

# GILLEBLADET

Medlemskrift  
för Handelsgillet  
i Helsingfors rf

Nr 2 • 2018



## Andelslag ger mat åt många

Kooperationen stark i flera branscher  
Sidorna 6–8

## Spaden i jorden!

Ätbart är trendigt i trädgården  
Sidorna 9–11

## Fasans år 1918

Räfst och rättarting också på Gillet  
Sidorna 12–14

# GILLEshoppen

I Gilleshoppen kan du köpa bästsäljaren Bordsvisor på Handelsgillet, Handelsgillet's manschettknappar och slipshållare samt kondoleans- och gratulationsadresser.



Bordsvisor på Handelsgillet, 20 euro.



Kondoleans- och gratulationsadresser à 15 euro.



Manschettknappar + etui 52 euro per par.



Slipshållare + etui 17 euro.

Produkterna kan beställas via Handelsgillet's kansli: [annika@handelsgillet.fi](mailto:annika@handelsgillet.fi) eller tfn 09 669 798.

Avhämtas från kansliet.



Du som blivit medlem i Handelsgillet år 2012 eller senare och inte fått den första upplagan av historiken kan avhämta ett exemplar gratis på Gillekansliet.

För övriga och för dig som vill ha flera exemplar finns historiken att köpa på kansliet under kanslitid (vardagar kl. 9–14) till ett pris om 30 euro per exemplar.

Kansliet tar emot jämnt belopp i kontanter eller en kvittens på förhandsinbetalning till Gillets konto

Nordea FI35 2401 1800 0601 12

eller

Aktia FI09 4055 1020 1828 57.

4

### Ledaren

Mansbild i förändring.

5

### Frukostseminarium

Gillet väckte ny publikgrupp med inspirerande programkoncept.

6

### Kooperationen kommer

Flera finländska andelslag klarar sig bra. Som bolagsform är andelslagen jämförelsevis få. Landskaps- och vårdreformen kan erbjuda dem nya möjligheter, men räcker musklerna till?

9

### Hemodlat är inne

Många vill själva odla sina kryddörter, grönsaker och bärbuskar. Vi har pejlat årets trender bland leverantörerna.

12

### Fasans år

Under inbördeskriget spelade några bemärkta Gillebröder viktiga roller. Handelsgillet krog var öppen, men medlemsantalet var i botten.



15

### Seriestart: litteratur

Förläggaren Tapani Ritamäki berättar om en bok som förändrade hans liv.

16

### Vinspalten

Kim Björkwall har fyndat bland vårens nyheter.

17

### Gott kött

Glada Kocken avslöjar finesserna bakom ett väl tillrett kött. Det är en stor portion kunskap.

18

### Börskolumnen

Hur attraktiva är dividenderna i egentligen? Är de bara ett sätt att flytta pengarna från den ena fickan till den andra?

19

### Gilleaktuellt

## GILLEBLADET

### Kommunikationsutskottet 2018:

Ordförande:  
Peter Nordling  
Medlemmar:  
Matts Dumell  
Torsten Fagerholm  
Patrik Lindfors  
Göran Wallén

**Ansvärlig utgivare:**  
Johan Hjelt

**Chefredaktör:**  
Peter Nordling,  
tfn 050 5595 778

**Utgivare:**  
Handelsgillet i Helsingfors r.f.  
Kaserngatan 23 A 12  
00130 Helsingfors  
tfn 09 669 798  
info@handelsgillet.fi

**Ombrytning:**  
Oy Nordinfo Ab, Maj-Len Roos

**Annonser:**  
Tilinurkka Ky, Bo Gerkman  
PB 89, 02211 Esbo  
tfn 0400 449 724  
bo.gerkman@tilinurkka.fi

**Tryckeri:**  
Oy Painotalo tt-urex Ab, Borgå  
Medlem i Tidskrifternas Förbund.

### Utgivningschema 2018:

Nr 1	8.2	deadline 11.1
Nr 2	12.4	deadline 12.3
Nr 3	31.5	deadline 3.5
Nr 4	4.10	deadline 6.9
Nr 5	13.12	deadline 15.11

Foto: Karl Vilhjálmsson



Per-Erik Lönnfors

## Mansbild i förändring

Den kampanj som sedan senaste höst har rasat under rubriken #metoo har inte kunnat undgå Handelsgilletts över 1 000 manliga medlemmar. Att den också berört dem framgår av kommentarerna som förekommit man och man emellan på torsdagsmöten och klubbträffar.

En grov och subjektiv sammanfattning är att avslöjandena av manligt sexuellt trakasserier har ansetts behövliga men att själva kampanjen fått många generaliserande och snedvridande drag. Vid sidan om denna mittenlinje finns säkert många ytterligheter, och mer eller mindre lyckade skämt.

Det är kanske bäst att låta en kvinna stå för bedömningen. Lena Andersson, författarinna av boken Egenmäktigt förfarande som är aktuell med en dramatisering på Lilla Teatern, är en av de många kvinnor som är kritiska. Hon ifrågasätter sanningshalten i vittnesmålen, anser att detta inte är rätt sätt att behandla en viktig fråga och "att vi alltid har en tendens att vinkla berättelsen så att den passar vår egen ståndpunkt" (läsaren avslöjar sig själv om han tolkar ordvalet som en vits).

För att diskussionen inte, som Andersson fruktar, skall öka spänningen mellan könen bör den föras på ett djupare plan. Det gör medieforskaren Taneli Heikka som har kallat #metoo för "den största kulturella förändring som skett under vår tid och för det bästa internet har gett mänskligheten". Han efterlyser en #mentoo kampanj för att avslöja "de skadliga ideal som hör ihop med att växa upp till man".

Det kan vara att ta i, men Heikka har en poäng.

De flesta av Handelsgilletts medlemmar är i den åldern att de har vuxit upp under sådana ideal. Kvinnan skulle vara husmor, och mannen familjens försörjare, eller hon sekreterare och han direktör. Många har gått i pojkklyceer, något som ibland inneburit en eklut som kan betraktas som ett mandomsprov. Få av dem som klarat det har ifrågasatt

prövningarna, som snarast ansetts vara karaktärsdanande. Åt dem som inte klarat provet har inte många tankar ägnats. "Heikot elontielleä sortuu, jätkä sen kun porskuttaa".

Redan före #metoo-kampanjen har denna inställning kritiserats. En brytning kom efter det radikala 1960-talet, då den mjuka velourmannen plötsligt dök upp som stilbildande i damtidningarna. Han ersatte den tidigare stereotypen av grottmannen. Sedan har mansbilden varierat, så att vi ibland sett oss själva i en labyrint av skrattspeglar, ibland i ett skräckkabinett med vaxfigurer.

Hurudan vill kvinnan egentligen ha oss?

I en kolumn i Hufvudstadsbladet skriver Katarina von Numers-Ekman att hon aldrig förrän nu har förstått i vilken värld männen lever. Hon har inte "på djupet insett hur pojkarnas makthierarkier ofta skapas genom våld och hot, fast jag nog stått vid sidan om och uppfattat glimtar av det".

Hon har då knappast heller sett det självstyrande kamratskap som många äldre män med tacksamhet har i minnet från sina pojkskoleår. Båda uppfattningarna existerar säkert, och minnet både förgyller och förvanskar.

Dessa frågor sysselsätter säkert många Gillebröder på ett personligt plan. Det har ibland varit svårt att hänga med i de krumbukter som mansbilden har tagit under årens lopp. Är det tid att slopa mandomsriter av olika slag, eller behöver vi fortfarande berättelsen om herdepojken som går igenom olika prövningar för att befria prinsessan från odjurets gap och som belöning få både henne och halva kungariket?

Det är inte Handelsgilletts uppgift att som organisation ställa sig i spetsen för den #mentoo kampanj som von Numers-Ekman efterlyser. Men det skulle knappast skada att lyfta upp diskussionen om den föränderliga mansrollen från middagsbordet till ett allmännare plan.



# Frukostseminarium retade aptiten

Det blev en lyckad start för Handelsgilletts serie av frukostseminarier. Motivationskonsulten Camilla Kylander samlade i mitten av februari en något större publik än väntat och gav klart mersmak åt både deltagare och arrangörer.

**Camilla Kylander** driver rekryteringsföretaget Minjon med ett intressant och innovativt grepp. Motivationsrekrytering är hennes passion och millenniegenerationen ett speciellt intresseområde.

– Man måste förstå att de här människorna inte vet vad som motiverar dem. Därför hjälper vi dem genom coaching och mentorskap att få en bättre självkänedom under jobbsökningsprocessen, sade Camilla Kylander.

Enligt henne motiveras man mest av ett liv som återspeglar en själv. För millenniegenerationen eller jag-generationen, som den också kallas, är en väsentlig fråga: Vad kan jag få ut av mitt jobb?

– Den här generationen är van vid sociala medier med snabb kommunikation där responserna kommer snabbt.

Camilla Kylander räknade upp flera fördelar med motivationsrekrytering. Enligt henne leder den bland annat till bättre prestationsförmåga, innovationsförmåga och förtroende för den egna kompetensen. Andra resultat kan vara färre sjukdagar och en positiv effekt på arbetsgivarens image.

Hon tog också fram en lång rad individuella motivationskällor, allt från makt till idealism och heder och från social kontakt till lugn.

– Jag vill möta varje kandidat för ett jobb som en individ och med ett öppet sinne försöka förstå personen, sade hon.

## Överträffade förväntningarna

Frukostseminariet ägde rum tisdagen den 13 februari och samlade drygt 30 åhörare i kabinett Donator. Därmed överskred Handelsgillet målsättningen på 25 deltagare. Camilla Kylander inspirerade till flera frågor både under och efter anförandet, vilket gav ett större djup åt seminariet.

Frågorna och applåderorna vittnade om



**Erika Forssell och Camilla Kylander.**

att lejonparten av deltagarna fann frukosten matnyttig på flera sätt.

**Erika Forssell** var en av de påfallande många unga och kvinnliga deltagarna. Hon nappade på rekommendationen att delta därför att hon söker nytt jobb

– Nu fick jag tillfälle att kolla med Camilla vilken hjälp jag kan få. Jag har redan tidigare funderat över motivationskällorna. Nu tror jag det är lättare att öppna sig under en intervju, summerade hon.

Vid ett annat bord följde **Jan von Heiroth** koncentrerat med anförandet.

– Jag är företagare och intresserad av rekrytering därför att det är aktuellt för oss just nu.

Seminariet överträffade Jan von Heiroths förväntningar.

– Jag fick värdefull information, och det var tankeväckande att höra hur motivationen spelar in i rekryteringsprocessen.

Både Erika Forssell och Jan von Heiroth gav högt betyg åt arrangemangen.

– Platsen var perfekt. Tidpunkten var också bra. En frukosttillställning krockar inte med annat program, sade Erika Forssell.

För Jan von Heiroth krävde tidpunkten lite justeringar av morgonprogrammet för att hinna föra barnen till dagis.

– Men det centrala läget är utmärkt och jag gillar atmosfären på Gillet, sade han.

Sedan fyllde han i ansökningsblanketten för medlemskap i Handelsgillet.

Gillet ordnar nästa frukostseminarium i maj. Mera information på [handelsgillet.fi](http://handelsgillet.fi).

**Text och foto: Peter Nordling**



**Jan von Heiroth.**

# Kooperationen gynnar me

Andelslaget är igen en populär bolagsform. Inte bara för att lokalt ta hand om vatten och avlopp eller hantera mejeribusiness. De stora kooperativa sammanslutningarna genererar årligen vinster på hundratals miljoner euro. En betydande del av pengarna kommer andelslagens medlemmar till godo.

Den kooperativa bolagsformen är i ropet och Finland har flest medlemskap i andelslag i förhållande till befolkningen. Enligt **Kari Huhtala**, direktör för Kooperationen vid Pellervo Coop Center (tidigare Sällskapet Pellervo), är en viktig orsak att flera välskötta, både stora och små andelslag visar gott exempel. De är ofta marknadsledare i sina respektive branscher. Pellervos statistik visar att OP Gruppen har en marknadsandel på 38,5 procent, Lokaltapiola ligger på 25,8 procent, S-Gruppen på 47 procent, andelsmejerierna på 95 och äggpackerierna på 35 procent i sina respektive branscher.

Andelsmejeriernas överlägsna position har sin förklaring bland annat i att sträckorna är långa på den finska landsbygden.

Samtidigt är det livsviktigt för mjölkbönderna att någon hämtar mjölken dagligen, eller åtminstone varannan dag. Deras eget mejeri tar hand om både transporterna och marknadsföringen.

- Kooperationen tryggar helt enkelt flera näringar på landsbygden, säger Kari Huhtala.

Men Kooperationen är stark också i tätorterna.

## Miljardvinster

Flaggskeppet bland de finländska andelslagen är OP Gruppen, den största inhemska finansgruppen. Med en omsättning på 6,4 miljarder euro gjorde gruppen i fjol en vinst på 1,07 miljarder före skatt. Det är gruppens genom tiderna tredje

bästa resultat. Åren 2015 och 2016 var det snäppet bättre. Till OP Gruppen hörde vid årsskiftet 167 självständiga andelsbanker. Antalet minskar dock år för år till följd av fusioner som i sin tur är en följd av den föränderliga bankvärlden.

Andelsbankerna ägs i sin helhet av inte mindre än 1,8 miljoner ägarkunder. Till gruppen hör också dess centralinstitut, OP Andelslag, som ägs av medlemsbankerna, och en skara dotterbolag.

Enligt OPs strategi är gruppens grunduppgift är att "främja ägarkundernas, kundernas och omvärldens bestående ekonomiska framgång, trygghet och välfärd". Det här tar sig bland annat uttryck i olika koncentreringsförmåner för kunderna. Dessutom belönas ägarkunderna med bonus exempelvis för lån och insättningar. I fjol samlade ägarkunderna bonus för 220 miljoner euro.

## Diversifierar, men hur länge?

Sedan början av 2000-talet har OP Grup-

## Andelsfakta

De finländska andelslagen och ömsesidiga bolagen

- svarar för knappt 5 procent av BNP
- omsätter årligen cirka 30 miljarder euro
- sysselsätter cirka 100 000 personer
- har 7 miljoner medlemmar

De vuxna finländarna är i snitt medlemmar i 1,7 andelslag. Bland jordbrukarna är siffran 3,7.

De flesta stora andelslag, närmare 300, är medlemmar i Pellervo Coop Center.

Samarbetsorganet för de finlandssvenska andelslagen, Finlands Svenska Andelsförbund med ett 30-tal medlemmar, har ett nära samarbete med Pellervo.

Förutom renodlade andelslag talar man också om hybrider inom Kooperationen. I dem fungerar ett andelslag som moderbolag för ett aktiebolag. Till exempel börsbolagen Atria, HKScan och Metsä Board har ett eller flera andelslag som huvudägare.



Ägg, el och vatten. Andelslagen är en del av miljoner finlända-



# dlemmarna på bred front

pens struktur förändrats väsentligt. Den har till exempel köpt och avnoterat både sin egen centralbank, Andelsbankernas Centralaktiebank, och försäkringsbolaget Pohjola.

Idag delar OP in sin affärsrörelse i tre huvudsegment: bankrörelse, skadeförsäkring och kapitalförvaltning. Men i strategin ingår att bli ett flerbranschföretag "med gedigen finanskompetens i den digitala tiden". Under de senaste åren har gruppen kommit starkt inom hälso- och välbefinnandetjänster. Den har fyra sjukhus och ett femte är under byggnad. Dessutom är ett riksomfattande nät av läkarcentraler under uppbyggnad.

OP har också gett sig in i biluthyrnings-, bilreparations- och mobilservicebusinessen. Diversifieringen beror inte bara på omtanke om ägarkunderna och ambitionen att ge dem så heltäckande service som möjligt. Den är också ett symptom på att gruppen har svårt att växa på sina traditionella områden, åtminstone i hemlandet.

OP har till exempel en marknadsandel på närmare 40 procent av bostadslånen och ungefär en tredjedel av skadeförsäkringarna.

Enligt tidningen Maaseudun Tulevaisuus är färske chefdirektören **Timo Ritakallio** inte lika förtjust i diversifieringen som företrädaren **Reijo Karhinen**. Tidningen hänvisar till ett internt brev där Ritakallio vill dämpa iveren att ge sig in på nya områden för att i stället fokusera på effektivitet och bankverksamhet.

## S som i stor

Då det gäller den kooperativa dagligvaruhandeln är S-gruppen i en klass för sig. Fjolårets operativa resultat på 344 miljoner euro var 54 miljoner större än året innan. Gruppens detaljhandel växte med 2,3 procent och omsatte 11,3 miljarder euro. Resultatet före skatter och bokslutsdispositioner var dock 296 miljoner euro, mot 292 miljoner året innan.

Enligt SOKs chefdirektör **Taavi Heikkilä**

genererade framför allt varuhusen, hotel- len, restaurangerna och ABC-stationerna mera pengar än året innan. Också Sokos-varuhusen, som fick näsan över ytan redan ett år tidigare, och Emotion gick med vinst trots ett utmanande marknadsläge. Nästan alla 20 regionandelslag förbättrade sina resultat i fjol. Tillsammans betalade de 334 miljoner euro i bonus åt sina kunder.

Också för S-gruppen börjar tillväxttaket vara nått i fråga om den inhemska dagligvaruhandeln. Enligt statistik från Finska Dagligvaruhandeln rf. hade S-gruppen i fjol så gott som 46 procent av dagligvarumarknaden. Den andra stora aktören, K-gruppen (som drivs i aktiebolagsform), låg klart i lä med en marknadsandel på knappt 36 procent. Därefter kom kommanditbolaget Lidl Suomi med 9,3 procent.

Därför söker S-gruppen ny tillväxt i Stockholm, Estland och i Sankt Petersburg. I Sankt Petersburg har gruppen



res vardag. Många är medlemmar i flera andelslag, speciellt på landsbygden.

redan en marknadsandel på några procent med hjälp av 16 butiker av olika format. Dubbelt fler planeras inom fem år.

S-gruppens egen bank, S-Banken är fortfarande en liten aktör på marknaden. Visserligen fördubblade den i fjol sin vinst. Men den var inte större än 16 miljoner euro. Samtidigt uppger sig banken ha tre miljoner kunder av vilka drygt hälften har nätbankskoder.

S-Banken började i fjol satsa storskaligt på robotteknik. Enligt Bankens verkställande direktör **Pekka Ylihurula** är avsikten att i år utnyttja robotar för allt flera uppgifter. Bankfirman FIM, som numera hör till S-gruppen, introducerade i mars en placeringsfond som använder artificiell intelligens när den väljer aktier för fonden. Den är den första placeringsfonden, som är helt baserad på artificiell intelligens, i Norden.

### Svåra tider

För tillfället är det alltså drag under galoscherna för flera kooperativa företag. Men andelslagen är inte en framgångssaga som sträcker sig från sent 1800-tal till idag. De första försöken att grunda andelslag gjordes på 1860-talet, men de flesta rann ut i sanden.

**Hannes Gebhard** anses vara den finska kooperationens fader. Han grundade Sällskapet Pellervo år 1899 och hade en central roll då de första andelskassorna (nu andelsbanker) grundades för att förbättra jord- och skogsbrukarnas möjligheter till finansiering. Den första lagen om andelslag stiftades år 1901. Andelslagen blev snabbt populära och år 1913 var de redan 2 167 till antalet. Idag är de rejält över 4 000, men utgör mindre än en procent av företagen i handelsregistret.

Också i närhistorien hittar vi klart sämre perioder för den finska kooperationen. På 1980- och 1990-talet var den i stora svårigheter. Lönsamheten var svag och hela konceptet vacklade.

– Under 1980-talet verkade man missförstå idén med kooperationen. Det fanns till exempel de som trodde att ett andelslag inte behöver göra vinst. Men siktar man på ett nollresultat när man i allmänhet inte ens så långt. Många andelslag var behäftade med dåligt ledarskap, och flera ville ombilda sig till aktiebolag, berättar Kari Huhtala.

Dessutom glömde många andelslag bort den ena biten av kooperationen, gemenskapen. Under de svåra åren var det på modet att betona businessen – även om den gick dåligt.

Bergsrådet **Kari Neilimo**, tidigare chefsdirektör för SOK, betonade i tiderna att andelslagen alltid behöver en balans mellan affärsverksamheten och gemenskapen.

Ytterligare ett hårt slag mot kooperationen var att man varken under 1980- eller 1990-talet forskade eller lärde ut något om företagsformen vid skolor och universitet.

– Man kunde till exempel bli ekonom utan att veta ett dyft om kooperationen, suckar Kari Huhtala.

Idag är situationen bättre. De finländska universiteten har redan fem professorer med kooperation som inriktning.

Kari Huhtala är själv agronom till utbildningen. Men nästan allt han kan om kooperationen har han lärt sig genom jobbet. Nu har han föresatt sig att disputera på en avhandling om val av styrelser i andelslag vid Villamanstrands universitets handelshögskola inom en nära framtid.

Varför ingrep inte Pellervo under de svåra decennierna? Också Pellervo var i kris.

– Pellervos roll och resurser var begränsade och sällskapet koncentrerade sig närmast på producentkooperativen. I bakgrunden fanns också konflikter mellan ledande personer och avvikande åsikter om samhällspolitiska frågor. SOK lämnade till och med Pellervo, berättar Kari Huhtala.

Idag är ordningen återställd. De flesta viktiga grupper av andelslag är medlemmar i Pellervo. Antalet medlemmar är nu ungefär 250. Under de senaste åren har flera handelslag och Lokaltapiola anslutit sig. Att arbetarrörelsens Tradeka gick med i höstas var en historisk händelse.

Pellervos verkställande direktör **Sami Karhu** har i offentligheten sagt att organisationen nu har ett större mandat att tala för kooperationen.

På Kari Huhtalas önskelista står ännu OP Andelslag och den tredjedel av handelslagen som inte anslutit sig.

### Lämpliga värderingar

Kari Huhtala konstaterar att det finns mycket gemensamt mellan kooperatio-

nens värderingar och finländarnas värderingar i allmänhet, till exempel principen en man, en röst.

Under de senaste åren har finländska företagare grundat drygt 200 andelslag per år. De flesta är små arbets- eller företagandelslag. Det gör andelslagen till en av de ovanligaste bolagsformerna. I fjol grundades till exempel cirka 13 600 aktiebolag.

– Antalet är inte den bästa mätaren. Många har redan i början flera medlemmar och sysselsätter flera än en människa, i medeltal flera än ett aktiebolag, påpekar Kari Huhtala, men noterar att det i allmänhet tar längre tid att grunda ett andelslag.

Han nämner en undersökning som visar att speciellt kvinnor väljer andelslaget framom andra bolagsformer bland annat därför att risken är lägre, det inte finns ett lagstadgat krav på minimikapital och därför att man får jobba tillsammans och lära av andra.

Männen lägger större vikt vid andelslaget som marknadsföringskanal, att man kan dela på kostnader och resurser och en jämförelsevis liten byråkrati.

– Andelslaget är en flexibel bolagsform. Det är lätt att bli medlem och det är lika lätt att stiga av, sammanfattar Huhtala.

### Nya möjligheter

Han ser förslaget till landskaps- och vårdreform som en möjlighet för både nya och gamla andelslag. För tillfället finns dock endast ett fåtal andelslag med tillräckliga muskler för att sköta en vårdcentral.

Därför föreslår Kari Huhtala att andelslagen inom social- och hälsovård slår ihop sina krafter då landskapen börjar upphandlingen. Han talar för strukturer där ett andelslag tar hand om hälsovården, ett om socialvården och ytterligare ett om ICT- lösningarna.

– Möjligheterna att vara med stöds av att finländarna föredrar inhemska kooperativa bolag framom stora utländska aktiebolag. Man vet vem man har att göra med. Vinsterna stannar hemma. Och många politiker talar för kooperationen. Dessutom kan ett andelslag inte bara säga tack och hej!

**Text: Peter Nordling**

**Foto: Karl Vilhjálms**



# I år är ätbart trenden i trädgården

Snart är det dags att ställa i ordning trädgården eller balkongen för sommarsäsongen. Under de senaste åren har ätbara växter, som kryddörter och grönsaks- och bärplantor, blivit populära bland konsumenterna. Vi pejlade årets trender med trädgårdsföretag på nordisk, nationell och lokal nivå.







Johan Orre.



Jari Alanko.



Linda Fröberg.

På Seitlax trädgård i södra Borgå är det ännu lugnt i mitten av mars. Inne i växthuset ordnar trädgårdsmästare **Linda Fröberg** med de små plantkrukorna och växthuskatten Kitte håller koll på allt medan företagaren **Niklas Lindroos** tar emot en leverans vid lastbryggan.

– Vi driver upp växterna antingen från sticklingar eller frön och satsar på att klippa och ansa så att växterna får en vacker form, berättar Lindroos.

### Närodlat på frammarsch

– Det märks att folk blir allt medvetnare om varifrån maten kommer och vill vara med och påverka vad de äter och gärna skörda själva. Försäljningen av örter och grönsaksplantor har ökat klart under de senaste åren och jag tror att den trenden fortsätter, säger Linda Fröberg.

Plantagenkoncernens kategoriansva-

riga för trädgårdsväxter **Johan Orre** är av samma åsikt:

– Framför allt ökar "Grow your own", det vill säga ätbara växter, bärbuskar, kryddor, grönsaker och frukter. Det har kommit många nya fruktträdsorter, som också lämpar sig att ha i kruka på terrassen. Åtminstone i Sverige bor folk kompaktare, färre har tillgång till stora trädgårdar, men det finns många växtsorter som kan utvecklas och växa bra i kruka.

Också varuhusdirektör **Jari Alanko** på HOK-Elantos trädgårdsvaruhus Kodin Terra i Tusby nämner ätbara växter som den främsta trenden.

– Vi har märkt att det för våra kunder är viktigare med örter och grönsaker än med buskar och träd. Det ska vara lättodlat och gå att ha på balkongen. För ett par år sedan var olika chilisorter väldigt vanliga, men nu vill kunderna ha till exempel tomatplantor och örter som timjan och oregano. De är lätta att börja med, behöver bara vattnas. Också en ovan odlare klarar av det.

### Lyssnar på kunderna

Smarta företagare lyssnar naturligtvis på önskemålen från sina kunder och därför finns det också ätbara nyheter att presentera inför årets odlingsäsong.







Foto: Åsa Nyman

Plantorna växer för fullt i växthusen på Seiflax trädgård. Snart ska de omskolas och formas.

Plantagen satsar hårt på en ny variant av trädgårdsblåbär.

– En stor grej för oss i år är ett härdigt buskblåbär som heter Lucky berry. Det ger skörd från juli till oktober, är vintergrönt och rödaktigt på hösten och blommar i rött. Blåbär är ju ett superbär, och intresserar kunderna. Just den här varianten passar både i kruka på balkongen och i trädgården, säger Johan Orre på telefon från koncernens högkvarter i Oslo.

– Vi har krukros och bägarranka som vi själva drivit upp för första gången i år, och så får vi in blåbärstry och persikoträd. Ifjol sålde vi mycket körsbärsträd och päronträd, flera kunder anlade fruktträdgårdar. Och så blir det lite nya färgvarianter på sommarblommorna, berättar Linda Fröberg.

På Kodin Terra satsar man mycket på mörka kontrastfärger i planteringarna i år.

– Mörka färger kommer att vara populära, och växter med dekorativa blad, som till exempel olika funkior. Kontraster har varit populära redan en tid, man vill ha variation i planteringarna. Vi finns ju en bit upp i landet och våra kunder är kanske lite konservativare än huvudstadsborna, tror Jari Alanko.

#### Odlingsboomen fortsätter

– Rent generellt har intresset aldrig varit större för trädgård, växter och odling. Ökningen har skett under många år redan och det beror delvis på att växter numera är lättillgängliga, man kan köpa dem överallt, i näthandeln och i matbutiken, säger Plantagens Johan Orre med sitt Nordenperspektiv.

Bambu, olika gräs, buxbom och andra dekorativa, lite mer exotiska växter, är populära. Efterfrågan på växter som egentligen kräver varmare klimat än det nordiska är överlag på väg uppåt.

– Mindre träd som kommit söderifrån är efterfrågade. Kunderna vill ha exotiska blommor och träd som kräver varma och skyddade växtplatser, men de är också medvetna om risken för att de inte klarar vintern, säger Niklas Lindroos.

– Överlag har kunderna blivit kunnigare, många vet exakt vad de är ute efter och är beredda på lite extra jobb för att få utmanande växter att trivas, inflikar Linda Fröberg.

På Kodin Terra ser man kundernas ökande miljömedvetenhet.

– Vi säljer mycket trädgårdsmaskiner och har märkt att många byter ut den gamla bensindrivna trädgårdstraktorn mot en eldriven gräsklippare eller robotgräsklippare för att skona miljön, konstaterar Jari Alanko.

#### Favoriterna står sig

Men trender i all ära, det finns ändå favoriter som går åt år efter år. Först ut på våren är förstas violer och narcisser som tål några minusgrader.

Kodin Terras storsäljare är hortensian.

– Hortensia i kruka är vår toppprodukt. Den passar på många ställen och finns i många färger. Nu har vi också fått in mörkblå, lila och mörkröda, men populärast är ändå de välbekanta vita, ljusblå och rosa, säger Jari Alanko.

– Vi har en alldeles överlägsen storsäljare och det är lavendeln. Den står för 30 procent av vår marknad. Resten utgörs

av cirka 400 andra växter. *Echinacea rudbeckia*, som är en gammal läkeväxt, har ökat från ingenting till jättepolaritet på 2–3 år. Det är en lättkött sensommarblommig växt som blommar länge, inte regnar omkull och inte angrips av skadedjur, berättar Johan Orre.

I Borgå gillar kunderna pelargoner, dahlior och lobelior.

– Vi satsar på specialsorter av pelargoner, och så kommer det mer och mer dahlior. Många kunder köper flera olika kryddörter och planterar i en enda stor kruka, berättar Linda Fröberg.

Seiflax trädgård har, en stor andel som margäster som kunder. För dem är det viktigt att sommarblommorna klarar sig utan tillsyn då och då.

– Då rekommenderar vi hängpelargoner och kaskadpelargoner, de tål värme och vind och klarar oregelbunden vattning lite bättre än många andra blommor, på grund av sina tjocka blad. Också femtungan och den småblommiga petunian klarar sig någorlunda, säger Niklas Lindroos.

Stora perenner går åt allt bättre.

– Efterfrågan på växter, som är färdigvuxna och blommar, har ökat våldsamt, med över 100 procent på ett par tre år, säger Johan Orre.

– Kunderna vill köpa stora plantor, som ser bra ut genast. Det innebär att odlarna måste börja tidigare. Det är viktigt att växterna är i blom och stora när man ser dem i affären, numera vill ingen vänta ett par år på att växterna ska växa till sig, konstaterar Alanko.

**Text: Åsa Nyman**



Arbetarföreningens hus står i brand.  
Bilden är tagen från Kaisaniemi.



## År 1918 rycktes även Gillet upp ur förfallet: "Ennen oli rysk, nyt on tysk!"

I det Tyska kejsardömet var den 27 januari årets främsta bemerkelsedag, kejsar Wilhelm II:s födelsedag. År 1918 råkade den infalla på en söndag.

I Tyska kyrkan i Helsingfors predikade pastor Israel om arbetaren i vingården. Men då kyrkvaktmästaren skulle placera fram kejsarens byst på hedersplats, dråsade Wilhelms krona i stengolvvet. Vaktmästaren utropade förskräckt:

– Das bedeutet was! (Det här betyder nåt!)

Han hade fullständigt rätt. Kvällen innan hade den röda lanternan tänts i tornet i arbetarföreningens grå granitborg. De röda gardena hade getts order om mobilisering. På måndagen den 28 januari besatte de senatsborgen och centrala ämbetsverk i huvudstaden. Telegrafförbindelsen till **Carl Gustaf Manneheims** ordningsstyrkor i Vasa avbröts

och senatens ordförande **Pehr Evind Svinhufvud** gömde sig i Helsingfors.

Precis samtidigt hade också avvärjningen av de ryska garnisonerna i Österbotten inletts. I de flesta fall överlämnade ryssarna sina vapen utan kamp och den tvåtusen man starka garnisonen i Vasa kapitulerade redan på förmiddagen. Allt gick precis enligt noterna, den "lokala resningen i Österbotten krävde mer mod än blod".

Chefen för de röda gardena, den tidigare löjtnanten **Ali Aaltonen**, hade fumlat redan i inledningskedet, trots att huvudstaden föll som ett moget äpple. Han lät motståndarens ledande politiker slinka mellan fingrarna och fick ingen

vittring av dem förrän han själv avsattes som inkompetent.

### Tyskland bjöd in sig

Den 3 februari lyckades Sveriges generalkonsul **Walter Ahlström** få iväg ett nödbud till utrikesdepartementet i Stockholm. Ahlström bad att det skulle vidarebeordras till senatens minister **Alexis Gripenberg**. "Här fullständig anarki. Kraftigaste åtgärder för intervention av Sverige och Tyskland."

Sannolikt var det skrivet av Svinhufvud, även om han senare officiellt nekade. Det trodde också Gripenberg. Ordalydelsen är densamma han använde i ett brev till statsrådet **Edvard Hjelt** i Berlin den 15 februari. När sedan fredsförhandlingarna mellan Tyskland och bolsjevikernas ledare strandade den 18 februari, kunde general **Erich Lundendorff** omedelbart

meddela finska sändebudet att Tyskland hjälper Finland.

Tyskland inbjöd sig självt till Finland, precis som den tyska krigsledningen samtidigt gjorde med Ukraina, Vitryssland, Livland och Estland. De intogs inom loppet av en vecka efter att vapenstillståndet löpt ut. Bolsjevikregeringens nya fredsvillkor ställdes inför ultimatum av Tyskland och den 3 mars slöts freden i Brest-Litovsk. På morgonen samma dag hade Svinhufvud och senator **Jalmar Castrén** lyckats fly från Helsingfors till Reval ombord på den kapade isbrytaren Tarmo.

Tyska Östersjödivisionens avfärd från Danzig försenades med tre veckor, och den 3 april kunde armadan angöra Hangö. Följande dag inleddes ilmarschen mot Helsingfors som tyskarna började inta åtta dagar senare. Redan den 14 april höll generalmajor **Graf Rüdiger van der Goltz** sin segerparad.

#### Duvor över Helsingfors

Fem dagar tidigare hade journalisten och författaren **Juhani Aho** sett den första "duvan" segla in över stadshimlen. Stadsborna kallade de tyska rekognoseringsplanen för "taube" – duva. "Befriaren anländer. Den första duvan kom från havet, sannolikt Reval. Ingen rysk kråka utan en tysk duva. Tyskarna är säkert på väg, men när och var?" Helsingforsarna visste alltså inte att tyskarna redan hade stigit i land i Hangö och i Lovisa. Aho skrev vad tusentals helsingforsare kände. Han var inte tyskvänlig, men han såg Tysklands intervention som den enda räddningen.

I april 1918 fanns fortfarande 15 000 ryska soldater och ungefär 3 500 flottister i Helsingfors. Efter intagningen blev tyskarna den näst största soldatgruppen med 9 500 man, de röda hade haft cirka 8 000 gardister i ledet och slutligen dök den "underjordiska armén" upp med 2 000 ivriga vitgardister när tyskarna anlände. Det fanns alltså minst lika många ryska soldater som tyskar och vita sammantaget. Fast ryssarna sysslade mest med sina egna affärer, de sålde ut arméns lager på svarta börsen.

Speciellt två av intagningens incidenter skakade helsingforsarna; branden i Åbo kasern och intermezzot vid Långa bron. Då tyskarna den 12 april avancerade mot



Graf Rüdiger van der Goltz.

centrum möttes de av 400 röda som hade barrikaderat sig i den ryska garnisonen vid nuvarande Glaspalatset. Tyskarna brände ner kasernen och ögonvittnen uppgav att 260 personer dödades eller innebrändes, bland dem 60 äldre som internerats i Åbo kasern.

#### Människosköld vid Långa bron

Samma eftermiddag hade tyskarna tagit trehundra fångar vid intagningen av den nybyggda järnvägsstationen, ritad av Eliel Saarinen. Då fångarna marscherades mot Sörnäs, upptäckte tyskarna tre maskingevärsfästen på andra sidan Långa bron. På den tiden talade man inte om "människosköldar", men det var vad som hände.

Tyskarna tänkte tåga över bron i skydd av fångarna. De röda öppnade emellertid eld, trettio fångar och tre tyskar stupade. Följande dag sköt tyskarna direkteld från Tölö sockerfabrik, nuvarande Operatomten, mot arbetarföreningens hus. Tornet sprängdes i bitar och byggnaden fattade eld.

Rüdiger von der Goltz inrättade sin stab i generalguvernörens palats vid Södra Esplanaden 6, som döpts till Smolna då rödgardisterna intagit byggnaden hösten 1917. Helsingforsarna började försmädligt visa om vad den senaste förändringen egentligen innebar; "En enda bokstav! Ennen oli rysk, nyt on tysk."

#### Svart hål i protokollen

För Handelsgillet innebar 1917 att bott-

nen nåddes på en tio år lång utförsbacke. Resten av landet hade upplevt ekonomiskt feta år med ryska krigsbeställningar, fondbörs, snabbt växande pappersexport och allmänt ökat välstånd. Man kunde tala om Finlands första kapitalistiska era. Flera gillebröder gjorde smarta affärer på fastighetsmarknaden. Krigstida inflation åt upp nittio procent av markens värde medan fastigheternas värde steg i samma proportion. Stora personliga förmögenheter skapades av bland andra gillebröderna **Amos Anderson** och **Rudolf Gesellius**. Men för Handelsgillet gick det utför.

Det finns ett svart hål i Gillets historia från 1911 till 1917. Bokföring och det mesta i protokollväg försvann med långvarige sekreteraren **Hjalmar Pihlströms** självmord. Gillet fyllde 60, men villervalan var så total, att historikförfattare har haft svårt att reda ut vem som egentligen valdes till ordförande.

Gillet hade 1914 flyttat in i andra våningen i stenhuset som låg vid Norra Esplanaden 41. Det blev hemvist under många oroliga år, innan huset revs. Det måste ge plats för "Genombrottet", som den planerade Centralgatan då kallades. **Eliel Saarinen**s stationsbyggnad krävde utfart och öppen sikt söderut, och då skulle bagarmästare **Ekberg** och Handelsgillet flytta undan. Uppsägningen kom redan sommaren 1917, men politisk oro



Tillfångatagna rödgardister på Hamngatan förs till fånglägret på Sveaborg.





Den vita arméns segerparad på Senatstorget. C.G. Mannerheim hälsar på Riksdagen och dess talmän. Framför honom talmännen Santeri Alkio, Johannes Lundsson och Lars Ingman.

förlängde vräkningen och Gillet drog ekonomisk nytta av läget under hela år 1918.

#### Gillebröder i centrum

Inför det växande röda hotet och den politiska oron hösten 1917 flydde Amos Anderson till Stockholm, men återkom till Åland redan i februari 1918 tillsammans med den svenska örlogseskadern, som "representant för skyddskåren". Gillebrodern, Finska Ångfartygs Aktiebolagets chef **Lars Krogius** gav order åt fem av FÅA:s fartyg att ånga till Danzig och Libau. Den 25 februari nådde fartygen Vasa med 1 130 jägare och krigsmateriel ombord.

I Helsingfors internerades vitgardister i den så kallade Sigurdsgården i Svenska Lyceet i Kronohagen i början av mars. Det är som har internerats och som bevakas av ryska militärer. Några dagar senare hörs en våldsam explosion i Gillebroder, handlanden **Julius Tallbergs** reservkrutsförråd i Mejlans. Vitgardister har lyckats spränga det och undgått de rödas bevakning.

Handelsgillets krog höll öppet under hela upproret. Märkligt låter det att rödgardisterna utförde endast en granskning och då förseglade spritlagret. Enligt gille-

historiker **Bo Finne** konstaterades en Gillebroder ha tagit aktivt del i upproret och han utslöts senare som medlem. Först den 17 oktober 1918 kunde föreningslivet återupptas med årsmöte. Det gällde att snabbt hitta ny sammanträdeslokal och samtidigt få ordning på serveringen.

#### Handelsgillet i vanrykte

Strax innan upproret bröt ut i januari 1918, hade juristen, direktör **Albert Boxström** valts till ordförande. Han var uppriktigt orolig för möjligheterna att upprätthålla föreningen som det "gamla Handelsgillet". Gillets betydelse som representant för merkantila intressen i huvudstaden hade "nedgått till ett minimum". Medlemsantalet hade på tio år sjunkit från drygt 400 till 256 år 1917.

Sällskapet hade kommit i vanrykte, restauratören skötte krogen som sin egen, biljardgänget härskade oinskränkt, inga stängningsregler tillämpades, främmande kunde gå in och ut hur de behagade. "Om deras konsumtion var till restauratörens belåtenhet, kunde de stanna dygnet runt." Önskade någon bli medlem (tydligt ganska få) hade restauratör **Mortensen** färdiga blanketter tillhanda.

#### Boxström satte punkt

Nu blev det räfst och rättarting. Boxström införde ordningsregler. När tyskarna tvingades lämna Helsingfors i december 1918 utrymde de bland annat en lägenhet vid Kasärngatan 28.

Åtta rum och kök, som vette mot Lilla Robertsgatan, hyrdes av Handelsgillet. Här flyttade Gillet in på fem år innan Kaserngatan 23 blev den slutliga destinationen.

Boxströms regimskifte var eventuellt det viktigaste i Handelsgillets historia. Fem medlemmar utslöts av disciplinära skäl, restauratören fick rätt att anställa kvinnliga servitriser och öppethållningstiden reglerades. Antalet nya medlemmar ökade därefter snabbt.

Den 25 augusti år 1919 trädde förbudslagen i kraft. Den förbjöd tillverkning, försäljning och till och med förtäring av alkoholdrycker. Bestämmelserna saboterades från första stund och även Handelsgillet serverade alkoholdrycker under hela den tid som lagen var i kraft till år 1932.

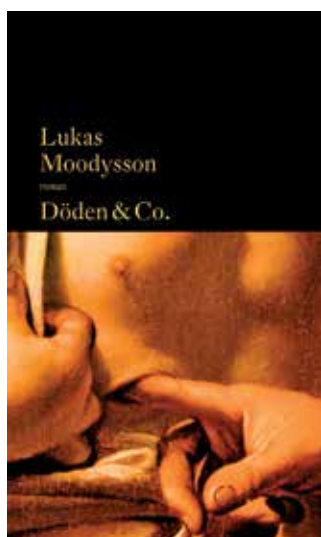
**Text: Mats Dumell**

**Foto: Helsingfors stadsmuseum**





Tapani Ritamäki  
förläggare på Förlaget M



## Böcker som förändrar liv

Den boken förändrade mitt liv! säger folk ibland, men glömmer alltid att berätta hur. Det är ett så stort påstående att det är orsak att förhålla sig skeptiskt till det. Om böcker hade förmågan att förändra liv borde väl någon ha förändrat mitt? Jag läser varje dag, och på ett år blir det över 30 000 sidor. Få av sidorna publiceras, men varför skulle inte bokmanuskript kunna förändra ens liv lika väl som färdiga böcker?

Kanske har de gjort det? Åtminstone har jag blivit misstänksamare mot påståenden om omvälvande förändringar.

Böcker påverkar en, förändrar sinnesstämningen, utvidgar vetandet, ger insikter och framför allt förströelse. Alla möjliga saker händer, men de är små, nästan osynliga.

Häromdagen råkade jag ut för en sådan liten sak när jag läste den rikssvenska filmaren och författaren **Lukas Moodyssons** roman *Döden & Co.* (Moodysson är mest känd för filmen *Fucking Åmål*). Boken handlar om Lukas förhållande till sin pappa. Baksidestexten säger att huvudpersonen Lukas inte är identisk med författaren Lukas, men står honom nära. Huvudpersonens pappa var professor i matematik men hann gå ner sig ordentligt innan han plötsligt dog i en hjärtattack. Det är kring minnet av honom hela romanen kretsar.

Nerförsbacken fick sin början i en skilsmässa. Pappan tog till flaskan och åt så han blev tjock. Till slut sparkades han från sin professorstjänst och tvingades bli vanlig skollärare. Avskedet var inte bara en följd av drickandet utan också av att han hade snöat in sig på talet noll. Hans teori gick ut på att något som existerar inte kan vara ingenting. Noll existerar och måste alltså vara mera än noll.

### Han förändrade en kväll

Det är fascinerande att läsa om hur sonen försöker komma

underfund med sin pappa. Men det som förändrade en kväll för mig, var Moodyssons omnämning av **David McComb**, sångaren i det australiensiska Triffids.

Moodysson fick mig att minnas att Triffids spelade i Helsingfors en gång och att jag intervjuade David McComb. Vi satt i rockklubben Tavastias dunkel och McComb gjorde ett djupt intryck på mig när han berättade om sitt liv och om sina föräldrar – inget vanligt tema i rockintervjuer.

Jag tappade småningom kontakten både med Triffids och rockmusiken. Några år in på 2000-talet fick jag av en slump höra att David McComb hade dött i en hjärtattack. (Precis som Lukas pappa.) Jag skrev till och med hans nekrolog, min första någonsin.

Moodyssons rader om McComb fick mig att börja googla. Dagens sofistikerade sökmotorer levererade den ena historien efter den andra. Släkten McCombs rötter i Perth, deras villas märkliga öde, föräldrarnas läkarbragder...

Jag läste och läste (men inte längre Moodysson), och blev allt mer konfunderad. David McComb hade inte alls dött i en hjärtattack. Han hade visserligen i mitten av 90-talet opererats för ett medfött hjärtfel, men två dagar före sin död hade han varit med om en bilolycka. Inte dödlig, men såpass allvarlig att han tagits in på sjukhus. Den verkliga dödsorsaken var heroin i kombination med alkohol. Flera källor uppgav att han länge haft problem med droger. Själv hade jag i nekrologen fört fram honom som ett enastående exempel: en i unga år död rockmusiker som dött en naturlig död.

### Överskuggande detalj

Tack vare Moodysson hade det förflutna för ett ögonblick gripit in i mitt liv och levandegjort kvällen på Tavastia 30 år tidigare. Jag hörde McCombs djupa röst sjunga Wide Open Road ...

Huvudtemat i Moodyssons bok hamnade i skuggan av en liten detalj. Bokens döda pappa överskuggades av den döda australiensaren. Hjärtattacken som inte inträffade blev verkligare än den som inträffade. Av tvåhundra sidor var det två rader som steg fram. De förändrade inte mitt liv, men nog några timmar. Det räcker bra för mig.



Kim Björkwall

## Nya höjdare

Alko har utökat sortimentet med några verkligt fina viner den senaste tiden. De är värda att uppmärksammas och kan passa till vårens fester och kanske den första grillaftonen.

Den senaste leveransen av **Pongrácz Méthode Cap Classique Brut Rosé NV**, 12 %, 9 g socker/l, 15,71 euro, 15 p (++) är bra! Vinet kommer från Sydafrika och är gjort på Chardonnay och Pinot Noir. Gjort enligt champagnemetoden, där man får bubblorna från en andra jäsning på varje flaska. Vackert laxrosa och en doft av hallon och grape. Torrt med fin mousse, bra syra och frukt med en angenäm druvig, lätt restsötma i avslutningen gör det till en utmärkt entrédrink till vårens och sommarens fester. Hög kvalitet till bra pris.

Samma producent och distrikt, som levererar Quinta das Setencostas, presenterar nu **Credencial Touriga Nacional 2016**, 14 %, 11 g/l, 9,69 euro, 13 p (++) . Den fina portvinsdruvan Touriga Nacional står för fyllighet, kraft och smak i detta plånboksvänliga vin. Har lagrats sju månader på ekfat. Tätt, ungt och blårrött med en doft av råörda lingon och inslag av plommon, lakrits och en dos ek. Mjukt, medelfylligt fruktigt och medelhöga tanniner. Förförisk halt av restsocker, men ändå i balans och ger ett fint slutintryck. Perfekt grillvin, eller bara som pratvin.

Bland de specialviner, som Alko presenterat, fanns **Bodegas Protos** som kommer från ett av de bästa vinhusen i Ribera del Duero. **Protos Crianza 2014**, 14,5 %, 12,12 euro för 0,375 l, 17 p (++) är gjort på enbart Tempranillo där stockarna är i snitt 40 år gamla. Vinet har lagrats 14 månader på ekfat, av vilka en tredjedel var nya, varefter det fått vila i ytterligare 18 månader.

Djupt och tätt svart-rött i färgen. Doftar plommon, läder, björnbär och har en fin ekton.

Mycket fylligt och frukt som lutar sig mot stadiga tanniner, som är unga och lite otyglade, men utvecklas av att vara en timme på karaff. En strålande Crianza. Mycket prisvärd! Perfekt till finare grillrätter, eller tapas med oliver, Pata Negra-skinka och Manchego-ost. Om det inte finns i Alkobutiken kan man beställa det på alkos webbplats. Se tillgänglighet genom sökning. Om det ovan nämnda inte finns, så prova **Protos Crianza 2013** för 23,94 euro för 0,75 l.

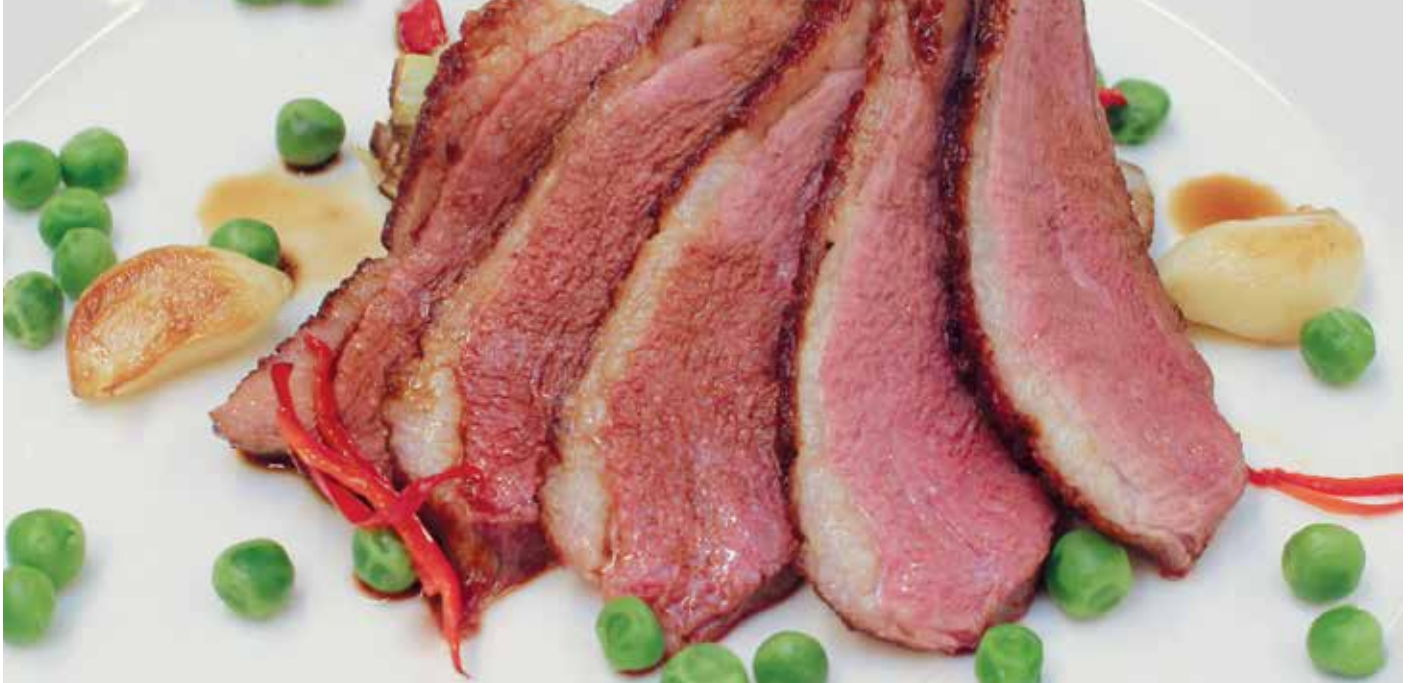
Ännu lite bättre och lite dyrare är **Chioccioli Altadonna Chianti Classico Riserva 2013**, 14 %, 37,56 euro, 18 p (++) . En underbar Chianti, där druvan Sangiovese fått sällskap av en dos Merlot. Vackert, mörkt purpur. En ljuvlig doft av plommon, viol och en lätt, flyktig ekton. Djupt, rent och fylligt med höga frukt-syror. Magnifikt balanserade och integrerade tanniner samt en härligt lång eftersmak ger en, i det närmaste, fulländad helhet. Blir ännu bättre av två till sex års vila. Måste dekanteras! En verkligt elegant Chianti. Prova till Saltimbocca alla Romana.

En prisvärd Sauternes hör till ovanligheterna. Även detta finns i specialsortimentet. **Château Rabaud-Promis Sauternes 2013**, 13 %, 140 g socker/l, 19,25 euro för 0,375 l, 17 p (+) Druvorna, Semillon och Sauvignon Blanc, har fått mogna 18 månader på franska ekfat av vilka 25 procent var nya. Mycket vackert, ungt och ljust bärmstensfärgat. Doftar dovt av kola, mjölkchoklad och hasselnöt med en inlindad ton av botrytis, svampen (*Botrytis Cinerea*) som angriper druvorna om hösten och som penetrerar skalerna och livnar sig på deras vatten.

Kvar blir en nektar med doft av svampen. I den söta smaken hittar man honung och melon med tydliga apelsintoner samt en frisk och balanserande syra. En härlig helhet med mycket karaktär och alldeles underbart till färsk anklever och till vårens och sommarens alla bär.

Betygsättningen är den 20-gradiga skalan tillsammans med prisvärdhet från ej prisvärd (-) till prisvärd (+), mycket prisvärd (++) och fyndvin (+++).





# Så tillreder du köttet rätt

Du kan påverka köttets kvalitet endast lite. Men försök hitta en leverantör som du kan lita på och som levererar sådant kött du gillar.

Nötkött består till cirka 70 procent av vatten och till 20 procent av proteiner, resten är fett och annan vävnad. Den viktigaste beståndsdelan är proteinet myosin (muskelvävnad) som ger muskeln dess egenskap att kunna dra ihop och tänja sig. Myosinet hålls ihop av bindvävnaden, kollagen, och på ytan av elastin, den vita hinnan som avlägsnas innan tillredningen.

Tyvärr gäller totalt motsatta tillverkningsmetoder för muskelvävnad och bindvävnad. Bindvävnaden faller sönder och omvandlas till gelatin, ett ämne som känns mjukt och behagligt i munnen, vid höga temperaturer. Muskelvävnaden koagulerar och styvnar vid betydligt lägre temperatur. Det betyder att vi måste välja process.

## Låg innetemperatur

Vid tillredning av mörkt kött är temperaturregleringen särskilt viktig. De första proteinerna i muskelvävnaden börjar denaturera (stelna) vid drygt 42 grader. Vid litet över 60 grader har alla proteiner stelnat, samtidigt som bindvävnaden drar ihop sig och pressar ut vätska. Ju högre temperaturen stiger, desto hårdare blir köttet. Å andra sidan behöver vi en

hög temperatur för att få en välsmakande brynt yta.

Lösningen är att tillreda köttet i olika faser. Den första fasen är att använda hög temperatur, till exempel i förvärmad ugn, minst 230 grader. Sedan bryner man på hög temperatur i 30 minuter, varefter temperaturen sänks genom att hålla ugnsluckan öppen en tid.

Efter bryningen håller man en låg värme, cirka 100 grader. Använd stektermometer för att kontrollera temperaturen. Kom ihåg att köttets innetemperatur stiger med cirka 4 grader efter att köttet tagits ut ur ugnen. Själv tar jag ut min rostbiff vid 54 grader och låter temperaturen stiga till cirka 58 grader. Då blir köttet medium minus. Vill du ha ett mera genomstekt kött tar du ut det vid cirka 58 grader och låter temperaturen stiga till cirka 62 grader.

Om du vill ha ett mörare kött kan du ta ut steken ur ugnen när termometern visar 38–40 grader och låta den vila cirka en timme.

Vissa bindvävsnedbrytande enzymer är mycket aktiva vid 40–50 grader, men de deaktiveras vid högre temperaturer. Genom att ge dem mera tid att verka blir köttet mörare. Sedan fortsätter du stekningen som ovan.

Köttet ska alltid få vila efter tillredningen. En rostbiff på cirka 2 kilogram behöver upp till 30 minuters vila. Innetemperaturen sjunker långsamt, så det är

ingen fara för att köttet blir för kallt. För att göra nedkylningen långsammare kan man lägga en foliebit över köttet, men lämna öppet för ångan att komma ut, annars blir köttytan mjuk och förlorar den karamelliserade ytan. Om det rinner mycket vätska när du skär i köttet har det inte vilat tillräckligt.

## Hög innetemperatur

Om köttet har hög bindvävnadshalt måste tillredningen ske vid högre temperaturer för att bindvävnaden skall brytas ned. Detta sker först vid temperaturer över 70 grader. För att inte få hårda och torra köttbitar måste vi använda andra metoder än ovan.

Den vanligaste och effektivaste metoden är att, helt eller delvis, täcka köttet med någon vätska, såsom i grytor och soppor. För att bindvävnaden skall brytas ned tillräckligt bör vi sjuda grytan minst 1,5 timmar, helst litet längre. Vätskan får inte koka, för då sönderar den mekaniska energin i vätskan köttet. En annan metod är att tillreda köttet sous vide (se Gbl 1/18).

En bra metod att salta köttbiten är att gnida in den med cirka 2 procent salt och sedan lägga den i kylskåpet, täckt med en duk som gör att fukten kan avdunsta. Ta sedan fram köttet i god innan tillredningen och torka av ytan.

**Text & foto: Ben Wiberg**





Roger Wessman

## Var inte rädd för stora dividender

De finländska börsbolagens dividendutdelningar ser i år igen ut att stiga till nya rekordsummor. Dividendavkastningen i förhållande till rådande aktiekurser är för många bolag fyra till fem procent. Då räntorna inom euroområdet fortfarande ligger nära noll låter det mycket lockande.

Frågan är dock om dividender är ett vettigt sätt att bedöma hur attraktiva aktieinvesteringar är. På grundkurserna i finansiell ekonomi får man lära sig, att det inte borde spela någon roll hur mycket dividend ett bolag betalar ut. Dividenden flyttar bara förmögenheten från ägarnas ena ficka till den andra. Ägarna får in pengar på sina bankkonton, men värdet på aktierna borde sjunka exakt lika mycket.

En akties avkastning bestäms på lång sikt av hur mycket vinst företaget genererar, inte hur mycket det beslutar att betala ut till ägarna. P/E-tal (vinsten i förhållande till aktiekursen) är därför ett viktigare mått än dividendavkastningen.

Då bolagen normalt betalar ut endast en del av vinsten i dividend, kan man räkna med att den totala avkastningen i regel är högre än dividendavkastningen. Den icke utdelade delen av vinsten ökar företagets tillgångar, och borde avspeglas i en stigande aktiekurs.

### Bedöm framtiden

Det viktigaste för en aktieplacering är dock

framtida vinster och dividender vilka naturligtvis aldrig är givna. Avkastningen på aktier är därmed alltid osäker.

En hög dividendutbetalningsprocent kan tänkas signalera, att ledningen har en stark tilltro till företagets förmåga att generera vinster på minst nuvarande nivå. Traditionellt har man försökt minimera risken att väcka ägarnas missnöje genom att sänka dividenden.

Detta argumentet gäller i alla fall inte för specialdividender, som företagen till exempel betalar då de fått intäkter från försäljning av dotterbolag. Dessa ska absolut rensas bort, innan man låter sig attraheras av dividendens storlek. Även i övrigt har trenden gått mot en aktivare dividendpolitik, där man låter dividenden följa upp- och nedgångar i vinsterna.

Bolagen betalar i dag också ofta ut pengar till aktieägarna genom att köpa sina egna aktier, vilket gör dividendavkastningen mindre informativ. Återköp kan vara en skattemässigt förmånligare lösning för vissa ägare; till exempel för långfristiga småplaceringar, som återinvesterar eventuella dividendintäkter.

En stor dividendutbetalning lämnar även mindre pengar i bolaget för att investera i verksamheten. Ett bolag, som betalar ut en stor del av vinsten, kan signalera att ledningen inte ser attraktiva investeringsmöjligheter. Därmed kan vi också förvänta oss att verksamheten växer långsammare och vinsterna därmed stiger

mindre i motsvarande grad då dividendutbetalningen är hög.

### Investeringarna inte hela sanningen

En stor återinvestering av vinsterna och är dock ingen garanti för framtida vinsttillväxt. En entusiastisk företagsledning kan göra stora investeringar som inte genererar någonting, som Soneras fatala köp av 3G-licenser i Tyskland. Ett innovativt bolag, såsom Supercell, kan å andra sidan generera enorm tillväxt med relativt blygsamma investeringar.

I allmänhet har bolagen, under åren sedan finanskrisen, förstärkt sina balansräkningar och ökat kassatillgångarna. Dividendutbetalningen är därmed just nu sällan en begränsning för möjligheterna att investera och expandera verksamheten.

Om man vill ha en uppfattning om företagets framtidstro och tillväxtpotential är det bättre att direkt studera vilka investeringar företaget gör än att stirra på dividendsummorna. Glädjande är att de finländska bolagens investeringar antligen ser ut att öka. Rent generellt är det därmed inte anledning till någon större pessimism på grund av de stora dividendutbetalningarna.

För bolag, som verkligen inte ser attraktiva investeringsmöjligheter i den egna verksamheten, är det definitivt att föredra, att dessa betalar ut sin vinst i dividend. Då kan aktieägarna flytta pengarna till attraktivare investeringsobjekt.

## Boka bord till Förstamajlunchen!

Den årliga förstamajbuffén serveras i Donatorn den 1 maj kl. 13.00. Det finns 86 platser, du kan försäkra dig om en plats genom att tidigast den 4 april kl. 10.00 kontakta Annika på kansliet per telefon 09 669 798 eller per e-post [annika@handelsgillet.fi](mailto:annika@handelsgillet.fi)

Priset är som i fjol 43 euro per person för vuxna, i priset ingår ett glas skumvin. Barn äter till reducerat pris. Meddela om ni har barn i sällskapet. Inbetalning till Handelsgillet, Nordea FI35 2401 1800 0601 12 eller Aktia FI09 4055 1020 1828 57 senast den 25 april.



## Vårutfärd till Malmgård slott

Handelsgillets vårutfärd med damer går i år till Malmgård slott i Pernå, Östra Nyland den 24 maj. Malmgård är en historisk herrgård med långa traditioner.

Slottet är en nyrenässansbyggnad från 1880-talet, men gårdens historia sträcker sig ända till 1600-talet. Allt sedan 1600-talet har gården varit i familjen Creutz ägo.

Malmgård har specialiserat sig på

ekologiskt jordbruk, ölproduktion och gårdsturism. Till ölen används gårdens eget spannmål.

I priset 48 euro per person (betalas senast 18.5.2018) ingår bussresa, slottsvisning, ölprovning och lunch. Anmäl dig via [handelsgillet.fi/aktuellt](http://handelsgillet.fi/aktuellt).

Avfärd klockan. 9.00 från Kaserntorget, start tillbaka kl.14.00. Ankomst till Kaserntorget ca kl. 15.30.



I Maria Sids (t.v.) regi flyttas fokus från schackspelet till spelet mellan de verkliga människorna. Maria Ylipää (t.h.) spelar en av de fyra huvudrollerna.

## Se Chess på Svenska Teatern

Musikalen Chess av **Benny Andersson**, **Tim Rice** och **Björn Ulvaeus** har satts upp i över 20 länder – nu har turen kommit till Finland!

Handelsgillet har bokat biljetter till torsdagen den 27 september. Föreställningen börjar klockan 19.00, men vi träffas klockan 18.15 på teatern för ett glas skumvin med tilltugg, samtidigt som vi får lyssna till en presentation av produktionen.

I priset, 110 euro per person, ingår förutom biljetten skumvin med tilltugg och kaffe eller te samt en CHESS-bakelse i pausen. Anmälning senast den 25 maj via [handelsgillet.fi/aktuellt](http://handelsgillet.fi/aktuellt).

## Nytt medlemskort för 30 euro

Om du tappar ditt blå medlemskort, som också fungerar som nyckel till Handelsgillet, kan du få ett nytt till självkostnadspris genom att kontakta kansliet. Kansliet beställer då ett nytt kort från tryckeriet. Kostnaden för tillverkning och kodning av nyckelfunktionen för ett nytt kort är 30 euro.

## Enestam leder seminariekommittén

Norden och den förbundsstaten Norden är temat under Handelsgillet, Ekonomiska samfundets och Hankens gemensamma aktualitetsseminarium i höst. Övriga teman är avreglering av handelshinder, energi och miljö.

En av huvudtalarna, **Gunnar Wetterberg**, är redan klar. Wetterberg har bland annat jobbat för Utrikesdepartementet, Finansdepartementet och Riksrevisionsverket i Sverige. Han är också känd som samhällsekonomisk debattör. Han har publicerat mer än 20 böcker, bland dem Förbundsstaten Norden år 2010.

Bland de övriga medverkandena kommer att finnas ministrar och representanter för näringslivet från de nordiska länderna,

Kommittén, som planerar seminariet, leds av **Jan-Erik Enestam**, bäst känd som tidigare ordförande för Svenska folkpartiet, tidigare minister och direktör för Nordiska rådet i Köpenhamn.

Övriga medlemmar i Seminariekommittén är **Edward Blomstedt**, **Fred Granberg**, **Johan Hjelt**, **Peter Nordling** (adjungerad), **Camilla Wardi** (Hanken), **Roger Wessman** (Ekonomiska Samfundet) och **Clarissa Köhler** (sekr.).

Seminariet hålls den 5 november på Hanken.

## Skräväsendet sänker tröskeln

Handelsgillet styrelse har slagit fast nya statuter för den permanenta medelinsamlingen, Skräväsendet. Avsikten är att öka intresset för insamlingen.

Det nya är består framför allt i att det nu är möjligt att bidra även med mindre summor. Bidragsgivarna behöver inte heller längre vara anonyma.

Tidigare har man kunnat donera, alternativt låna, 1 000 (Lärling), 2 000 (Handelsbiträde), 3 000 (Handlande) eller 10 000 euro (Skrååldste) åt Handelsgillet. Nu införs en ny bidragsnivå, kallad Bodknodd, på 500 euro.

Bidragsgivarna har hittills garanterats anonymitet. Tillsammans har de nuvarande medlemmarna föreslagit att lätta på förlåten så, att endast den som vill, förblir anonym. Detta bland annat mot bakgrunden av att potentiella bidragsgivare önskat få synlighet för sina donationer och lån. Därför får Skräväsendet småningom en hederstavla, som kan växa i takt med antalet bidragsgivare.

På initiativ av Skräväsendet har Gillets styrelse också beslutat att de insamlade medlen öronmärks för ombyggnad och reparation av klubblokaler.

Målet är att samla in 100 000 euro. Hittills har insamlingen, som startade för fyra år sedan, inbringat endast 15 000 euro. För summan står tio bidragsgivare, av vilka lejonparten donerat pengarna.

Insamlingen fungerar så att du som vill bidra till att Handelsgillet alltid har tidsenliga och välutrustade klubblokaler kan donera eller låna pengar åt din förening enligt ovanstående modell. Lånen kan sägas upp när som helst och betalas tillbaka inom tre månader. Långgivaren kan också när som helst konvertera ett lån till en donation.

Du som vill delta i insamlingen kan be om en blankett för lån och donation på Gillekansliet eller skriva ut en blankett på handelsgillet.fi.

Skräväsendet leds av Äldermannen **Peter Nordling**, biträdd av Gesällen **Christian Wentzel**.

## Gillet på handelskammarlunch

Sexton Gillebröder representerade Handelsgillet på Finsk-svenska handelskammarens vårlunch på Grand Hotel i Stockholm i slutet av mars. Tillställningen samlade över 200 deltagare, bland dem flera företagsledare från svenskt näringsliv.

Finsk-svenska handelskammaren hjälper framför allt små och medelstora företag att starta affärsverksamhet på den svenska marknaden. Handelskammaren har 666 företagsmedlemmar.

Lunchalare var **Casper von Koskull**, vd och koncernchef för Nordea Bank, vars bolagsstämma veckan innan beslutade flytta huvudkontoret till Helsingfors. Han talade under rubriken Möjligheter och hot i en föränderlig omvärld – ur en banks perspektiv. Von Koskull dryftade bankernas digitala utmaningar, förtroendet för bankerna och banksäkerheten.

Det var nu andra gången i rad representanter för Handelsgillet deltog i Finsk-svenska handelskammarens vårlunch.

## Anmäl dig i tid!

Du kommer väl ihåg att anmäla dig redan på onsdagen före klockan 14.00 till torsdagarnas Gilleaftnar. Det är viktigt för att köket ska kunna beräkna maten och personalen rätt. Ju bättre vi sköter anmälningarna, desto bättre blir trivseln.

Det är dock också i fortsättningen möjligt att delta spontant oanmäld.

I år får du  
5 nummer av  
Gillebladet.  
Det följande  
kommer den  
31 maj.





Sven-Olof "SO" Kullberg.

## Ny hedersbroder

Sven-Olof "SO" Kullberg har tilldelats Handelsgillet utmärkelse Hedersbroder. Han mottog utmärkelsen i samband med det ordinarie föreningsmötet den 22 mars.

SO har varit medlem sedan den 1 januari 1960. Under sina 58 år på Gillet har han bland annat verkat som klubbhövding åren 2008–2012, vice ordförande och ordförande för Seniorklubben innan den ombildades till Berättarcafét. Dessutom är han ständig sekreterare för Fiskeklubben.

Handelsgillet har nu fyra hedersbroder. De övriga är Rainer Björkell, Bror Hagman och Hans Westerberg.

### Har du flyttat?

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

## HANDELSGILLET GRATULERAR

**Silén Johan**, EM, nat.kand.  
75 år 7 maj

**Buchert Magnus**, DI  
75 år 8 maj

**Liljeström Curt**, DI  
80 år 8 maj

**Ekström Kurt-Erik**, DE  
85 år 9 maj

**Forskåhl Per**, jur.kand.  
80 år 10 maj

**Båsk Gustav**, DI  
70 år 11 maj

**Sjöblom Bengt**, DE  
70 år 15 maj

**Keskinen Veijo**, DI  
80 år 15 maj

**Westerberg Robin**, ing.  
30 år 19 maj

**Tiderman Jarl O.**, dir.  
95 år 20 maj

**Stejskal Morris**, DE  
75 år 22 maj

**Granlund Ola**, pens.  
85 år 23 maj

**von Herten Oscar**, skeppsmäkl.  
50 år 23 maj

**Åstedt Per-Olof**, vd  
70 år 24 maj

**Wildtgrube Mikko**, DE  
70 år 26 maj

**Wiberg Ben**, ing., EM  
60 år 28 maj

**Forsström Kim**, mäklare  
60 år 2 juni

**Lagus Martin**, ing.  
30 år 3 juni

**Westerback Mikael**, kammarråd  
70 år 5 juni

**Tengström Gunnar**  
70 år 5 juni

**Sörensen Peter**, pens.  
75 år 7 juni

**Ahlström Thomas**, EM  
60 år 8 juni

**Pelin Bo-Erik**, pens.  
80 år 10 juni

**Johansson Fredrik**, ing.  
40 år 12 juni

**Tegengren Folke**, pens.  
75 år 17 juni

**Hästö Bror**  
95 år 20 juni

**Åhman Göran**, DE  
80 år 21 juni

**Backström Håkan**, pens.  
75 år 23 juni

**Palmgren Thomas**, EM  
60 år 23 juni

**Wickström Rolf**, VH  
70 år 23 juni

**von Herten Ronald**, skeppsmäkl.  
60 år 24 juni

**Oker-Blom Max**, jur.lic., ekon.dr.  
70 år 24 juni

**Frejborg Carl-Henrik**, ekon.  
60 år 25 juni

**Hagman Pelle**, servitör  
50 år 25 juni

## Nya medlemmar

Styrelsen har antagit följande nya medlemmar till Handelsgillet:

Jacques Grönlund, Jan von Heiroth, Axel Idström, Christoffer Idström, Gustav Juslin, Christian Kinnula, Nils-Olof Nylund, Tom Schröder, Kjell Skoglund, Hans Stenbrink och Jan Söderholm.

# Vår- och sommarprogram

Den ordinarie vårsåsongen på Gillet tar slut i och med introduktionsaftonen för nya medlemmar den 3 maj. Men som vanligt ordnas flera begivenheter under våren och sommaren.

Bland annat en lunch i Tallinn, den traditionella kräftsivan och en exkursion till Fazer står på programmet.

**Tisdagslunchen med damer i Tallinn den 4-5 juni**, information om utfärden publiceras i på [www.handelsgillet.fi](http://www.handelsgillet.fi) där man också kan anmäla sig till utfärden från och med den 3.4 kl. 10.00, max 40 platser.



Kräftskivan torsdagen den 23 augusti kl. 18.00, anmälan öppnas på [www.handelsgillet.fi](http://www.handelsgillet.fi) den 13.6 kl. 10.00.

**Utfärden för medlemmar till Fazer Visitor Centre i Vanda torsdagen den 6 september** med efterföljande middag på Gillet. Anmälan öppnas på [www.handelsgillet.fi](http://www.handelsgillet.fi) den 20.6 kl. 10.00.

Biljetter kan även köpas vid dörren.

## Annonsera i Gillebladet!

Kontakta Gillebroder Bo Gerkman.  
Ring tfn 0400 449 724 eller maila till [bo.gerkman@tilinurkka.fi](mailto:bo.gerkman@tilinurkka.fi)

## Svenska småbruk och egna hem Ab

PB 35, 10211 Ingå, Ola Westmansallé 5  
tfn (09) 644 761, 0400-477 008  
fax (09) 601 262



Klubbhövding Roger Rajalin och konstnären Witold Forstén.

## Klirr för Brödrafondens

Ungefär 1 700 euro blev behållningen av det tavellotteri Handelsgillet ordnade till förmån för Brödrafondens. Vid dragningen i samband med Gilleaftonen den 1 mars lottades två oljemålningar som Gillebroder, konstnären Witold "Picasso" Forstén donerat för ändamålet.

Dragningen förrättades av kvällens föreläsare Anders Palmgren. Fred Granberg vann huvudvinsten, målningen, en vy över Alexandersgatan. Den mindre tavlan, ett havsmotiv, gick till Rainer Björkell.



Har du redan gillat Gillet på Facebook?

## Kom ihåg din förening!

Vid sidan av sin ordinarie verksamhet upprätthåller Handelsgillet en kulturhistoriskt värdefull fastighet, vilket är dyrt.

Som allmännyttig förening är Handelsgillet befriat från arvs- och gåvoskatt. Ett enkelt sätt för en Gillebroder att understöda upprätthållandet av fastigheten är därmed att komma ihåg Handelsgillet i sitt testamente genom en summa han finner lämplig.

Handelsgillets kansli tillhandahåller vid behov textmallar för detta. På eventuella frågor svarar verksamhetsledaren, tfn 09 669 798.



## Ansök om bidrag!

Behöver du ekonomisk hjälp därför att du har det svårt just nu? Söker du finansiering för ett studieprojekt? Eller vill du få en liten guldkant på livet?

Handelsgillets Brödrafond är till för att ge bidrag åt behövande medlemmar, åt Gillebröders änkor och barn samt åt studerande i Helsingforsregionen.

Den som önskar få ett bidrag av Brödrafondens bör fylla i en ansökningsblankett. Den fås på Handelsgillets kansli och kan laddas ned på Handelsgillets webbplats.

Ansökningsblanketten kan lämnas in till kansliet när som helst. Brödrafondens styrelse behandlar ansökningarna mellan tre och fem gånger per år. Ansökningarna är konfidentiella.

Styrelsen fäster främst vikt vid sökandens ekonomiska behov, medlemskapet i Handelsgillet och att blanketten är fullständigt och korrekt ifylld.

För studerande gäller att de bör vara bosatta i Helsingforsregionen och att de har en projektplan och en budget.

En medlem i Handelsgillet kan också föreslå bidrag för en annan person.

Mera information ger Handelsgillets verksamhetsledare Clarissa Köhler, tfn 09 669 798 under kansliets telefon tid 9.30–11.30.

**FIRMA S-O ÖHMAN**

**EKONOMIADMINISTRATION**

**+358 400 440 837**

**stig-olof.ohman@kolumbus.fi**

**http://fmasoohman.omakotisivu.fi**







Posti Green

Byggföretag

Nikkilän Huolto Oy  
tfn 0400-202 090

Restauranger

Restaurang Cantina West  
[www.cantinawest.fi](http://www.cantinawest.fi)

Festkläder



**FORMTEX OY**  
*Clothes for Gentlemen*

**Frackar i olika material,  
nu också ylle!**

Kontakta Br Charles Elmgren  
[info@formtex.fi](mailto:info@formtex.fi) eller 0400 440 899

formtex.fi

Havets delikatesser

Frisch Haus Finland Oy  
[www.ayriaistukku.fi](http://www.ayriaistukku.fi)

Ventilation

Robovent Kb  
tfn 044-5606087  
[roboventdick@gmail.com](mailto:roboventdick@gmail.com)

Inredningstextiller och tapeter

Lauritzon & Co Ab

Takarbeten

Solvikin Kattohuolto Oy  
[erik.ettala@solvikinkattohuolto.fi](mailto:erik.ettala@solvikinkattohuolto.fi)  
tfn 040 579 819

Låsarbeten

Avainkeskus Oy  
[www.avainkeskus.fi](http://www.avainkeskus.fi)  
tfn 09 605 668

Annonser



**bo.gerkman@tilinurkka.fi**

## Oy K-O Nyman Consulting Ab

VVS planering och övervakning  
Teuvo Pakkalavägen 4, 00400 Helsingfors  
tfn +358 045 806 535