nya affärer.

Unilink opererar på tre områden: industri, fordon och marin. Huvudbusinessen

är mekanisk kraftöverföring, eller enklare förklarar kardanaxlar. Den gemensamma nämnaren stavas transport. Förutom kardanaxlarna säljer Unilink bland annat luftkonditionerings- och värmesystem samt bromsar för tåg, inredningstextilier för tåg och bussar och hjul till spårvagnarna i Helsingfors. På marinsidan handlar det förutom om kardaner om ljudisolerande material.

– Vi säljer kardanaxlar för många typer av maskiner och fordon, pappersmaskiner, tåg, gruvmaskiner, grävskopor båtar, berättar Dennis Holmlund.

Metso Paper Oy, VR-Group Ab, Lännen Oy, Patria och svenska Sandviken AB är några av de kunder han räknar upp. Sortimentet av kardanaxlar är omfattande, allt från små kardaner, som rymms i näven, till bjässar för pappersmaskiner och lokomotiv.

Konkurrens från lågprisländer

Kunderna är kvalitetsmedvetna, men många frestas också av klart billigare produkter från Asien.

– Ibland kan det vara ett styvt jobb att övertyga någon om att det är värt att satsa på en tysk kvalitetsprodukt med garanti framom lågprisalternativ där det är lite si och så med gjutningen. Men papperstillverkarna vet nog vad det kostar att ha en maskin stående.

– Affärsidén ligger i att hitta den rätta kardanen och ta fram helhetslösningar för kunderna, förklarar Dennis Holmlund och tillägger att företaget inte har egen tillverkning.

Däremot har Unilink gått in för att vara mera än en leverantör.

– Service, ett eget lager och tillgänglighet är en vinnande kombination. Med hjälp av flera samarbetspartner har vi ett fungerande servicenät, upplyser Dennis Holmlund.

På det här sättet har Unilink lyckats skapa sig ett slags små monopol inom vissa nischer. Företaget levererar till exempel alla hjul som byts ut på spårvagnarna i Helsingfors. Servicekontraktet på kardaner för Pendolintågerna löper på 25 år.

– Och när det går ut är jag redan pensionär, säger Dennis Holmlund.

Text & foto: Peter Nordling

Svenska Teatern – en

Svenska Teatern är en av tre grundpelare för bibehållandet och utvecklandet av den finlandssvenska identiteten och för att skapa förståelse bland den finskspråkiga majoriteten.

Garantiföreningen för Svenska Teatern r.f. långvariga styrelseordförande **Sten Palmgren** sitter i sitt ljusa arbetsrum vid Södra Esplanaden och lyfter som första tema fram den svenskspråkiga identiteten. Tillsammans med de andra svenskspråkiga teaterna Klockriketeatern, Viirus, Lilla Teatern, Unga Teatern samt många fria grupper bildar Svenska Teatern en kulturell gemenskap, en slags språklig identitetshelhet.

Svenska Teatern är nationalscenen som ständigt måste förnya sig och sälja sitt program till en kunnig, svårflörtad och oberäknelig publik samt verka som brobyggare mellan språkgrupperna.

Palmgren nämner att största delen av teaterns finansiering kommer från finlandssvenska stiftelser, staten och Helsingfors stad. Biljettintäkterna står för en knapp tredjedel av inkomsterna.

Många uppgifter

Till styrelsens uppgifter hör bland annat innehållsstyrning, den långsiktiga strategiska styrningen samt utvecklandet av långsiktiga visioner förutom finansieringen.

Innehållsstyrningen grundar sig på pjäsernas ekonomiska framgång samt beslut om att satsa på strategiskt kostsamma projekt. Allt detta sker i samråd med teaterchefen.

Den ständiga utmaningen är att attrahera publik. En annan utmaning som teatern antagit är den internationella verksamheten som koncentreras till företaget ACE Productions. Staten stöder konstexporten. Man vill exportera sitt teaterkunnande utomlands och sätta upp föreställningar med utländska krafter bland annat i Sverige, Tyskland, Baltikum, Ryssland, England och till och med i



Kina. Två teaterföreställningar sattes upp i Shanghai i samband med världsutställningen år 2010.

Strävar inte efter vinst

Svenska Teatern har idag den modernaste teaterbyggnaden i Norden. Teaterchef **Johan Storgård** berättar att teatern har cirka 100 fastanställda och 100–200 freelance-skådespelare. Årsomsättningen ligger på knappt 10 miljoner euro och kan jämföras med ett medelstort finländskt företags.

Garantiföreningen ansvarar för strate-

gisk styrning och anskaffning av medel. Målsättningen är ett nollresultat. Stiftelsen för Svenska Teatern ansvarar genom fastighetsbolaget Nya Teaterhuset Aktiebolag i Helsingfors för teaterbyggnaden och dess upprätthållande.

Teaterchefen vill skapa högsta möjliga kvalitativa teaterkonst med en bred, balanserad repertoar baserad på den så kallade fyrklöverstrategin. Teaterns produktionspalett skall bestå av musikprogram (musikaler), barnteater, klassisk teater och finländsk dramatik. Under de



Sten Palmgren.



Johan Storgård.

brobyggare

senaste tio åren har teatern satt upp 110 föreställningar, av vilka ungefär hälften var dramatik eller ny dramatik.

Musikalernas andel var knappt en tionde del. Repertoaren är sålunda bred och man har visat en vilja att ta risker.

Duktiga dramatiker

Det finns många fina finländska dramatiker. Storgårds nämner **Joakim Groth**, **Anu Simberg**, **A. Enckell**, gillebrodern **Per-Erik Lönnfors** och många andra. Kulturellt är Svenskfinland starkt.

Den egna personalen kommer alltid i första hand. Detta är naturligt. I andra hand måste man internationellt söka specialkompetens i form av freelance-skådespelare. Även fria grupper erbjuds att gästa teatern. Ett utmärkt exempel på detta är **Bengt Ahlfors** My Elevator Days med **Lasse Pöysti**.

Export och import

Ett relativt nytt och utmanande område är internationaliseringen. Element i denna process är samarbetet med Dramaten i Sverige. I en nära framtid importeras Schillers Rövarna till Svenska Teatern, medan Groths Remont åker till Dramaten. Ett annat element är KIWA-integrationsprojektet för andra språkgrupper.

Johan Storgård har naturligtvis funderat på framtiden.

– Teatern skall vara lättillgänglig, öppen för alla och ha återkommande teaterbesökare. Utbudet skall vara humoristisk och trovärdigt. Teatern är alltid mer än mantran, konstaterar Storgård.

Här talar han egentligen om Svenska Teaterns image, som ofta uppfattas som om programportföljen skulle domineras av musikalerna. Detta är ju inte fallet. Man kan även tolka uttalandet så att teaterns ständigt strävar efter att förnya och utveckla sig och kanske i framtiden genom paradigmförskjutningar ge sig in på helt nya områden. Teatern skall vara lätt tillgänglig för alla, spännande, men också krävande.



Göran Schauman.

Viktig för identiteten

– Låt dig bli överraskad, gå på Svenska Teatern, säger gillebrodern och skådespelaren **Göran Schauman**.

Schauman, som med 69-års teatererfarenhet gjort närmare 300 roller och varit med i tiotals filmer, betonar teaterns betydelse i skapandet av den finlandssvenska identiteten och möjligheten att få arbeta på sitt modersmål.

Man har på sätt och vis återgått till 1900-talets början då man strävade efter ett närmare samarbete med Sverige och rikssvensk teater. Samtidigt är det viktigt att satsa på finlandssvenska skådespelare och hålla fast vid den finlandssvenska identiteten och kulturen.

Det finns många goda manusförfattare och regissörer i Finland. I detta sammanhang nämner Schauman **Joakim Groth**, **Sofia Aminoff**, **Mårten Westö**, **Diana Roos** och naturligtvis **Jörn Donner** och **Henrik Tikkanen**.

– Vi har en stark och framgångsrik tradition att falla tillbaka på, med bland andra **Gärda Wrede**, **Miki Pöysti**, **Ritva Siikala**, **Bengt Ahlfors** och **Holmberg**. Vi har inget att skämmas för, tvärtom, säger Schauman.

Han lyfter fram betydelsen av utbildningen vid Teaterhögskolan.

– Dessa unga resurser får inte bli omotiverade eller gå förlorade. Man skall



Cecilia Paul.

ge dem möjligheter och nya chanser. Teatern är egentligen ingenting annat än ett fönster till det vanliga, alldagliga. Teaterns uppgift är att vara som en spegel av det som händer i samhället. Den måste alltid vara nyfiken och alert och framförallt ärlig.

Tre principer

Skådespelaren och styrelsemedlemmen **Cecilia Paul**, som också gjort både lång- och kortfilm, framhäver tre ledande principer eller värden:

- teatern är för alla (folket)
- vikten är att söka sanningen och förmedla den
- "If it's not broken don't fix it" m.a.o. om någonting funkar bra så skall man låta det vara ifred.

Hon är positivt inställd till Svenska Teaterns internationalisering som ökar kreativiteten och ger insyn i andra kulturer.

– Man får inte vara bekväm eller lat. Ekonomiskt svårare tider är tider av nya möjligheter, kreativitet och risktagning. Man kan alltid göra saker bättre eller göra dem på ett annat sätt. Det är inte alltid det dyraste som är det bästa, säger hon.

Till Gillebröderna ville hon säga: Gå på teater. Bra teater ger ett gott skratt och förhoppningsvis en tankeställare.

Jan-Peter Paul



Patrik Lindfors, Patrik Harald och Mikael Lönnqvist anpassar sin produkt för en allt mer digital framtid.

Forum redo för attack

Digitaliseringen och internet har fört med sig stora förändringar i mediebranschen. Men förändringarna innebär också möjligheter.

Många publikationer har fått se sina annonsintäkter sjunka drastiskt i takt med att folk överger papperstidningen till förmån för sina digitala kusiner. Det ena tidningshuset efter det andra meddelar om samarbetsförhandlingar och upplagorna minskar kraftigt.

En redaktion som har tagit ett offensivt stuk till digitaliseringen är finlandssvenska Forum för ekonomi och teknik. Tidningen, som grundades 1968 av ett antal finlandssvenska ekonom- och ingenjörsföreningar, har valt att fokusera på

de möjligheter digitaliseringen kan ge och har utvecklat helt nya koncept.

Forum är för tillfället i färd med att lansera sin pekplattsversion. Det här tror chefredaktör **Patrik Lindfors** att kan föra med sig nya möjligheter. Tidningen kommer bland annat att säljas i Apples Newsstand, och blir följaktligen tillgänglig för i princip vilka läsare som helst i Norden.

– Vi siktar förstås huvudsakligen på Sverige och hoppas att få prenumeranter där. Den marknaden är ju avsevärt större än den finlandssvenska, så bara vi lyckas attrahera en liten del läsare i Sverige har det stor inverkan på våra intäkter.

Raffiga omslag

Men det gäller att skilja sig från mängden.

I Apples Newsstand säljs tusentals tidningar. Därför har man på Forum satsat ännu mer på att ha raffiga omslag, och hovfotografen **Karl Vilhjålmsson** har verkställt många kreativa och till och med lite vågade idéer.

– Det är roligt att se att också intervjuobjekten ställer sig så positivt till vår nya bildpolicy, säger Lindfors.

Tidigare togs bilderna vid intervjutillfället men nu tar man studiobilder vilket ger helt andra möjligheter.

En tilltalande och annorlunda pärm är också viktigt för att andra familjemedlemmar än ingenjörer och ekonomer ska fatta intresse för tidningen.

– En raffig pärm som ligger vid soffbordet kan få familjens tonåringar att börja läsa tidningen", säger Lindfors.

Redaktionschef **Patrik Harald** ansvarar för tidningens layout. Han har satsat på en layout som attraherar också de läsare som inte har tid eller tålamod med långa artiklar.

Klara sig på egen hand

Att kittla nya läsare är för Forum – precis som för alla andra tidningar – av hög prioritet.

Det gäller att försäkra sig om att intäkterna inte sjunker. Där många andra finlandssvenska tidningar har solventa ägare och får furstligt med stöd från stiftelser hör Forum till de få som klarar sig på sina egna intäkter. Visserligen är Konstsamfundet den största ägaren med 70 procent, men stiftelsen tillför inte tidningen något finansiellt stöd överhuvudtaget. Redaktionen är inhyst i stiftelsens lokaler men man betalar marknadshyra. Det innebär att Forum måste klara sig på försäljnings- och annonsintäkter.

De största intäkterna kommer från prenumerationerna tätt följda av annonsintäkterna. I likhet med den övriga mediebranschen har också Forum fått se sina annonsintäkter sjunka i takt med det försämrade ekonomiska läget. Bilindustrin och finansbranschen har varit trogna annonsörer i tidningen, och båda branscherna har drabbats särskilt hårt av läget i världsekonomin. Därför har vd **Mikael Lönnqvist** jobbat hårt för att intressera också andra annonsörer.

– Nu har vi breddat till vinbranschen, byggindustrin och skolningsbranschen", berättar han.

Stor LinkedIn-grupp

Lönnqvist jobbar också hårt för att hitta på helt nya annonseringskoncept. För fyra år sedan lanserades Forums LinkedIn-grupp. I dag har gruppen över 4 800 medlemmar, och är en av de största grupperna på LinkedIn i Finland.

– Nu börjar LinkedIn-gruppen bli så stor att den är kommersiellt intressant för annonsörer, konstaterar Lönnqvist.

LinkedIn-gruppen är en allt mer viktig del av Forum.

– Vi har medvetet gått in för att bygga en community kring Forum. Communityn bygger på papperstidningen men läsarna kan också bli medlemmar i LinkedIn-gruppen, där de bland annat kan diskutera artiklarna som finns i tidningen."

Den tredje delen av communityn är seminarier kring heta ämnen som diskuteras i LinkedIn. Under dessa seminarier har gruppmedlemmarna möjlighet att träffa varandra och bygga upp nätverk.

– Vi får också många bra idéer till artiklar utifrån diskussionerna på LinkedIn-gruppen, berättar Lindfors.

I mediebranschen talade många för att pekplattorna är en ny chans för tidningar att börja ta betalt för sitt innehåll. Läsarna vände sig inte riktigt att betala för nätversionerna, men nu har det blivit allt vanligare att man köper pekplattsversionen utan att hicka.

Eftersom Forum aldrig har haft som vana att lägga ut allt innehåll som finns i papperstidningen på sin webbsida ser redaktionen nya möjligheter här.

– Tröskeln att köpa en pekplattstid-

ning är också mycket lägre jämfört med pappersversionen, konstaterar Lönnqvist.

Kvalitet gäller alltid

I takt med att pekplattstidningarna vinner terräng är har många utropat papperstidningens död. Men Forums redaktion tror benhårt på att det finns en framtid för papperstidningen också.

– Men man måste hitta rätt kompromiss mellan det fysiska och det digitala, och det här kommer att leva länge ännu, säger Lindfors.

Lönnqvist tror för sin del att papperstidningen kommer att bli något av en mer exklusiv produkt.

– Alla kommer inte i framtiden att ha råd med en fysisk tidning. För dem som har råd att prenumerera på papperstidningen kommer det är att utvecklas nya produkter för som man är beredd på att betala för.

I digitala versionerna kan man mata in material direkt och många nyhets sajter har blivit något av skvallerkanaler där man lockar besökarna att klicka på nyheten med hjälp av häftiga rubriker. Forums redaktion tänker inte tävla med det oberoende av kanal alltid finns efterfrågan på högklassig journalistik.

– Då den allmänna kvalitetsnivån sjunker blir det ju dessutom ännu lättare att sticka ut med kvalitet, konstaterar Lindfors.

Text & foto: Lena Barner-Rasmussen



Affärsmagasinet Forum

Ägare:

Driftingenjörsförbundet i Finland rf (DIFF), Ekonomföreningen Merkur rf, Ekonomföreningen Niord rf, Ekonomiekandidatföreningen rf, Tekniska Föreningen i Finland rf (TFIF), Baraviföreningen rf och Föreningen Konstsamfundet rf.

Grundat:

1968

Grundare:

8 finlandssvenska ekonom- och ingenjörföreningar

Heltidsanställda:

3

Upplaga:

11 000

Chefredaktör:

Patrik Lindfors sedan år 2000. Tidigare chefredaktörer bland andra Ragnhild Artimo och Fredrik Nars.

På spåret?

Det är svårt att se hur konceptet kunde ändras. Bland annat det här skriver Gillets förre ordförande Sune Almqvist i en tillbakablick över Handelsgillet utveckling under åren 2008–2012 där han också blickar in i framtiden.

Det finns en ytterst populär frågesport i Sveriges television som heter "På spåret". Tåget kör med hög hastighet mot ett okänt mål och de tävlande skall med ledning av olika mer eller mindre klara tips försöka klura ut vart tåget tar vägen. Handelsgillet är i samma situation just nu, det går med full fart framåt och ingen vet hur det skall sluta, om vi hålls på spåret. Jag skall i det följande något analysera vad som hänt under de senaste fem åren och hur jag ser att detta påverkar vår framtid.

Vid slutet av år 2007 var alla våra tankar ännu kvar i det frände vi hade varit med om under år 2007, 150 år hade förflutit sedan Gillet grundades och föreningen var alltjämt en stark institution i Helsingfors. Medlemsantalet var stigande, intresset för våra olika aktiviteter ökade och den allmänna åsikten var att vi hade det utmärkt.

Storsatsning på fastigheten

Det fanns dock orosmoln på vår himmel i form av fastigheten som inte uppfyllde de krav restauranginnehavaren ställde på den. Vi hade gjort många reparationer under åren, men till exempel kontors- och de sociala lokaliteterna fyllde inte de krav personalen hade rätt att ställa på dem. Vi hade inte heller luftkonditionering, taket var i dåligt skick och köket uppfyllde inte moderna krav. Även hanteringen av köks- och annat avfall var på en nivå, som snart skulle vara för låg för att godkännas av myndigheterna. Vår ökända hiss var alltjämt i behov av förnyelse. Planeringen av den förändring som sedan skulle komma under åren 2008 och 2009 startades under hösten 2007 parallellt med festligheterna

och förverkligandet inleddes i januari 2008.

Det var intressant att följa med och delta i planeringen av de förändringar som gjordes och kanske ännu intressantare att delta i diskussionerna kring de förslag som framlades för Handelsgillet utveckling och förändring till det bättre. Under årens lopp har det funnits tankar på att bygga tre våningar till på såväl gillebyggnaden som gatufastigheten, täcka innergården med ett glastak som skulle möjliggöra åretomverksamhet på gården, bygga om hela tredje våningen med en större utbyggnad och tilläggshiss på bakgården och annat.

Dessutom har det funnits förslag till smärre förändringar såsom en rökbalkong på bakgården i höjd med tredje våningen. Det fanns till och med de som tyckte att man kunde sälja fastigheterna och flytta Handelsgillet till ändamålsenligare lokaliteter på någon annan plats eller undersöka ett samarbete med de andra svenskspråkiga föreningarna som även har fastigheter och eventuellt behov av att se om sina hus.

Fungerande helhet

Slutresultatet blev dock som vi alla vet ett Gillets fastighet renoverades till en bättre fungerande restaurangfastighet utan att man våldförde sig på dess historiskt värdefulla utseende och inredning. Vi har vårt Handelsgille kvar i den form jag tror att de flesta bröder tycker att det huvudsakligen skall vara. Den enda för bröderna synliga ändringen gjordes i nedre vestibulen där hissdörren nu öppnas åt samma håll som i de övriga våningarna och samtidigt öppnades en ny dörr till köket för att förbättra logistiken för mattransporterna. Denna förändring upplevdes av de flesta som enbart positiv.

Renoveringen har senare delvis fortsatt i restaurangen på restauratörens bekostnad därför att han därigenom skall uppnå logistiska och ekonomiska fördelar i verk-



Varken flera våningar eller glastak över gården, men ett nytt tak som ska hålla många år.

samheten. Jag tänker inte här gå in på de ekonomiska kalkyler och deras resultat, inte heller på finansieringen utan nöjer mig med att konstatera att vi får vara de institutioner tacksamma som stödde oss med betydande ekonomiska bidrag. Vårt goda samarbete med restauratören gjorde att även han satsade egna medel i betydande omfattning för att uppnå de gemensamma mål vi ställde upp.

Utöver de insatser som gjorts i restaurangutrymmena har vi även förnyat fönster, gjort nya arkivutrymmen i källaren och som helhet sett till att fastigheten inte förfaller.



Varken flera våningar eller glastak över gården, men ett nytt tak som ska hålla många år.

Livlig verksamhet

Hur är det då med Gillets verksamhet? Medlemsantalet växer så det knakar i fogarna, torsdagskvällarnas föreläsningar är på hög nivå, vilket ibland leder till trängsel i salarna, Handelsgilletts klubbar har aldrig varit så aktiva som de är idag, den nya given med sommarbesök på olika platser har varit ytterst populär och vår-resorna har varit fullbokade. Många andra svenskspråkiga föreningar sammanträder i Gillets utrymmen, vilket har gjort platsen till något av ett svenskt rum i Helsingfors.

Gilletts arbete med att stöda näringsgrenarna handel, industri och sjöfart har även lett till att de seminarier Gillet arrangerar tillsammans med Hanken har

fått en etablerad plats när man planerar vad man skall delta i under det kommande året. Seminariet år 2010 drog över 200 deltagare.

Vad är då orsaken till denna framgångshistoria under de senaste åren och kommer den att ända med förskräckelse om en tid? Jag har tidigare framfört min oro över att åldersstrukturen på Gillet är snedvriden så att de unga inte ställer upp. Är orsaken till vår starka aktivitet just nu att så många av oss har gått i pension och behöver en plats att träffas på under gemytliga förhållanden, eller finns det någon eller några andra orsaker bakom succén? Håller vi på att bli ett dagis för pensionärer?

Om man analyserar de ämnen som be-

handlats under torsdagskvällarna ser man nog klart och tydligt att det inte är rena pensionärsämnen som drar mest publik. EU och aktuell ekonomisk utveckling, EU och USA, Facebook, storföretag och deras utveckling, Helsingfors stad, för att nämna några, har varit ämnen som har dragit stora medlemsskaror till Gillet.

Klubbarna drar

Klubbarnas verksamhet lockar också medlemmar av alla åldrar och de fungerar ofta som en inkörsport till andra gillearrangemang. Det är en omfattande verksamhet som går över åldersgränserna och det är viktigt att vi alltjämt värnar om att verksamheten fortsätter att intressera alla ålderskategorier. Vårt försök med mentorverksamhet mellan mera erfarna medlemmar och sådana som eventuellt kunde vara intresserade av att diskutera med dem stannade tyvärr på försöksstadiet, men vi konstaterade att det finns en genuin diskussionsanda inom Gillet, så låt oss hoppas att utbytet av erfarenheter som gynnar oss alla sker såväl på torsdagskvällarna som i små grupper, till exempel inom klubbarna.

Grunden för framtiden är god. Låt oss bevara den och utveckla det som är bra för att Gillet även om 10–20 år skall ha en berättigad plats i Helsingfors. Det är svårt att se hur konceptet skulle kunna ändras, tiden kommer naturligtvis att i viss mån påverka det, men grunden tål nog även framtida belastningar. Aktuella ämnen, goda föredragshållare, klubbar för specialintressen, kontakt med viktiga samarbetspartners och en otvungen och varm atmosfär är enligt min mening alltjämt de faktorer som påverkar medlemmarna och deras trivsel på Gillet. Om man till detta adderar den atmosfär som Gillefastigheten kan bjuda på har man ett paket som jag tror fungerar många år framöver och som inte enbart lockar äldre bröder utan även yngre att delta i vår verksamhet.

Text & Foto: Sune Almqvist



Stefan Törnqvist är partner på kapitalplaceringsbolaget Helmet Capital.

Dags för högkonjunktur och börsbubbla?

Jag älskar de lägen då recessionen är ett faktum och ekonomerna inte ser några som helst tecken på uppsving. Ändå är denna recession den enda i världshistorien som inte tagit slut och jag är helt säker på att nästa konjunktursvängning måste vara uppåt. Dessutom känns det som om konjunktursvängningen kunde vara ganska nära förestående.

I USA har hushållen sparat sedan 2007 och deras skuldsättning är ganska rimlig, samtidigt som banksystemet mår såpass bra, att lånekranarna öppnats. Med dagens bostadspriser och räntenivå kan den kreditvärdiga majoriteten bo flott med sina nettolöner. Precis så brukar högkonjunkturer börja och USA är fortsättningsvis världens största ekonomi!

Också i Kina, som är världens näststörsta ekonomi samt en gigantisk handelspart

och marknad, verkar tillväxten öka. I Europa ser det risigt ut trots att "centralbanken lyckades sopa eurokrisen under mattan", men högkonjunkturer brukar ju inte starta här. Blir det bättre i USA och Kina, nås Nordeuropas exportindustri ganska omgående.

På den politiska fronten kan det gå fel, men jag tror att man i USA, sista natten med intensiv pressbevakning, når en kompromiss, att staten fortsätter leva på skuld och sedelpress. Jag tror också att man i Europa lyckas hålla europroblematiken under mattan över de tyska valen i höst. Trots oro över Iran är oljepriset spikat kring 100 dollar per fat och Kina är inte rustat för krig.

På finansmarknaden har centralbankerna sänkt räntorna till ungefär noll och skapat ca 4 000 miljarder dollar med "sedelpressen". Den stora mängden likviditet har lett till att man är tvungen att placera i sydeuropeiska statsobligationer eller företagsmasskuldebrev med närpå

skräpstatus för att få en ränteavkastning som överskrider inflationen. Placerarna måste nu ta allt större risker för att nå upp till inflationen. Vad händer om denna ofantliga likviditet når också realekonomin och banksystemet?

Många sneglar redan på börsen och bostadsmarknaden, då dividend- och hyresavkastningen ofta är betydligt högre än räntenivån. Om vinsterna börjar växa blir aktiernas matematiska nuvärde oändligt med dagens räntenivå! Då detta inträffat historiskt har vi ofta upplevt bubblor av olika slag. Få se om det världsrekord i stimulans vi genomlever just nu, skall leda till världsrekord i börsbubbla. Åtminstone verkar finansgurun Warren Buffett tro på något i den stilen, eftersom han nyligen lade bud både på den amerikanska börsen NYSE och ketchuptillverkaren Heinz.

Handelsgillet i Helsingfors rf Verksamhetsberättelse 2012 155:e verksamhetsåret

Verksamheten under året har, liksom under tidigare år, varit mångfasetterad med föredrag, exkursioner, ett seminarium och sociala arrangemang. Föredragen vid gilleaftnarna har varit av hög klass och tangerat Handelsgillet's huvudområden: handel, industri, sjöfart och samhälle. Under året anslöt sig 54 nya medlemmar till Handelsgillet, något som stärker Handelsgillet's uppgift som en samlingspunkt för svenskspråkiga i Storhelsingfors. Medlemsantalet hade vid årsskiftet stigit från föregående års 959 till 1 017.

Evenemang

Temor som behandlats vid föredragen var bland annat president- och kommunalvalet 2012, kampen mot ekonomisk brottslighet, erfarenheten av utredningen av terrorattacken i Norge, tankar kring de gångna olympiska spelen, hälsovårdens utmaningar och detaljhandeln i Storhelsingfors. I Torsdagsaftnarna deltog i medeltal 70 gillebröder med en topp på 150, då författaren **Herman Lindqvist** på sitt personliga sätt berättade om sitt dramatiska liv. I tisdagsluncherna, som anordnades två gånger per månad, deltog i medeltal 20 gillebröder. En förteckning över årets arrangemang finns som bilaga till den fullständiga verksamhetsberättelsen.

I samband med 155-årsfirandet ordnades i november ett framtidsorienterat seminarium tillsammans med Hanken och en festmiddag på Handelsgillet.

Såväl gillebröder som utomstående har haft tillfälle att delta i en mångfald av högklassigt program. Under året arrangerades 59 olika evenemang i vilka deltog cirka 3 200 personer. Till detta kommer nio klubbars cirka 100 tillställningar under året samt Senior- och Juniorutskottens evenemang.

I Handelsgillet's målsättning ingår att vara ett svenskt rum. Ett 60-tal finlands-



Årets dragplåster: Inte mindre än 150 gillebröder kom för att lyssna till Herman Lindqvist som berättade om sitt liv.

svenska föreningar har utnyttjat möjligheten att hyresfritt använda kabinetten på Handelsgillet för sina möten. Bokningarnas antal, vad gäller dessa, samt restaurangens försäljning i anslutning till dem ökade märkbart under året.

Fonden Stiftelsen Handelsgillet's i Helsingfors Brödrafond r.f., en Handelsgillet närliggande fond, har oavkortat fått avkastningen från försäljningen av snapsvisbeoken, märken och slipsar samt överskottet av lotteriförsäljningen vid gilleaftnarna.

Fastigheten

Reparationer utfördes under året på fastigheten vid Kaserngatan 23, i vilken Handelsgillet verkat sedan 1924 och som ägare sedan 1933. Ventilationskanalerna

genomgick en fullständig genomsyn och putsning. Ett brandalarmsystem installerades i Gillets lokaler. Handelsgillet's kansli genomgick under sommaren en större renovering. Kansliet fick också nya kontorsmöbler och kopplades till fastighetens mekaniska ventilation. Handelsgillet's medlemsregister och datasystem fick under året en förbättrad säkerhets-backup.

Läs hela verksamhetsberättelsen inklusive klubbarnas egna verksamhetsberättelser på www.handelsgillet.fi.

Text: Roger Köhler

Foto: Peter Nordling

Mästerskap i snooker

Biljardklubben har introducerat Handelsgilletts mästerskap i snooker. Matcherna spelas från scratch, det vill säga utan handicap. Tävligen börjar i mars och finalerna spelas i november. Gruppspelen avgörs enligt principen bäst av tre spel och finalerna bäst av fem.

Det här har Biljardklubbens styrelse, bestående av Roger Rajalin, Rolf Svanljung, Staffan Thors och Kim Björkwall beslutat.

Biljardklubbens nya sidor på Handelsgilletts webbplats har öppnats. Där kan man följa med vad som händer. Snookercuppens resultat publiceras på webben efter varje deltävling. Mästerskapstävlingen i Pool kan man också följa med efter varje rond och detsamma gäller mästerskapet i snooker.

Årets program

Snookercuppen spelas normalt från januari till december varannan måndag klockan 17.00. Av årets 16 deltävlingar räknas de tolv bästa med i slutresultatet. Matcherna spelas med handicap, vilket betyder att vem som helst kan klara sig oberoende av hur bra man är. Alla medlemmar i Handelsgillet är välkomna att delta när som helst under årets gång.

Pool-tävlingen är Black Ball och spelas under hela året med finalerna på senhösten. I år deltar 12 spelare. Till mästerskapet i snooker har 12 deltagare anmält sig, vilket måste anses aningen i underkant. Vi har betydligt fler duktiga snookerspelare än det.



Guy Strömsholm visar hur stöten skall se ut. Stödbenet är rakt. Stötarmen är 90 graders vinkel i förhållandet till kön. Hakspetsen vilar på kön. Tummen stöder kön ordentligt. Allting är perfekt, men hur lyckades stöten?

Under våren spelas en klubbkamp emot Börsklubben i Helsingfors. I den är ställningen i skrivande stund 4 – 3 till Handelsgilletts favör. På hösten spelas den traditionella biljard- och bridgematchen mot Svenska Klubben i Tammerfors på hemmaplan.

Skinkkriget

Årets höjdpunkt är utan tvivel skinkguerrren, som i år spelas fredagen den 13 december klockan 18.00. Vinnaren belönas med en julskinka, tvåan får en hel rensalami och trean en ost av klass. Kvällens kille får som belöning en flaska

Campari. Efter guerren firar vi tillsammans biljardklubbens säsongavslutning med prisutdelning och en enkel middag.

Kom med!

Biljardklubben uppstår ingen medlemsavgift. Priserna för årets tävlingar finansieras genom deltagaravgift i snookercuppen. För tillfället 2 euro per deltagare och tävling, juniorer yngre än 30 år 1 euro. Meddela ditt intresse till roger.rajalin@gmail.com eller 0400 746 747.

Text: Roger Rajalin

Oy K-O Nyman Consulting Ab

VVS Planering och övervakning
Maiju Lassilavägen 2, 00400 Helsingfors
Tel. +358 9 587 1833

För 70 år sedan

Delvis samma frågor, men i lite olika tappningar, har engagerat gillebröderna årtionde efter årtionde. Det framgår när man bläddrar i Gillebladet nummer 1–2 av år 1943.

Det här numret var ett så kallat matrikelnummer. Av de 28 sidorna upptogs inte mindre än 14 av en förteckning över medlemmarna. Styrelsen, som leddes av köpman **C.A. Gustavson** presenterades skilt, liksom programkommittén och till och med restauratriserna, fruarna **Rosa Blomqvist** och **Irene Wiklund**. Upplägget påminner om det som ännu i fjol var brukligt, nämligen att publicera verksamhetsberättelsen, bokslutet och de förtroendevalda i årets första tidning.

På ledarplats kunde man för 70 år sedan läsa att Brödrafonden grundats på förslag av styrelsemedlemmen **Axel Lindroth**. Styrelsen fastställde stadgarna för fonden den 1 mars 1943. Om ändamålet sades att det är "att bispringa obemedlade, gamla eller sjuka gillebröder. Även forna gillebröder kunna ihågkommas." Fonddelegationen beslutade att redan under det första året dela ut 5 000 mark (ca 550 euro).

Då, liksom nu, refererades olika Gilletillställningar. Det 85-årsjubileum som firades den 4 december året innan fick dock blygsam publicitet. Festligheterna klarades av på en halv sida där också gratulationstelegrammen från hedersmedlemmarna marskalken av Finland **C.G. Mannerheim** och förre presidenten **P.E. Svinhufvud** publicerades.

Vårmötet fick inte mycket mera utrymme. Däremot fick en angelägen beskattningsfråga – "Huru mycket återstår av våra inkomster sedan skatterna blivit betalade?" – ett par sidor. Artikeln innehöll tabeller som styrelsemedlemmen **C.A. Öhman** stött sig på då han höll föredrag under en klubbtafton. Här fanns också den avskaffade ungarlsskatten med. Att vara ungarl med hög lön var en dålig affär.

I följande års första utgåva av Gillebladet kan man läsa mera om hur det stod till med Gillet under år 1943. Trots brinnande krig eller kanske tack vare kriget hade föreningen verkligen vind i seglen. Ur verksamhetsberättelsen framgick att Gillet, för år 1943, visade ett överskott om 37 516, 95 mark (ca 4 100 euro).



Till den goda ekonomin bidrog att restaurationsarrendet stigit och att medlemsavgifterna ökat. Gillet hade då 1 141 medlemmar och för att bromsa den stora medlemsanslutningen höjdes både medlemsavgiften och inskrivningsavgiften, vilken i sin helhet tillföll Brödrafonden.

Även under krigsåren verkar Gillebladet att ha haft gott om annonser. I dem marknadsfördes allt från korsetter till sulfitcellulosa. Många annonsörer var företag som ägdes av gillebröder.

PN

Nästa nummer

Nästa nummer av Gillebladet kommer ut den 29 maj. Det så kallade sommarnumret kommer i år några veckor tidigare än förut. Detta därför att de allra flesta ska få tidningen innan semestern börjar.

I sommarnumret rapporterar vi om vårens viktigaste händelser och bjuder på trevlig, och förhoppningsvis även nyttig, sommarläsning.

Bidrag till tidningen bör vara redaktionen tillhanda senast den 7 maj. Materialet, både text och bilder, sänds till gillebladet@nordinfo.fi.



Redovisning och löneräkning

Visma Services Ab

Borgmästarebrinken 8, 00160 Helsingfors, Tel. 010 75640



DONATIONER

Handelsgillet mottar tacksamt donationer och testamentslegat för upprätthållande av fastighet och konstskatter samt andra Handelsgillets syfte och verksamhet närliggande ändamål.

Intresserade donatorer bedes kontakta VH **Ralf Blomqvist**, tel. 09 622 702 90 eller advokat **Olof Rehn**, tel. 09 6689 6565, vilka biträder Handelsgillet i dessa frågor.

Businessklubben kunde få grönt ljus

Nu får Handelsgillet en egen businessklubb. Styrelsen godkände vid sitt möte i februari enhälligt ett reviderat förslag att bilda klubben.

Det var i höstas gillebröder **Mikael Krogius** gick ut med ett upprop med sikte på att starta en ny klubb. Då gick den under namnet Handelsklubben. Nu är det beslutat att klubben ska heta Businessklubben.

Businessklubben är i första hand tänkt som ett forum för Handelsgillets affärsmän i olika branscher. Styrelsen påpekar att klubben ska vara öppen för samtliga

gillebröder och att den inte får konkurrera med Gillets övriga verksamhet.

Den gemensamma nämnamnaren för de kommande klubbmedlemmarna ska vara intresset att göra goda affärer. På agendan står bland annat diskussioner och presentationer av medlemmarnas egen affärsverksamhet.

I skrivande stund har 16 bröder anmält intresse för Businessklubben. Klubben håller sitt konstituerande möte tisdagen den 2 april klockan 18.00 i Donatorn.

HANDELSGILLET GRATULERAR

Hedberg Dan, företagare
60 år 3 april

Lindroos Sven-Gustaf, fil.mag
70 år 4 april

Danielsson Ingmar, ing.
75 år 4 april

Stjernvall Roger, hotellier
60 år 4 april

Lilius Anders
60 år 6 april

Antas Göran
75 år 7 april

Holmberg Björn, dipl.ekon.
70 år 8 april

Söderman René, ekon.mag
50 år 9 april

Wikström Folke
70 år 15 april

Stenvall Peter, försäljn.chef.
40 år 19 april

Koivu Lasse, dipl.ekon.
70 år 22 april

Saxén Niklas, ing.
50 år 22 april

Hiiipakka Marko, DI
40 år 23 april

Blomstedt Stefan, priv.företagare
60 år 25 april

Skogman Karl Michael Kai, ing.
70 år 28 april

Ilmoni Ralf, konsult
70 år 29 april

Forsell Kaj, ekon.mag.
70 år 30 april

af Hällström Erik, ambassadråd
50 år 2 maj

Sanmark Carl-Johan, ekon.mag.
50 år 5 maj

Silén Johan, ekon.mag., nat.kand.
70 år 7 maj

Varis Richard, ekon.stud.
30 år 7 maj

Buchert Magnus, dipl.ing.
70 år 8 maj

Ekström Kurt-Erik, dipl.ekon.
80 år 9 maj

Forsskåhl Per, jur.kand.
75 år, 10 maj

Stenberg Björn, socionom
60 år 13 maj

Cajander Michael, ekon.mag.
50 år 14 maj

Seren Robert, DI, DE
60 år 16 maj

Tiderman Jarl O., dir.
90 år 20 maj

Åkerman Johan, dipl.ekon.
60 år 20 maj

Stejskal Morris, dipl.ekon.
70 år 22 maj

Granlund Ola, pens.
80 år 23 maj

Sigell Per-Erik, pens.
85 år 25 maj

Ek Rainer, dir.
75 år 29 maj

Sörensen Peter, pens.
70 år 7 juni

Sundström Rasmus, jur.mag.
30 år 8 juni

Westerlund Mikael, VH
60 år 9 juni

Pelin Bo-Erik
75 år 10 juni

Strandström Max, DE, byggmäst.
75 år 16 juni

Tegengren Folke, dipl.ekon.
70 år 17 juni

Therman Lars, VD
60 år 17 juni

Hästö Bror
90 år 20 juni

Åhman Göran, dipl.ekon.
75 år 21 juni

Backström Håkan, pens.
70 år 23 juni

Liemola Kim, ekon.mag.
50 år 24 juni

Fogelholm Rainer, MKD, prof.
80 år 30 juni

Börsgillet hos Saga Furs

Börsgillet besökte börsbolaget Saga Furs i början av februari.

Saga Furs förmedlar i huvudsak mink- och rävskind genom auktionsförsäljning. Över 90 procent av skinnen säljs utomlands och en stor del exporteras till Kina och till Ryssland. I dessa länder är äkta skinnpälisar synnerligen eftertraktade och priserna har under de senaste åren stigit med över 100 procent.

Bolagets omsättning var år 2012 60 miljoner euro och omsättningen har fördubblats från år 2009. Bolaget är synnerligen lönsamt men det gäller att beakta branschens konjunktorkänslighet – modet kan snabbt förändras.

Åtta bröder var närvarande.

Text: Jalle Waltonen



Korrigerig

I senaste nummer av Gillebladet ingick ett reportage från Handelsgillet 155-årsmiddag. I det berättades bland annat om vilka bröder som premierades, dock inte riktigt alla. Vi glömde berätta att också **Hans Westerberg** fick Handelsgillet stora förtjänsttecken. Hasse, som varit medlem sedan 1966, är bland annat känd som en ivrig jazzgillare.

Klädkod på Gillet

Styrelsen för Handelsgillet har fäst uppmärksamhet vid att klädseln blivit tämligen brokig vid flera av Gillets tillställningar. Därför påminner den nu Gillebröderna om att det – förutom då annat påbjuds – är smart casual som gäller i Gillets lokaler.

Det innebär raka byxor (även hela och rena jeans), kragskjorta och kavaj. Under gilleaftnarna är dessutom slips önskvärd.

Genom att följa klädkoden bidrar du till den allmänna trivselen.



Har du flyttat?

Meddela din nya adress: telefon 09-669 798 eller info@handelsgillet.fi

Intresserad av placeringar?

Börsgillet är klubben för placeringsintresserade gillebröder. Börsgillet arrangerar företagsbesök till aktuella börsbolag och bankfirmor.

Klubben ordnar även presentationer med anknytning till börs och placeringar på Handelsgillet. Intresset för klubben har vuxit stadigt, medlemsantalet är nu uppe i ca 120.

Om du är intresserad kan du anmäla dig till Börsgillet postningslista via Gillets kansli. Börshövding är advokat **Olof Rehn**.

Honom når du på 09 6689 6565, olof.rehn@rehnco.com.

Kommande program

Måndagen, den 15 april, klockan 18.00 hålls Börsgillet möte på Handelsgillet. Kvällens gäster är fondbolaget Fonditas representanter, som tipsar oss om aktuella placeringmöjligheter och ger sin syn på marknadsläget. Information om anmälningstiden sänds ut separat.

Onsdagen, den 15 maj, klockan 17.00 besöker börsklubben Cargotec Abp för att få en presentation av företagets verksamhet och syn på verksamhetsutsikterna. Då kungörs också resultaten i placeringstävlingen. Transportdirektiv och information om anmälningstiden sänds ut separat.

De Börsgillare som inte ännu har meddelat sin e-postadress ombeds göra detta. Klubben strävar efter att sköta all kommunikation elektroniskt.



Itella Green

Gillebröderna hälsas

Havets delikatesser

Frisch Haus Finland Oy
www.ayriaistukku.fi

Cheftekrytering

J.Friisberg & Partners International
www.friisberg.com

Pappersbranschagentur

Heimbach Suomi Oy
tfn 020 720 9950

Fotografering

Atelier Nyblin
www.nyblin.fi
09-666 933

Parkett

Parkett Ab G. Lytz
tfn 09-66 11 44

Stiftelser

Kutters stiftelse r.s

Begravningsjänster

Nyman & Co Ab
www.hautausnyman.fi

Arkitekter

Arkitektbyrå Hormia Ab
www.hormia.pp.fi

Orientaliska mattor

Oy Artistica Ab
Drumsövägen 47, Hfors
www.artistica.fi

Begravningsjänster

Kyrkslätt Begravningsjänst
Bo R. Lindström
kirkkonummen.hautauspalvelu@kolumbus.fi
09-298 8903

Trädgårdsbutik

Trädgårdsbehov?
www.sofianlehto.com
Gillebroder Börje Fri
0400-690 381

Rörprodukter



Advokatbyråer

Advokatbyrå - Asianajotoimisto
Rehn & Aganinov Ab
Attorneys-at-law
Temppelgatan 35, 00100 Helsingfors
Telefon: 09 668 4520 Fax: 09 668 6320
www.rehn.fi

Advokatbyråer

 Advokatbyrå
ACTIVATUS Ab
Advokat, VH, EM Johan Hjelt
www.activatus.fi

Annonsering


bo.gerkman@tilinurkka.fi
Om du vill annonsera i Gillebladet
kontakta Gillebroder Bo Gerkman
tfn 0400-449 724

**Traditionell
specialaffär för fiske-
och jaktförnödenheter**



OBS!
Gillebröderna får rabatt
på uppköpen med uppvisande
av medlemskortet.

Unionsgatan 23, 00170 Helsingfors Tel. (09) 656 656 Öppet vard. 9.30-18.00 lörd. 9.30-16.00