

PÄRLA I ÅBO  
Hotell Seurahuone  
stoltserar i elegant  
20-talsstil

FRÅN VÄRLDEN TILL OSS  
Omsorgsfullt  
handplockade oliver ger  
den bästa oljan

FÖRTROLIG VÄN  
95-åriga Irja  
har fått en ny vän  
via FRK

# samarbete

2/20

ÄGARKUNDERNAS EGEN TIDNING

Det  
gröna  
kortets  
kraft



I FJOL BELÖNADES  
HANDESLAGENS ÄGARKUNDER  
MED ÖVER 400 MILJONER EURO.  
HUR MYCKET FICK DU?





# Antti Tapani<sup>®</sup>

COMING SOON

GREAT  
WAS NEVER  
NORMAL



ANTTITAPANI.COM  
ANTTITAPANI.COM  
ANTTITAPANI.COM

PRISMA





På hotell Seurahuone i Åbo förenas vardagslyx med noggrant uttänkta detaljer, s. 16.



Oliverna transporteras till presseriet, där de ska pressas till olja inom högst 48 timmar efter skörd, s. 30.

## Återkommande

- 4 Ledaren
- 37 Hiltunen
- 49 Formåner till dig
- 51 Kryss

Hortensian ska vattnas rejält och gödslas varje vecka, s. 5.



Teskedskakor hör till påsken i familjen Malinen, s. 25.

# Innehåll <sup>02/2020</sup>

## 5 Sommarens populäraste

Rätt skötsel hjälper sommarblommorna att stråla länge.

## 6 Finländska drömmar

3,8 miljoner finländare samlar Bonus. Vissa sparar, vissa förverkligar drömmar.

## 14 Kloka ord

President Tarja Halonen försvarar de utsatta i samhället.

## 16 Pärla från 20-talet

Historiska hotell Seurahuone i Åbo har återfått sin glans.

## 22 Älskad traditionell delikatess

De mest aktiva memma-ätarna finns i östra Finland.

## 25 "Mamma är jättebra på att baka"

Marja Malinen har lärt sina sondöttrar Matilda och Loviisa att baka.

## 26 Mâchesallaten sammanförde företagarna

Unga växthusodlare nätverkar kring mâchesallat.

## 30 Från Italien, med stolthet

Vi har följt extra jungfru-olivljans väg från Toscanas olivlundar till butikshyllan i Finland.

## 38 Trendigt att mikrospara

Det har blivit vardag att spara och många investerar också i bekymmersfria fonder.

## 43 Ett sommarjobb som blir en positiv upplevelse

S-gruppen vill ge unga positiva erfarenheter av att söka sommarjobb.

## 44 "Det är inte så roligt att bli gammal"

Irja Tiainen från Laukas gläds över sin vän som hon fått via FRK.

## 47 "Morgonen börjar alltid utan telefon"

Duudsonit-medlemmen Jarno Laasala har sökt efter tips som underlättar barnfamiljens vardag.

# REDAKTION SOK

**Chefredaktör** Veli-Pekka Ääri  
**Redaktionschef** Sanna Suokko  
**Innehållschef**, mat, Sanna Autio  
**Producent** Enna Pohjala

# REDAKTION SANOMA

**Innehållschef** Tytti Kontula  
**Art Director** Leena Majaniemi  
**Producent** Leila Mehto  
**Matproducent** Tiina Valkonen

# UTGIVARE

Centrallaget för  
 Handelslagen i Finland (SOK)  
**Kanaldirektör**  
 Anne Sassi-Leivonen

# ANNONSFÖRSÄLJNING

smartmarketing@sok.fi

# ÖVERSÄTTNING

Acolad

# KONTAKTUPPGIFTER SOK

**Redaktion**  
 fornamn.efternamn@sok.fi  
**Växel** SOK 010 768 011  
**Postadress**  
 PB 1, 00088 S-gruppen  
 Ägarkundstjänsten 010 765 859  
 (0,0888 e/min.) betjänar i alla  
 frågor som gäller ägarkunderna  
**Ditt handelslag** [www.s-kanava.fi](http://www.s-kanava.fi)  
**Adressändringar**  
 uppdateras automatiskt via  
 befolkningsdatasystemet.

# TRYCKERI

PunaMusta Media  
 116:e årgången  
 Samarbete utkommer  
 sex gånger per år.  
 ISSN-L 0044-0396  
 ISSN 0044-0396 (print)  
 ISSN 2242-2196 (webb)  
 Upplaga 47 696 (LT 2019)  
 Medlem i Tidskrifternas Förbund



Omslagsbild  
 Emmi-Riikka Vartiainen

Foto SOK:s arkiv och Satu Kemppainen



SOK:s teknokemiska fabrik började tillverka olika sorters skrivbläck 1922. Skrivbläck var länge en försäljningsartikel. Via SOK:s skoltjänst såldes stora mängder bläck till skolor. Intressant bläckaffisch från 1930-talet.

## Kooperativet gynnar medlemmarna i all tysthet

**D**et hade varit en lång dag och ögonen kändes trötta av att titta på den mörka vägen, när jag en dag i januari för tio år sedan körde från Jyväskylä hem till Helsingfors. I rollen som utomstående planerare hade jag intervjuat ägarkunder i handelslaget Osuuskauppa Keskimaa. Den stjärnklara vinternatten och tystnaden skapade en magisk stämning på vägen hem. I efterhand betraktat var detta ett avgörande ögonblick: en stark fosterländsk känsla sköljde över mig och jag förstod att jag vill börja jobba i detta kooperativ. Diskussionerna jag hade fört med medlemmarna i Osuuskauppa Keskimaa hade gett mig en förståelse för den kooperativa verksamhetens förträfflighet. I mig föddes en vilja att jobba med något som gör skillnad, att jobba för detta land.

**I DETTA** nummer av Samarbete fördjupar vi oss i kärnan i ägarkundskapet. Medlemmarna har nytta av sitt handelslag genom att använda sig av dess tjänster. Den Bonus vi betalar är en köpåterbärning, en rabatt ägarkunderna får för att de använder handelslagets tjänster. I fjol belönade S-gruppen sina medlemmar, dvs. de som har ett grönt S-Förmånskort, med över 400 miljoner euro. Det var i genomsnitt 160 euro per medlem.

Över en miljon ägarkunder har dock ett tyst bonuskonto, där de enda transaktionerna som görs är insättningar av Bonus. På dessa konton finns det totalt över 350 miljoner euro i pengar. Det motsvarar nästan hälften av den skatteåterbärning löntagarna fick i fjol.

Många använder sina S-Förmånskort flitigt och koncentrerar sina inköp till S-gruppens matbutiker. De tankar på ABC och övernattar på hotell som hör till kedjorna Sokos Hotels

eller Radisson Blu. De äter och festar på handelslagets restauranger. De har sina telefonabonnemang och försäkringar hos våra samarbetspartner, som bidrar till att ägarkunderna samlar ännu mer Bonus. Var tredje kund vet ändå inte hur stort bonussaldo han eller hon har. Vet du? Om inte, rekommenderar jag att du kollar upp det. Som ägarkund har du automatiskt ett konto i S-Banken, och det kan hända att en stor överraskning väntar dig på kontot.

I vår intervju med Lasse Mitronen, Professor of Practice, konstaterar han att utöver den ekonomiska nyttan som kooperativet skapar, passar idén bakom den kooperativa verksamheten också bra i ett samhälle där ansvarstagande betonas allt mer. Vi inom S-gruppen har som mål att vara föregångare.

För dig som ägarkund innebär detta att du är med oss – inte för att maximera vinsten – utan för att göra skillnad tillsammans. Våra klimatmål är så ambitiösa att vår verksamhet 2025 ska vara koldioxidnegativ. Vi alla siktar på att Finland ska vara ett ännu bättre land att bo i när vi lämnar över det till kommande generationer.

**JAG ÖNSKAR** er en fridfull påsk full av överraskningar!



**VELI-PEKKA ÄÄRI**  
 Chefredaktör



**HORTENSIOR** passar både utom- och inomhus. Blommande hortensior ska gärna placeras på en skuggig eller halvskuggig plats. Hortensian ska vattnas rejält, men den får inte stå i vatten. Under blomningen ska den gödslas varje vecka. Vissnade blommor ska klippas bort så kan hortensian blomma på nytt mot slutet av sommaren.



**UTOMHUSMURGRÖNAN** är en uttrycksfull, anspråkslös och enkel grönväxt. Den passar på skuggiga och halvskuggiga platser antingen ensam eller i grupplanteringar. Sorter med flerfärgade blad tål solsken något bättre än sorterna med mörkgröna blad.

## SOMMARENS POPULÄRASTE

I vår säljer även S-gruppens mindre butiker sommarblommor. Rätt sköta håller dina blommor sig vackra länge.



**PENSÉERNA** inleder sommarblomssäsongen. De tål kortvarig frost ända ned till fem minusgrader. Penséer trivs bäst på en halvskuggig och luftig växtplats. Knipsa bort torra blommor och fröhus varje vecka. Gödsla sparsamt så att penséerna inte skjuter onödigt mycket i höjden.



**PETUNIOR** är inte längre lika populära i balkonglådor. Däremot är de nya ampelsorterna populära och blommor rikligt. Ampelpetunior trivs i princip alltid bäst i väl tilltagna krukor där du använder jord med vattenkristaller eller biokol för att balansera fukthalten och näringsupptaget.

**PELARGONER** blommar rikligast på en solig växtplats. Doftpelargoner blommar ganska anspråkslöst, men de håller myggorna på avstånd med sin kraftiga doft. Pelargoner tål torka relativt bra. Gödsla pelargonerna ganska rikligt och knipsa bort gamla blommor en gång i veckan.

*I april-maj börjar finländarnas favoritblommor säljas i små trädgårdsbutiker i anslutning till cirka 200 S-market-, Sale- och ABC-butiker.*



**LOBELIOR** kan planteras på friland och då är upprättväxande sorter att föredra. I amplar och balkonglådor passar det bra med sorter som breder ut sig med långa revor. Lobeliorna gillar regelbunden bevattning och mår bäst på väggar mot öster och väster. De trivs vanligen utan någon särskild skötsel bland andra växter.





"Bonusen överförs till S-Sparfond Modig där den ger ränta på ränta. Jag tänker använda pengarna när jag är 100 år."

"Särskilt som studerande hade jag ofta ont om pengar. Utan Bonus hade jag ofta varit tvungen att dricka mitt morgonkaffe utan mjölk."

# FINLÄNDSKA DRÖMMAR

Finländarna förverkligar stora och små drömmar med hjälp av sina bonuspengar. Vissa ägarkunder sparar sin Bonus för kommande behov, men vissa vet inte ens att de sparar.

"För Bonusen köper vi ett tjugotal kubikmeter björkved varje år. Med den värmer vi upp bastun och huset."

"Det finaste vi har betalat med Bonus är stråkkvartetten som spelade vid vigseln på vårt bröllop. Ett oförglömligt ögonblick!"

text **KIRSI RIIPINEN** illustration **EMMI-RIIKKA VARTIAINEN**



"Vi använder vår Bonus till att äta på ABC!"

"Vi använder i regel vår Bonus till resor. Senast tillbringade vi tre veckor i Gambia, och bokningsavgifterna betalade vi med Bonus."

"Vi har köpt ett par tevear och till dottern köpte vi hushållsmaskiner när hon flyttade hemifrån för några år sedan."

Citatet är kommentarer som ägarkunder i S-gruppen har skrivit som svar på Facebook på frågan hur de använder sin Bonus.





## Totalt ligger cirka 350 miljoner euro passiva på ägarkundernas S-Konton.

Skulle den finländska idyllen kunna vara mer perfekt? Familjen på fem personer bor vid älvstranden, och bakom huset vid stranden finns en brygga. Från tidig vår till sen höst ligger en båt förtöjd vid bryggan. Den används till utflykter.

Idyllen håller på att kompletteras: familjen drömer om att byta till en större båt som de kan göra längre utflykter med och övernatta i.

”Min man söker aktivt på internet och går igenom båtannonser. Han visar olika alternativ för mig”, säger **Inka Laurila** med ett skratt.

Hon tittar också själv på båtannonser på internet, och barnen är också intresserade. Särskilt de äldre, **Pihla**, 8, och **Lilja**, 5, gillar båtutflykterna. Familjens minsting **Pyy**, 2, lyssnar även om han kanske ännu inte riktigt förstår vilka äventyr som väntar de kommande somrarna.

Familjen sparar ihop till en ny båt genom att samla Bonus. De har positiva erfarenheter av att spara. Senast de använde sin Bonus var under en semesterresa i Grekland.

”Vi har fina minnen från semestern, Pihla lärde sig att simma och Lilja att använda armringar i Grekland. För vår båtintresserade familj var det ett stort framsteg.”

Familjen Laurila bor i Ijo som ligger mellan Uleåborg och Kemi. Med en större båt kunde familjen göra utflykter längre bort än till holmarna utanför Ijo.

Familjen har upptäckt att det är enkelt att spara med hjälp av Bonus.

”Vi sparar helt spontant. Det är roligt att då och då kontrollera hur stort belopp vi har lyckats spara”, säger Inka Laurila.

I en fempersonersfamilj är konsumtionen stor. Familjen har medvetet koncentrerat sina inköp till S-gruppen och S-gruppens samarbetsparter som beviljar Bonus. Det går mycket pengar till mat, men när det gäller mat ger de inte avkall på kvaliteten.

”Hos oss är jag nog den slarvigare när det gäller att använda pengar, min man är betydligt mer noggrann. Bra så, det gör att vi har bättre balans i ekonomin.”

**D**rygt 15 procent av S-gruppens kunder är som familjen Laurila. De är aktiva och koncentrerar medvetet sina inköp, säger **Pekka Litmanen**, direktör för kundrelationer inom S-gruppen. Dessa kunder köper sin mat i S-gruppens matbutiker, tankar på ABC och äter på S-gruppens restauranger. De har sina telefonabonnemang och försäkringar hos bonuspartnerna, Elisa och LokalTapiola. De får ofta maximal Bonus på fem procent.

Bonusställena är lättillgängliga, Bonus och förmåner beviljas nämligen av bland annat över 940 butiker, över 430 servicestationer, över 600 restauranger och tiotals hotell inom S-gruppen. Det går att få Bonus på glasögonköp och även på kryssningar.

Bonus intjänas progressivt. Ju mer du köper, desto större är bonusprocenten. Ett hushåll som använder det gröna kortet vid köp på totalt minst 900 euro under en månad får fem procent i Bonus.

”Handelslagets uppgift är att producera tjänster och förmåner för ägarkunderna. Bonus är en del av vår grundläggande uppgift. Och resultatet som tillhör medlemmarna går tillbaka till dem”, säger Litmanen.

År 2019 belönade S-gruppen sina ägarkunder med totalt över 400 miljoner euro i Bonus. Det motsvarar 165 euro per ägarkundshushåll och år.

Variationerna är stora, de mest aktiva ägarkunderna kan få över tusen euro i Bonus och andra förmåner under ett år.



Nu letar familjen Laurila efter en ny båt! Utöver pappa Aki och mamma Inka ser även barnen Pyry, Pihla och Lilja (i förgrunden) framemot utflykter till havs.



Foto Timo Heikkala

Vissa ägarkunder glömmar medvetet bort sin Bonus och har på så sätt pengar undanlagda för kommande behov. Litmanen påpekar att det också finns sparare som sannolikt inte vet om att de sparar. De använder pliktskyldigast sitt S-Förmånskort, men kommer inte ihåg att de har ett konto i S-Banken där Bonus samlas.

Det finns 3,8 miljoner S-Förmånskort, i över 80 procent av privathushållen i Finland.

Trots detta har knappt 2 miljoner kunder inte skaffat sig webbankskoder. Det går visserligen att hålla koll på kontosaldot även på andra sätt, till exempel i S-mobil, i Otto- och Nosto-automater samt genom att logga in på S-kanava på internet.

Litmanen tror att en stor del av kunderna trots detta inte vet hur stort bonussaldo de har på sitt konto i S-Banken. Totalt ligger cirka 350 miljoner euro passiva på ägarkundernas S-Konton.



82 % av privat-  
hushållen i Finland  
är ägarkunder.







## Det finns cirka 1 800 verksamhetsställen inom S-gruppen, till exempel 940 butiker.

**Lasse Mitronen**, Professor of Practice i marknadsföring vid Aalto-universitetets handelshögskola, kallar S-gruppens kooperativa verksamhet innovativ, eftersom den kombinerar kundrelation och ägande – med andra ord principen att ju mer du köper, desto mer får du tillbaka.

Han har undersökt olika affärsmodeller och mekanismerna i dem. Den kooperativa verksamheten är en av de modeller som han undersökt.

Handelslagsidén har en unik historia i Finland, den uppstod de facto för över hundra år sedan.

”I vårt lilla och glest bebyggda land måste vi hitta ett sätt att samla kapital och kompetens. Vi behövde varandra för att klara oss.”

Enligt Mitronen passar idén bakom den kooperativa verksamheten bra i ett samhälle där ansvarstagande betonas allt mer. Under den senaste tiden har det uppstått ett helt nytt intresse för den kooperativa verksamheten, och det har till och med framförts förslag om att den ska bli den nya modellen för Finlands social- och hälsovårdslösning.

Enligt Mitronen är det också positivt att det är så enkelt att spara inom kooperativet S-gruppen. Alla gillar till exempel inte att självständigt handla med aktier.

Han påpekar att möjligheten att överföra Bonus direkt till en fond är ett bra exempel på folkkapitalism. Svenskarna är bättre på det än vi, vilket många ekonomisnillen gärna även påpekar för oss.

**A**ven om du kanske medvetet vill glömma din Bonus och spara på lång sikt, finns det ändå många fördelar med att använda appen S-mobil aktivt. I appen finns dina elektroniska kvitton i säkert förvar, och du kan ta hjälp av tjänsten Mina köp om du vill ändra din konsumtion: till exempel köpa mer inhemskt, minska ditt koldioxidavtryck eller äta mer frukt och grönsaker.

Över 300 000 finländare använder Mina köp. I S-gruppens enkät uppgav ungefär hälften av



svarspersonerna att de har ändrat sin konsumtion efter att de började använda Mina köp.

Det är intressant att se i vilken riktning utvecklingen går. Och vilken glädje det är när du upptäcker att du köpte endast en plastkasse förra månaden (Sedan är målet förstås att inte köpa en enda!).

Enligt Lasse Mitronen är det en stor förändring att låta data betjäna konsumenternas dagliga beteende och beslut.

”Data kan skapa en känsla av välbefinnande, till exempel när du får veta att du har minskat användningen av plastkassar. Men som ett mer omfattande fenomen kan det leda till ett bättre samhälle. Här har handelslagen en bra utgångspunkt, eftersom vinstmaximering av hävd inte har varit deras viktigaste drivkraft.”

**P**ekka Litmanen betonar att insamlade data också är kundernas data. Med hjälp av data kan kunderna uppnå mål som är viktiga för dem, oavsett om det sedan gäller att äta mer inhemskt eller mer hälsosamt.

”Inom S-gruppen har vi nytta av data när vi vidareutvecklar våra tjänster. När det gäller att visualisera data har vi dock bara sett början.”

Tjänsten Mina köp utvecklas hela tiden. Köpklassificeringen förnyades i januari, och nu är vegetabiliska proteiner en egen produktgrupp i kalkylatorerna för koldioxidavtryck och inhemskt ursprung.

Under våren lanseras möjlighet att följa upp konsumtionen i hela hushållet, vid sidan av de egna köpen.

I början av året lanserades en intelligent inköpslista i onlinematbutiken. Där får ägarkunderna utifrån sin tidigare köphistorik en förteckning över de mest köpta produkterna och förslag på produkter som utifrån konsumtionen skulle kunna vara nödvändiga just nu. Tanken är att den intelligenta inköpslistan ska underlätta vardagen och göra shoppingen enklare.

Grundidén bakom utvecklingen av tjänsterna är att tillgodose kundernas önskemål: vad vill de ha, vad är viktigt?

”Om du vid sidan av kundrelationen även vill påverka i samhället kan ett sätt att påverka vara som medlem i handelslagets fullmäktige”, säger Litmanen.

Handelslagen i S-gruppen ordnar fullmäktigeval enligt egen tidsplan. Innevarande år är det val i 10 handelslag.

”Ägarkunderna är många till antalet och vid behov utgör de en enorm förändringskraft. Ju mer aktivt kunderna ger respons och deltar i påverkansarbetet, desto mer effektivt fungerar hela idén bakom den kooperativa verksamheten.” ■

# Belöningen i pengar under 2019 var i genomsnitt 165 euro/ medlem.



## SÅ HÄR KONTROLLERAR DU ENKLAST DITT BONUSSALDO

- Ladda ner avgiftsfria S-mobil i din appbutik (App Store, Google Play).
- För att logga in i appen behöver du webbankskoder. Dessutom ska du vara ägarkund eller höra till ett ägarkundshushåll.
- Om du loggar in i S-mobil med koder till någon annan bank än S-Banken kan du kontrollera bl.a. dina bonusuppgifter, dina elektroniska kassa- och garantikvitton samt förmåner riktade till dig.
- Om du loggar in med webbankskoder till S-Banken får du tillgång till hela S-mobil, inklusive S-Bankens mångsidiga tjänster.
- Efter den första inloggningen kan du öppna appen med lösenord eller, beroende på telefon, till exempel med fingeravtryck.
- Om du inte har webbankskoder till S-Banken kan du hämta sådana på en Ägarkundstjänst och S-Banken-servicepunkt, som finns på Prisma och de största Sokos-varuhusen.

Läs mer om sparande, bland annat mikrosparande, på sidan 38.





# Till vad använder du din Bonus?

Vi har frågat kunder hos S-gruppen runt om i Finland hur noggrant de har koll på sitt bonussaldo.

Text Mari Schildt, Leena Lukkari, Riina-Maria Metso, Outi Rantala, Kirsi Paldanius och Kaisa Hako



KATARIINA MIKKOLA  
PEMAR

## Vi köper någonting roligt för vår Bonus

1. Jag är ägarkund. För mig innebär det att vi har koncentrerat familjens inköp. Det är ett sätt att spara: vi köper någonting roligt för vår Bonus.
2. Jag håller nog koll på bonussaldot. Den senaste tiden har vi fått totalt 60–90 euro i Bonus och Tankningsbonus per månad. Vi köper mycket mat eftersom vi är många som äter.
3. Vanligen samlar vi Bonus en tid och sedan köper vi någonting extra. En gång köpte vi en Biolan-kompostor. Senast köpte vi en soffa och kunde välja en lite dyrare tack vare vår Bonus.
4. Nej, jag har inte riktigt orkat sätta mig in i appen. Numera finns det så mycket man ska ha i mobilen. Jag försöker snarare att gallra bland apparna.
5. Jag har övervägt det. Jag tycker att det verkar vara ett smidigt, automatiserat sätt att spara. Vi har dock bestämt oss för att vi vill ha vår Bonus lättillgänglig.

Foto Jouni Porsanger, Pasi Leino och Niko Takala

MIKKKA KERÄNEN  
ROVANIEMI

## Jag har aldrig använt min Bonus



1. Jag är ägarkund. Jag måste erkänna att jag sällan ens tänker på att jag är ägarkund. För mig innebär det dock bland annat att jag har möjlighet att rösta i fullmäktigevalet.
2. Jag har ingen aning om hur mycket Bonus jag har på mitt konto. Jag är lite lat med att hålla koll på sådant. Jag antar att där inte är så mycket, jag är studerande med små inköp.
3. Så vitt jag vet har jag aldrig använt min Bonus.
4. Jag har S-mobil men an-

vänder appen väldigt lite. Då och då använder jag den för att kontrollera till exempel aktuella erbjudanden.

5. Jag har ännu inte övervägt att börja överföra Bonus till en S-Banken-fond. Det beror till största delen på att jag inte vet tillräckligt om denna möjlighet. Men nu när jag hör om det är jag i själva verket intresserad av att ta reda på vad det är och hur det fungerar.

### DESSA FRÅGOR STÄLLDE VI

1. Är du ägarkund och vad innebär det för dig?
2. Vet du hur mycket Bonus du har på ditt konto?
3. Till vad använder du din Bonus?
4. Använder du S-mobil?
5. Har du funderat på att överföra Bonus till en S-Banken-fond?



HILMA NÄRHI  
KRISTINA

## Min Bonus går till mina vardagliga utgifter

1. Ja, det är jag. För mig innebär det att jag får Bonus på mina inköp. Bonus är det viktigaste med att vara ägarkund.
2. Jag vet inte. Jag håller ingen koll på det. Jag tar inte ut Bonus från kontot separat.
3. Jag använder min Bonus när jag betalar i kassan. Den Bonus jag samlar går till mina vardagliga utgifter.
4. Nej. Jag har ingen smarttelefon och ingen e-post. Jag har en bra ny telefon. Jag är redan så gammal att jag inte vill skaffa en ny telefon bara för att kunna använda appar.
5. Nej, vad skulle den göra där? Det är bättre att använda Bonus till vanliga inköp.





**ELINA RISTIMÄE**  
SEINÄJOKI

## Någonting praktiskt till familjen eller roligt till mig själv

1. Ja. Jag blev ägarkund redan som 20-åring då det marknadsfördes mycket. Det är roligt att få Bonus i form av pengar. S-Förmånskortet har också räddat mig när jag hade tappat bort mitt andra bankkort.
2. Jag vet inte det exakta saldott just nu. I vår familj samlar vi i huvudsak Bonus på matinköp och till viss del på köp på restauranger och hotell.
3. Jag använder sällan vår Bonus, eftersom jag vill spara. För vår Bonus skaffar jag vanligen någonting praktiskt till familjen, till exempel kläder eller bruksartiklar, eller också går vi tillsammans ut och äta. Ibland skaffar jag någonting roligt till mig själv.
4. Nej. Jag tycker att det finns för många appar, det är lätt hänt att du glömmar bort även dem du kunde ha nytta av. Jag har hört om S-mobil, men jag har inte satt mig in i appen noggrannare. Det skulle vara bra med en butikskampanj som presenterar appen.
5. Jag har inte funderat på saken, men visst kunde det vara bättre än att ha dem på ett vanligt konto. Jag har erfarenhet av fondsparande och kunde nog tänka mig detta alternativ.

Till ägarkunderna  
betalades totalt  
341 miljoner  
euro i Bonus  
på inköpen  
under 2019.

Foto Krista Luoma, Meeri Utti och Silvi Kaarakainen



**EETU VIENONEN**  
HELSINGFORS

## Grundplåt för en egen bostad

1. Nej. Jag har tänkt bli ägarkund, men det har bara inte blivit av. Jag vet att det inte är svårt. Och visst skulle det löna sig, jag skulle enkelt kunna spara pengar.
2. 0 euro.
3. Om jag hade ett Bonus-konto skulle jag använda de sparade pengarna till att

skänka bort mig själv. Jag skulle köpa någonting gott, åtminstone en chokladkaka, eftersom jag gillar choklad.

4. Nej. Men det är säkert en praktisk app, bara den inte tar för mycket plats i telefonens minne.

5. Jag skulle mycket väl kunna tänka mig att överföra min Bonus till en fond. Då skulle jag ha pengarna kvar och kunna köpa någonting viktigt för dem. Jag bor med min pappa och har tänkt flytta till eget efter sommaren. Boendet är inte gratis. Jag skulle kunna börja fondspara till en grundplåt för en egen bostad.



**TEUVO LAINE**  
ORIMATTILA

## Vi använder alltid vår Bonus på julen


1. Jag är ägarkund och frun också. Jag tycker att det är bra, eftersom du får Bonus som du vid behov kan använda. Vi koncentrerar våra inköp genom att alltid göra helginköpen på S-market.
2. Jag har ingen aning om mitt bonussaldo. Jag vet inte ens var jag skulle kunna kontrollera det. Kanske jag kan få reda på det här i butiken?
3. I över tio år har vi använt vår Bonus enbart till att köpa julmat, inget annat. Även om jag inte vet hur stort saldott är har det hittills alltid räckt till julinköpen.
4. Till vad används S-mobil? Jag är inte alls insatt i appen och vet inte om det är lätt eller svårt att använda den.
5. Jag har aldrig hört om att det går att överföra Bonus

till en fond. Det känns som att avkastningen sannolikt är ganska liten, så knappast börjar jag investera min Bonus. ■



## TARJA HALONEN

- Finlands första kvinnliga president 2000–2012.
- Även Finlands första kvinnliga arbetsmarknadsjurist och utrikesminister.
- Exceptionellt bred erfarenhet av arbete i medborgarorganisationer.
- Arbetar numera med att främja mänskliga rättigheter, fred och hållbar utveckling i över tjugo organisationer eller internationella nätverk på hög nivå.
- Fritidsintressen: teater, bildkonst, basket.



President Tarja Halonen glädes över att kvinnor har en stor roll i Finlands nuvarande regering och som partiledare. Hon har själv varit en pionjär under sin karriär. "Någon måste ta det första steget. Det har också behövts framstegsvänliga män i detta arbete", säger hon.



# Tarja Halonen

text KAISA HAKO foto JUHA TÖRMÄLÄ

"Säg inte jag. Säg vi", lärde sig president Tarja Halonen redan i barndomshemmet. Som aktiv i studentrörelsen upptäckte hon gemenskapens betydelse och började jobba för jämlikhet.

**Mänskliga rättigheter.** Om människan inte har omgivningens stöd är det svårt att genomföra de mänskliga rättigheterna. Detta upptäckte jag redan under studietiden på 1960-talet. Min efterkrigstida generation vaknade mycket kraftigt till insikten att varje individ har mänskliga rättigheter. Jag deltog i organisationer och studentrörelser som började fästa uppmärksamhet vid till exempel fångarnas och romernas ställning, jämställdhet mellan könen och sexuella minoriteters rättigheter. Jag gick med eftersom jag hade sett tillräckligt många helt onödiga tragedier på nära håll i studentvärlden.

I efterhand har jag noterat att me too-rörelsen hade varit välkommen redan då. Som kvinnor var vi en minoritet i studentrörelsen och vi behandlades som om vi vore mindre viktiga. Men just då kändes de övriga målsättningarna som viktigare frågor.

Att försvara de utsatta är någonting jag har med mig hemifrån. "Säg inte jag, säg vi", sades det alltid i mitt barndomshem.

I dagens Finland oroar jag mig särskilt över fattigdomen, som är splittrad och fragmenterad. Den kan drabba barnfamiljer, äldre människor, invandrare eller marginaliserade i samhället. Människor kan uppleva att fattigdomen beror på deras egna misslyckanden, även om de har upplevt saker som det behövs ett exceptionellt mod och en enorm styrka för att klara sig igenom.

**Samhörighet.** Gemenskap och samhörighet kan inte helt och hållet delegeras på samhället. I de nordiska samhällena har det gjorts mycket arbete för att perioderna av motgångar i medborgarnas liv ska vara så kortvariga som möjligt.

Ensamhet är dock den faktor som utgör det största hotet mot lycka. Vi kan skapa jämlika strukturer inom utbildning, hälsa och socialskydd, men vi alla har ett ansvar för våra medmänniskor.

Den samhörighet mellan individer som skapas via till exempel organisationer är kraftfull. Jag har själv upplevt detta genom Arbetarnas Idrottsförbund i Finland rf:s idrottsverksamhet, eftersom min dotter länge sysslade med truppergymnastik och tävlade i rytmisk gymnastik. Jag var ensamstående förälder och mitt yrke var inte alltid särskilt flexibelt. De aktiva i idrottsföreningen uppvisade då oersättliga egenskaper som medfostrare.

**Kooperativ verksamhet.** Ekonomisk verksamhet kan ha en bredare ideologisk grund än att eftersträva vinst. Idén bakom den kooperativa verksamheten är fin: vi delar på det ekonomiska ansvaret och producerar någonting som har ett värde för gemenskapen. En gång i tiden lanserades till exempel rättvisemärkt kaffe på marknaden genom att kaffeproducenterna i u-länderna anammade handelslagstämman, och i Finland var det just handelslagen som var de första med att välkomna produkten.

**Förändringskraft.** Jämställdhet mellan könen och kvinnors ställning har en enormt viktig roll för att FN:s globala mål för hållbarhet ska kunna genomföras.

En marginaliserad person som får kraft och blir en likvärdig samhällsmedborgare blir i bästa fall som en ny människa. Jag hoppas att personen då ser helheten: att förändringen inte enbart är personens egen förtjänst, utan att den har skett med hjälp av omgivningens stöd. Detta kan i bästa fall utvecklas till solidaritet, förändringskraft.



# Pärla från 20-talet



Hemtrevligt och inbjudande, varm och elegant stämning – det är hotell Seurahuone i Åbo, där gästerna skäms bort från topp till tå.

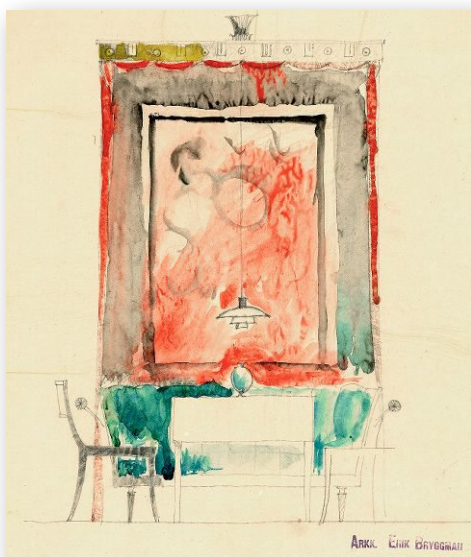
text **SAMI SYKKÖ** foto **JAANIS KERKIS**





På andra våningen  
där restaurangen låg  
tidigare finns det  
numera hotellrum.  
Vid renoveringen fick  
de fiskbensparkett.





På en vägg i restaurangen hänger en inredningsskiss av Erik Bryggman.



Foto Finlands arkitekturmuseum, Helsingfors

När hotell Seurahuone färdigställdes fanns det ett bankkontor och butiker i gatuplanet. Hotellrum fanns enbart i huvudbyggnaden, och i flygeln som syns bakom fanns det bostäder.

På en vägg i restaurangen på andra våningen på hotell Seurahuone i Åbo hänger en skiss som föreställer ett bord, ett par sirliga stolar och ett stort, rektangulärt fönster.

Skissen föreställer restaurangens inredning, för länge sedan.

Bilden är en nyckel till Solo Sokos Hotel Seurahuones förflutna, eftersom en skymt av hur Seurahuone såg ut i planeringsskedet har förevigats på den.

**SPÅRVAGNARNA SKRAMLADE** glatt längs gatorna i Åbo. 1920-talet hade varit ett sprudlande årtionde, och som kronan på verket fick Åbo ett nytt hotell 1928.

Seurahuone. Och vilket hotell sedan!

Robust, bastant och klassicistiskt utanpå, formligen exotiskt inuti.

Genom färger och dekorationsmålningar bar hotellinredningen influenser från fjärran länder. Kanske anledning till detta var att resor till utlandet var få förunnade vid den tiden. Inrikesturismen upplevde sin guldålder och man ville erbjuda de finländska turisterna gränsöverskridande tankar och upplevelser.

**Erik Bryggman** och **Ilmari Ahonen**, arkitekterna bakom Seurahuone, var trendmedvetna och in-

redningen på Seurahuone hade inspirerats av exempelvis antikens väggmålningar. Egypten gav inredarna vingar och slutresultatet var violett, blått och guldfärgat.

Mitt i restaurangen fanns en pelargång, vars uppgift var att skapa intrycket av ett tempel under nathimlen. Under pelargången kunde man dansa.

Bryggman och Ahonen planerade också ett vackert, blankmålat innertak i Seurahuones ursprungliga restaurang, av samma stil som taket i Riksdagshuset.

I övrigt var restauranglokalen inredd med sammet, satin och rött silke, som pryddes av kinesiska motiv.

Inte att undra på att Seurahuones restaurang lovprisades som ”den mest lysande interiören inom den finländska klassicistiska arkitekturen”.

Och om just denna ursprungliga interiör vittnar skissen på väggen i nuvarande Seurahuone. På den har arkitekt Bryggman skissat upp inredningen och stämningen i restaurangen på 1920-talet.

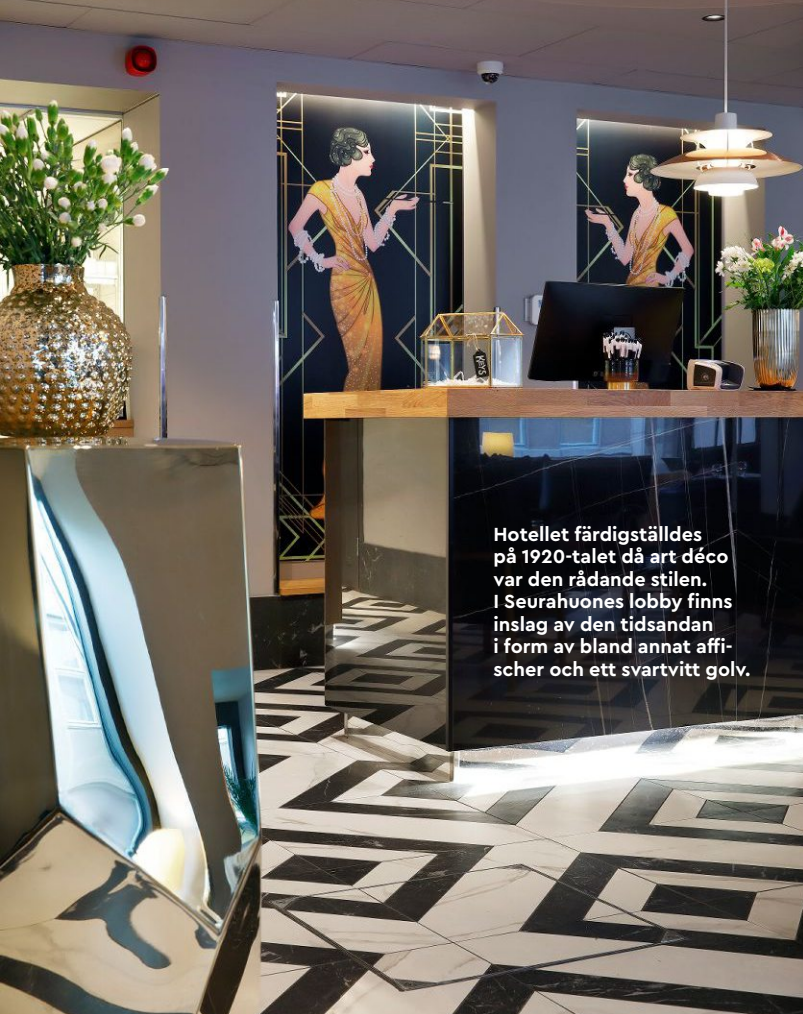
**OCH ÅTERIGEN** befinner vi oss på 20-talet. Och återigen stoltserar Seurahuone i full prakt. Hotellet har renoverats för 20 miljoner euro och renoveringen blev klar för ett år sedan, våren 2019.

Hotellet genomgick en total förändring, endast stommen bevarades. Samtidigt återfick till exempel



*Stämningen  
är samtidigt  
både tidlös  
och modern.*





Hotellet färdigställdes på 1920-talet då art déco var den rådande stilen. I Seurahuones lobby finns inslag av den tidsandan i form av bland annat affischer och ett svartvitt golv.



I hotellets gym kan gästerna slå på en boxningssäck eller använda en roddmaskin med träram och vattenmotstånd.



Tack vare antika helväggsspeglar känns även de mindre rummen luftiga.



Restaurangen i gatuplanet serverar lokalproducerad mat. Även hotellets matkoncept har planerats av lokala krafter.



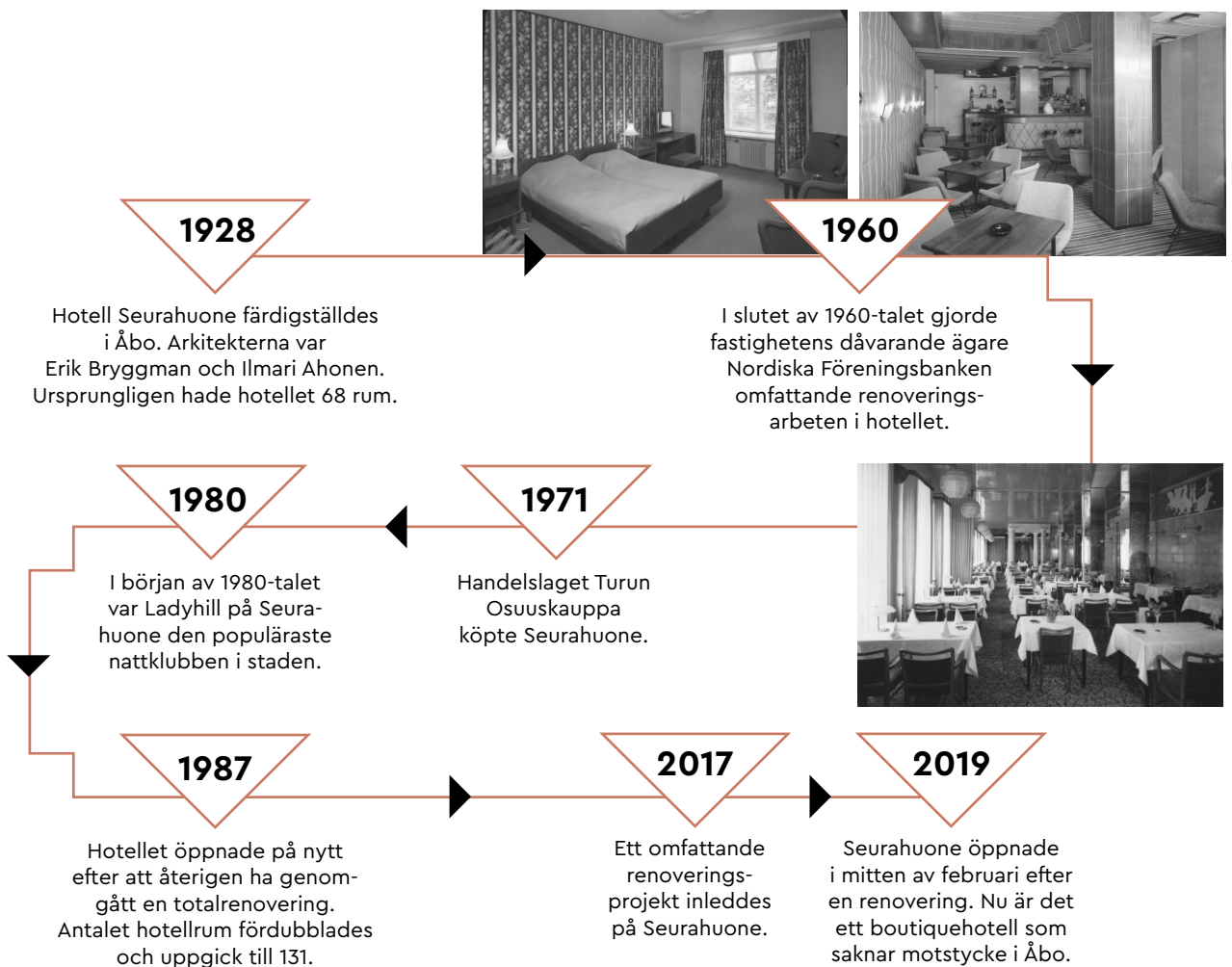


Foto Åbo museicentral/Turun Sanomat

hotellfasaden nästan sitt ursprungliga utseende.

Visserligen har världen förändrats under hotellets långa liv, det finns inte längre något bankkontor i hörnet och inte heller några butiker i gatuplanet. Men genom den nya inredningen har hotellet återfått sin lyx och elegans. Stämningen på hotellet är samtidigt både tidlös och modern.

Och rent av pärlande. Det finns nämligen pärlor i dekorativa installationer, personalens nyckelringar och spegelfästena på hotellrummen.

Art déco – 1920-talets stilriktning – finns på ett mycket diskret sätt med i hotellinredningen. Den syns i vissa armaturer och i det rutiga golvet i lobbyn. På väggarna hänger affischer från art déco-tiden och bilder från modetidningar. Och bartenderarna i hotellet serverar cocktails från 1920-talet.

**INREDNINGEN** som skapats av inredningsarkitekten **Jaakko Puro** är elegant, inbjudande och rogivande.

Seurahuones inredning vilade i erfarna händer, Puro har nämligen inrett hotell i Sankt Petersburg,

Oslo, Helsingfors och Åbo. Han har förmågan att blåsa liv i hotell.

”Vi har öppnat upp entrén på första våningen till ett enhetligt rum som hotellgästerna har överblick över genast när de stiger in”, säger Jaakko Puro.

Gästerna kan se entrén, receptionen och restaurangen på en gång.

Puro säger att lokalerna är planerade så att det går att äta, dricka, jobba eller bara njuta av livet i dem alla. Även de minsta skrymslena och vråna på hotellet har utnyttjats till bibliotek och läshörnor.

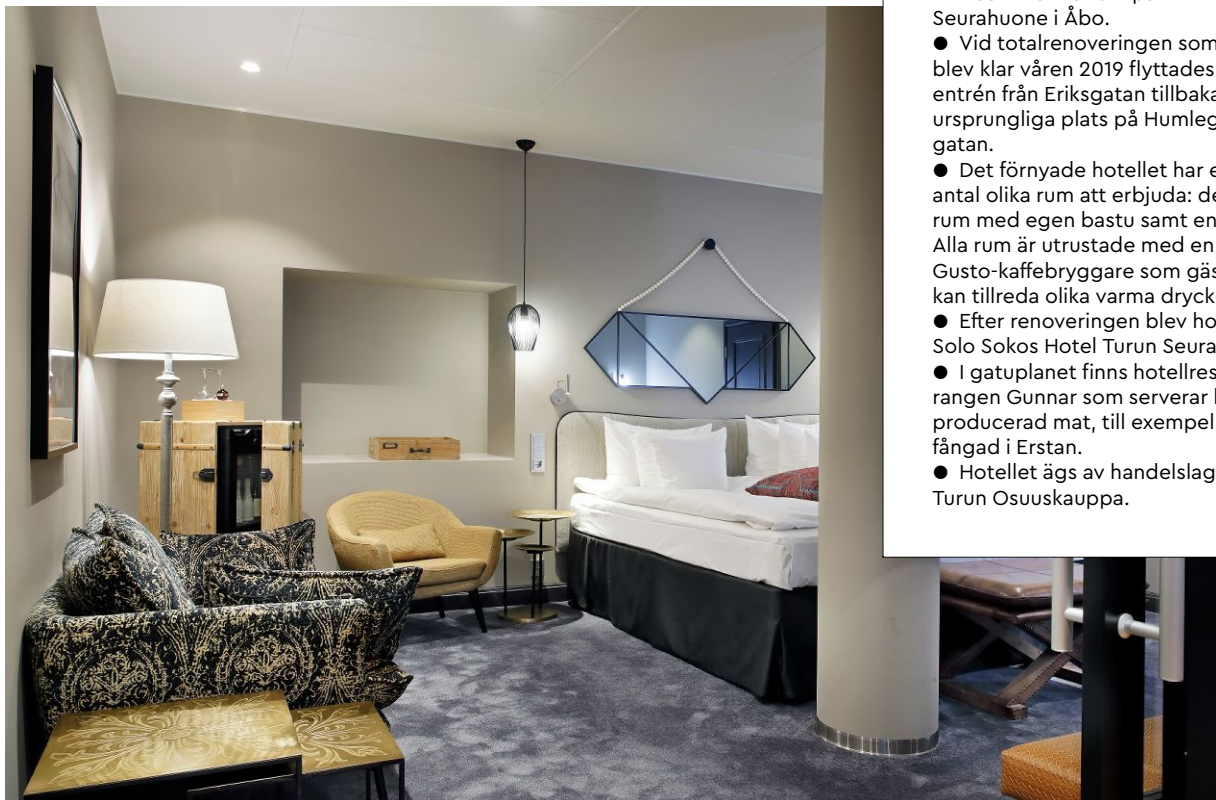
”I varje vrå finns det någonting roligt och intressant”, säger Puro.

**”HÄR FÖRENAS** vardagslyx med noggrant uttänkta detaljer”, säger **Tuija Suominen-Åkerlund**. Hon är utvecklingsdirektör för HoReCa-branschen inom Turun Osuuskauppa, som ägt hotellet sedan 1971. Suominen-Åkerlunds karriär började på Seurahuone. Hon kom dit som ung abiturient en gång i tiden.

”Jag började jobba som hjälprea i restaurangen”, säger Tuija Suominen-Åkerlund.



Inredningen i hotellrummen är samtidigt både varm och lyxig. Pärlor är ett tema i inredningen och finns även i spegelfästena på hotellrummen.



#### SEURAHUONE I ÅBO I DAG

- Det finns 140 rum på Seurahuone i Åbo.
- Vid totalrenoveringen som blev klar våren 2019 flyttades huvudentrén från Eriksgatan tillbaka till sin ursprungliga plats på Humlegårdsgatan.
- Det förnyade hotellet har ett stort antal olika rum att erbjuda: det finns rum med egen bastu samt en svit. Alla rum är utrustade med en Dolce Gusto-kaffebyggare som gästerna kan tillreda olika varma drycker med.
- Efter renoveringen blev hotellet Solo Sokos Hotel Turun Seurahuone.
- I gatuplanet finns hotellrestaurangen Gunnar som serverar lokalproducerad mat, till exempel fisk fångad i Erstan.
- Hotellet ägs av handelslaget Turun Osuuskapp.

### *På hotellet förenas vardagslyx med noggrant uttänkta detaljer.*

Cirkeln slöts när hon ansvarade för renoveringen av hotellet.

”Seurahuone har alltid haft ett stort antal stamkunder. Här har alltid funnits en omtänksam atmosfär”, säger Suominen-Åkerlund.

Seurahuone har också haft besök av stjärnor, till exempel Rolling Stones 1965. Från Seurahuone kom i långa tider också det som serverades vid sjösättningar på Åbo skeppsvarv. Den legendariska kallskänkan **Tyine** drog på sig en vadderad jacka och stängde in sig i hotellets stora frysrum. Där gjorde hon fantastiska skulpturer av glass för olika evenemang och serveringar. Tyines skulpturer kunde till exempel föreställa fartyg, och gästerna suckade av förtjusning när skulpturerna av glass med belysning inuti bars in i den mörklagda festlokalen.

**FORTFARANDE** kommer Åboborna för att äta och tillbringa kvällen på Seurahuone. Och det passar lokalerna utmärkt för. Även entrén med öppen spis och stora, antika helväggsspeglar är som ett bo som du aldrig vill lämna. Men det gör du ändå klokt i – restaurangen i gatuplanet har nämligen en osedvanligt trivsamt stämning och serverar lokalproducerad mat.

Och hur är det då med hotellrummen? De är synnerligen elegant inredda. För en gångs skull finns det skäl att se ner i golvet, rummen har nämligen fiskbensparkett som värmer en estetikers hjärta och är en fröjd för ögat.

Och i dambastun väntar en överraskning: fotbad! Det är inte på många hotell som gästerna skäms bort – uttryckligen från topp till tå. ■

*Artikeln är skriven av journalisten, ekonomen och stilambassadören Sami Sykkö.*







MEST MEMMA  
såldes på Prisma Seppälä  
i Jyväskylä i fjol.

**40 %**

av all memma säljs  
i södra Finland. I relation  
till invånarantalet finns  
de mest passionerade  
memmaätarna  
i östra Finland.

De största memmafansen köpte den mörka  
delikatessen över 60 gånger på ett år,

totalt över **160** askar.



DE ÄGARKUNDER  
som köper memma  
köper i genomsnitt

**2,1** kilo

memma om året.  
Totalt sålde S-gruppens  
butiker 1,14 miljoner kilo  
memma förra året.

**1/3** av all memma  
under året säljs veckan före påsk.  
Den aktiva säljsäsongen infaller  
mellan början av mars och slutet  
av april. Merparten av memma-  
köpen görs klockan 10–18. Det  
finns även nattliga memma-  
vänner: i fjol såldes memma  
**1 217** gånger nattetid.



EFTERFRÅGAN  
FINNS

året om, även  
på julafton köpte

**36**  
personer  
memma.

Källa: S-gruppens  
ägarkunds- och  
kundregister



## Älskad traditionell delikatess

För många är memman det allra viktigaste  
på påskbordet. En tredjedel av all  
memma under året säljs veckan före påsk.

text LEILA MEHTO illustration HANNA RUUSULAMPI





## Nu är det fest!

Effekterna av en hälsosam livsstil går inte förlorade av lite godsaker då och då. Du kan mycket väl unna dig godsaker när det är fest, så länge du äter hälsosamt till vardags.

SANNA AUTIO



ANVÄND INHEMSKA KOTIMAISTA

### Skink- och ostpaj

- 1 påse (400 g) pajdeg (djupfryst)
- 2 dl löktärningar (djupfrysta)
- 1 pkt (350 g) extramör palvad skinka
- 1 påse (150 g) riven emmentalerost
- 1 burk (150 g) crème fraîche
- 1 ägg
- 1 ask (250 g) körsbärstomater
- 1 kruksallatmix

Tryck ut den tinade pajdegen i en smord pajform (26 cm). Fräs löken i en skvätt olja

och låt stekpannan svalna. Tärna skinkan. Blanda ned skinktärningar och riven ost i löken. Häll blandningen i pajformen. Blanda ned ägget i crème fraîche och bred ut blandningen på fyllningen. Stek pajen i ugnen vid 200 grader i cirka 40 minuter tills botten är genomgräddad och fyllningen har stelnat. Toppa med körsbärstomater skurna i halvor och rivna sallatsblad.

#### VISSTE DU ATT ...?

Kotimaista är S-gruppens eget varumärke. Produkterna uppfyller kraven på inhemskt ursprung enligt Gott från Finland-märket och Hjärtbladsmärket.



## en påse nyheter

**Salt & sött**

I vårens godisnyheter betonas sammetslen choklad och eldig salmiak.

**Lakupala Suklaa** från Panda är en fylld kombination av mörk choklad och mjuk lakrits.

**Choco & Lakrits Salty Caramel**-påsen från Panda innehåller saltsöta chokladbollar fyllda med salmiaklakrits.

**Pelastuspatukka** från Kultasuklaa består av handgjord mjölkchoklad med mintsmaak.

**Linnunmunia** från Alfmix är äggformade mjölkchokladdragéer som passar utmärkt att garnera påsktårter med.

**Aakkoset Salmiakki-sekoitus** från Cloetta är en blandning av salmiakgodis från påsarna Marja och Sirkus samt andra välbekanta sega och supermjuka salmiakfigurer.

**Karl Fazer** mörk choklad får en härlig crunch av hela hasselnötter.

## Kompis till kaffet



**1 SOLHÄLSNING**  
Auringonpaiste-rulltårten från Fazer har smak av fräsch mango och sammetslen vit choklad.



**2 FLÄKT AV SOMMAREN**  
Jordgubbsrulltårten från Rainbow har en saftig fyllning av jordgubbar och kräm. Rulltårten är gluten- och laktosfri.



**3 PÅSKFEST**  
Tipukakku-påsktårten från Elonen är söt utanpå och har en härlig fyllning av hallon och vanilj inuti.



**4 SMAKER FRÅN ÄPPELTRÄDGÅRDEN**  
Äppelcheesecaken från Riitan Herkku består av en tårtbotten med en ostfyllning med äpple och en syrlig, grön topping.

## Sanna rekommenderar

### Köttfria köttbullar

**MUU KASVIPYÖRYKKÄ** från Pouttu är vegobullar som tillverkas av ärtor och som till utseende och smak påminner om köttbullar. Vegobullarna är gluten-, soja- och mjölkfria. Smaken är en positiv överraskning även för fördomsfulla köttätare. Stek vegobullarna i olja i en stekpanna. Servera dem med pestospagetti. Testa dem även på rågbröd eller i pizzor, wokrätter eller sallader.



Foto Panu Pälviä





Marja Malinen, Mamma, har lärt Loviisa och Matilda hur man fyller teskedskakor med sylt och rullar dem i socker.

## "MAMMA ÄR JÄTTEBRA PÅ ATT BAKA"

Marja Malinen har lärt sina sondöttrar Matilda och Loviisa att baka ända sedan de var små.

**"TESKEDSKAKOR** har alltid hört till påsktraditionerna i vår familj. Min nu 90-åriga mamma bakade sådana redan i min barndom. För mig har deras äggliknande form alltid symboliserat påskan. Bakning har alltid varit en viktig del av både vardag och fest för vår familj här i Karelen. Särskilt roligt är det tillsammans med mina sondöttrar Loviisa, 6, och Matilda, 9. Matilda var nog inte mer än två år när vi bakade bullar första gången. Flickorna har två yngre bröder, men för oss är det viktigt att också ha "tjejdagar" bara vi tre. På påskan samlas familjen vid en påskmåltid. Vanligen lagar jag lamm och bakar någonting med kvarg. Jag bakar också rysk påskbaba, dvs. bullar, med apelsinskal, torkad frukt och mandel."

Marja Malinen, 67, farmor

**"JAG VAR** ganska liten när Mamma bakade tillsammans med mig första gången. Jag gillar särskilt att baka pepparkakor, bullar eller semlor. Mamma är jättebra på att baka. Hon har lärt mig och min lillasyster Loviisa att rulla bullar och semlor mot bordet. Ibland lagar Mamma tjocka plättar åt oss till frukost. Dem äter vi med sylt. Det roligaste med påskan är videokissar och påskägg. Jag gillar att vara påskhäxa. Då ger Mamma oss påskägg eller slickepinnar."

Matilda Malinen, 9, barnbarn



bakom produkten

Mâchesallatsodlarna säger att den goda sammanhållningen har uppstått helt spontant. På bilden från vänster Annika Luhtala, Jenni Haapasalo, Petri Haapasalo och Mikko Luhtala på Harjutarhat och längst fram Hanna Helenius på Piltin Puutarha.

# Mâchesallaten sammanförde företagarna

text MARI SCHILDT foto VESA TYNI



Vårklynne, eller mâchesallat som växten kallas när den odlas och saluförs, används i sallader och kalla rätter. Den plockas i färdiga små buketter och bladen behöver inte lösgöras.



Dessa unga växthusodlare i Egentliga Finland förstod att de genom att nätverka kan vara mer än summan av sina delar.

**M**âchesallat odlas i enorma växthus där den växer i små buketter som bildar en grön matta. Sallatsplantorna förflyttas automatiskt under belysningen och bevattningssystemet på produktionslinjerna i växthuset, beroende på i vilken tillväxtfas de befinner sig. De unga företagarna på trädgården Harjutarhat kontrollerar och justerar odlingsförhållandena via mobilen: värme, ljus och bevattning.

Även företagaren **Hanna Helenius** på trädgården Piltin Puutarha har ett intresse av hur mâchesallaten mår. Hon köper och marknadsför vidare all mâchesallat som Harjutarhat odlar.

”Det här är en riktig win-win-situation”, säger Helenius.

### Miljontals euro i skulder

För tre år sedan var situationen i Koskis i Egentliga Finland en helt annan. Företagarna hade gjort allt för att få sin hydroponiska tomatodling lönsam. Trots många desperata försök hade det aldrig lyckats, och de fyra unga företagarna tvingades ge upp. Väggarna kom emot.

”Om vi inte hade slutat med tomatodlingen skulle vi inte vara här i dag. Vi försökte in i det sista”, säger **Petri Haapasalo**.

I praktiken var dock Harjutarhats unga företagare låsta i sin situation, eftersom de hade investerat miljontals euro i ett modernt växthus på en halv hektar.

”Vi hade ingen bakdörr. Om det hade funnits en hade vi använt den. Det var bara att fortsätta framåt”, säger **Jenni Haapasalo**.

### Lösningen fanns alldeles i närheten

Företagarna berättade även för sin kollega i Lojo, **Toni Tanner** på Hortiherttua, om sitt beslut. Tanner hade blivit bekant med de unga trädgårdsföretagarna på branschauktioner och hade följt deras verksamhet. Nu fick Tanner höra den nedslående nyheten per telefon.

”Efteråt har Toni sagt att han förstod att nu gäller det att agera genast”, säger Petri Haapasalo.

Tanner hoppade i bilen och besökte Harjutarhat redan samma kväll. Företagarna satte sig ned och diskuterade fram till midnatt: fanns det fortfarande en chans att rädda företaget?

Efter bara ett par dagar ordnade Tanner det så att det såddes issallat i växthuset och han lovade att köpa och förmedla den vidare.

Tanner kom också ihåg sin kusins långvariga dröm om att odla mâchesallat.

”Toni hade många gånger fått höra om hur jag skulle odla mâchesallat bara jag byggde ett nytt växthus. Nu ringde han och sade att han hade

→





Diamanter slipas under tryck. De unga trädgårdsföretagarna har jobbat långa dagar för att få skördarna så stora och vackra som de är nu.



Mâchesallat innehåller tre gånger så mycket C-vitamin som traditionell huvudsallat och dessutom många andra nyttiga näringsämnen.

en lösning, som låg alldeles i närheten. Gå och titta”, sade han, minns Hanna Helenius.

### Långa traditioner i Sydeuropa

Helenius intresse för mâchesallat hade väckts under husbilsseminstrar på olika håll i södra och mellersta Europa. I matbutikerna hade hon noterat hur lokalbefolkningen föredrog mâchesallat framför huvudsallat, som är populär hos oss. I Sydeuropa har mâchesallat odlats till mat alltsedan antikens Rom.

”Jag gillade den själv genast när jag smakade på den. Den har en lätt nötaktig smak”, säger hon.

Piltin Puutarhas växthus odlade baby leaf-spenatskott för full kapacitet.

Produktionen rullade på i egen takt och Helenius kände att hon hade tid för att börja utveckla affärsverksamheten igen. Hon hade testat olika växter, men mâchesallat har alltid varit det mest intressanta alternativet.

### Genast på samma våglängd

Helenius bekantade sig med de unga företagarna på Harjutarhat. Det framkom att de alla var i 30-årsåldern och hade barn, och även i övrigt verkade de genast vara på samma våglängd som hon.

”Jag fick höra deras historia, om hur de hade kämpat sig igenom de tuffa åren. Jag känner igen

## Mâchesallatsbuketterna används även som dekoration.

mig mycket väl, i början av 2010-talet hade vi också väldigt tuffa år med vår gurkodling. Jag kände respekt för dem och att detta nog var lösningen jag letat efter. Om de vill odla mâchesallat till mig så utarbetar vi en välfungerande samarbetsmodell”, säger hon.

Företagarna på Harjutarhat håller med – den goda sammanhållningen är inget de har behövt jobba på, den har uppstått spontant. Kemin stämde.

”Hanna hade en så tydlig vision att det var lätt att ta fasta på den”, säger **Annika Luhtala**.

### Vacker sallat på festbordet

Hanna Helenius känner fortfarande passionerat för mâchesallat.

”Salladsingredienserna är inte längre bara huvudsallat, gurka och tomat. Folk vill ha färger, former och tuggmotstånd. Mâchesallatens små, runda blad bildar vackra små buketter. De håller sig vackra och fräscha i till exempel en festsallad och blir inte sladdriga och trista innan gästerna ens har kommit”, säger hon.





Mâchesallaten växer i torv på brickor. På Harjutarhat odlas den på ett par tusen kvadratmeter.



Mâchesallaten kan transporteras till S-gruppens centrallager så snart Piltin Puutarhas vd Hanna Helenius har packat klart.



## MÂCHESALLATS-NÄTVERKET

● **Harjutarhat Oy**, Koskis Tl. Grundat 2013. Företagarna Petri Haapasalo, 31, Jenni Haapasalo, 30, Annika Luhtala, 34, och Mikko Luhtala, 31, sörjer för odlingen av mâchesallat.

● **Piltti Oy Kauppapuutarha**, Riihikoski. Familjeföretag i tredje generationen som sörjer för packningen, försäljningen och marknadsföringen av mâchesallat. Vd är Hanna Helenius, 37.

● **Kuljetuspalvelu Aaltonen & Reko Oy**, Säkylä. Transportföretag grundat 2010 där företagarna Tero Aaltonen, 40, och Mikko Reko, 40, sörjer för logistiken, dvs. transporten av mâchesallat från packeriet till S-gruppens centrallager i Sibbo.

De vackra mâchesallatsbuketterna används även som dekoration i maträtter.

Mâchesallaten odlas inte i jorden utan i torv på brickor. När sallatsbuketterna är ungefär lika höga som en tändsticksask lyfts brickorna från produktionsbandet och buketterna skärs och packas i påsar, klara för användning, fria från mull och utan odlingskrukor.

Mellan produktionslinjerna i trädgården finns det gula, lakanliknande limdukar som fångar upp otursamma insekter. Här och var finns det blomkrukor där det bor bladlöss bland kornplanter. De håller trädgårdens värdefulla biologiska bekämpare, bladlussteklarna, nöjda när det inte i övrigt finns tillräckligt med bladlöss i trädgården. Någon annan skadedjursbekämpning används inte i trädgården.

För tillfället odlas mâchesallat på ett par tusen kvadratmeter. Företagarna berättar att de har planer på att utöka produktionen, men att de tänker expandera hållbart utifrån efterfrågan.

## Företagarna i trädgårdsbranschen hjälper varandra

Även om trädgårdarna konkurrerar med varandra finns det enligt företagarna en god sammanhållning i branschen. Kollegorna träffas och utbyter erfarenheter och tips. Om en har problem är det inte ovanligt att de andra ställer upp. Däremot är det

ganska sällsynt att det skapas nätverk inom den traditionella jordbruksproduktionen. Det är vanligare bland startupföretag inom ny teknik och plattformsekonomi.

”Det vore vansinnigt att alla skaffar till exempel all utrustning. Genom samarbete kan vi använda utrustningen på ett mycket mer effektivt sätt”, säger Petri Haapasalo.

”Piltin Puutarha har gjort dyra investeringar i förpackningsmaskiner. Tack vare mâchesallaten får jag större förpackningsvolym och kan täcka investeringarna med dem”, säger Helenius.

Av företagare som nätverkar krävs det också en ny attityd.

”Eftersom företagarna på Harjutarhat verkar under våra kvalitetscertifikat måste verksamheten vara transparent på båda sidorna. Jag måste kunna lita till hundra procent på att de gör precis som jag vill att de ska göra. Vi kan inte dölja saker för varandra”, säger Helenius.

Det är viktigt att personkemin stämmer och tilliten är ömsesidig. Vi har alla ett gemensamt mål som vi jobbar för”, säger **Mikko Luhtala**.

Plötsligt ser den lilla bukettformade mâchesallaten inte längre ut som enbart en sallat. Den har även smak av landsbygdens framtid. ■



från världen till oss

Raffaello Lippi  
skördar. Han har  
tusen olivträd på  
ett fyra hektar  
stort område.

# Från Italien, med stolthet

Historien bakom en god olivolja börjar med högklassiga olivträd. Vi har följt extra jungfru-olivoljans väg från Toscanas olivlundar till flaska.

text JOUNI KANTOLA foto ROCCO RORANDELLI





Oliver som används i extra  
jungfruolivolja ska pressas  
till olja inom högst  
48 timmar efter skörd.





Ett olivträd ger cirka 20 kilo oliver. Raffaello Lippi och Rossana Lenzi jobbar koncentrerat.



Aldern verkar inte vara något problem när **Raffaello Lippi**, 82, klättrar upp längs en stige som står lutad mot stammen av ett olivträd för att komma åt oliverna på grenarna. I handen håller han en liten kratta. Lippi drar oliverna av grenarna med krattan och sedan landar de mjukt på ett tyg som brets ut på marken.

”Här, med olivträdet, börjar historien bakom en god olivolja”, säger Raffaello Lippi.

”Vi försöker odla så högklassiga oliver som möjligt, vilket innebär att fruktköttet och skalet är oskadade. Om oliverna skadas till exempel av en hagelskur, skadeinsekter eller oaktsamhet vid skörden, förändras deras kemiska sammansättning och de ger en olja av sämre kvalitet.”

Frun **Rossana Lenzi** uppmanar sin man som håller låda uppe i trädet att i stället koncentrera sig på att inte ramla ner. Men Lippi är inte rädd för att ramla. Han har tusen olivträd på ett fyra hektar

stort område och även detta år sköter släkten skörden själv. Så har det gått till sedan 1962.

”Ett träd ger drygt 20 kilo oliver och av dem får du cirka 3 kilo extra jungfruolivolja”, säger Lippi.

### Snabbt, i rätt temperatur

Oliverna samlas i plastkorgar och lastas på en flakbil. För att uppnå högsta kvalitetskategori, extra jungfruolivolja, ska oliverna pressas till olja inom högst 48 timmar efter skörd. Och temperaturen vid pressningen får inte överstiga 27 grader. Därför talar man om kallpressad extra jungfruolivolja.

”Samma princip upprepas under resan från olivlund till flaska. Oliverna och senare olivoljan ska ha en så naturlig sammansättning som möjligt. Om de skördade oliverna förvaras för länge, i för hög temperatur eller hanteras ovarsamt före pressningen börjar oliverna oxideras, vilket förändrar deras sammansättning”, säger Raffaello Lippi.

Han rattar sin flakbil i nedförsbacke mot staden Vinci där presseriet ligger. På kullens sluttning ligger ett stenhus omgärdat av olivträd. Det sägs att ett gossebarn föddes utom äktenskapet i huset år 1452. Pojken fick namnet ”Leonardo, herr Pieros son, från Vinci”. Han är mer känd under namnet **Leonardo da Vinci**.



*”Oliverna och olivoljan ska ha en så naturlig sammansättning som möjligt.”*



## Visste du detta?

### KVALITETSKATEGORIER

Extra jungfruolivolja och jungfruolivolja är högklassiga oljor som framställs genom mekanisk pressning av oliver. De har ingen tillsats av andra ämnen. Jungfruolivolja får innehålla en högre halt av fria fettsyror än extra jungfruolivolja.

### KALLPRESSNING

Extra jungfruolivolja framställs ur oliver vars temperatur under pressningen inte får överstiga 27 grader. Kallpressning gör att olivoljans smak och näringsvärdet är optimala.

### SMAK

Extra jungfruolivoljor ska få godkänt i ett smaktest. Det finns tre positiva egenskaper: fruktig, bitter och skarp. Fruktig karaktär kommer från färska eller mogna oliver. Bitter är en primär smak och olivoljans själ. Skarp, *piccante*, är en stickande smak som är typisk för nypressad olja och som kan förnimmas i gommen och halsen. Det finns 16 negativa egenskaper, bland annat härsken, maskig, jordig och smak av fuktigt trä. Jungfruolivolja får inte ha en enda negativ egenskap.



VINCI

### MONTALBANO AGRICOLA

Montalbano Agricola är ett kooperativ och en medelstor producent av extra jungfruolivolja. Kooperativet omsätter cirka 70 miljoner euro. Det framställer, anskaffar och lagrar årligen cirka 6 300 ton olivolja. Kooperativet ligger i Toscana i staden Vinci, där renässansgeniet **Leonardo da Vinci** föddes. Montalbano Agricola tillverkar *Il Genio*- och *Olio di Oliva*-extra jungfruolivolja för S-gruppen.



## *Oliverna hanteras endast mekaniskt och oljan har ingen tillsats av andra ämnen.*



### **Först olja för eget bruk**

Lippi's oliver hälls upp på produktionslinjen i kooperativet Montalbano Agricolas presseri. Av dem framställs också *Il Genio*-extra jungfruolivolja som säljs på Food Market Herkku. I dag tillverkar Lippi dock olja enbart för eget bruk. Så gör många av medlemmarna i Montalbano Agricola.

”Först tillverkar vi för eget behov och resten säljer vi till kooperativet”, säger Lippi.

Enbart i Toscana har Montalbano Agricola drygt 5 000 medlemmar som Lippi. Dessutom framställer Montalbano Agricola olivoljor av oljor som anskaffas i Apulien och Sicilien. Av dem framställs här bland annat *Olio di Oliva*-extra jungfruolivolja som säljs under eget varumärke på Food Market Herkku och även i många Prisma- och S-market-butiker.

### **Två timmar lång process**

På presseriet tar det ungefär två timmar att omvandla oliverna, som när de tuggas fräska har en outhärdligt bitter smak, till läcker extra jungfruolivolja. Först tvättas oliverna med vatten och rensas på orenheter, som löv, kvistar och jord. Därefter krossas och pressas oliverna med kärnor

till en jämn massa. Massan bearbetas i ungefär en timme, och sedan läggs den i en centrifug som separerar oljan från vattnet.

Vid framställning av jungfruolivolja hanteras oliverna endast mekaniskt och oljan har ingen tillsats av andra ämnen. Hela processen är automatiserad. Människor behövs endast när oliverna ska hållas i tvätten och när det är dags att byta insamlingskärn för den färdiga oljan. På Montalbano Agricolas presseri finns det fyra produktionslinjer av denna typ och under skördetiden, i en månads tid, körs de dag och natt. Under resten av året sker ingenting på presseriet.

I den färskpressade oljan mäts oljesyrhalten, som är den viktigaste faktorn med tanke på olivoljans kvalitet. I extra jungfruolivolja får halten av fria fettsyror vara högst 0,8 procent. I den näst högsta kvalitetskategorin, jungfruolivolja, får halten av fria fettsyror vara högst 2 procent. En olivolja där fettsyrahalten är över 2 procent kallas för lampolja, även om den inte längre används som lampolja.

Lippi's olja är äkta extra jungfruolivolja och färdig att transporteras hem. Oljan är läcker: smaken är





Färdig olja rinner  
längs ett stålrör från  
centrifugen till en  
behållare.

något skarp och sticker i gommen, doften är fruktig och fräsch. Den lätt bittra karaktären påminner om smaken hos oliverna när de tuggas råa.

”Ät den med färska grönsaker eller på rostad bröd – bruschetta – något mer behövs inte. En nypa salt får smaken att framträda bättre”, säger Lippi och lastar flakbilen med sin extra jungfru-olivolja tappad på 20-liters plastdunkar.

På den italienska landsbygden är förstklassig olivolja vardag lite på samma sätt som skogsbär och rökt abborre är det hos oss. Vi äter dem utan att reflektera desto mera över det.

### Sex miljoner kilo i ståltankar

Vi säger farväl till Lippi och fortsätter på oljans väg till Montalbano Agricolas nervcentrum, central-lagret. Där tas vi emot av kooperativets kommunikationschef **Viviana Benvenuti**. Hon klappar på sidan av en enorm ståltank.

”När skördetiden är över och presseriet tystnar, då klarar vi oss på de här till nästa år”, säger Benvenuti.

Ståltankarna i Montalbano Agricolas centrallager innehåller cirka sex miljoner kilo olivolja. De

→

## Med på olivoljans resa



**ROSSANA LENZI**  
Olivodlare

”Extra jungfruolivolja är utsökt eftersom den gör grönsaker exceptionellt goda. Jag tror också att olivoljan spelar en viktig roll i hur harmoniska och långlivade italienarna är.”



**ANDREA BINDI**  
Exportchef på  
Montalbano Agricola

”Den italienska olivoljan har en helt annan smak än den spanska som är mer känd i Finland. I de bergiga regionerna i Italien tvingas odlarna ofta skörda oliverna för hand. Det ger olja av bättre kvalitet, eftersom oliverna är oskadade när de kommer till presseriet.”



**ALESSIO CINTELLI**  
Inköpsansvarig på  
Montalbano Agricola

”Jag gillar bitter olivolja och den får gärna också vara skarp. Det finns nästan lika många smaker i oljor som i viner. Det framställs goda oljor över hela Italien.”





förvaras i en temperatur på 15 grader, skyddade från ljus. En tank innehåller *Olio di Oliva*-extra jungfruolivolja som ska exporteras till Finland.

”Den är en olja av högsta kvalitetskategori, blandad av extra jungfruolivolja från Sicilien och Apulien. Den är fräsch och gyllengrön

och har en doft av tomat och kronärtskocka”, säger Benvenuti.

På den nordeuropeiska marknaden föredrar många söta oljor som passar i matlagning. I Italien vill man vanligen ge oljan huvudrollen. Matens uppgift är att komplettera oljan, inte tvärtom.

”Det är roligt att gräla om smaksaker”, säger Viviana Benvenuti.

### Lagstadgade smaktester

De faktorer som avgör oljans smak har sitt ursprung i olivträden. I olika delar av Italien odlas olika sorter av olivträd, och smaken på oljan som utvinns ur oliver från dessa varierar beroende på olivsorternas karaktäristiska drag och växtförhållandena.

Alessio Cintelli, ansvarig för oljeinköp på Montalbano Agricola, vet både ett och annat om smaker. Han tillbringar dagarna i ett laboratorium där man mäter olivoljans kemiska sammansättning. Men

Cintelli förlitar sig på sina sinnen – han är avsmakare. Kvalitetsklassificeringen för extra jungfruolivolja är unik såtillvida att smaktester är lagstadgade och en viktig del av kvalitetskontrollen.

”Ibland kan det hända att en olja som till sin kemiska sammansättning uppfyller kvalitetskriterierna för extra jungfruolivolja har negativa smaknyanser, till exempel en metallisk, möglig eller fettliknande smak”, säger Cintelli.

”Vi har nolltolerans när det gäller negativa egenskaper. Även om en olja till sin kemiska sammansättning uppfyller gränsvärdena enligt kvalitetsklassificeringen, kan den inte vara en extra jungfruolivolja om den så också har bara en negativ egenskap. Det sensoriska testet väger alltså tyngre än den kemiska sammansättningen, men naturligtvis ska bådaderna vara i sin ordning.”

Innan Montalbano Agricolas extra jungfruolivolja tappas på flaska filtreras den för att avlägsna mikropartiklar, som annars kan bilda en bottensats i flaskan om den förvaras länge. Åtgärden är estetisk och påverkar inte oljans smak.

I slutet av flasktappningslinjen finns ett lager där oljeflaskorna lastas på långtradare. Detta innebär slutet på deras historia i Toscana och början på deras resa till de finländska hemmen. ■



# Det behövs människor i butikerna

**DET FINNS EN** video med en man som iklädd en stor grön ytterrock går runt i en matbutik. Han går med bestämda steg till köttdisken, plockar med sig ett par paket kotletter och gömmer dem i sin rock. I konservhyllan slinker matkonserver in under rocken, i en annan hylla en påse chips. Övervakningskameran filmar mannen och väktaren följer noggrant med hur han går mellan hyllorna och fyller sin rock. Vid ytterdörren tar han till sist en tidning och går sedan genom säkerhetsportarna ut ur butiken.

I detta skede springer väktaren fram till mannen och ber honom stanna: "Ursäkta, men Ni glömde kvittot på Era inköp!"

Videoen är en reklamfilm om framtidens matbutik från IBM och den lades ut på internet för över tio år sedan. Reklamfilmen presenterar en vision om hur betalning kan gå till i framtiden. Produkterna har individuella RFID-taggar där priset kan läsas av kontaktlöst. Inköpen debiteras kundens konto automatiskt. Videoen var en gång i tiden en vision om framtidens betalningar, men visionen blir snabbt verklighet.

**AMAZON GO** är en befintlig butikskedja där det inte finns några kassor.

Det har börjat ploppa upp självbetjäningsbutiker runt om i USA. Det behövs inga kassor, eftersom butikerna utnyttjar datorseende, inbyggda sensorer och artificiell intelligens. När kunden kommer in i butiken skannar kunden sin personliga kod i Amazon-telefonappen, lägger inköpen i en sin shoppingväska och lämnar butiken via en port. Priset på produkterna debiteras kundens konto. Praktiskt!

Det kommer knappast att räcka länge innan kassamedarbetarnas jobb förändras även här hemma i Finland. Vi går redan i den riktningen. Många butiker har själv-

betjäningskassor där kunderna själva sköter betalningen.

**MINA MORFÖRÄLDRAR** var köpmän. Vid den tiden fick kunderna personlig service över disk: man diskuterade produkterna och livet överlag, och använde huvudräkning för att räkna ut slutsumman.

Även min karriär började för ett trettiotal år sedan i en butikskassa. Då knappade vi kassaflickor in sifferserier från prislapparna i kassamaskinen. Ett par år senare kom streckkoderna, som påskyndade arbetet.

Det står redan klart i vilken riktning utvecklingen kommer att gå. Kassafunktionerna kommer sannolikt att ersättas av tekniska lösningar. Men det behövs ändå människor i butikerna. Personer som fungerar som experter och ger kunder råd och hjälp. Kanske vi kommer att ta ett steg tillbaka, då människor hade tid att träffas och samtala en stund under shoppingturen.

”Övervakningskameran filmar hur mannen går mellan hyllorna och fyller sin rock.



Elina Hiltunen är framtidsforskare och faktaalitterär författare. Hon har specialiserat sig på att förutse framtiden, trender och svaga signaler. Hon är utbildad diplomingenjör i kemi och ekonomie doktor.



# Trendigt att mikrospara

Sparandet har fått nya former i Finland: nu är det trendigt att mikrospara och att investera i bekymmersfria och förmånliga fonder. Du kan börja med bara en euro.

text **SIRKKU SAARIAHO** illustration **PINJA MERETOJA**

**F**inländarna är som bekant flitiga sparare. Privathushållens förmögenhet har ökat inte mindre än tio år i rad. Eftersom tidigare insättningar inte längre ger någon ränteavkastning har även helt vanliga sparare börjat söka nya alternativ. Statistikcentralens siffror i slutet av förra året avslöjade det som många redan visste av egen erfarenhet: nu är det populärt att investera besparingarna i fonder.

”Finländarna är intresserade av att spara och investera. Sparandet i sina olika former har blivit vardag och det är positivt”, säger **Hanna Porkka**, direktör för förmögenhetsförvaltning på S-Banken.

**MIKROSPARANDE** innebär att spontanspara små belopp i vardagen. Ofta är det en tjänst som är ansluten till ditt bankkort. Varje gång du betalar med kortet överförs ett belopp som du fastställt i förväg till ett annat konto. I S-Bankens tjänst Spararen kan beloppet överföras till en blandfond. Om du vill kan du också överföra din Bonus på köp inom S-gruppen eller ett annat lämpligt belopp till fonden.

*Under fjolåret fick  
Finland 100 000  
nya fondinvesterarare.*

I den dagliga ekonomin finns det vanligen rum för avdrag av dessa små, upprepade sparbelopp, och med tiden är det en riktigt nätt summa du har på sparkontot eller i investeringar.

”En typisk kund använder sitt bankkort sju gånger i veckan. Om en euro överförs till en fond varje gång, genererar detta cirka 8 000 euro på 15 år med en avkastning på sex procent”, säger Porkka.

Senare i vår ändras mikrosparandet inom S-Banken så att du kan välja att spara upp till fem euro vid varje kortköp.

**DET ÄR OSÄKRA TIDER** och ekonomin är svajig, och därför har betydelsen av att ha egna besparingar ökat. Allt fler vill säkerställa att de kan leva gott även på äldre dagar.

Tidigare var brist på kunskap eller erfarenhet det största hindret för att börja spara. På S-Banken har man försökt riva dessa hinder och pressa ned kostnaderna så mycket som möjligt.

”Du behöver inte vara ekonom för att börja spara. Vid mikrosparande sköter ett bankproffs investeringarna för din räkning. Genom att svara på några frågor i tjänsten erbjuds du ett sparobjekt och en risknivå som passar just dig. Du kan börja med endast en euro”, säger Porkka.

Och många har börjat. Under fjolåret fick Finland 100 000 nya fondinvesterarare. Av dessa kom nästan hälften till S-Banken och 28 000 via Spararen. Hanna Porkka berättar att nästan hälften av de användare som började fondspara aldrig hade investerat tidigare.

**DEN TEKNISKA** utvecklingen har gjort det enkelt att spara. Via bankappar är det enkelt att själv sköta sina besparingar och investeringar.

”I praktiken kan så gott som alla spara. Det är sporrande att se hur vardagens bäckar små blir en stor å. Det är en känsla som jag hoppas att människor får uppleva när de sparar och investerar”, säger Porkka.







HEIDI KOHONEN, 23, LAHTIS

# Mitt mål är att lämna arbetslivet när jag är 45 år

**JAG BÖRJADE** spara på allvar för drygt ett år sedan. Jag har inte alltid varit lika bra på att spara som jag är nu, även om jag är van vid att sköta min ekonomi.

Jag var 19 år när jag flyttade hemifrån till en annan ort för att studera till trade-nom. Nu bor jag och jobbar som försäljare i Lahtis.

Jag lever sparsamt och är en medveten konsument. Jag samlar inte på mig saker, överväger mina inköp noggrant och köper ingenting onödigt. Till exempel är mitt mål i år att inte köpa några kläder, eftersom jag har tillräckligt. Om jag köper kläder ska det vara second hand. Jag lägger hellre mina pengar på att göra saker, till exempel fritidsintressen och resor.

**MINA STÖRSTA SPAROBJEKT** är min bostad och mitt framtida investeringskonto: mitt mål är att lämna arbetslivet, åtminstone i sin nuvarande form, när jag är ungefär 45 år. Pengarna på mitt fondkonto rör jag med andra ord tidigast om 22 år. Jag har noggrant räknat ut hur jag ska nå mitt mål. Visst kan det alltid hända någonting oförutsett.

Jag lägger undan pengar varje månad. För varje bankkortsköp lägger jag undan två euro. På det sättet sparar jag 80–130 euro varje månad och de pengarna investerar jag. Pengarna som blir över från

min månadsbudget överför jag till ett buffertkonto och en del till ett BSP-konto. Om det blir mer pengar över, överför jag dem till en fond.

**JAG OCH MIN** man diskuterar sparande ofta. Det var han som lockade med mig i det här. Att spara har på ett vis blivit mitt och min mans gemensamma intresse. Vi sparar på samma sätt, men var och en på egna konton.

Jag är en försiktig och långsiktig, men optimistisk sparare. Jag har ännu inte köpt aktier. Eftersom jag har små inkomster är jag inte beredd att satsa ett stort belopp på en gång och eventuellt förlora det. Jag tror att det är mer sannolikt med aktier än med fonder. Just nu sparar jag i en fond med Finlands 25 mest omsatta börsbolag. Jag har letat efter ytterligare en fond, men ännu inte hittat någon som passar mig.

**JAG ÄR VÄLDIGT** intresserad av investering och funderar till och med på att komplettera min examen med studier inom finans. Jag läser mycket branschlitteratur, deltar i evenemang, lyssnar på podcaster och följer bloggar och Instagram. Mest inspiration får jag från bloggen *Mimmit sijoittaa*. Jag har lätt för att identifiera mig med kvinnliga investerare, till exempel **Nata Salmela**, **Julia Thurén**, **Merja Mähkä** och **Jasmin Hamid**.

Även om jag sparar lever jag ett roligt liv. Jag upplever inte att jag har tvingats ge upp någonting som jag verkligen gillar. Jag har bara prioriterat att satsa mina pengar på sådant som är viktigt för mig.

Jag tycker att alla borde gå igenom sin ekonomi och titta ett par månader tillbaka, och testa att spara. Genom att minska dina onödiga utgifter kan du lyckas spara, även om du inte hade trott att det var möjligt.”

*”Att spara har blivit mitt och min mans gemensamma intresse.”*

## SPARA ENKELT

- Spararen finns i avsnittet S-Banken i S-mobil. Med hjälp av Spararen kan du spara i samband med att du använder dina pengar i vardagen.
- När du börjar använda Spararen kan du själv välja bland annat ditt månatliga sparbelopp, ditt sparmål, din spartid och hur stort belopp du börjar med.
- Till exempel kan du mikrospara vid kortköp så att du vid varje debit-korttransaktion sparar ett belopp som du själv har fastställt i förväg. Du kan också spara din Bonus direkt i en fond.
- Spararen sprider automatiskt besparingarna på flera objekt.
- Spararen är gratis att använda. För fondinvesteringar som du gör via Spararen betalar du högst 0,5 procent i löpande kostnader, dvs. 50 cent för varje 100 euro som du investerar på årsnivå.

Mer information:  
[www.s-banken.fi/spararen](http://www.s-banken.fi/spararen)







Heidi Korhonen har bestämt att hon inte ska köpa några nya kläder i år.



Mia Ylönen  
började fons-  
para för att hon  
vill komplettera  
sitt framtida  
pensionsskydd.

Foto Meeri Utti

MIA YLÖNEN, 40, HELSINGFORS

## Varje gång jag köper någonting sparar jag samtidigt

”FÖR ETT PAR ÅR sedan började jag lyssna på podcaster om sparande och investering. Särskilt **Julia Thuréns** podcast *Melkein kaikki rahasta* är inspirerande. Den tar på ett lättfattligt sätt upp olika sätt att spara. Där fick jag uppmuntran, att även jag kan bli fondsparare med en liten grundplåt. Podcasten *Mimmit sijoittaa* hade samma effekt. Tröskeln att börja investera sänks när man får höra om andras erfarenheter.

Jag har funderat på hur stort spar-

belopp jag skulle kunna ha om jag hade börjat spara i 20-årsåldern. Men som universitetsstuderande hade jag så ont om pengar att det inte hade varit möjligt. Turligt nog är det aldrig för sent att börja.

**JAG BÖRJADE** mikrospara för ungefär ett och ett halvt år sedan. För varje kortköp jag gör överförs fem euro till ett annat konto, högst tio euro om dagen. På detta sätt sparar jag i genomsnitt 150 euro i månaden. Det är inget jag



märker av i vardagen, men jag ser det genom att saldot på mitt sparkonto ökar. Jag kunde naturligtvis överföra samma belopp direkt till sparkontot, men den här sparformen har en psykologisk effekt: Varje gång jag köper någonting sparar jag samtidigt. Det känns bra!

För pengarna jag har mikrosparat tänker jag köpa en bostad. För bostaden överför jag alltid också ett visst belopp till sparkontot på lönedagen. Mitt mål är att köpa en bostad i vår. Jag söker en bostad med en liten gård för mina hundar.

**JAG BÖRJADE** fondspara förra året. Jag gör det via min bank. Fondinvesteringarna får växa i lugn och ro, jag tänker inte röra dem på länge än. I framtiden kan jag ha användning för dem, till exempel som komplement till mitt pensionsskydd. Jag jobbar som producent-manusförfattare. I ett skede jobbade jag som frilansare och även om jag betalade FöPL-avgifterna är jag lite orolig över pensionsskyddet. Det är också den största anledningen till att jag började fondspara.

Även om det talas om hur enkelt det är att investera tycker jag att alla behöver ta reda på grundläggande fakta om investering. Själv har jag läst böcker om investering och lärt mig mer på internet. Investering är inte en ständig ränta på ränta-fest, utan det finns också en risk för att du förlorar dina pengar, och den måste du vara beredd att ta.

Jag har också en liten buffertfond. Det lärde jag mig redan hemma som barn. Min mormor brukade säga att du alltid ska ha minst så mycket pengar på kontot att de räcker till din egen begravning.” ■





Sommarjobbaren Pinja Kalaoja och butikschefen Taru Kangas vet att det alltid är nervöst att börja på ett nytt jobb, för både unga och äldre.

## ETT SOMMARJOBB SOM BLIR EN POSITIV UPPLEVELSE

Varje år får cirka 14 000 unga sommarjobb inom S-gruppen.

**”F**öreställ dig att det är kö i kassan, flaskreturmaskinen börjar pipa och det samtidigt kommer en kund till posten. Hur skulle du som anställd göra, skulle du få panik?”

Bland annat denna fråga ställde butikschefen **Taru Kangas** till **Pinja Kalaoja** under Kalaojas arbetsintervju på Sale Kestilä i Norra Österbotten.

När Kalaoja sökte sommarjobb förra sommaren var Sale på hemorten ett av många ställen hon sökte till. Under ett butiksbesök hörde hon sig för om butiken skulle behöva en sommarjobbare och inom kort blev hon kallad till intervju. Hon var lite nervös, men butikschefens lugn fick henne att slappna av.

”Jag märker nog om den sökande är nervös. Då brukar jag ofta berätta att jag själv var så nervös att jag trodde jag skulle svimma när jag började på mitt första sommarjobb”, säger Kangas.

Pinja Kalaoja har precis de egenskaper som behövs i butiksarbetet: förmåga att komma överens med olika slags människor och en viss stresstålighet.

”En liten by som Kestilä har inte så många jobb att erbjuda, så det är värdefullt att butiken kan ge en ung person från orten jobb”, säger Kangas.

**S-GRUPPEN HAR** redan i flera års tid erbjudit cirka 14 000 unga sommarjobb. S-gruppen har över 100 000 sökande varje år.

”Vi är den arbetsgivare som ger flest unga sommarjobb i Finland, och det gör att vi har ett socialt ansvar. Ungdomen är en känslig ålder och därför är det viktigt att de ungas första sommarjobb är en positiv upplevelse. Negativa erfarenheter kan i värsta fall leda till att den unga känner sig okunnig och otillräcklig”, säger **Susa Nikula**, personaldirektör inom S-gruppen.

Även om det inte finns sommarjobb till alla, anstränger sig handelslagen verkligen för att ansökningsprocessen ändå ska vara en positiv upplevelse och ge de unga en känsla av hur det är att bemöta en arbetsgivare. Här har bland annat stora rekryteringsevenemang inklusive snabbintervjuer varit till hjälp.

”Ofta har de unga ingen arbetserfarenhet sedan tidigare och inget CV. Därför är det just mötena med de unga som avgör vilka som väljs”, säger Nikula.

Enligt henne är dagens unga mycket medvetna. Utöver att de vill ha ett jobb visar de även intresse för företagets arbetsklimat, värderingar och ansvarstagande.





Irja Tiainen och Heli  
Lapinmäki går igenom  
Irjas gamla fotoalbum.  
De äldsta bilderna på  
Irja är tagna av hennes  
far på 1920-talet.

”Det är inte  
så roligt att  
bli gammal”

text IRENE PAKKANEN foto KRISTIINA KONTONIEMI



För Irja Tiainen från Laukas har det varit svårt att acceptera åldrandet. Även om vardagen blev enklare när hon flyttade till ett servicehem var det smärtsamt att sälja det egna hemmet.

”Jag har inte hört någon här säga att det är roligt att bli gammal. Tvärtom har jag faktiskt hört folk uttrycka sig väldigt negativt. Men du får lov att tåla att du är nedstämd ibland och känner dig skröplig. Och att du behöver hjälp med nästan allt”, säger **Irja Tiainen**, 95 år.

Av Irjas närmaste släktingar är det bara hennes bror som bor i närheten. Många vänner och bekanta har redan gått bort. Några barn har Irja inte.

Via Finlands Röda Kors har Irja blivit vän med **Heli Lapinmäki** och hon har blivit ett viktigt stöd för Irja. Vanligen kommer Heli på besök på tisdag eftermiddag. Ibland åker de tillsammans till butiken eller ett kafé i byn. När Irja i höstas flyttade till ett servicehem hjälpte Heli till med flytten.

”Vi har blivit förtroliga vänner.

Jag berättar saker för Heli som jag inte har berättat för någon tidigare.”

Lapinmäki har fått höra Tiainens livshistoria. Mycket har hänt under hennes 95 år i livet.

”Irja är en osedvanligt intressant person. Hon läser tidningar och hänger med i det som händer bättre än jag. Jag uppskattar hennes väl övervägda åsikter och finkänslighet. Vi har blivit riktiga vänner.”

**IRJA TIAINEN HAR** tagit sig genom stora livsförändringar med hjälp av en stark egen vilja, mod att göra miljöombyten och anpassningsförmåga.

Hennes barndomshem låg i Kuhankoski i Laukas där fadern i familjen jobbade som elektriker på ett kraftverk. De flesta av Irjas jämnåriga sökte sig till krutfabriken i Vihtavuori, men fabriksjobbet lockade inte Irja. Hon blev modist, hattmakare.

Som 16-åring flyttade Irja till Jyväskylä. Hon lärde sig yrket som lärling hos fröken **Olga Rajala** på Forsbloms klännings- och hattfabrik.

Irja delade rum med sin läroverksstuderande syster i ett trähus i Tourula. De bar in bruksvatten och samlade avloppsvattnet i slaskhinkar som de bar ut. På gården fanns ett utedass.

I en platsannons hösten 1948 söktes en hattmakare i Torneå. Utöver anställning utlovades en bostad med avlopp och alla moderniteter.

”Hux flux flyttade jag norrut. Min arbetsgivare uttryckte sitt ogillande: alla bara sticker iväg.”

Det skulle ha funnits jobb även i Imatra, men Irja valde gränsbygden i norr, eftersom butikerna på svenska sidan var välförsedda. Folk tog sig till andra sidan älven för att köpa kaffe och nymodigheten sackarin. Irja köpte tvål och annan lyx i present till dem där hemma, eftersom det rådde brist på sådant i Finland efter kriget.

När direktören för hattbutiken startade en butik i Rovaniemi löste Irja in butiken i Torneå. Hon lärde sig att betjäna kunderna på svenska, eftersom de mest köpkraftiga kunderna ofta kom från andra sidan gränsen.

Många år senare köpte Irja butiken i Rovaniemi av sin före detta chef. Den låg i Andelsbankens hus, den enda affärsfastigheten i centrum som stod kvar efter kriget.

Till en början gick hattbutiken bra. Den besöktes av många turister och från landsbygden kom det även kunder långväga ifrån. Irja lärde sig att tillverka pälsmössor och -hattar, som det fanns stor efterfrågan på i norr.

Fram till 1960-talet var hatten ett viktigt klädesplagg. Man köpte ny hatt på våren och på hösten och för att fira viktiga händelser i livet.

”Ofta bad kunderna mig lova att inte tillverka en likadan hatt till någon annan.”

Under det följande årtiondet förändrades modet. Allt fler började använda mössor eller reklamkeps och klädde sig i vadderad jacka. Till den stilen passade inte handgjorda hattar.

Tiainen övervägde att stänga butiken. Beslutet påskyndades av att hyresavtalet om affärslokalen sades upp hösten 1979.

**SOM ÄNNU INTE** 60 år fyllda hade Irja gjort sitt som företagare och i arbetslivet överhuvudtaget. Men livet gav henne en man som hon flyttade till i byn Maunu i Enontekis.

Paret levde i självhushållning. Merparten av sin mat fick Irja och **Topi Tiainen** genom att odla, fiska, jaga och plocka bär och svamp.

”Vi fångade ripa med snara bara en gång. När vi såg hur fågeln försökte slita sig ur snaran bestämde vi oss för att i fortsättningen skjuta fåglarna.”

→





Irja Tiainen som jobbat som modist har kvar många av sina egenhändigt gjorda hattar. I bakgrunden syns en pälsmössa som Irja har gjort av skinn från en vildmink som hon fångat själv.

## GLÄDJE FÖR DE ÄLDRE

- Finlands Röda Kors vänverksamhet tillhandahålls av 24 lokalavdelningar i Mellersta Finland. Cirka 800 frivilliga sprider glädje i vardagen till exempel bland äldre som bor på servicehem. Vänverksamheten inkluderar också invandrare, unga, rehabiliteringspatienter inom mentalvården och fångar.
- De frivilliga ordnar aktiviteter på serviceboenden och enheter för stött boende, till exempel klubbar, utflykter, läs- och pratstunder, bakning, pyssel och annan rekreation. Vännerna gör också hembesök hos de äldre.
- Handelslaget Osuus-kauppa Keskimaa stöder olika former av vänverksamhet på serviceenheter genom sin kampanj Ilo auttaa med 30 000 euro. Verksamheten finns på cirka 20 orter.

När det var skarsnö var det trevligt att åka med snöskoter till den norska gränsen och övernatta i en ödestuga några nätter. Resorna gav paret upplevelser som man inte kan köpa för pengar.

”En gång åkte vi iväg till stugan klockan fyra på morgonen. Vid fem-, sextiden när solen började gå upp stannade vi för att lyssna till ripornas knarrande läte. Vi knarade tillbaka och riporna svarade.”

Maken som hade jobbat hela sitt liv som skogsarbetare fick allt fler krämpor. Paret bestämde sig för att flytta tillbaka till Mellersta Finland, till Laukas, och byggde ett hus i Irjas barndomstrakt. Så länge orken räckte reste paret till Lappland om våarna.

**NÄR MAKEN** gick bort för 15 år sedan kämpade Irja på ensam länge. På hösten för ett år sedan började hennes hjärta visa tecken på trötthet.

”Att bo hemma ända till slutet är det bästa, om du bara kan. Alla hus i mitt grannskap hade bytt ägare, och efter att jag blev ensam hade jag inte lärt känna de nya grannarna. Det gick dagar utan att jag fick besök. Hemtjänsten kom och rusade snabbt iväg till nästa ställe. Jag hade sex kilometer till

butiken och tvingades alltid be om hjälp med arbetena i huset.”

Tiainen lade ut sitt hus till försäljning. I hemlighet önskade hon att ingen skulle vilja köpa det, någonsin.

”Det gick alldeles för fort.”

Till servicehemmet tog Irja med sig sina vackra möbler i allmogero koko. I bokhyllan fastnar blicken vid de tjocka fotoalbumen. Dem har Irja och Heli bläddrat i många gånger.

”Irja har massor med foton från barndomen, vilket är ganska

ovanligt för personer i hennes ålder. Men hennes far var så gott som proffsfotograf”, säger Heli.

**ÅLDRADET** är individuellt – vilket är en sak som det delvis saknas förståelse för, enligt Irja och Heli. Många blir sjuka när de blir äldre, men det finns också många äldre som har ork och energi. Det kan också hända att de vuxna barnen förväntar sig att deras mor eller far ska åldras på ett visst förutbestämt sätt.

”Jag har alltid varit självständig och inte bett andra om råd”, säger Irja Tiainen. ■

*”Det gick dagar utan att jag fick besök.”*



# "Morgonen börjar alltid utan telefon"

Duudsonit-medlemmen Jarno Laasala tar varje morgon ett dopp i en kall bassäng och tittar inte på telefonen under den första vakna timmen.

## Dagen börjar med ett dopp.

"Jag är morgontrött, men med tre små barn går det inte att sova länge. Jag försöker stiga upp klockan sju på morgonen.

Jag byggde en simbassäng på vår bakgård i 40-årspresent till mig själv, och jag tar ett dopp i den varje morgon. På vintern är vattnet kallt. När jag står där i badbyxor vid bassängkanten frågar jag mig alltid hur klokt det egentligen är. Men det är alltid lika skönt att kliva upp ur bassängen. Det kalla vattnet sätter fart på blodcirkulationen och får mig att må bra. Efter doppet tar jag en varm dusch och mediterar samtidigt."

## Lugna telefonfria morgnar

"När jag vaknar tittar jag inte på telefonen under den första vakna timmen. Morgnarna blir mycket lugnare av att jag inte genast måste reagera på en massa saker. Det är inte det lättaste, telefonen är nog den mest beroendeframkallande grejen i världen. Men genom att ha telefonfritt kan jag till och med komma på nya idéer på morgnarna.

Jag försöker varje dag att vara mer närvarande i stunden, och i livet i allmänhet. Jag är inblandad i fyra företag och dessutom jobbar jag med teveproduktioner och andra projekt. Med hjälp av mindfulness och meditation kan jag leva i nuet."

## Lunch i glatt sällskap

"Ofta äter jag bara en rågbrödssmörgås med skinka och gurka och dricker vatten till frukost. Ibland dricker jag en smoothie till. Jag vet att min frukost gärna kunde vara mer näringsrik och i något skede vill jag börja satsa mer →

Jarno Laasala skaffade en simbassäng till sig själv i 40-årspresent.



på den. Men som familjefar har jag inte tid med en frukost som tar länge att laga. Vanligen kokar jag gröt till barnen samtidigt som jag äter min smörgås.

Under lunchen däremot tar jag gärna god tid på mig. När jag var yngre åt jag vid mitt arbetsbord, men numera uppskattar jag att äta lunch med kollegorna. Att skämta och skratta en stund med kollegorna ger mig energi för resten av dagen.”

### Hemhjälp underlättar vardagen

”Vardagsrätterna ska vara högklassiga och gjorda av bra råvaror. Vi använder mycket ekologiska produkter och jag tror att vi därför sällan är sjuka i vår familj.

Vi har anställt en hemhjälp som lagar mat åt oss varje dag. Vi beställer ingredienserna via en matjänst som alltid levererar recept och råvaror för en vecka åt gången. På helgerna lagar jag även mat själv. Jag och sonen gillar att laga vår gemensamma favorit, kammusslor. Ibland lagar jag också riktigt enkel mat, till exempel en snabb makaroni- och köttfärsgröta till barnen.”

### Mellanmål underlättar rollen som chaufför

”Terrängcykling är mitt största fritidsintresse och jag går också på bodyjam-danstimmar. Jag försöker hitta tid för mina fritidsintressen 1–2 gånger i veckan, men alltid lyckas det inte. Det går tid till barnens fritidsintressen. Våra döttrar tränar konstakning, de två äldsta barnen tennis och alla utförsäkring. Det är bara två dagar i veckan som ingen har några träningar. Jag och frun delar på arbetet med att köra barnen till träningarna.

Träningsdagar äter jag till exempel frukt eller rågbröd till mellanmål. Jag är allergisk mot många födoämnen, bland annat mjölk, ägg och nötter. Det är delvis därför som jag nästan aldrig äter godis och jag brukar inte heller småäta.”

### Undvik totalkaos

”Jag avskyr att städa!

Jag kan tåla lite oordning, men när det är totalkaos och huset ser ut som efter ett bombnedslag klarar jag inte av det längre.

Det finns så många andra saker jag skulle kunna göra i timtal hellre än att städa. Därför har vi investerat i en hem-



Duudsonits  
kollektion  
LA-keus inne-  
håller numera  
även damkläder.

*”När huset ser ut som efter ett bombnedslag klarar jag inte av det längre.”*

hjälp som städar hos oss varje vardag.

Det gör att vi har mer tid att umgås med barnen.

Jag sköter gårdskarlsjobbet i vårt hus. Om någonting behöver fixas gör jag det. Ute på gården finns det också olika saker att göra, till exempel räfsa, klippa gräsmattan och rensa ogräs.”

### Tupplur på åker

”Jag är superbra på att sova. Alla förvånar sig över hur jag kan sova till exempel på hårda golv. Det är jättebra att kunna sova var som helst.

Vid inspelningarna av programmet *Duudsonit tuli taloon* kunde jag lägga mig på en åker och ta en halvtimmes tupplur. Sedan fortsatte vi.

Jag behöver ganska mycket sömn. Jag märker att det påverkar min energinivå och hur jag fungerar under dagen. Jag försöker se till att få 7,5–8 timmar sömn i dygnet.” ■

### JARNO LAASALA, 40

**JOBB** Medlem i Duudsonit, konstnär, youtubare och tv-producent

**BONINGSORT** Grankulla

**FAMILJ** Fru och barn i åldrarna 5, 7 och 10 år samt en pudel

**AKTUELLT** Klädkollektionen LA-keus lanserad av Duudsonit finns nu på Prisma och prisma.fi. På kundernas önskemål innehåller kollektionen numera även damkläder. Jarno ger en inblick i sitt liv på Youtube-kanalen *Jarno Laasala*.



**TIDNINGEN** ansvarar inte för ändringar efter pressläggningen. Förmånerna ger ingen Bonus, om inget annat nämns.

## ÅK PÅ EN TUR

### En dag i Umeå-kryssning S-Förmån 29 e

Med S-Förmånskort dagskryssning från Vasa till Umeå på fredagar 12 e (norm. 41 e). Avgång från Vasa kl. 9 och ankomst till Umeå kl. 12.30. Avgång från Umeå kl. 18 och ankomst till Vasa kl. 23.30. Tiderna är lokaltider. Förmånen gäller t.o.m. 24.4 (ej 21.2).

Wasaline,  
Skeppsredaregatan 6, Vasa.  
**Biljetter och mer information:**  
wasaline.com/kampanjer/  
fredagskryssningar/.

## MUSIK OCH TEATER

### Varkauden Teatteri presenterar S-Förmån 3 e

Med S-Förmånskort biljetter 21 e (norm. 24 e) till pjäsen Tyttö ja varis lör. 11.4 kl. 18.

Med S-Förmånskort biljetter 12 e (norm. 15 e) till pjäsen Adalminan helmi (Adalminas pärla) lör. 25.4 och 2.5 kl. 13.

Varkauden Teatteri,  
Laivalinnankatu 29, Varkaus.  
**Biljetter:** Varkauden Teatteris biljettförsäljning,  
tfn 044 364 8830, ticketmaster.fi.

**Mer information:**  
varkaudenteatteri.fi.

### Stalins kossor på Joensuu stadsteater S-Förmån 5 e

Med S-Förmånskort biljetter 19 e (norm. 24 e) till pjäsen Stalinin lehmät (Stalins kossor) av Sofi Oksanen ons. 15.4 kl. 13.30 och fre. 24.4 kl. 18.30. Max 2 förmånsbiljetter/kort.  
Joensuu stadsteater,  
Rantakatu 20, Joensuu.

**Biljetter:** Carelicum palvelut,  
Koskikatu 5, Joensuu,  
tfn (013) 267 5222,  
carelicum.palvelut@joensuu.fi.  
**Mer information:** teatteri.jns.fi.



Gruppen Peeping  
Toms drömska  
verk kombinerar  
dans och teater.

### Peeping Toms föreställning Kind i Kuopio S-Förmån 5 e

Med S-Förmånskort biljetter 55 e (norm. 60 e) + serviceavgift till gruppen Peeping Toms föreställning Kind 15-16.6 kl. 21 på Kuopion kaupunginteatteri.

Kuopion kaupunginteatteri,  
Niiralankatu 2, Kuopio.  
**Biljetter:** Kuopion kaupunginteatteri, Kuopion Musiikkikeskus och Lippupistes försäljningsställen. Uppvisa ägarkundskort. Max 6 biljetter per hushåll. Begränsat antal biljetter.

**Mer information:** Kuopio  
Tanssii ja Soi tfn 050 365 6274,  
kuopiodancefestival.fi.

### Uruppförande i Finland av Lehman-trilogia i Esbo S-Förmån 5 e

Med S-Förmånskort biljetter till pjäsen Lehman-trilogia (The Lehman Trilogy) 34 e (norm. 39 e) ons. 15.4 och fre. 17.4 kl. 18.30 på Esbo Stads-teater.

Esbo Stadsteater,  
Norrskenshallen, Norrskensvägen 8, Hagalund.  
**Biljetter och biljettinformation:** Esbo Stadsteater  
tfn (09) 4393 388  
(mån.-fre. kl. 11-17),  
espoonteatteri.fi, lippu.fi.

### Åbo Unga Teater presenterar S-Förmån 3 e

Med S-Förmånskort biljetter till Åbo Unga Teaters föreställning Supermarsu pelastaa Itämeren silakat 15/17.50 e (norm. 18/20,50 e) 16.2-26.4.

### S-Förmån 2 e

Med S-Förmånskort biljetter till Åbo Unga Teaters föreställning Suuri Avaruus-seikkailu 10/12,50 e (norm. 12/14,50 e) 4.4-28.4.

Åbo Unga Teater,  
Ursinsgatan 4, Åbo.  
**Biljetter:** Åbo Unga Teater  
tfn (02) 2322 812.

Biljettkontoret öppet mån. kl. 11-19 och tis.-tors. kl. 11-18.

**Mer information:**  
turunnuriteatteri.fi.

### Laulu-Miehets vårkonsert i Gamla studenthuset S-Förmån 3 e

Med S-Förmånskort biljetter till Laulu-Miehets vårkonsert 28 e (norm. 31 e) ons. 29.4 kl. 18 i Gamla studenthusets festsal. I biljettpriset ingår ett glas bubbel i pausen.

Gamla studenthuset,  
Mannerheimvägen 3,  
Helsingfors.  
**Biljetter:** ticketmaster.fi/  
setu-laulumiehet.  
**Mer information:**  
laulumiehet.fi.

### Uruppförande av Sommarboken på finska i Lahtis S-Förmån 5 e

Med S-Förmånskort biljetter till pjäsen Kesäkirja standardbiljett 25 e/pensionärer 22 e/studerande 16 e (norm. 30/27/21 e) fre. 17.4 och tors. 23.4 kl. 19 på Lahtis stadsteater.

Lahtis stadsteater,  
Kirkkokatu 14, Lahtis.  
**Biljetter och mer information:**  
Lahtis stadsteater  
tfn 0600 30 5757 (1,53 e/min. + lna), lahdenkaupunginteatteri.fi,  
Lippupiste tfn 0600 900 900  
(2,00 e/min. + lna), lippu.fi.

### Festivalen Orgelnatt och Aria i Esbo S-Förmån 3 e

Med S-Förmånskort 3 e rabatt på förköpsbiljetter i prisgrupp 1 till Kajsa Dahlbäck & Helsingfors Barockorkesters konsert Haaveilija - La Rêveuse 2.7 kl. 21 i Esbo domkyrka.

Med S-Förmånskort 3 e rabatt på förköpsbiljetter i prisgrupp 1 till Tuula Hällström & Sami Luttinens konsert Liedin vuodenajat 20.8 kl. 21 i Esbo domkyrka.  
Esbo domkyrka,  
Kyrkparken 5, Esbo.

**Biljetter:**  
Lippupiste tfn 0600 900 900  
(2 e min. + lna), lippu.fi.  
**Mer information:**  
urkuyofestival.fi.



## FAMILJER OCH BARN

### Rejält med glädje på Borgbacken S-Förmån 3 e

Med S-Förmånskort åkband till Borgbacken 39 e (norm. 42 e) 6.4–18.10 på vissa Pris- ma, Sokos och S-market samt på Sokos- och Radisson Blu-hotellen i huvudstads- regionen i samband med övernattnings-  
*Borgbackens nöjespark, Tivoligränden 1, Helsingfors.*  
**Mer information:** tfn 010 5722 200 och linnanmaki.fi.

### Onlinebiljetter till Sea Life S-Förmån 1,50–2 e

Med S-Förmånskort online- biljett till Sea Life för vuxna 15 e och för barn 11 e i vår webbutik sealifeshop.fi. Förmånen gäller t.o.m. 30.4. *Sea Life Helsinki, Tivolivägen 10, Helsingfors.*  
**Mer information:** sealife.fi.

## ÖVRIGA FÖRMÅNER

### Super Breakfast på Radisson Blu Aleksanteri S-Förmån 4 e

Med S-Förmånskort Radisson Blu Aleksanteris populära Super Breakfast 19 e (norm. 23 e) vardagar kl. 6.30–10 och på veckoslut och helgdagar kl. 7.30–12.  
*Radisson Blu Aleksanteri, Albertsgatan 34, Helsingfors.*  
**Mer information:** [raflaamo.fi/fi/helsinki/aleksanteri-lounge/](http://raflaamo.fi/fi/helsinki/aleksanteri-lounge/).

### Sightseeingtur i Helsingfors S-Förmån 5 e

Med S-Förmånskort vuxna 25 e (norm. 30 e) och barn 6–15 år 10 e (norm. 15 e). En sightseeingtur i två- våningsbuss är ett trevligt sätt att uppleva Helsingfors och dess sevärdheter.  
*Avgångar från Senatstorget (hållplats nr 1) 9.4–25.10 alla*

*dagar kl. 10–16 var 20:e–30:e min. Den sista bussen avgår från Senatstorget kl. 16.*  
**Biljetter:** till rabatterat pris på [stromma.com/helsinki](http://stromma.com/helsinki) med koden S-ETUH19.

### Kontaktlinser –20 % i Silmäasemas webbutik S-Förmån 3–17 e

Med S-Förmånskort får du 20 % extra rabatt på alla kontaktlinser i Silmäasemas webbutik med rabattkoden BONUS. Gäller även redan nedsatta priser. Erbjudandet gäller endast i webbutiken t.o.m. 30.4.  
**Mer information:** [verkkokauppa.silmaasema.fi/](http://verkkokauppa.silmaasema.fi/).

### Bumerang- nyckeltrygghet returnerar borttappade nycklar S-Förmån 2 e

Med S-Förmånskort Bumerang-nyckelring och 12 månaders returservice 17 e

+ leveransavgift (norm. 19 e).  
**Beställningar:** [rodakorsbutiken.fi](http://rodakorsbutiken.fi), där du får S-Förmånen genom att ange förmånskoden 4MVEV3N5 i fältet Förmånskod, tfn 020 701 2211 eller Röda Korsets butik, Fabriksgatan 1 A, Helsingfors, öppen mån.–fre. kl. 8.30–16.

### Kuortane Games 2020 S-Förmån 2–3 e

Med S-Förmånskort 3 e rabatt på biljetter värda 30–35 e och 2 e rabatt på biljetter värda 15–25 e till Kuortane Games 21.6 köpta i förväg eller på plats. 1–19.4 5 e specialrabatt på alla förköpsbiljetter med koden KG20SETU.  
*Kuortane idrottsplan, Keskustie 84, Kuortane.*  
**Förköpsbiljetter:** [ticketmaster.fi](http://ticketmaster.fi), tfn 0600 10 800 (1,98 e/min. + lna).  
**Mer information:** [kuortanegames.com](http://kuortanegames.com), [facebook.com/kuortanegames/](https://facebook.com/kuortanegames/).



En officer och en spion  
är ett drama om  
ett historiskt justitie-  
mord, Dreyfusaffären.

## MÅNADENS FILM PÅ FINNKINO

### En officer och en spion S-Förmån 15 %

Med S-Förmånskort 15 % rabatt på enskild biljett till Månadens film. Du får förmånen genom att uppvisa S-Förmånskort i biljettkassan på biograferna eller med koden huhtikuu20 i webbutiken. Förmånen gäller på alla Finnkinobiografer.  
**Biljetter och mer information:** [finnkino.fi](http://finnkino.fi).



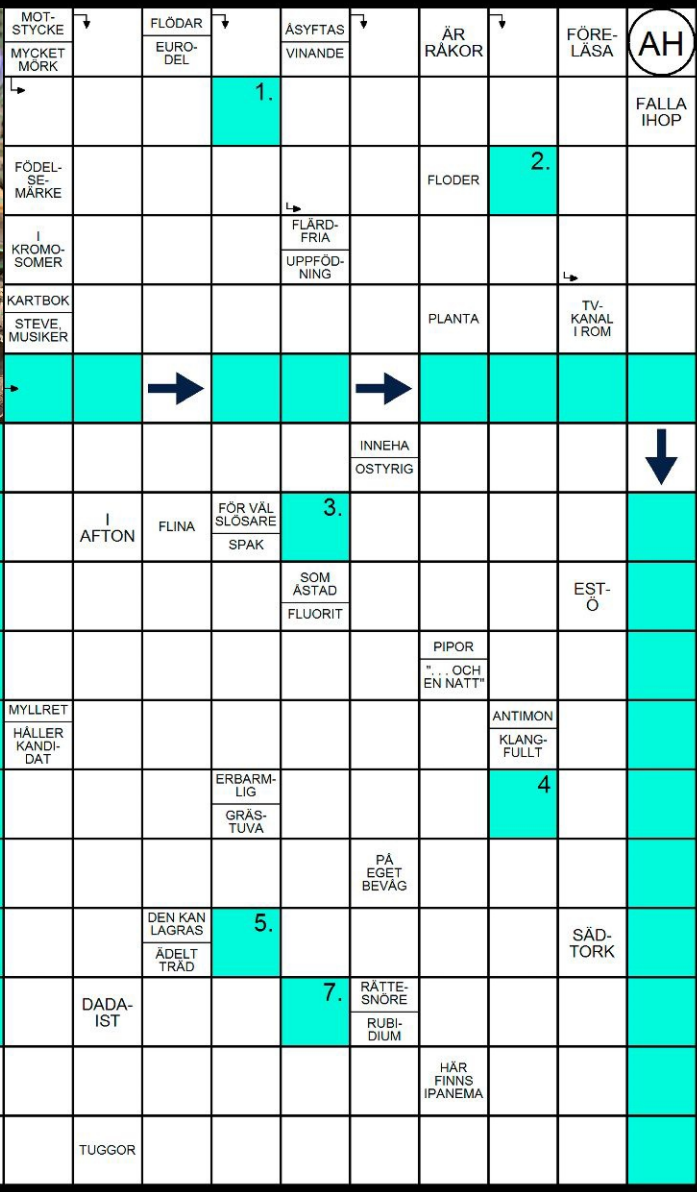
Vilken är din favoritartikel?  
Svara och vinn  
ett 100 euros presentkort!

**BLAND DEM** som svarar lottar vi ut ett 100 euros presentkort till S-gruppens verksamhetsställen.

**SKICKA DITT SVAR** senast 15.4.2020 via nätet [yhteishyva.fi/osallistu](http://yhteishyva.fi/osallistu) eller per post till: SOK, Samarbetes redaktion, Läsaartävling 2/20, PB 1, 00088, S-GRUPPEN.

**DEN POPULÄRASTE** artikeln i Samarbete 1/20 var *Från återvändsgränd till drömjobb*. **Pirkko Keskinen** från Lempäälä vann priset i läsaartävlingen.





51



# ” VARIFRÅN MÅNNE min mat kommer? ”



I Mina köp -tjänsten i S-mobil kan du följa upp den inhemska andelen av dina matinköp.

Ladda ner S-mobil i din appbutik.

