



Bekanta dig med ägarkundsförmånerna s. 40

samarbete

ÄGARENS EGEN TIDNING DECEMBER 2015

I Matbilagan:
Tre festmenyer

**VI STICKADE
FÖR UTSATTA
KVINNOR**

Segern gick till
en fin spetssjal

9

**FRÅGOR
OM MOBIL-
BANKEN**

**I väntan
på julen**

Tips för julklappssäcken, pyntet,
dukningen och festklädseln

**UPPLEVELSEN
AVGÖR**

Varuhusen
fascinerar

VI JÄMFÖR

Stekpannor
& kastruller

**LYCKLIG
VARDAG**

Hunden gillar
att arbeta

**EN FOLK-
RÖRELSE**

London
har ordet

**FRÅN FRÖ
TILL TUB**

Sammetslen
senap





KAI OVASKAINEN
chefredaktör

God och förmånlig jul

Om barnen får delta i matbestyren blir de budbärare för den nya matkulturen. För 15 år sedan lyssnade vi på experterna och tog med våra förskolebarn i planeringen av julbordet.

Sedan dess har barnens favoriter, upptinade ärtor och upptinad majs, haft sin givna plats på julbordet.

Prismässigt behöver man inte längre nöja sig med frysta grönsaker. Sedan januari i år har handelslagen sänkt priset på långt över tusen varor, däribland många juldelikatesser.

Mina vänner och bekanta har tagit emot prissänkningen med glädje och uppenbarligen har den uppskattats av många fler eftersom S-gruppens kilo- och litermässiga försäljning av dagligvaror har ökat. På grund av volymökningen har handelslagens euromässiga försäljning legat på ungefär samma nivå som i fjol. Totalt sett spenderar finländarna mindre pengar på mat än tidigare.

Många har undrat vem som sitter med Svarta Maja och står för fiolerna.

Jag har upprepade gånger påpekat att prissänkningen finansieras genom effektivisering av verksamheten.

S-gruppen har lyckats spara cirka 60 miljoner euro bland annat genom att minska energiförbrukningen, reducera IT-, förvaltnings- och marknadsföringskostnaderna, utveckla logistiken och sänka investeringsnivån.

Sänkningen av priserna har alltså inte finansierats av producenterna, vars situation försvåras av den internationella överproduktionen av livsmedel och sanktionerna mot Ryssland. Prissänkningen har gagnat de inhemska dagligvarorna, vars andel av försäljningen har ökat.

Många har höjt på ögonbrynen och frågat varför vi inte har berättat detta för konsumenterna. Vi har försökt, men tyvärr är det få som lyssnar till en stor affärsgrupps förklaringar trots att företaget ägs av sina kunder.

Jag tillönskar alla våra läsare Fridfull Jul. Förhoppningsvis förgyller prissänkningen julbordet!

S-
Förmån
4 €

41

Julstämning
med Anna Puu &
orkestern UMO



Nyheter och förmåner i december

- 41 **Stand up:** Sprudlande humor på turnén Naurukulkuset
- 41 **Musik:** Förföraren Don Giovanni på Jyväskylä opera
- 42 **För familjer:** Mumintrollen firas på vintrig familjedag
- 43 **På resa:** Viking Lines julkryssningar till Stockholm
- 44 **Nyheter:** Ice Skating Tour underhåller åter i december



6

Äntligen julafton!

En läcker bricka med mode och smaker att njuta av tillsammans med familjen



Matbilagan

Läckra bakverk till jul

I det här numret

- 13 Välkommen!**
Så här ser varuhuset ut i framtiden
- 16 Trägen vinner**
SOK:s koncernchef Taavi Heikkilä berättar om sitt liv
- 20 Bästa kökskompis**
Stekpanna eller kastrull? Välj en med tjock botten
- 22 Det börjar med fröer**
Omsorgsfull smaksättning utmynnar i klassikern Åbo senap
- 25 Ömsint beröring helar**
Johanna, Pauliina och Pirjo-Liisa har upplevt ett våldspräglat förhållande
- 28 Våra fyrbenta vänner**
Sällskapsdjuren behöver både arbete och vila
- 32 Rörlig bank**
Sköt dina bankärenden mobilt när och var som helst
- 35 Ut i spåret!**
Rätt skidutrustning för stora och små
- 36 Stickad spetssjal**
Mönster till vinnarsjalen i Yhteishyvä/Samarbetes och Novitas handarbetstävling
- 38 Varm och stämningsfull brasa**
Sex stiliga brasugnar att tända i vintermörkret



I varje nummer

2 Välkommen 4 Bra att veta 11 Månadens kolumn 39 På jobb hos dig
40 Ägarkundssidorna 46 Läsartävling 47 Bildkryss

BRA ATT VETA

SAMMANSTÄLLNING NIINA KORHONEN, PETRA SNECK OCH ENNA KOIVUNEN

Lokalt och smått, men mycket gott



VILKA ÖLSORTER
lämpar sig som måltidsdryck? Läs på yhteishyva.fi/live > Samarbete yhteishyvä *live*

Antalet inhemska mikrobryggerier är större än någonsin och nya aktörer tillkommer fortfarande.

”Standardöl i all ära, men dagens restauranggäster efterlyser ett allt större utbud”, säger kedjeförvaltare **Miko Kamppuri** från kedjestyrningen vid SOK:s rese- och förplägnadshandel.

Han uppmanar kunderna att be restaurangpersonalen om ölsrekommendationer. Restaurangerna saluför även varierande säsongsvinor och begränsade ölpartier. Det lönar sig att smaka på mikrobryggeriernas öl som ofta har en lokal prägel. I till exempel Satakunta brygger man öl på landskapsväxten havtorn.

På grund av den stora populariteten och efterfrågan har S-gruppen breddat sitt sortiment av flasköl. Därtill saluför många av gruppens restauranger fatöl från olika mikrobryggerier. Bland annat Original Sokos Hotel Vantaa i Vanda, Solo Sokos Hotel Torni Tampere i Tammerfors och Solo Sokos Hotel Lahden Seurahuone i Lahtis har fått öl uppkallade efter sig. För närvarande förbereder S-gruppen konceptet Beer&You som går ut på att informera kunderna om hur man kan kombinera mat och öl.

”Nästan alla maträtter går att kombinera med öl. Dagens trendiga amerikanska öl med stor humlebeska lämpar sig utmärkt till bland annat burgare och street food”, säger Miko Kamppuri.

Mikrobryggeriernas starka fram-marsch gläder alla vänner av unika drycker.



MEERI UTTI

Inom ramen för sitt samhällsansvar gällande hållbar utveckling har S-gruppen lovat utbilda ungdomar till handelsproffs.

LÄS MER: VUOSIKATSAUS.S-RYHMA.FI/SE

BLOMMANDE JULSTÄMNING

Blombuketter och krukväxter är omtyckta gåvor.

KOTIMAISTA-JULSTJÄRNAN trivs bäst inomhus och i värme – skydda den mot drag och köld. Säljs även som vit.

KOTIMAISTA-AMARYLLISEN är en klassiker på julbordet. Säljs även som röd, rosa och flerfärgad.



BLOMMOR SÄLJS HOS PRISMA, S-MARKET, SALE, ALEPA, ABC-TRAFIKBUTIKER, KODIN TERRA OCH S-RAUTA. SORTIMENTET VARIERAR FRÅN BUTIK TILL BUTIK.



SPR

Sträck ut en hjälpare hand

Sjukhusen i Finland behöver varje dag blod från nästan tusen blodgivare. Det donerade blodet används vid operationer och förlossningar och för behandling av bland annat cancerpatienter, olycksoffer, prematurer och äldre. Det livsviktiga blodet kan tyvärr inte ersättas med konstgjorda preparat. Centrallaget för andelslagen i Finland (SOK) vill underlätta situationen och sträcker därför ut en gemensam hjälpare hand.

”Vi har grundat en så kallad BlodGrupp för SOK:s anställda. De som ingår i gruppen får donera blod två gånger per år på Röda Korsets Blodtjänst under arbetstid. Syftet med den nya verksamheten är att hjälpa människor i nöd. Framöver kommer vi att utmana de enskilda handelslagen och deras ägarkunder”, säger projektets primus motor, utvecklingschef **Mika Hovi** från SOK:s partner och sponsoravdelning.

Alla kan följa SOK:s exempel och grunda egna Blod-Grupper.

”Eftersom blodet har begränsad hållbarhet – de röda blodkropparna (erytrocyterna) håller fem veckor och blodplättarna (trombocyterna) endast fem dagar – är regelbunden blodgivning uttalat viktig. Vi uppskattar SOK:s exempel och hälsar alla arbets- och hobbygemenskaper varmt välkomna till gruppverksamheten. Vi lovar att insatsen ger välbefinnande”, säger koordinatör **Kaisu Maijala** från Blodtjänsts samfundsmarknadsföring.

Läs mer, kontrollera din lämplighet som blodgivare och anmäl din egen BlodGrupp på webbadressen blodtjanst.fi.

Du kan donera blod om du

- är 18–70 år
- är frisk
- väger minst 50 kg
- har ett giltigt identitetsbevis.



BÄTTRE betjäning

I artikelserien Bättre betjäning berättar vi hur S-gruppens hotell och restauranger finslipar sin betjäning.



SOK

Bastu varje dag

”På hotellen Original by Sokos Hotels är varje dag bastudag. I hotellbastun träffar man nya intressanta människor som gärna umgås och pratar”, säger konceptchef **Markus Siitonen** från kedjestyrningen vid SOK:s rese- och förplägnadshandel.

Original-hotellens bastur används årligen av över 150 000 gäster, varav 20–30 procent är utlänningar. Hotellgästerna uppskattar upplevelsen.

”Många av gästerna badar bastu för första gången och därför är det viktigt att upplevelsen är positiv och angenäm”, säger Markus Siitonen.

Hotellen satsar på sin bastuservice. Målsättningen är att samtliga Original-hotell har ett särskilt bastucertifikat senast år 2017. Kriterierna är utformade av nätverket Sauna from Finland rf.

I framtiden kommer hotellbasturna att erbjuda både familjeturer och kvastbehandling. De hotellrum som har egen bastu kommer att förses med doftande bastupåsar av torkade björkblad.



Från nedre våningen
hörs skrammel och
doften av risgrynsgröt
sprider sig i trappan.
Ingen vill väl slappa på
självaste julafton?



FOTO BENJAMIN ILMONI STYLING PEANUTS!

Äntligen julafton!



Flickans och pojkens pyjamas, 26,95 €. Storlekar 130-160 cm.
Badrock, 39,95 €. Storlekar 130-160 cm. Ratia. Prisma.
Ljus, mjukisdjur och ljusserier är rekvisita från Prisma.



Vem får mandeln? Enligt gammal visdom ger mandeln lycka under det kommande året. En annan version säger att den som får mandeln får öppna sina julklappar först och ytterligare en annan att den som får mandeln får diska gröttallrikarna.



Pappans badrock, med S-Förmånskortet i december 47,95 € (59,95 €).
Storlekar S-XXL. Ratia.
Pyjamasbyxa i flanell, 59,90 €. Storlekar S-XL.
Calvin Klein. Muggen Koti, 4,95 €. Martinex. Sokos.

Mammans mysbyxa, 29,99 €.
Storlekar 34-44. Esprit.
Morgonrock, 49,95 €.
Storlekar XS-XL. Damella.
Sokos. Flickans Snoopy-shortsbyxas, 29,95 €.
Storlekar 140/146-164/170 cm.
Finnwear. Badrock, 39,95 €.
Storlekar 130-160 cm. Ratia.
Prisma. Ljus och korgar är rekvisita från Prisma.
Kastrullen är rekvisita.



PYSSLA

vakra julgranskulor av
papper. Se videon (på
finska) på yhteishyva.fi/live
> Samarbete.

yhteishyvä live



Flickans collegebyxa, 16,95 €. Storlekar 8-14 år. Finns även i blått. Danskin. Snoopy-socka, 5,95 €. Storlekar 25-39. Prisma.
Pappans flanellskjorta, 119 €. Peak Performance. Pyjamasbyxa i flanel, 59,90 €. Storlekar S-XL. Calvin Klein. Filttofflor, 69,95 €. Alho. Sokos. Pojkens trikåtröja, 9,95 €. Storlekar 128-164 cm. Collegebyxa, 9,95 €. Storlekar 128-164 cm. House. Prisma.



SKICKA EN ELEKTRONISK JULHÄLSNING

Vi samlade de vackraste julkorten på nätet.

yhteishyvö.fi



Flickans luva och tubscarf, 14,95 €. Backstage. Större Prisma-affärer. Vit trikå-spetströja, 19,95 €. Storlekar 128-164 cm. House. Prisma. Stickad kofta rekvisita från Sokos. Vantarna är rekvisita. Mammans munkjacka, 59,99 €. Storlekar 36-46. s.Oliver. Sokos. Rutig scarf, 27,95 €. Finns även i rosa. V.Fraas. Stickade fingervantar, 19,95 €. Aventura. Sokos. Västen i pälsimitation och byxorna är rekvisita från Sokos. Pappans tröja, 109,95 €. Storlekar M-XXL. G-Star Raw. Halsduk, 54,95 €. Finns även i blått/vinrött. Ullblandning. State of Art. Sokos. Vedkorgen är rekvisita från Prisma. Pojkens collegebyxa, 16,95 €. Storlekar 128-164 cm. Starter. Mössa, 5,95 €. Finns även i grått. House. Prisma. Halsduken från herrkollektionen, 89,95 €. Säljs i presentförpackning tillsammans med mössa. G-Star Raw. Sokos. Den stickade tröjan är rekvisita från Sokos. Filtstövlarna och vantarna är rekvisita.



EN DROTTNING BLAND DESSERTER: choklad-mascarpone-tårta. Receptet finns i Matbilagan.



Mormors poncho, 39,95 €. Finns även i svart och beige. Aventura. Basker, 39,95 €. Great Outfit. Sokos. Jackan och klänningen är rekvisita från Sokos. Morfars halsduk, 24,95 €. Ullblandning. Finns även i blått. L'asessor. Sokos. Jackan är rekvisita från Sokos. Flickans klänning, 24,95 €. Storlekar 128-164 cm. House. Prisma. Strumpbyxorna är rekvisita från Prisma. Yllesockorna är rekvisita. Mammans gråa klänning, 69,99 €. Storlekar 36-46. s.Oliver. Pappans stickade tröja, 99 €. Storlekar S-XXL. Tiger of Sweden. Finns även i mörkblått. Sokos. Kragskjortan är rekvisita från Sokos.



Flickans klänning, 24,95 €. Storlekar 128-164 cm. House. Prisma. Mammans klänning, 175 €. Storlekar XS-XL. Flippa K. Cardigan, 39,99 €. Storlekar S-XXL. Finns även i mörkblått. Tom Tailor. Sokos. Kakfatet Kastehelmi under frukterna, från 49,95 €. Diameter 31,5 cm. littaala. Sokos och Prisma. Äldre kärl är rekvisita.



Sjalen på mormoderns och flickans axlar, 29,99 €. Finns även i svart/vitt och blått/rött. s.Oliver. Sokos. Mormoderns rutiga klänning och Aino-tofflor är rekvisita från Sokos. Mammans cardigan, 39,99 €. Storlekar S-XXL. Finns även i mörkblått. Tom Tailor. Filttoffla, 19,95 €. House. Örhängen, 33 €. Snö of Sweden. Sokos. Pappans tröja, 99 €. Storlekar S-XXL. Tiger of Sweden. Finns även i mörkblått. Sokos. Jeans och kragskjorta rekvisita från Sokos. Morfars cardigan, 59,99 €. Storlekar S-XXL. Tom Tailor. Skjorta, 69,95 €. Storlekar S-3XL. Petrifun. Sokos. Pojkens cardigan, 19,95 €. Storlekar 128-164 cm. Byxor, 22,95 €. Storlekar 128-164 cm. Trikatröja, 9,95 €. Storlekar 128-164 cm. House. Prisma. Zoomer-robotthund, 99 €. Prisma. Mormor håller i boken Tatu ja Patu ihmeellinen joulu, från 22,90 €. Sokos och Prisma. På golvet Hydra Zen-gåvoförpackning, 59 €. Lancôme. Sokos, Emotion och Sokos.fi. Presentasken innehåller tre par ankelsockor med strasslogo, 24,95 €. Calvin Klein. I bakgrunden bordshockeyspel, 49,95 €. Stiga. Prisma. Under granen PlayStation 4, 348 €. Sony. Prisma. Kastehelmi-glasskål, från 24,95 €. 1,4 l. Kastehelmi-ljuslykta, från 10,95 €. Iittala. Prisma och Sokos. Filtar, mattor, flätad korg och ljus är rekvisita från Prisma.



Nappula-ljusstake,
röd från 20,90 €. 107 mm.
Svart, från 24,95 €. 183 mm.
Flera olika färger, färgerna varierar
mellan butikerna. Iittala.
Prisma och Sokos.



Grå Kastehelmi-burk,
från 29,95 €. 116 x 114 mm.
Klar, 24,95 €. 116 x 57 mm. Iittala.
Sokos och Prisma.

Klassiker från första stund



Burken Siirtolapuutarha, 49,50 €. 1,3 l.
Burken Siirtolapuutarha, 39,50 €. 4,5 dl.
Marimekko. Sokos.



Tallriken Tanssi, från 23,95 €.
Diameter 22 cm. Iittala.
Prisma och Sokos.



Ruutu-vas, grå, 149 €. 115 x 118 mm.
Mossgrön, 199 €. 205 x 180 mm.
Klar, 79,95 €. 115 x 80 mm.
Iittala. Sokos.



Folkrörelsen som inte borde funka

Han kommer emot mig mitt i skogen. Han springer, nej han kämpar, mot sitt mål. Jag har lust att hindra honom, ta i honom i armen och säga "ta det lugnt, allt ordnar sig", men det vore lönlöst, för han noterar mig inte, han är i tunnelseende, han slår undan en gren, rusar vidare, flyger likt en antilop över ett dött träd, framåt, snabbare...

Och så är han borta.

Det enda som blir kvar på mossan, på de gulnande löven, intryckt i granbarken, är det där flåsandet. Ett eko av en hyperventilering lägger sig över Sibboskogarna.

Vem var han? Vart var han på väg? Varför så brått?

... men vad nu?

Där kommer ju en till! En likadan!

Eller är han jägaren? Och var den förra bytet?

Sen kommer det en till. Och några till. Nej, många till!

Egentligen borde jag veta vem de är. För jag är en av dem – men ändå inte.

Allting började då jag förstod att min mellersta son, av helt obegriplig anledning, inte tänkte på scouting. Så vi funderade på andra hobbyer och landade till slut i vargarnas klor. Sibbo vargarnas klor, för att vara exakt.

Och snart gick vi, under ledning av en smart instruktör, i skogen.

I ena handen kompass, i andra karta och inträngd i handflatan en emit (en liten manick för kontrollstämpling).

Vi hade blivit orienterare.

Inte för att min son, hans kompis eller jag inte skulle ha orienterat tidigare.

Men detta var något helt annat. Vi försökte insupa hur extremt mycket information det finns i en riktig orienteringskarta, hur samspelet mellan huvud och fötter måste funka, ni vet, en tanke sparar tusen steg, och så vidare. Ändå var det inte blodigt allvar, i alla fall inte för oss. Vi promenerade, vi sprang inte, jag hann till och mumsa i mig några lingon och gav mig tid att kasta en lugn blick på de blänkande sjöarna.

Under de där första gångerna började jag så där smått ana något. Att orientering är en folkrörelse. Visst kände jag till att Jukolakavlen är gigantisk och att Minna Kauppi är ett föredöme för hela Finland. Men jag hade nog aldrig *förstått*.

Tills sista oktober kom, dags för *Kadaverloppet*. Ett lopp både för världseliten och för småbarn med föräldrar. Orienterarna kom med sina ryggsäckar med ihopfällbara pal-lar (lätt att byta om till de där spikskorna), iklädda tights och det som i mina ögon såg ut som tuulipuku (men som förstås var något mera avancerat).

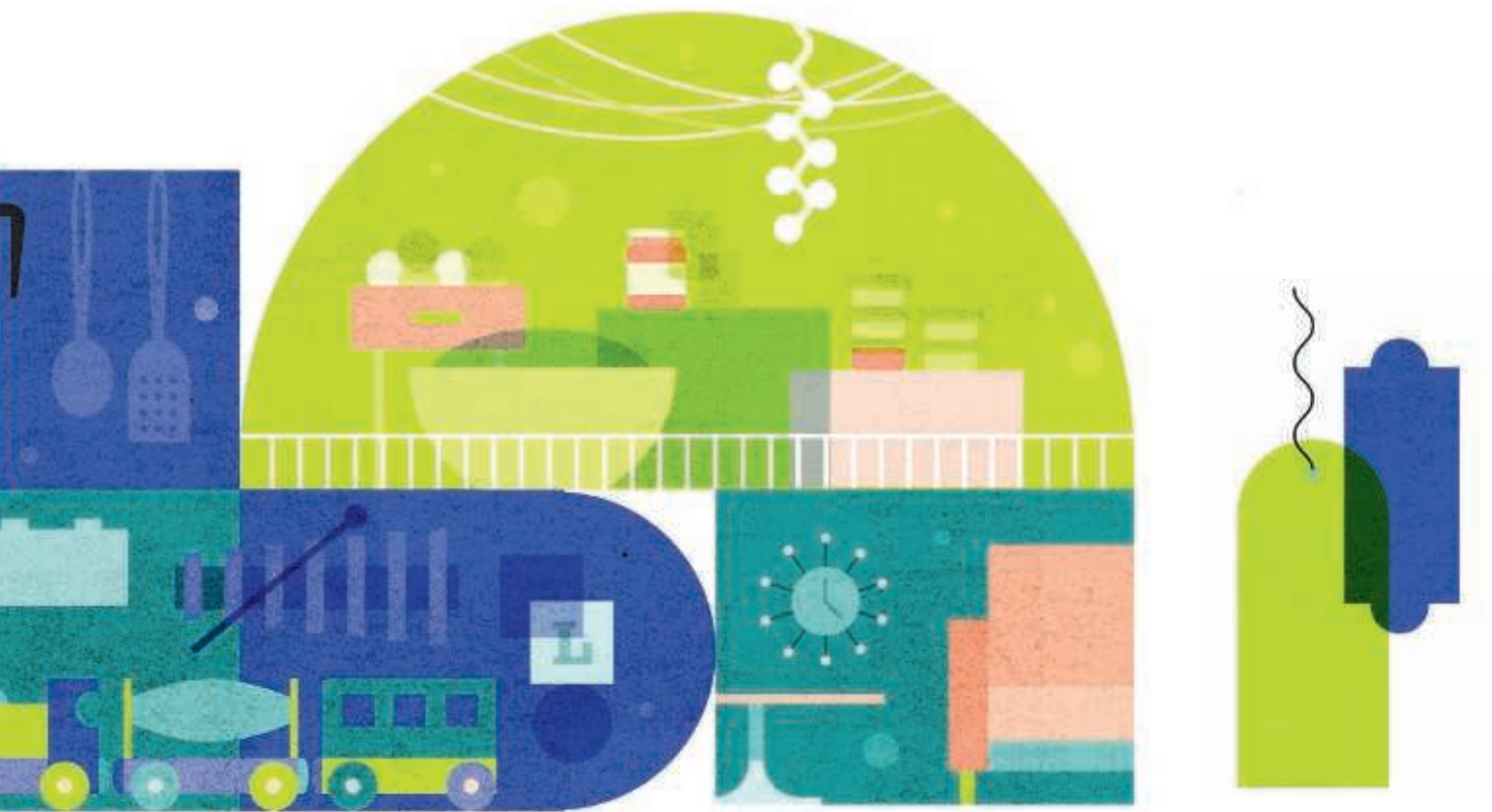
Och sen är man ett tu tre där i skogen, letande efter kontroll sex, lite småsvettig, jag hittar några lingon igen, stämplar emiten när jag hittar kontrollen, börjar söka mig mot sjuan då proffsen rusar mot mig från andra riktningen (de har en mycket längre bana). En av killarna blöder från armbågen. Alla har barr i feiset, fastklistrade av svett och tårar.

Eller för att säga det som det är: Jag ser ingen sexig glamour här. Men desto mera passion och kroppsvätskor. Och allt detta för att i vårt digitala tidevarv få springa med en papperskarta och en manuell kompass genom, under och över riktiga kärr, diken, träd och stup.

Ingenting av detta borde vara möjligt, än mindre populärt. Inte år 2015. Men här kommer lite fakta: Min son fyller fjorton om några dagar.

Han önskar sig ett par orienteringsskor.





VÄLKOMMEN!

När man öppnar dörren och stiger in i ett varuhus upplever man en blandning av känslor, minnen och spänning. Varuhusen var länge kvinnornas domän, men i dag vill också många män ta del av den estetiska shoppingvärlden.

Shoppande väcker minnen, stimulerar fantasin och skapar förväntningar, men när man är på jakt efter något man behöver kan det stora utbudet av varor ge en känsla av vanmakt. Varuhuset underlättar handlandet.

”Till varuhusens uppgifter hör att kartlägga och analysera utbudet på marknaden och att välja en sådan varumix som motsvarar konsumenternas behov och önskemål. Kunden måste kunna lita på att varuhuset vet och förstår vad han eller hon behöver”, säger försäljningsdirektör **Ulla-Maija Uusitalo** från S-gruppens nät-handelsföretag S-Verkkopalvelut.

Shoppandet sammanhänger också med en önskan om att vara socialt

accepterad. Valet av varor och produkter visar vem man är och framförallt vem man vill vara. Vi väljer i regel varor som rimmar med och stärker vår självbild.

Fastän varuhusverksamheten i stor utsträckning bygger på upplevelser och känslor är det viktigt att varuhuset också tillhandahåller de varor och tjänster som kunderna verkligen behöver. Direktör **Mika Laakso** från kedjestyrningen för SOK:s varuhus- och specialaffärssegment säger att kunden bör uppleva en balans mellan dröm och förnuft.

Skönhet, konfektion och inredning är uttalat känslobetongade segment. Upplevelsen när vi handlar accentueras av oväntad betjäning så

TEXT NINAROSE MAOZ

ILLUSTRATIONER ANNA-KAISA JORMANAINEN





- som vackert framlagda plagghelheter och personalens engagemang och tips i valprocessen.

När det handlar om förnuft ser vi till våra värderingar. Mika Laakso påpekar att Kooperationen och andelsrörelsen åter är på kraftig frammarsch inom både handeln och resten av samhället.

”De kooperativa varuhusen har goda förutsättningar att klara sig under flera generationer framåt eftersom verksamheten präglas av värden, samhörighet, ansvar och trygghet”, säger han.

Känslorna och förnuftet bildar en syntes när vi handlar. Välbefinnandet är ofta störst när vi köper något till någon annan än oss själva.

Satu Rantalainen från Vanda, som är en ivrig shoppare, går ofta runt i affärerna utan att köpa något till sig själv.

”Jag tycker om att handla presenter. Om jag hittar något lämpligt och trevligt brukar jag köpa det till mina familjemedlemmar, släktingar och släktingbarn. Jag är prismedveten, men jag gör ofta impulsköp. De första julklapparna åker i allmänhet ner i köpkassen redan i början av året.”

Felaktiga dödsrykten

Varuhusens och de traditionella affärernas möjligheter att överleva har diskuterats länge. När man handlar via nätet behöver man inte bekymra sig om öppettider eller uppmärksamma landsgränser.

”Kundens roll som expert har ökat. Många av dagens konsumenter känner till produkterna bättre än försäljaren. Konsumtionen har inte

förändrats nämnvärt, men vetskapen om olika alternativ har ökat explosionsartat”, säger Ulla-Maija Uusitalo.

Många upplever ändå varuhusen och butikerna som ett viktigt inslag i stadsbilden. Pensionär



Kaarina Sarimo trivs med att besöka varuhusen och affärerna där hon kan se och känna på varorna.

”Jag beställer böcker och videor via nätet, men jag skulle aldrig komma på tanken att handla till exempel kläder eller skor i en webbutik. Det är också lättare att returnera en vara till ett varuhus eller en affär än till en virtuell butik”, säger hon.

De flesta av oss resonerar på samma sätt. En del konsumenter bekantar sig med varorna i affären, men köper dem via nätet. Satu Rantalainen gör vice versa.

”Jag läser om varorna på nätet, men köper dem i en affär. När jag handlar i ett varuhus eller en affär kan jag samtidigt titta på andra varor, vilket i allmänhet inte är möjligt i en webbutik”, säger hon.

Mika Laakso anser att näthandeln och de traditionella affärerna egentligen inte konkurrerar med varandra utan att de bildar en välfungerande helhet:

”Varuhusen och affärerna erbjuder fysiska besök och social samvaro, medan nätet erbjuder snabbhet, alternativ och breda sortiment. Det viktigaste är att kunderna själva kan välja var de köper sina varor.”

Varuhusens utmaningar har varit föremål för livlig diskussion under de senaste 15 åren. Man har frågat

sig när specialaffärerna, näthandeln, de globala kedjorna och köpcentren tränger ut varuhusen.

”Om man förstår varuhusens innersta väsen, som inte har förändrats på 180 år, klarar man sig i konkurrensen, men det gäller att vara snabb i vändningarna och kunna förutspå kundernas beteenden och nycker”, säger Mika Laakso.

Om varuhusen förstår sin roll och handlar därefter kommer de att ha sin givna plats i samhället även framöver.

Stressfri njutning

Författaren och forskaren **Anna Kortelainen**, som har forskat i varuhusens historia, är inne på samma linje.

”Konceptet har överlevt ekonomiska recessioner, nödår, krig och ransonering. Det enda som kan stjälpa ett välfungerande varuhus är dålig och inkompetent affärsledning”, säger hon.

En webbutik kan aldrig erbjuda samma estetiska upplevelse som en fysisk affär. I ett varuhus upplever man stressfri njutning och stimulans.

”Jag uppmanar alla att lämna soffan, TV:n och datorn och ta en sväng på sta'n. Varför inte njuta av det fascinerande stadslivet och den gemenskap det erbjuder?”, säger Anna Kortelainen.





Kort historik

- **1852** Världens första varuhus Le Bon Marché öppnar i Paris.
- **1862** Finlands första handelshus grundas av Georg Franz Stockmann.
- **1952** Det första Sokos-varuhuset öppnar i Helsingfors.
- **2015** Sokos har 22 varuhus och affärer.

Hon anser att ett varuhus bör erbjuda trygghet, sjudande liv, mat, dryck, tips, nyheter och kultur.

”Miljöer i vilka kvinnor trivs lämpar sig även för andra: män, ungdomar, åldringar, turister, funktionshindrade, invandrare... I vår föränderliga värld gäller det att värna om trygghet och stimulans”, säger hon.

Varuhusen har i alla tider varit en samlingsplats för kvinnor.

”Varuhusen var de första offentliga rummen avsedda och planerade för kvinnor från alla samhällsklasser” säger Anna Kortelainen.

Shoppande män

Varuhusen runtom i världen har haft stor inverkan på kvinnans ställning i samhället. De slussade in kvinnorna i arbetslivet och bidrog till att skapa en gemenskap för arbetande och ekonomiskt oberoende kvinnor. Därtill uppmuntrade varuhusen kvinnorna att konsumera, spara, följa prisutvecklingen och handla ändamålsenligt.

Anna Kortelainen berättar att varuhusen fick kvinnorna att lämna sina hem och röra sig på gator, i allmänna transportmedel, på offentliga platser och andra ställen som traditionellt var männens domäner. Varuhusen erbjöd också de första kaféerna och restaurangerna som var tillgängliga för kvinnor utan manligt sällskap.

Kvinnorna är fortfarande varuhusens huvudsakliga målgrupp, men läget har förändrats avsevärt under de senaste åren. I dag vill även männen delta i shoppandet. Dagens män är inte längre ledsagare utan viktiga konsument.

”Försäljningen av till exempel herrkläder har ökat explosionsartat under de senaste åren. Männen är en allt viktigare målgrupp, men de kräver annorlunda betjäning än kvinnorna. Män vill framförallt ha behändighet, snabbhet och tillförlitlighet. En lösning är att erbjuda färdiga helheter vid en lämplig tidpunkt”, säger Mika Laakso.

Selfie på Sokos

Vad bör varuhusen tänka på? Frågan går till Ulla-Maija Uusitalo.

”Varuhusen måste beakta och bemöta alla likvärdigt. Samverkan mellan expediterna och kunderna och mellan kunderna blir allt viktigare.”

Hon tror att vi framöver kommer att få se allt mer upplevelsedelning. Träffar och möten mellan människor lever kvar som bilder i olika sociala medier så som Pinterest och Snapchat. Ju mer bilderna delas, desto mer förstärks deras innebörd.

Framöver måste varuhusen, utöver god betjäning, erbjuda intressanta miljöer som lämpar sig för visuell delning via sociala medier. Välbefinnandet och upplevelserna tar helt enkelt ett steg ut ur varuhusen. Varornas och produkternas livscykel kommer att tillmätas allt större betydelse, vilket innebär att varuhusens och affärernas ansvar ökar. Hur kan man effektivisera återvinningen?

”Varuhusen kunde erbjuda olika återanvändnings- och återvinnings-tjänster. Till exempel nätaffären Amazon erbjuder sina kunder möjlighet att sälja begagnade varor. I Europa vinner webbutikernas marknadsplatser för handel mellan konsumenterna allt mer terräng”, säger Ulla-Maija Uusitalo.

Varuhusen gagnas av så kallade tilläggstjänster, varav restaurangerna och kaféerna är de viktigaste. En väl-sorterad livsmedels- och delikatess-avdelning lockar också till besök på varuhuset.

Ett mysigt kafé, en trevlig restaurang eller något annat ställe där man kan dricka en kopp kaffe och/eller äta en bit mat förlänger besöket och stimulerar till mer shoppande.

Kunderna Kaarina Sarimo och Satu Rantalainen anser att världen vore tråkigare utan varuhus. Kaarina Sarimo shoppar helst ensam, men hon brukar avrunda shoppingrundan i varuhusets bar där hon avnjuter ett glas mousserande vin i sällskap med en god vän.

Satu Rantalainen uppskattar effektivitet och god betjäning.

”Fastän jag handlar med urskillning vill jag beundra och peta på bland annat exklusiva glasvaror. Vad vore julen utan min och min väninns gemensamma julklappsruna på Sokos i Helsingfors?”, säger hon. •



TEXT SANNA SUOKKO
FOTO JUHA TÖRMÄLÄ

TRÄGEN VINNER

SOK:s koncernchef Taavi Heikkilä, 53, springer ikapp med tiden, men handlar gärna familjens mat om tidsschemat tillåter. ”Det bästa sättet att förstå kunden är att själv vara kund”, säger han.

”Den digitala eran har bara börjat. Handeln genomgår stora förändringar och de nya redskapen ger oanade möjligheter att betjäna kunderna individuellt”, säger Taavi Heikkilä.



Den nästan två meter långa koncernchefens blå kostym sitter som gjuten, händelsen pryds av en snygg klocka och ur kostymfickan tittar en prydligt vikt näsduk fram. Telefonen på stolens armstöd piper stup i kvarten.

Taavi Heikkilä är den person vars ansikte representerar S-gruppen och dess cirka 40 000 anställda. Kooperation är en intressant och annorlunda verksamhetsform. För handelslagen runtom i Finland är SOK både herre och dräng – handelslagen äger SOK, men är också

dess kunder. Starkare band får man nog leta efter i affärsvärlden.

Taavi Heikkilä berättar att hans jobb kräver både diplomati och bestämdhet.

”Det gäller att vara lyhörd för alla signaler från fältet och att förstå kunderna”, säger han.

Makt och ansvar går hand i hand. Uttrycket kan låta som en klyscha, men det passar väl in på koncernchefens arbete. Taavi Heikkilä är en verklig veteran inom andelsrörelsen. Han blev antagen till S-gruppens fältutbildning som nybakad ekonom för 28 år sedan. Arbetsgivaren har varit densamma sedan dess, men arbetsuppgifterna har varierat. För ett par år sedan valdes Taavi Heikkilä till koncernchef i konkurrens med två externa kandidater.

”De andra kandidaterna skulle säkert ha blivit bra chefer, men min långa erfarenhet av handelsbranschen och S-gruppen bidrog till att jag drog det längsta strået”, säger han.

Avbytarbänken räcker inte

Grunden till Taavi Heikkiläs tävlingsiver och spurtförmåga lades under hans uppväxttid i Tikkakoski i dåvarande Jyväskylä landskommun. Tjänstemannafamiljens mellersta barn och enda pojke trivdes bättre på fotbollsplanen än i klassrummet.

”Oavsett om det handlar om idrott eller jobb spelar jag hellre som nyckelspelare än sitter på avbytarbänken. Fastän ansvarspositioner är krävande och arbetsdryga har jag alltid velat vara med och fatta beslut. För alla ledare gäller principen vinna eller försvinna, men jag har alltid varit och är fortfarande beredd att ta risken”, säger koncernchefen.

Eftersom jobbet är en stor och viktig del av livet måste det kännas meningsfullt.

”För mig är det uttalat viktigt att göra nytta och åstadkomma något. Andelsrörelsen handlar om mycket mer än balansräkning och rörelsevinst”, säger Taavi Heikkilä.

Som pojke tilltalades den nuvarande koncernchefen mer av handling och aktiv sysselsättning än av läxläsning. När han stod i beråd att resa till USA och spela basket som utbyteselev hade han vitsordet fem i svenska, vilket höll på att ge hans lärarmor gråa hår.

Den unge Taavi Heikkilä hade fallenhet för basket, men en allvarlig knäskada tvingade honom att sadla om och göra upp nya planer. Den tilltänkta karriären som yrkesidrottare blev inte av, men intresset för sport och idrott blev bestående. Efter förändringen fokuserade han sitt intresse och sina ambitioner på studier, vilket ledde till att han avlade ekonomexamen vid Helsingfors finiska handelshögskola på endast tre år.

”Jag var verkligen motiverad. När jag blev antagen till handelshögskolan som 22-åring hade jag avtjänat min värnplikt och haft många ointressanta jobb. Jag ville lära mig något nytt och få intressanta och utmanande arbetsuppgifter”, säger han.

Studierna handlade inte enbart om föreläsningar och tenter. I det medryckande och sociala studielivet träffade Taavi Heikkilä sin blivande fru **Pauliina** som studerade internationell marknadsföring.

Vardagens bästa team

Ljushåriga och resliga Pauliina Heikkilä öppnar dörren till familjens radhus på Brändö i Helsingfors. Familjen stängde dörren till sitt egnahemshus i Lahtis när de för två år sedan flyttade till tjänstebostaden i huvudstaden. Bostaden börjar kännas som ett hem trots att den ibland används för representation.

Parets långvariga förhållande har rymt både det ena och det andra, men makarnas gemensamma värdebild gör dem till ett väl sammansvetsat team. Pauliina Heikkilä, som också har arbetat inom S-gruppen, accepterar makens långa arbetsdagar utan knot. Sinnet för humor och det

● ● ●



Taavi Heikkiläs familj förenas av bland annat intresset för idrott och motion. "Genom att motionera håller jag mig kreativ och arbetsför", säger koncernchefen.

för att berätta för sin pappa hur hans råd fungerade på beachvolley-planen.

Familjens äldre barn, **Atte**, 24, och **Peppiina**, 20, har redan flugit ur boet.

"Som far har Taavi alltid varit närvarande. Jag vet inte hur han bär sig åt, men han är fortfarande en mycket mjuk och lyssnande pappa. När vi flyger lyckas han med konststycket att lugna helt främmande barn", säger Pauliina Heikkilä.

Fastän Taavi Heikkilä gläds sig åt sin dotters framgång i dagens beachvolley-spel påpekar han för henne att man inte alltid behöver lyckas.

"Dagens barn och ungdomar utsätts för stor press. Visst förtjänar framgång beröm och uppmuntran, men det viktigaste är att vi vuxna föregår med gott exempel i ord och handling", säger han.

Familjens äldsta barn, sonen Atte, var rebellisk som yngre, men i dag studerar han finansiering på Aalto-universitetet med stor iver. Familjens verkliga kämpe är dottern Peppiina, som har varit gravt

”För mig är det uttalat viktigt att göra nytta och åstadkomma något.”

ömsesidiga intresset för den andras arbete har skapat en atmosfär som rymmer engagemang, förståelse och frihet.

"Vårt förhållande fungerar utmärkt eftersom vi är tillräckligt olika. Vi pratar, diskuterar och argumenterar flitigt. Ibland ber Taavi mig om förslag och råd, men han följer dem sällan", säger Pauliina Heikkilä med ett brett leende.

Pappas goda råd

På S-gruppens huvudkontor Ässäskus sitter Taavi Heikkilä och går igenom följande dags program med sin

sekreterare **Sinikka Laitinen**. Under sina trettio år i huset har hon arbetat som sekreterare för fem koncernchefer och är väl förtrogen med chefskapets utmaningar.

"Fastän alla våra koncernchefer har varit djupt engagerade i sina jobb och arbetat utan att snegla på klockan har de alltid haft tid för sina familjer. Taavi är inget undantag", säger Sinikka Laitinen.

När Taavi Heikkilä kommer hem från jobbet tar han av sig slipsen och blir en vanlig familjefar. Familjens yngsta barn **Ada**, som är 13 år, springer ivrigt ner från övervåningen

hörselskadad sedan födseln. Att vara förälder till ett så kallat specialbarn är utmanande, men samtidigt både givande och lärorikt. När pappa Taavi höll sitt gratulationstal till den nyblivna studenten för ett drygt år sedan kunde ingen hålla tillbaka tårarna.

"Peppiina gick i normal skola trots sitt handikapp och i dag studerar hon pedagogik. När hon var 13 år fick hon ett cochleaimplantat som underlättade livet. Men Peppiinas fina prestationer är nog resultatet av hennes beslutsamhet och tåga", säger Taavi Heikkilä.

Löpning lättar på trycket

Fysiskt och psykiskt välbefinnande är a och o i koncernchefens krävande vardag.

”Jag strävar efter att motionera åtminstone en halv timme per dag. Jag löper, cyklar eller åker skidor beroende på vädret och årstiden. Dessutom spelar jag bollspl och besöker gymmet året runt. Motion i kombination med tillräcklig sömn och hälsosamma kostvanor håller kroppen och knoppen i skick. När man mår bra orkar man jobba långa dagar, vid behov vaka någon natt och njuta av sin fritid. För att klara dagens krävande och hektiska arbetsliv behöver vi alla vila och motion”, säger han.

I familjen Heikkilä delar man på vardagssysslorna. Koncernchefen

avskyr diskmaskinen, men han går gärna till affären och handlar. Ibland tittar han in hos konkurrenterna.

”Om jag upptäcker något som till exempel Citymarket eller Lidl har löst elegantare än vi tar jag en bild med telefonkameran”, avslöjar han.

Pris och hälsa

Taavi Heikkilä är naturligtvis ägarkund i S-gruppen. Han karakteriserar sig själv som hybridkonsument, vilket innebär att han väljer förmånliga basvaror men gärna betalar lite mer för specialvaror.

Ekonomen och koncernchefen, som är stamkund i den lokala Alepa-affären, håller reda på slantarna och den privata ekonomin. När han handlar dagligvaror beaktar han priset och hälsoaspekten.

”Gefilus-saft, grönsaker, fettsnåla varor... Jag väljer i allmänhet finländska livsmedel eftersom de är tillförlitliga och spårbara. I fråga om kött faller valet alltid på inhemska produkter”, säger Taavi Heikkilä.

Under veckosluten lagar han gärna sin favoriträtt, nämligen pepparbiff. Han fick receptet av El Toros restaurangchef i Lahtis när han basade för handelslaget Hämeenmaa.

”Jag antecknade alla detaljer. Genom att följa anvisningarna om kött, peppar, olja och stektider har jag, till min stora förvåning, lyckats tillreda perfekta biffar. Om viljan finns kan man lära sig nästan vad som helst, även ledarskap. Övning ger färdighet och det som räknas i slutändan är resultatet”, avrundar Taavi Heikkilä. •

”Tack vare mina duktiga och engagerade medarbetare upplever jag aldrig ensamhet i min roll som chef. Visst har jag fjärilar i magen inför nya utmaningar, men man blir ju mer och mer garvad med tiden”, säger Taavi Heikkilä.



Bästa kökskompis

Teflon, aluminium, keramik eller rostfritt stål? Välj rätt stekpanna eller kastrull.

Man klarar sig i allmänhet med rätt lite köksutrustning: Det lönar sig att satsa på en eller ett par stekpannor och kastruller av hög kvalitet i stället för att fylla skåpen med många billiga stek- och kokkärl. Innan du styr stegen till affären bör du kontrollera spisplattornas storlek och material och fundera på de tilltänkta kärlets användningsändamål.

Använd alltid stek- och kokkärl med rätta mått. Om kärlet är för litet går en stor del av energin förlorad och om kärlet är för stort blir uppvärmningen både långsam och ojämn. Keramikhållar och spisar med gjutjärnsplattor lämpar sig för alla typer av stek- och kokkärl, men så kallade induktionshållar kräver ferromagnetiska kärl så som gjutjärnskärl och emaljerade kärl eller stål- och aluminiumkärl med specialbotten.

Man bör även tänka på vilken och hur mycket mat som skall tillredas i kärlet. Om stek- eller kokkärlet är för litet kokar maten lätt över och om det är för stort ökar risken för vidbränning.

Inspektera kärlets vikt och handtag i affären: Det är viktigt att du orkar lyfta och manövrera kärlet med en hand. Handtaget bör vara stadigt, värmebeständigt och väl fäst i kärlet.

Bekanta dig med kärlets bruks- och underhållsanvisningar. Genom att använda köksredskap av trä eller plast förlänger du kärlets brukstid. Sträva efter att diska och rengöra kärlet genast efter tillredningen. Handdisk rekommenderas.

Repade och slitna stek- och kokkärl bör bytas ut. Tänk på att kärnen i allmänhet är gjorda av material som lämpar sig för återvinning. •

Med lite fett

TEFALS STEKPANNA TALENT, 28 CM

Aluminiumpannan med god värmeledningsförmåga blir fort varm. Pannan lämpar sig för stekning och för tillredning av bland annat vardagssåser. Pannans Tefal Titanium Pro-yta i sex skikt motverkar vidfästning, vilket minskar behovet av matfett, och vidbränning, vilket underlättar tillredningen av mjölkbaserade rätter. Pannans värmeindikator visar när den är klar för användning. Pannan bör diskas för hand genast efter användningen.

För långkokning

KULTAKERAMIKKAS GRYTAN BISTRO MED LOCK, 4 L

Den eldfasta keramikgrytan med avstötande yta lämpar sig utmärkt för långsam tillredning av bland annat karelsk stek. Grytan kan användas på spis, i ugn och över öppen låga men den får inte värmas upp tom eller på maxeffekt. Grytan tål inte snabba temperaturväxlingar.

Hållbar och tålig

OPAS KASTRULL MARI STEEL MED STÅLLOCK, 3 L

Den inhemska kastrullen i rostfritt stål har en tjock treskiktad botten som gör den hållbar och mycket värmebeständig. Kastrullen lämpar sig utmärkt för kokning av bland annat potatis, grönsaker, sylt och saft. Kastrullen lämpar sig för alla spisar och den klarar maskindisk och ugnsvärme.

”Tjock botten vinner!
En tjock kärlbotten
minskar risken för
vidbränning och slits
långsammare.

Till och med för flambering

**TEFALS STEKPANNA
CERAMIQUE CONTROL, 28 CM**
Stekpannans keramiska yta klarar
hög värme och till och med flam-
bering. Pannan lämpar sig för till-
redning av bland annat biffar, kött-
bullar, fisk och panerade schnitzlar.
Stekpannan har en tjock induk-
tionsbotten som fördelar värmen
jämnt och en värmeindikator som
visar när den är klar för använd-
ning. Lämpar sig för alla spisar.
Handdisk rekommenderas.

För stekmästare

**HACKMANS STEKPANNA
BRASSERIE, 27 CM**

Gjutjärnspannan lämpar sig
utmärkt för tillredning av bland
smörstekt fisk och marmorat
kött. Pannans emaljöverdrag
håller rosten borta, underlättar
rengöringen och skonar hällen.
Stekpannan, som lämpar sig för
alla spisar, har ett snyggt och ergo-
nomiskt trähandtag. Handdisk.

För risgrönsgröten

**HACKMANS KASTRULL KOVANAAMA
MED GLASLOCK, 3,5 L**

Den lätta aluminiumöverdragna all-
roundkastrullen med god värmeled-
ningsförmåga lämpar sig för alla spisar.
Kastrullen kan användas för tillagning av
bland annat gröt, risotto och olika mjölk-
baserade rätter. Kastrullens hållbara
Hardtech Superior-yta klarar köksred-
skap av metall och maskindisk. Hand-
tagen är mycket värmebeständiga.

LYCKAS MED BIFFEN

Se videon (på finska)
på yhteishyva.fi/live >
Samarbete

yhteishyvä live

DET BÖRJAR MED FRÖER

På Maustajas fabrik i Pyhäntä är det fröer av hög kvalitet, omsorgsfull smaksättning och provsmakning som gäller. Det hela utmynnar i klassikern Åbo senap, som är en stående favorit.

Till en början smakar de gula fröerna som vilar på tungan ingenting, men småningom fylls munhålan av en stickande smak. Den starka upplevelsen stavas senap.

"Smaken i senapsfröerna frigörs av vätska, till exempel saliv", säger fabriken produktvecklare **Hilkka Leinonen**.

Maustajas fabrik i Pyhäntä tillverkar Åbo senap dygnet runt alla vardagar i året. Senapsblandningen transporteras från kärl till kärl för att slutligen förpackas i de kännpaka tuberna. Under processen ser man knappt den gulbruna läckerheten, men senapsdoften är stark. Utan effektiv ventilation skulle det vara nästan omöjligt att andas i närheten av fabriken kärl och kvarnar.

Senapen har varit en del av Hilkka Leinonens liv i över 30 års tid. Hon har alltid fascinerats av det gula fröet som ursprungligen användes som läkemedel. I motsats till ketchup, som kan kokas i ett enkelt kärl, kräver tillverkning av senap både noggrannhet och omsorgsfullhet.

"De inledande skedena, det vill säga malningen och smaksättningen, har stor inverkan på senapens slutliga smak. Temperaturen är också en viktig faktor", säger hon.

Sammetslen senap. På de väldiga frösäckar som hänger i taket anges senapsfröernas kvalitet: gul, brun, oriental. Säckarna väger ett ton och fabriken konsumerar dagligen två säckar av varje kvalitet. Blandningsförhållandet mellan de olika fröerna avgör senapstypen. Åbo senap tillverkas i tre tappningar, nämligen mild, stark och eldig.

Den valda fröblandningen slås i ett kärl som innehåller vatten, ättika, socker, salt, chili och andra kryddor. I syfte att förstärka smaken får blandningen, som ser ut som en mörk soppa med prickar, dra i ett mogningskärl innan den transporteras till kvarnen. När fröerna har malts börjar blandningen likna senap.

Operatör **Veijo Lampela**, som övervakar processen, säger att senapstillverkning är ett intressant

och praktiskt arbete som kräver stor uppmärksamhet. Maskinerna övervakas via en display, men operatören måste inspektera senapsblandningen visuellt med jämna mellanrum.

Han drar i en spak och fyller en provkopp med senapsblandning. Han undersöker grovleken, det vill säga hur väl fröerna har malts i kvarnen. Om han inte upptäcker mörka prickar i massan är den färdig. Han tar en klick senapsmassa och placerar den mellan två genomskinliga skivor.

"Utmärkt", säger han.

Varje sats analyseras i fabriken laboratorium med avseende på bland annat pH, viskositet och smak. Konsistensen skall vara sammetslen och smaken skall vara fyllig och mjuk. Senapen skall smaka Åbo senap och inget annat.

Tillbaka hem. Åbo senap har tillverkats sedan år 1948. Vi har nog alla hört och sett reklamen som börjar med orden "kahta en vaihda" (ung. två saker byter jag aldrig ut). Under årens lopp har den välbekanta reklamen haft olika utformning och dessutom har finländarna hittat på mycket fantasifulla travesteringar på de nästan bevingade orden.

År 2003 chockade brandets nuvarande ägare, livsmedelsjätten Unilever, finländarna genom att flytta tillverkningen av Åbo senap till Sverige och senare till Polen. Motståndarna startade en namninsamling och adressen som undertecknades av 50 000 finländare fick företaget att tänka om och flytta tillverkningen tillbaka hem. Sedan i fjol har Åbo senap tillverkats i Finland.

Unilevers marknadschef **Alexander Kråkström** blev tagen på sängen av finländarnas starka känslor för Åbo senap.

"Åbo senaps hemkomst uppmärksammades i dagstidningarna, i MTV:s nyheter, i TV-programmet A-studion, på Twitter och i många radioprogram. Vi fick både positiv respons och kritik."

Åbo senap har beviljats Förbundet för Finländskt Arbetes symbol Nyckelflaggan. Graden av inhemskt arbete är över 50 procent i Åbo senaps





”På jobbet får jag äta hur mycket jag vill av läckerheten.”



- ❶ Operatör Veijo Lampela (t.v.) inviger nyanställda Tero Pellikka i senapstillverkningens hemligheter.
- ❷ Varje frösor har unik smak och doft. Genom att blanda fröerna rätt får man önskad smak och styrka.
- ❸ Senapsfröerna blandas med vatten, ättika, socker, salt och kryddor.



●●● milda version. Huvudråvaran, det vill säga senapsfröerna, importeras från främst Kanada.

Nya smaker? De fyllda senapstuberna ligger på ett långt transportband. Tuberna emballeras i lådor som transporteras till fabriken lager där senapens smak fortsätter att utvecklas. Från lagret skickas senapstuberna ut till affärerna.

Fabriken producerar flera ton senap per år. Alexander Kråkström berättar att finländarna hör till världens flitigaste konsumenter av kaffe, glass och senap. Senapskonsumtionen är störst under grillsäsongen, det vill säga under sommaren. Julen är också en viktig senapssäsong.

Maustajas personal älskar senap. Hilka Leinonens favoritrecept är skinka med julbetonad senapssås. Hemligheten bakom hennes goda sås är lika delar senap, sky och grädde.

Produktutvecklings- och kvalitetschef **Johanna Myllykangas** vurmar också för senap.

”Mina vänner tycker att jag fros-sar i senap. På jobbet får jag äta hur mycket jag vill av läckerheten. Jag tycker mest om stark och eldig senap”, säger hon.

Nya smaker kan vara på väg, men Maustajas personal yppar ingenting. Fabriken lovar ändå att bassmakerna kommer att finnas kvar även framöver. För många av oss är Åbo senap den enda rätta senapen. Varför ändra på något fint och gott? •



🕒 Veijo Lampela inspekterar senapsmassans grovlek. Om massan har för många mörka prickar måste den malas på nytt.

👤 Maustajas verkställande direktör Arto Tölli vill ha senap på smörgåsen.

👤 Produktutvecklings- och kvalitetschef Johanna Myllykangas ansvarar för att senapen är av hög och jämn kvalitet.



Gott tunnbröd till jul.



Allt Polarbröd är mjölkfritt och bakat utan konserveringsmedel.

Pirjo-Liisa Papunen (t.v.)
värmer sig i vinnarsjalen från
Yhteishyväs, Samarbetes och
Novitas scarftävling. Johanna
Amnelin bär den scarf som
kom tvåa i tävlingen.

TEXT JENNA PARMALA
FOTO KRETTA JÄRVENPÄÄ OCH MATTI MÖTTÖNEN

ÖMSINT BERÖRING HELAR

Våld smyger sig ofta in i parrelationer långsamt och oförmärkt. Den som drabbas kan uppleva rädsla, skam och till och med skuldkänslor. Felet är aldrig den drabbades, påpekar Johanna, Pauliina och Pirjo-Liisa från Kvinnolinjen.

**Pirjo-Liisa Papunen,
pensionerad utbildare**

”Jag har arbetat tre år som volontär på Kvinnolinjen. Under de fyra timmar långa jourpassen, som sköts av en person åt gången, får vi i medeltal fem samtal. När jag har hand om jouren glömmar jag mitt eget liv och hänger mig helt åt dem som ringer. Min uppgift är att lyssna på de nödställda. Jag hjälper och assisterar vid behov, men jag prackar aldrig råd och anvisningar på dem som ringer.

De flesta som ringer till Kvinnolinjen har aldrig berättat om sin

situation för någon utomstående trots att våldet i många fall har varit närvarande i flera års tid. När de utsatta kvinnorna och flickorna äntligen vågar öppna sig börjar de i allmänhet överväga olika lösningar. Jag brukar fråga dem om de har någon anhörig eller vän som de kan anförtra sig åt. Oftast finns det en sådan person i de nödställdas omgivning.

Trots insikten om att våld är förkastligt och om att ansvaret alltid bärs av förgriparen kan kärlek, rädsla, uppgivenhet, skuldkänslor och skam utgöra hinder för de utsatta att öppna sig och tala ut om sina

Vi stickade för utsatta kvinnor

I Yhteishyväs, Samarbetes och Novitas handarbetstävling ombads deltagarna sticka mjuka och varma scarfar som skyddar mot kyla och tårnar.

Läsarna röstade fram det vinnande bidraget – **Ulla Riihimäkis** spetsssjal – bland 274 arbeten. Mönstret finns på sidan 36 i detta nummer.

Alla sjalar och scarfar såldes på mässan Finskt hantverk i november. Avkastningen donerades oförkortad till Kvinnolinjen, som stöder flickor och kvinnor som upplever eller har upplevt hot, våld eller rädsla. Kvinnolinjens stödtelefon (080 002 400) kan ringas avgiftsfritt.

Vi tackar alla deltagare i handarbetstävlingen!





●●● problem. Det finns nog inget värre än att utsättas för våld av en människa som man älskar och som står en nära.

Ömsint och varm beröring hjälper ofta våldsoffer mer än ord. Jag har talat med många kvinnor som efter år av våld och misshandel har fått tröst och stöd av en förstående famn. En kram och en vänlig beröring kan bidra till att återskapa det ljus och den värme som raserats under flera år av förtryck. En enkel ömhetsbetygelse får ofta tårarna att välla fram.

Jag tycker om att hjälpa och därför är jourarbetet på Kvinnolinjen definitivt min grej. Samtalen är naturligtvis strikt konfidentiella och den information som utbyts lämnar aldrig jourrummet. Jag kom i kontakt med Kvinnolinjen via några goda vänner som utsattes för mentalt våld av sina män. Under utbildningsperioden fick jag lära mig att våld i parrelationer alltid omfattar psykiska element så som hot om våld eller självmord, isolering, kontroll och förtryck.”

”En trygg kram kan bidra till att återskapa ljus och värme.”

Johanna Amnelin, 39, fotograf


Jag levde fem år i ett våldspräglat förhållande. När min man försökte döda mig insåg jag att det var dags att skiljas. Efter skilsmässan började jag bygga upp ett nytt liv. Under processen, som räckte flera år, fick jag stort stöd av Kvinnolinjen. Genom att berätta om mina erfarenheter förstod jag hur mycket jag hade lidit.

Många undrar varför utsatta kvinnor inte packar sina ägodelar och flyttar bort från sin plågoande. I mitt fall smög sig våldet på så långsamt att jag mer eller mindre anpassade mig till missförhållandet. Det krävs ofta

en dramatisk och omvälvande händelse för att man skall förstå och inse situationens allvar – mitt liv förändrades när min man försökte strypa mig inför vår dotter.

Det räckte nio år innan jag började må bättre och vågade inleda ett nytt parförhållande. Till en början var det svårt att ta emot och svara på ömhet och kärlek, men nu förstår jag att en varm kram från en vänlig människa är guld värd. Ömheten och beröringarna visar att min nuvarande man är pålitlig, varm och kärleksfull och att han inte tänker lämna mig i sticket. Tryggheten får mig att se framtiden an med tillförsikt och lita på att vi





För ytterligare information
om Kvinnolinjen och
anvisning för eventuella
donationer gå in på
webbsidan naistenlinja.fi/sv



**Pauliina Leinonen, 23,
resebyråttjänsteman**

”Jag hoppas att alla kvinnor och flickor förstår att en mans våldsbenägenhet inte syns vid den första träffen eller ens långt därefter. Våldet smyger sig i allmänhet in i en parrelation utan att man egentligen märker det. Det fysiska våldet föregås ofta av utskällningar och nedsättande kommentarer. I mitt fall var allting väl till en början – jag var lycklig och min man överöste mig med lovord och kärleksbetygelser. Jag upplevde honom som den underbaraste människan på jorden. Småningom

Terapin och de anhöriga hjälpte Pauliina Leinonen att bearbeta sitt våldstrauma. På bilden bär hon den mjuka och varma scarf som kom på tredje plats i scarf tävlingen.

började han krossa mitt självförtroende, vilket bland annat ledde till att jag förlorade kontakten med mina anhöriga. När det fysiska våldet kom in i bilden upplevde jag att jag hade gift med ett monster.

Den psykiska misshandeln tog sig uttryck i bland annat kränkningar, förödmjukelser, förtryck och begränsning av min frihet att använda egna pengar och bestämma över min egen tid. Det fysiska våldet omfattade slag, sparkar, luggning och strypgrepp. Ibland tvingade han mig till sex utan att ägna mina känslor en tanke. Vägen tillbaka var lång. Efter att förhållandet tog slut förnekade jag det inträffade och tänkte bara på framtiden. Jag försökte dränka den undertryckta sorgen i rusmedel, men när jag blev berusad välde känslorna fram. Jag upplevde både rädsla och ångest. Slutligen övertalade mina anhöriga mig att gå i terapi.

I syfte att ytterligare lätta på bördan och hjälpa andra som upplever våld eller hot om våld skrev jag om mina erfarenheter på Kvinnolinjens webbsidor. Jag ville också få människor att förstå att det på grund av olika omständigheter så som hot, utpressning och omgivningens inställning kan vara svårt att lämna ett våldspräglat förhållande. Det bästa är naturligtvis om man förmår motparten att bryta våldsspiralen och inse att livet kan te sig annorlunda om man ger utrymme för ömsesidig kärlek och omtanke. Under årens lopp har jag träffat människor som har blivit skrämde av mitt förflutna och vänt mig ryggen. De som har stannat vid min sida är människor som bryr sig om mig och i vars närhet jag upplever trygghet och säkerhet. Nu när rädslan och ångesten är övervunna trivs jag åter med livet och mig själv.” •

Johanna Amnelin
undkom våldet och
nu ler livet igen.

har ett vackert, glädjefyllt och angenämt gemensamt liv framför oss.

Jag är beredd att glömma mina tråkiga erfarenheter, men jag vill gärna hjälpa och stöda andra genom att berätta min historia och förmedla insikten om att den skyldiga är våldsverkaren, inte offret.

Fastän alla våldsoffers historia är unik, är känslorna och erfarenheterna likartade. De drabbade upplever bland annat skam och skuldskänslor, vilket våldsverkaren inte gör. Jag är mer än nöjd om min historia kan hjälpa någon utsatt kvinna eller flicka att lämna ett våldspräglat förhållande.”

Husdjur innebär jobb och ansvar

Att ha ett husdjur innebär alltid att man måste ge av sin tid till djuret och ta ansvar för djurets välmående, oberoende av om det är en hund, katt, hamster, sköldpadda, häst eller något annat djur.

Hunden är ett bra exempel på ett husdjur som kräver mycket tid och omsorg av människan. Hunden skall ha sällskap, rastas och utfodras varje dag. Dessutom skall den skolas vilket kan vara tidskrävande. Det vet hundterapeut **Christina von Pfaler** som är van att bli "utskälld" i arbetet som huvudlärare vid Borgå Folkakademis hundkonsultlinje.

Hennes sjuåriga vinthundblandning Reymond lägger sig utan större åthävor i sin korg och lyssnar med halvslutna ögon lugnt på intervjun i klassrummet. Men skenet

bedrar, för som alla hundar kräver Reymond inspiration och motion i sin vardag för att vara på gott humör.

"Innan man tar ett husdjur borde man vara på det klara med att man har tillräckliga resurser att sköta djuret. En hund är ingen gosanalle som man bara klappar och myser med. Den skall matas och avmaskas, tänderna skall rengöras och klorna skall klippas regelbundet. Med tidig träning och regelbundna vanor mår djuren överlag bäst", säger Christina von Pfaler.

Hon påpekar att det rent fysiskt krävs en hel del av hundägare i tillägg till att man skall ha tid att sköta hunden. Tumregeln är att en hund som inte har egen gård borde rastas tre gånger per dag.

"Framför allt brukshundar, med vallning i generna, blir rastlösa om de inte får utlopp för sin energi. När hundar ställer till det hemma beror det oftast på att de fått för lite stimulans. Tyvärr väljer man ofta djur på basis av utseende i stället för att låta förnuftet styra."

Positivitet

Gemensamma hobbyer med hunden är ett bra sätt att kombinera motion och motivation.

"Människan vill ha det bekvämt medan de flesta hundar vill arbeta. I synnerhet då med näsan. Spårningslekar är lätta att hitta på och då får hunden arbeta på ett positivt sätt", säger Christina von Pfaler.

Hon betonar att det krävs tålmodigt och målmedvetet jobb för att lära en hund att spåra eller göra olika tricks.

"Om man formar hundens beteende genom positiva metoder kan man fånga de finurliga, individuella beteendena som djuren spontant kan bjuda på."

Om man som hundägare börjar ställa krav och försöka tvinga hunden att visa resultat snabbt kan resultatet däremot bli det motsatta. Man får en underdånig hund som inte egentligen blir en vän.

"Hunden behöver en människa den kan lita på. Stereotypen om alfa-hannen stämmer enligt ny forskning inte in ens på vargflockarna", säger Christina von Pfaler.

Hon betonar att det är viktigt att från första början belöna rätt beteenden och låta valpen uppleva hundar, människor, byggnader, bilar, cyklister – allt som finns i samhället.

"Då hunden är med om mycket redan som valp och på ett naturligt sätt träffar andra hundar och





År 2012 fanns det sammanlagt cirka

630 000
hundar
och
592 000
katter
i finländska hushåll.

KÄLLA: KONSUMTIONSUNDERSÖKNING 2012.
STATISTIKCENTRALEN. TIETO&TRENDIT 2/2014.

människor minskar risken att den börjar reagera på ett obekvämt sätt när den växer upp. Men det kräver som sagt tålamod och långsiktigt arbete.”

Hund som yrke

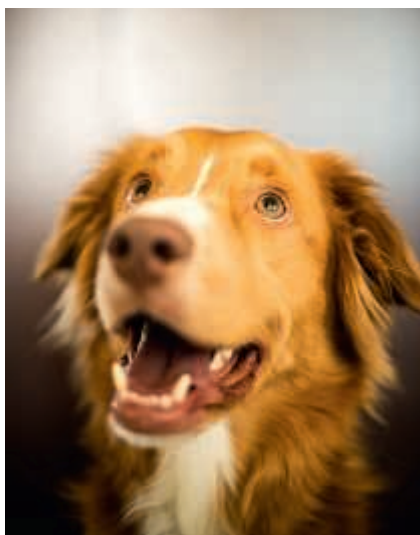
Stella Grgic är en av eleverna på årets hundkonsultkurs i Akan. Som kompanjon har hon sin treåriga tollare Moya, alltså en Nova Scotia duck tolling retriever. Eftersom tollaren är en jakthund och avlad för att arbeta har den mycket energi. Stella Grgic

Hundar har mycket energi vilket ska beaktas i valet av husdjur. Christina von Pfalers vinthundsblandning Reymond älskar att hoppa och göra andra roliga tricks.

Tips & fakta

- Då det är riktigt kallt och om hunden är kopplad skall den ha kläder på sig, på samma sätt som ägaren. Om hunden springer fritt kan den reglera sin kroppstemperatur bättre och klarar sig utan extra kläder.
- Den andra ytterligheten är att en hund aldrig får lämnas i en bil om det är hett ute. Temperaturen inne i bilen kan stiga till 80 grader om solen gassar.
- Socialisering vid olika fenomen i närmiljön är viktig. Då gäller det att beakta att hundar är dåliga på att generalisera. Det innebär exempelvis att de till skillnad från människan ser två snögubbar som helt olika objekt som de därför separat måste vänjas vid.
- Inför julen skall risken med giftiga prydnadsväxter beaktas. Hundar är också känsliga mot feta saker, som nötter och skinka. Med valpar och hundraser som är kända för att vara glupska gäller det att vara extra noggrann.
- Inför nyårsfirandet gäller det att komma ihåg att hundar lätt blir skottträdda och att den rädslan är svår att få bort. Hunden borde stanna inne tillsammans med en trygg person då det är fyrverkeri ute. En valp ska absolut inte tas med ut då för den kan få livslånga trauman.





”Hunden behöver en människa den kan lita på.”



”Övning och repetition samt aktivering och berikning, alltså hjärngympa för hunden, är a och o då man skolar en hund”, konstaterar Stella Grgic när hon tränar med sin treåriga Nova Scotia duck tolling retriever Mayo.

●●● berättar att Moya skall vara ute minst två timmar per dag och dessutom få aktivering och hjärngymnastik för att få utlopp för sin energi.

”Egentligen är det tur att han inte varit en lätt hund, för tack vare det har jag fått lära mig mycket för att få det att fungera bättre för honom. Han stressar exempelvis i bilen och då folk lämnar rummet. Därför har jag lärt mig att stiga upp lugnt, då blir han inte så nervös. Det här var också en bakomliggande faktor till varför jag sökte till den här utbildningen.”

Stella Grgic är utbildad idrottslärare och lärare i engelska och har jobbat som klasslärare i Helsingfors. Då hundintresset har börjat växa i

samhället tror hon nu att hon kan kombinera sitt intresse för hundar med sin pedagogiska kompetens.

”Det här är en ettårig utbildning på heltid. Vi som går här har olika målsättningar för vad vi vill göra av vårt hundintresse. Alla tänker inte göra ett yrke av det.”

Det som Stella Grgic gillar med utbildningen är att den är hundvänlig och baserad på positiva metoder.

”Nu redan efter några månader har jag fått en ny bas för hur jag kan förstå hundarnas beteende och hur jag kommer vidare i den processen. Men det krävs säkert ännu påbyggnad för att göra hundskolningen till ett riktigt yrke.” •

Tio i topp

Antalet finländska hushåll med respektive djur

• Hund	443 000
• Katt	356 000
• Akvarium	54 000
• Kanin	30 500
• Ponny	28 500
• Hamster	24 000
• Terrarium	8 500
• Råtta eller mus	5 000
• Fågel	4 000
• Orm	3 300
• Annat djur	12 700

KÄLLA: KONSUMTIONSUNDERSÖKNING 2012. STATISTIKCENTRALEN. TIETO&TRENDIT 2/2014.



Helsingfors-
Stockholm-kryssning

från **32€**
C4-hytt

Dagskryssning
till Tallinn

från **9€**
person

Minikryssning
från Helsingfors

från **12€**
B2S-hytt

Säsongens bästa fynd



Ombord på de Röda båtarna kan du shoppa julklappar i lugn och ro. I Sjöbutikerna finns allt från trendiga kläder till smycken, skor, kosmetika och festdrycker – och till förmånligt sjöpris! Väl framme kan du ta en sväng på Stockholms mysiga julmarknader och stämningsfulla jultorg. Du får också Bonus på de fina reseerbjudandena. Välkommen och tjuvstarta julen!

Boka på nätet på vikingline.fi/specialerbjudande

eller ring Resetjänsten tfn 0600 41577

(1,75 €/besvarat samtal + lna/msa).

Vi förbehåller oss rätten till ändringar.

VIKING LINE

Rörlig bank

Med hjälp av en mobilapplikation kan du sköta dina bankärenden när och var som helst. Nedan följer några experttips som gör "banksurfandet" tryggt och säkert.

Den mobila ärendeskötslen vinner allt mer terräng, men ibland oroar säkerhetsaspekten. Vi frågade *Yhteishyväs/Samarbetes* läsare och S-Bankens kunder vad som oroar mest. Vi bad S-Bankens riskhanteringschef **Kaj Paananen** och Nordeas nätsäkerhetschef **Kim Sirén** besvara några av läsarnas frågor.

Vilka bankärenden kan jag sköta mobilt?

I princip kan du sköta samma ärenden via mobilen som via webbanken. Du kan bland annat öppna konton, kontrollera dina kontouppgifter, betala räkningar, aktivera landspecifika kortbegränsningar och välja uttagsspärrar via mobiltelefonen. En del tjänster är applikationsberoende medan andra är sms-baserade, vilket innebär att de kan användas utan smarttelefon.

Jag kan ännu inte sköta ärenden mobilt. Hur kommer jag igång?

Kim Sirén: "Börja med att bekanta dig med smarttelefonens egenskaper och funktioner. När du vet hur telefonen fungerar kan du ladda ner bankens mobilapplikation via till exempel App Store, Google Play eller Windows Store. Följ bankens anvis-

ningar. Bankens kundtjänst hjälper gärna."

Kaj Paananen: "Du hittar information om webbanken och applikationen S-mobil på S-Bankens webbsidor. Du kan också söka information och tips i olika diskussionsfö- och sociala medier."

Är det säkrare att besöka webbanken via datorn än via smarttelefonen?

Nej, båda terminalerna är lika säkra förutsatt att dataskyddet (virusprogram etc.) är i skick och att ingen utomstående kommer åt koderna eller andra säkerhetsuppgifter. Bankernas egna mobilapplikationer är säkrast och behändigast. Uppdatera applikationen regelbundet!

Hur stävjar banken missbruk?

Kaj Paananen: "Banken följer fortlöpande med alla försök till missbruk och vidtar vid behov korrigerande åtgärder. Den elektroniska ärendeskötseln har långt fler fördelar än nackdelar. Elektronisk betalning hemifrån eller från något annat säkert ställe är betydligt säkrare än betalning via en betalautomat i till exempel ett köpcentrum."

Kim Sirén: "Bankerna har erbjudit elektroniska tjänster redan länge.

Tjänsterna bygger på säkerhet och användarvänlighet. Med säkerhet avses inte enbart den tekniska säkerheten utan även välfungerande lösningar och tydliga anvisningar."

Hur kan jag skydda min smarttelefon eller pekplatta?

Välj en säker pinkod och ett säkert lösenord. Välj också en så kallad säkerhetskod som apparaten automatiskt frågar efter när den inte har använts på en längre stund. Bär inte med dig dina koder eller lösenord på en papperslapp eller som en bild i apparaten. Dölj koderna på samma sätt som när du betalar med bank- eller kreditkort.

Kontakta omedelbart din bank om du misstänker att dina bankkoder har hamnat i fel händer eller om du upptäcker obekanta kontotransaktioner.

Jag sköter alla mina bankärenden via smarttelefonen. Vad gör jag om telefonen förkommer eller blir stulen?

Kim Sirén: "Kontakta genast din bank och teleoperatör. Ditt ansvar upphör när du har kontaktat tjänsteleverantören. Om du misstänker brott bör du göra en brottsanmälan hos polisen."

Kaj Paananen: "Utomstående får inte dina bankuppgifter via telefonen





- utan dina bank- eller kortkoder. Om både telefonen och koderna har förkommit skall du kontakta bankens spår-tjänst omgående.”

Jag reser mycket och betalar ofta räkningar och flygbiljetter utomlands. Är det tryggt att använda hotellens och kaféernas öppna nät?

Kim Sirén: ”Jag använder ofta hotellens nät för att läsa e-post och sköta olika ärenden. Säkerheten förutsätter att dataskyddet (virusprogram etc.) är uppdaterat och att man använder ett krypterande VPN-program.”

Kaj Paananen: ”Kom ihåg att avsluta sessionen och bryta nätförbindelsen när du är klar. Banken rekommenderar inte användning av allmänna datorer på till exempel hotell, kaféer eller bibliotek för skötsel av bankärenden eftersom man inte kan känna till apparatens dataskydd.”

Hur identifierar jag en säker nätuppkoppling?

Kaj Paananen: ”Försäkra dig om att tjänsteleverantörens (flygfältets, hotellens, kaféens, restaurangens...) namn ingår i nätets namn. Du kan kontrollera krypteringen genom att klicka på låset bredvid browserns adressfält. Den webbadress som då visas skall vara densamma som adressen i adressfältet.”

Kim Sirén: ”Hemmets trådlösa nät kan och bör skyddas med något annat lösenord än standardlösenordet. Försäkra dig om att endast de önskade apparaterna har tillgång till nätet och att ingen utomstående får tag på lösenordet. Du kan dölja ditt nät för utomstående apparater.”



”Kom ihåg att koderna motsvarar en underteckning.

Jag sköter alla mina bankärenden via mobilbanken. Vilka nya elektroniska tjänster finns det?

Kaj Paananen: ”S-Förmånskortet har försetts med en egenskap för kontaktlös betalning, vilket innebär att man kan betala inköp under 25 euro utan att ange pinkoden. Egenskapen underlättar betalningen och hindrar utomstående från att se pinkoden. Den elektroniska identifieringen med bankkoder ger tillgång till många elektroniska tjänster, vilket innebär att man inte behöver hantera pappersblanketter och -formulär.”

Kim Sirén: ”De elektroniska tjänsterna möjliggör bland annat webbförhandlingar med så kallat chatstöd. Kodlistorna kommer att förnyas enligt bankernas egna tidsscheman. Koderna fungerar även framöver som användarens underskrift och bör därför förvaras omsorgsfullt.” •

Trygg ärendeskötsel

- Använd bankens mobilapplikation. Uppdatera apparatens dataskydd och operativsystem regelbundet.
- Använd långa och komplexa pinkoder och lösenord. Undvik födelsedatum, enkla sifferserier så som 0000 och 1234 och andra bokstavs- och sifferkombinationer som är lätta att gissa sig till.
- Ha inte dina bankkoder i telefonen.
- Bedrägerimeddelanden skickas i allmänhet som e-post, men man kan också bli utsatt för bedrägeriförsök via sms eller telefonsamtal. Under senare tid har språket i många bedrägerimeddelanden varit korrekt, vilket innebär att språkdräkten inte nödvändigtvis avslöjar bedrägeriförsöket.
- Bankerna tar emot anmälningar om bedrägeriförsök. Kontakta banken om du misstänker att din terminalapparat har infekterats av ett skadeprogram.

Källa: Antti Kiuru, chef för Kommunikationsverkets cybersäkerhetscenter.

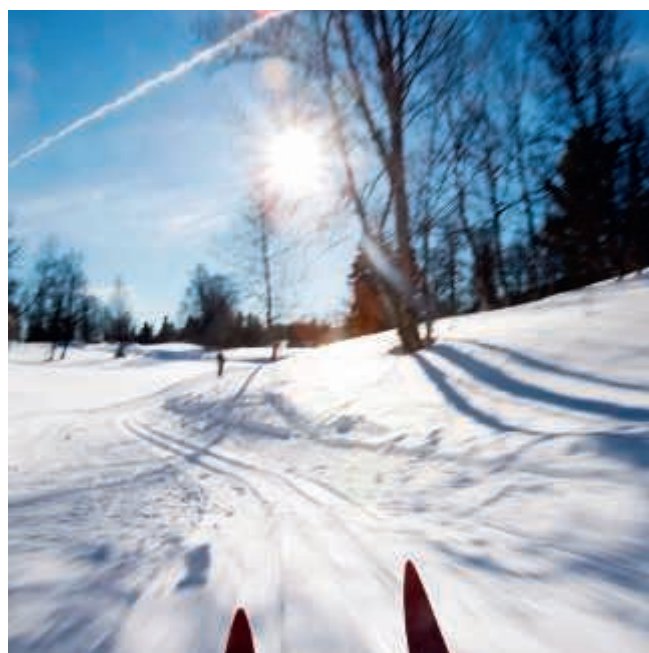
**SAMMANSTÄLLNING ENNA KOIVUNEN
FOTO 123RF OCH VARULEVERANTÖRERNA**

Valla skidorna med snabbfäste, snabbglid eller tejsfäste



SKIDSET FÖR BARN. Karhu Novus-skidan är en utmärkt allroundskida. Den lackade träskidan har extruderbotten. Längd 120-160 cm. Rottefella Start-bindningen är lätt att öppna med vantar på händerna. Pjäxan CLR Sports Classic NNN har kardborrefästning. Storlek 27-31. Skidorna och pjäxorna säljs separat.

Välj skidor av rätt längd: barnets längd + 10-15 cm, vuxens längd + 15-20 cm



Ut i spåret!

Varför inte njuta av vintern i skidspåret? Välj rätt valla!



SKIDSET FÖR VUXNA kommer till sin rätt vid nollföre. Den vallningsfria skidan Karhu Novus BearGrip har en lättanvänd Rottefella Basic-automatbindning. Längd 170-205 cm. Pjäxan Classic NNN har NNN-botten. Storlek 36-46. Skidorna och pjäxorna säljs separat.

Lätt och behändig att använda



Appliceras på skidans hela botten

STARTS SKIDVALLA MOVE SNABBFÄSTE OCH MOVE SNABBGLID appliceras med hjälp av flaskans svamp. Vallan, som bör torka cirka fem minuter, fungerar bäst inom temperaturintervallet -5-20°C.

STARTS MOVE ANTI-ICE förhindrar isbildning och förbättrar glidet hos vallningsfria skidor. Produkten appliceras med hjälp av flaskans svamp varefter den får torka cirka fem minuter. Behandla skidorna inför varje skidtur.

SKIDSETET CLR SPORTS lämpar sig för yngre barn som bekantar sig med skidåkning. Skidan har hållbar metallförstärkt bindning och vallningsfri stepbotten. Längd 90-110 cm. Glasfiberstavarna är mycket lätta.

Stavarna har plasttrissor



Vinnaren
i Yhteishyväs,
Samarbetes och
Novitas hand-
arbetstävling

Stickad spetssjal

Design Ulla Riihimäki

Storlek Bredd längs kanten på oversidan ca 150 cm och djup mitt bak ca 70 cm

Garnåtgång Novita Nalle (785) mörk ljun 450 g

Rundstickor Novita (80 cm) nr 3½–4 eller enligt handlag

Mönster Spetsmönster: sticka enligt rutdiagrammet och beskrivningen

Masktäthet 17 m spetsmönster = 10 cm

Observera Trekantssjalen stickas med början från nacken, från långsidans mitt. Ökningarna görs från rätsidan i bägge sidor samt mitt i arbetet (på varje rätsidevarv ökas sammanlagt 4 maskor).



Lägg upp 5 m och sticka 1 varv avigt.

Öka 2 m på nästa varv: 1 m rätst, sticka följande maska två gånger (= sticka 1 rät maska en gång i främre och en gång i bakre maskbågen), 1 m rätst, sticka följande maska två gånger (se ovan) och 1 m rätst.

Fortsätt nu med spetsmönstret enligt rutdiagram I:

Varv 1: (arbetets rätsida) sticka 2 m rätst, 1 omslag, sticka 1 m rätst, 1 omslag, sticka mittersta maskan rät (= markerad med blått i rutdiagrammet). Sticka vänstra sidan efter mittmaskan som spegelbild av den högra sidan (= 1 omslag, 1 m rätst, 1 omslag och 2 m rätst) = 11 s.

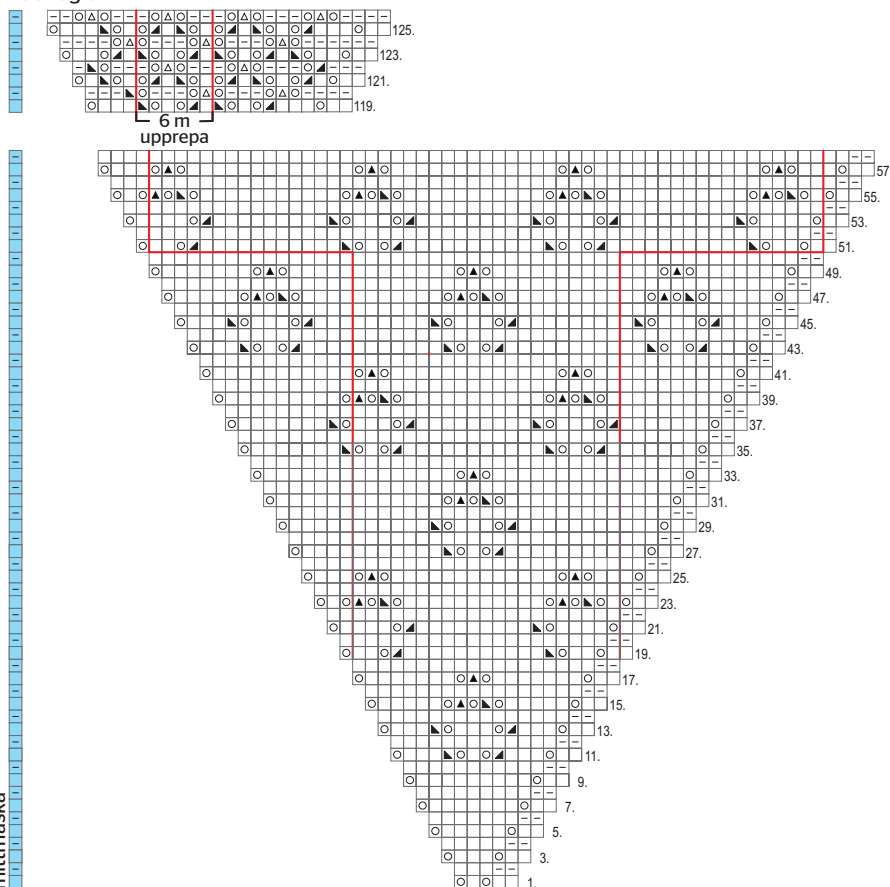
Varv 2: sticka 2 m rätst, 3 m avigt, 1 m rätst, 3 m avigt och 2 m rätst = 11 m.

Varv 3: 2 m rätst, 1 omslag, 3 m rätst, 1 omslag, sticka mittersta maskan rät och fortstätt med vänstra sidan efter mittmaskan som en spegelbild av den högra sidan (= 1 omslag, 3 m rätst, 1 omslag och 2 m rätst) = 15 m.

Varv 4: sticka 2 m rätst, 5 m avigt, 1 m rätst, 5 m avigt och 2 m rätst = 15 m.

Fortsätt sticka enligt rutdiagrammet från varv 5 och sticka varv nr 5–18. Sticka diagrammet spegelvänt på vänster sida om mittmaskan. På varje rätsidevarv ökas 4 m (i var sida 1 m samt 1 m på bägge sidorna om mittmaskan = 1+1+1+1). Arbetet har nu 43 m och på båda sidorna om mittmaskan finns nu 1 helt spetsmönster. Sticka varv nr 19–50. Arbetet har nu 107 m och på båda sidorna om mittmaskan finns 3 spetsmönster.

Rutdiagram I



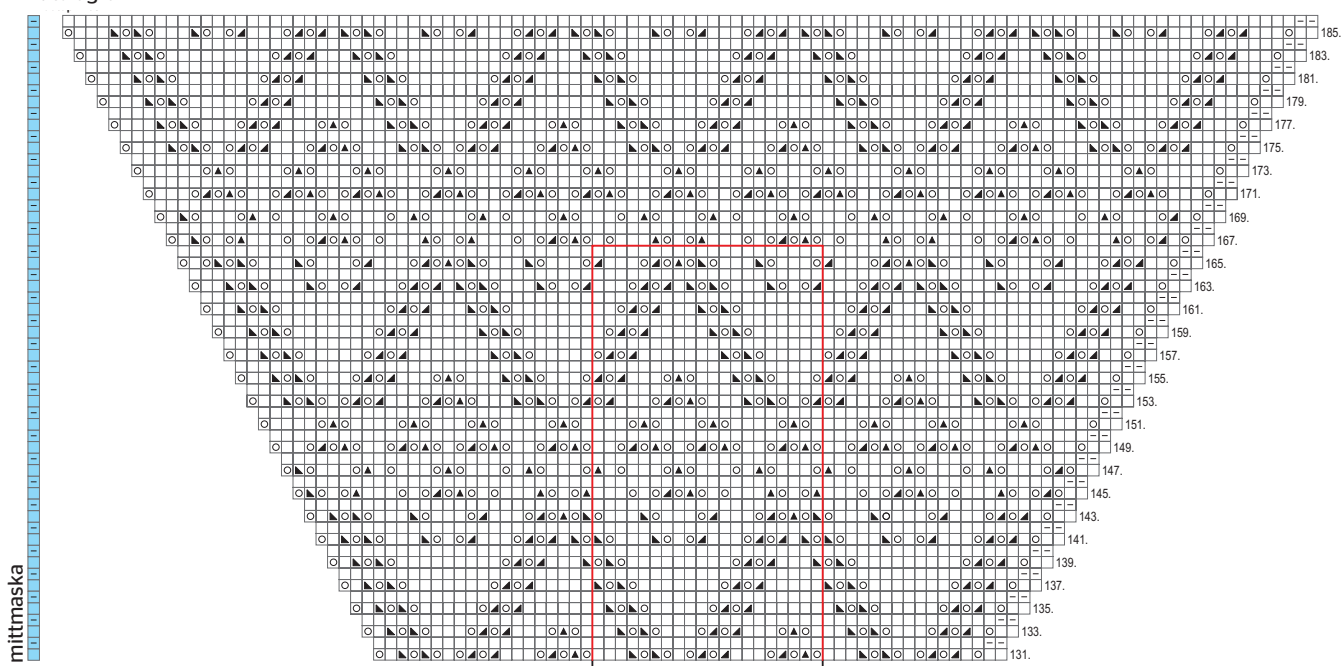
Fortsätt sticka enligt rutdiagrammet så att maskorna ökar med 64 m per 32 varv och sjalen växer med 2 spetsmönster på båda sidorna om mittmaskan så som på varven 19–50.

När sjalen har 7 spetsmönster på mittmaskans bägge sidor har arbetet

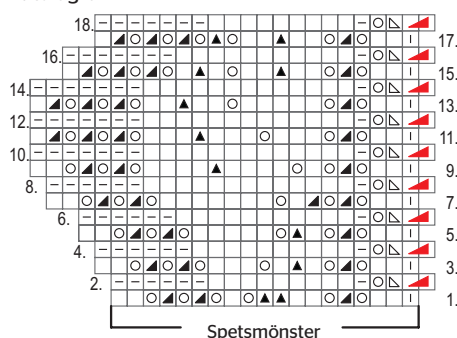
sammanlagt 235 m. Sticka ännu 4 varv slätstickning (= sjalens varv nr 115–118), fortstätt med ökningarna samtidigt = 243 s.

Börja nu med spetsmönstret från varv 119 i rutdiagram I enligt följande: börja i diagrammets högra sida 10 + 1 m,

Rutdiagram II



Rutdiagram III



- = rät m, sticka m avig på avigsidan
- ◻ = avig m, sticka m rät på avigsidan
- ◼ = lyft 1 m rätt ostickad, sticka 1 rm och dra den lyfta m över den stickade. **På avigsidan:** sticka 2 m avigt ihop i bakre maskbågarna.
- ◼ = sticka ihop 2 m rätt. **På avigsidan:** sticka ihop 2 m avigt.
- = omslag
- = mittmaska: rätstickad m på rätan
- ◻ = mittmaska: rätstickad m på avigan

- ◼ = lyft 1 m rätt ostickad, sticka ihop 2 m rätt och dra den lyfta maskan över de ihopstickade
- ◻ = lyft på avigan 1 m rätt ostickad, sticka ihop 2 m rätt och dra den lyfta m över de ihopstickade
- ◻ = lyft 1 m avigt ostickad
- ◻ = sticka ihop 2 m rätt på avigsidan
- ◻ = sticka ihop 2 m avigt på avigsidan (= 1 m i spetskanten och 1 m i sjalen)

upprepa rapporten (6 m) 18 gånger, sticka diagramradens resterande rutor (3 m + 1 m), sticka mittmaskan rät och diagrammet spegelvänt på vänster sida om mittmaskan. Fortsätt med varv nr 120-126 i rutdiagrammet. Arbetet har nu 259 m.

Sticka slätstickning i 4 varv (= sjalens varv nr 127-130), forstätt samtidigt med ökningarna = 267 m.

Sticka nu spetsmönster enligt rutdiagram II, från varv 131, enligt följande: börja från diagrammets högra sida 15 + 1 m, upprepa rapporten (20 m) 5 gånger, sticka diagramradens resterande rutor (18 m + 1 m), sticka mittmaskan rät och sticka rutdiagram II spegelvänt på vänster sida om mittmaskan. Sticka ännu varv nr 132-186 i diagrammet. Arbetet har nu 379 m.

Sticka ännu 1 varv rätst (sjalens rätsida = varv nr 187) och öka så som tidigare = 383 m.

För kantspetsen, lägg upp 20 m i slutet av varvet. Vänd arbetet, sticka från avigan först 19 m avigt och sedan avigt ihop 2 m (kantspetsens sista maska och sjalens första maska). Vänd arbetet. Börja med första varvet i rutdiagram III och sticka rapporten. Upprepa rutdiagrammets varv 1-18. Sjalens maskor minskar med 1 maska vid varje avigt varv i spetsstickningen.

När du har upprepat kantspetsens varv 1-18 sammanlagt 20 gånger och dessutom stickat varven 1-5, har du minskat 183 m och du har 8 maskor kvar före mittmaskan. Fortsätt med kantspetsen från varv 6, men minsk inte i slutet av varvet (sticka den sista maskan avigt). Låt bli att minsk ännu på vart 4:e varv i

diagrammet (minsk inte på varv 10, 14, 18, 4, 8 osv) sammanlagt 15 gånger. Fortsätt sedan med kantspetsen och minskningarna enligt rutdiagrammet.

Kantspetsens varv 1-18 upprepas på bägge sidor om sjalens mittmaska sammanlagt 22 gånger. Kanten omfattar sammanlagt 44 rapporter.

Avmaska när alla sjaldelens maskor har minskat bort och det sista varvet du har stickat är varv 18.

Montering

Bred ut sjalen och ångstryk försiktigt.

Mönsterförfrågningar:

Novita O40 178 2266, må och on 10-14

Garnförfrågningar:

www.novitaknits.com,

Leena Hedman-Nuutila 09 613 17736, må-fr 10-14

SAMMANSTÄLLNING ENNA KOIVUNEN
FOTO SOK OCH VARULEVERANTÖRERNA

REG 800 BRASUGN är tillverkad av eldfast gjutmassa. Energimängd 40 kWh, uppvärmningsyta 50-70 m². Mått 795 x 585 x 1 750 mm. S-Rauta, Kodin Terra och större Prisma-affärer. Leveransförsäljning.



Varm och stämningsfull brasa

Låt den öppna spisen sprida värme och stämning i vinterkvällen.
En snygg brasugn är en sann glädje för ögat.



REG 100 HÄLL är överdragen med antikmurbruk. Den svarta glasluckan inramas av mosaikplattor. Energimängd 22 kWh, uppvärmningsyta 20-50 m². Mått 975 x 640 x 900 mm. S-Rauta, Kodin Terra och större Prisma-affärer. Leveransförsäljning.

REG TEGEL 100 BRASUGN är överdragen med antikmurbruk. Den svarta glasluckan inramas av formaccentuerande mosaikplattor. Energimängd 36 kWh, uppvärmningsyta 50-90 m². Mått 1 035 x 640 x 1 920 mm. S-Rauta, Kodin Terra och större Prisma-affärer. Leveransförsäljning.

REG TU 1500 BRASUGN är överdragen med glansig vit stenplatta och slät gjutmassa. Ram- och ytmaterialet är keramik. Energimängd 33 kWh, uppvärmningsyta 20-50 m². Mått 770 x 585 x 1 500 mm. S-Rauta, Kodin Terra och större Prisma-affärer. Leveransförsäljning.

REG BASIC 700 BRASUGN är överdragen med antikmurbruk. Den svarta glasluckan och de vinklade hörnen förhöjer utseendet. Energimängd 23 kWh, uppvärmningsyta 30-50 m². Mått 685 x 465 x 1 320 mm. S-Rauta, Kodin Terra och större Prisma-affärer. Leveransförsäljning.

TULIKIVI TLU 23637/11 BRASBAKUGN är effektiv men utrymmessnål. Veden kan brännas i eldstaden eller ugnen. Uppvärmningsyta 40-100 m². Mått 1 080 x 830 x 1 680 mm. S-Rauta, Kodin Terra och större Prisma-affärer. Leveransförsäljning.

PÅ JOBB HOS DIG

I denna spalt berättar anställda i S-gruppen och hos S-gruppens bonussamarbetspartner sina historier.

TEXT PETRA SNECK
FOTO ALEKSI POUTANEN

**PIRITA JUNTILA, konferensvärd,
m/s Finlandia, Eckerö Line.**

Ett andra hem till sjöss

”Arbetet till sjöss är definitivt min grej. Fartyget är mitt andra hem och betjäningen är ett kall. Återgången till livet på land efter tio dagar ombord känns alltid lite främmande, men samvaron och vardagen med barnen underlättar omställningen avsevärt.

Jag har arbetat ett halvt år som konferensvärd, men hela 17 år till sjöss. Innan jag fick mina nuvarande arbetsuppgifter jobbade jag främst i affären Eckerö Market, där takten var så hektisk att jag sällan hade tid att prata med kunderna. Mitt jobb som konferensvärd på *m/s Finlandia* är väldigt mångsidigt – jag ordnar bland annat företagskonferenser, födelsedagsfester, svensxor och möhippor.

Vårt nya konferenscentrum har fem rum och en lounge avsedda för möten och fester. Jag tar emot deltagarna, ordnar behövlig teknik, presenterar fartyget, leder rundvandringar ombord, ser till att utrymmena är snygga och prydliga och arrangerar buffé- och kaffeservering.

För att klara jobbet måste man vara utåtriktad, kundorienterad och omsorgsfull. Det gäller till exempel att uppmärksamma och beakta eventuella födoämnesallergier. Min strävan är att alltid uppfylla kundernas önskemål.”



Förmåner i december

Ägarens S-Förmåner s. 40-43 | Nyheter s. 44

TEATER



S-
Förmån
3 €

December på Varkauden Teatteri

- Med S-Förmånskortet biljetter till musikalerna *Sugar* - *Piukat paikat* fr 11.12 kl. 19 och to 31.12 kl. 19 för 30 e (norm. 33 e). Ej Bonus.

Det är slutet av glada 1920-talet i svängiga Chicago. Utfattiga musikerna Joe och Jerry råkar vittna ett blodbad i gangster-världen. För att klara sig med livet i behåll hittar männen på att klä sig i kvinnokläder och tar värvning som musiker i en dam-orkester, som är på väg till Florida.

- Med S-Förmånskortet biljetter till julshowen *Joulupotkuri* (ung. *Julpropellern*) lö 12.12 kl. 13 för 19 e (norm. 22 e). Ej Bonus.

Joulupotkuri är inledningen till en lyckad fest. Varkauden Teatteri väcker julstämningen bl.a. med orkestern *Eläkeläisets Humpaton joulu* (ung. Jul utan humpa), Juice Leskinens *Jouluvirsi* (Julpsalm) och Jope Ruonansuus *Pakollinen joulu* (ung. Obligatorisk jul). Speltid 1 h 45 min inklusive pauser.

- Med S-Förmånskortet biljetter till pjäsen *Taivaan tulet* (Norrskén) lö 12.12 kl. 18 för 19 e (norm. 22 e). Ej Bonus.

Äldre konstapel Rauni Väänänen flyttar tillbaka till sin hemtrakt och märker att vardagen i norr har både en känslö- och humorfylld sida. Här finns en sammanhållning som inte har försvagats av avgaser.

Varkauden Teatteri,
Laivalinnankatu 29, Varkaus.
Biljetter: 044 364 8830,
www.varkaudenteatteri.fi, www.lippupalvelu.fi
Mer info: www.varkaudenteatteri.fi

ANTTI VOUTILAINEN



S-
Förmån
3 €

Kuopio stadsteater förevisar

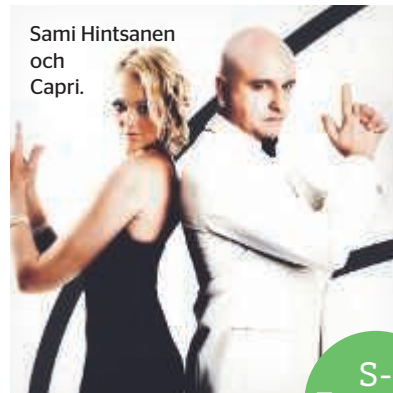
- Med S-Förmånskortet biljetter till pjäsen *Juoppohullun päiväkirja* (ung. *Delirantens dagbok*) lö 12.12 kl. 14.15 på Mariascenen för 27 e (norm. 30 e). Ej Bonus.

I pjäsen *Juoppohullun päiväkirja* får vi följa alkoholisten Juha Bergs dagliga liv.

- Med S-Förmånskortet biljetter till pjäsen *Pihkatappi* lö 19.12 kl. 14 på Minnascenen för 27 e (norm. 30 e). Ej Bonus.

Pihkatappi är en humoristisk berättelse om en trettioårig tidningsutdelare och om hans drömmar om att bli författare.

Kuopio stadsteater,
Niiralankatu 2, Kuopio.
Biljetter: Kuopio stadsteater och biljettkassan vid Kuopio Musikcentrum samt i webbutiken. I priset ingår expeditionsavgiften 2 euro när du köper i teaterns eller musikcentrets biljettkassa. Expeditionsavgifterna varierar mellan försäljningsställena.
Mer info: www.kuopionkaupunginteatteri.fi



Sami Hintsanen
och
Capri.

S-
Förmån
5 €

Stora känslor på Teatteri STATE

- Med S-Förmånskortet biljetter till konserten *Antti Ketosen Joulu* (Antti Ketonens Jul) on-to 16-17.12 för 34 e (norm. 39 e). Ej Bonus.

I priset ingår konsertbiljett och en jultallrik med tilltugg, som serveras före konserten kl. 18.30. Föreställningen börjar kl. 19.30.

- Med S-Förmånskortet biljetter till evenemanget *For Your Ears Only - Lupa juhlia to 31.12 kl. 19.30* för 34 e (norm. 39 e). Ej Bonus.

Nyårets James Bond-spektakel bjuder på nästan alla signaturlåtar från Bond-filmerna med början från 1970-talet.

Teatteri STATE,
Hämeenkatu 30, Tammerfors.
Biljetter: Teatteri STATE, försäljningstjänsten vardagar kl. 10-17, 029 170 0008, asiakaspalvelu@teatteristate.com, www.lippupalvelu.fi. Biljettjänst tillägger expeditionsavgift enligt egen prislista.
Mer info: www.teatteristate.com

På Teatteri Provinssi



S-
Förmån
2 €

- Med S-Förmånskortet biljetter till julrevyn *Viis töistä* (ung. *Vem bryr sig om jobbet*) 2-12.12 på Rikalscenen för 22 e (norm. 24 e) och musikkomedin *Aikuinen nainen* (ung. *Vuxen kvinna*) 13.2.-23.4 på teaterns huvudscen för 22 e (norm. 24 e). Ej Bonus.

Teatteri Provinssi, Salorankatu 5-7, Salo.
Biljetter: 0440 520 260/Teatteri Provinssi (ti-fr kl. 11-15), 0600 900 900/Lippupiste (1,98 e/min+lna) + expeditionsavgift, varje dag kl. 7-22. Detaljerade speltider och mer info: www.teatteriyhdistysprovinssi.fi

STAND UP

S-
Förmån
3 €Sami Hedberg -
365 shower under ett år

- Med S-Förmånskortet turnébiljetter till showen Sami Hedberg 365 för 24,50-34,50 e (norm. 27,50-37,50 e). Ej Bonus.

Underhållande ståuppkomik med en av Finlands mest kända komiker.

Biljetter: www.lippupiste.fi
Turnéorter och mer info: www.the365.fi

Julfest med klingande
skratt och glädjetårar

- Med S-Förmånskortet biljetter till föreställningen Naurukulkuset (ung. Skrattbjällror) on 2.12 kl. 19 i Sibeliushuset i Lahtis och lö 5.12 kl. 19 i Kulturhuset i Helsingfors för 22,50/17,50 e (norm. 27,50/22,50 e). Ej Bonus.

Julturnén Naurukulkuset bjuder på sprudlande humor och glädjetårar, när ett gäng av Finlands roligaste ståuppkomiker erövrar konsertsalarna.

Scenen intas av Jape Grönroos, Riku Suokas, Teemu Vesterinen, Anders Helenius och Tommi Tuominen.

Sibeliushuset, Ankkurikatu 7, Lahtis.
Kulturhuset, Sturegatan 4, Helsingfors.
Biljetter: www.lippupiste.fi
Mer info: naurukulkuset.fi

S-
Förmån
5 €

MUSIK

S-
Förmån
2 €Alla tiders Casanova
på Jyväskylä opera

- Med S-Förmånskortet biljetter till operan Don Giovanni för 54/51 e (norm. 56/53 e). Speltider: to 14.1.2016, fr 22.1.2016 och to 4.2.2016 kl. 19 på stora scenen på Jyväskylä stadsteater. Ej Bonus.

Operaestraternas stående favorit Don Giovanni är sin egen tids Tinder-specialist, en sympatisk förförare och en charmör från 1600-talets Sevilla. Med hjälp av sin betjänt Leporello hann Casanova före sitt tragiska slut bekanta sig med många lakan. Den virila hjältens äventyr ackompanjeras av Mozarts livfulla musik.

Spelspråk italienska, finsk text. Speltid 3,5 h, inklusive en 30 min lång paus.

Jyväskylä stadsteater,
Vapaudenkatu 36, Jyväskylä.
Biljetter: Jyväskylä stadsteaters biljettkassa,
014 266 0110.
Mer info: jyvaskylanooppera.fi

MUSIK

S-
Förmån
4 €Julstämning med
Anna Puu & UMO

- Med S-Förmånskortet förköpta biljetter till julkonserten Kohti joulua - Anna Puu & UMO för 28,50 e (norm. 32,50 e). I priset ingår expeditiionsavgift. Ej Bonus.

En av Finlands mest populära artister ses uppträda på julturnén. Sångaren och kompositören Anna Puu har återvänt till scenerna efter en lång spelpaus.

Konserter:

- Lö 28.11 kl. 21 Helsinge kyrka S:t Lars, Kyrkovägen 45, Vanda
- Ti 1.12 kl. 19 Esbo domkyrka, Kyrkparken 5, Esbo
- Ti 8.12 kl. 19 Tavastehus kyrka, Kirkkorinne, Tavastehus
- To 10.12 kl. 18 Tempelplatsens kyrka, Luthergatan 3, Helsingfors
- Fr 11.12 kl. 19 Taulumäki kyrka, Lohikoskentie 2, Jyväskylä
- Lö 12.12 kl. 19 Borgå domkyrka, Kyrkotorget 1, Borgå
- Må 14.12 kl. 19 Kotka kyrka, Kirkkokatu 26, Kotka
- To 17.12 kl. 19 Centrala Björneborgs kyrka, Yrjönkatu, Björneborg

Biljetter:
Biljettjänst 0600 10 800 (1,98 e/min + Ina),
www.lippupalvelu.fi samt biljettbutikerna.
Mer info: www.umo.fi



MUSIK

S-
Förmån
2 €Julkonserter
med Guardia Nueva

- Med S-Förmånskortet biljetter till Guardia Nuevas julkonserter för 20 e (norm. 22 e), barn under 12 år gratis: fr 4.12 kl. 19 i Gamlakarleby stadskyrka samt lö 5.12 kl. 18 i Kalajoki kyrka. Ej Bonus.

Gamlakarleby stadskyrka,
Västra kyrkogatan 12, Karleby.
Kalajoki kyrka, Eteläntyläntie, Kalajoki.
Biljetter: Karleby Prisma, S-market Kalajoki,
www.lipputoimisto.fi (eventuell expeditiions-
avgift tillägs priset).
Mer info: guardianueva.net

MÅNADENS FILM

S-
Förmån
15 %



Finnkinos Månadens film Spionernas bro

- Med S-Förmånskortet biljetter till Månadens film 1-31.12 för 8,95-13,20 e (norm. 10,50-15,50 e). Max. 4 biljetter/ S-Förmånskort eller kod, kan ej kombineras med andra förmåner. Ej Bonus.

Steven Spielbergs dramatiska thriller baserar sig på verkliga händelser och berättar om James Donovan (Tom Hanks), försäkringsjuristen från Brooklyn, som under det kalla kriget hamnar i händelsernas mittpunkt när CIA sänder honom på ett omöjligt uppdrag. I biograferna 27.11.

Biljetter: I Finnkinobiograferna eller i webbutiken med koden joulukuu15. Mer info: www.finnkino.fi

FÖR HELA FAMILJEN



Stämningsfull jul i Koiramäki

- Med S-Förmånskortet till alla som köper Killes Pumpnickel (norm. 2,90 e) en varm dryck (kaffe/glögg) utan avgift (norm. 2 e) på Kaféet Von Guggelböö under Koiramäkis (Jyckebergs) öppethållningstider 28.11.2015-31.12.2016 i Särkänniemi. Ej Bonus.

Stig in i en julsaga och kom med och lek, sjung, pyssla och äta gott - Julen i Koiramäki ger julstämning.

Kaféet Von Guggelböö Särkänniemi, Koiramäki.
Mer info: www.sarkanniemi.fi

S-
Förmån
2 €

Vinterns familjeevenemang - Sångutflykt med mumintrollen i Björneborg

- Med S-Förmånskortet förköpta biljetter till konsertevenemanget Talven Perhepäivä (ung. Vinterns familjedag) lö 5.12 kl. 12-17 i Karhuhalli i Björneborg enligt följande: barn 20 e (norm. 23 e), vuxna 22 e (norm. 25 e), familjepaket (4 personer) 72 e (norm. 80 e). Ej Bonus.

Mumintrollens 70-årsjubileum firas med muminfamiljens konsert, en stor orkester och stjärnsolister på hela familjens konsert-evenemang i Björneborg. Utöver konserten ordnas också jultorg och annat program.

Karhuhalli, Idrottscentret, Björneborg.
Biljetter: www.tiketti.fi
Mer info: www.isojoulu.fi/talvenperhepaiva

S-
Förmån
3/8 €

PÅ RESA

Pohjolan Matkas resor inför jul

Julmarknad i Sigtuna

- Med S-Förmånskortet på resan Julmarknad i Sigtuna: en dryckeskupong på båten avgiftsfritt (norm. 4 e). Bonus på resans pris.

Julmarknad i Sigtuna 12-14.12 för 29 e/ person i C4-hytt från Helsingfors. I priset ingår båtresor i vald hyttkategori och transport med Pohjolan Matkas buss från Stockholm till julmarknaden. Anslutnings-transport från orter i Finland till hamnen i Helsingfors mot tilläggsavgift.

Upplev Tallinns historiska julby

- Med S-Förmånskortet på Pohjolan Matkas resa till Tallinns historiska julby: 15 % förmån på behandling i skönhetscentret på Original Sokos Hotel Viru. Bonus på resans pris.

Resan Tallinns historiska julby 18-20.12 från Helsingfors från 77 e/person. I priset ingår båtresor (H:fors-Tallinn i hyttkategori B och däckplats på returren),



inkvartering i dubbelrum på Original Sokos Hotel Viru (frånpris i familjerum), frukostar samt inträdesbiljett till Tallinns historiska julby i Rocca Al Mare. Anslutningstransport från olika orter i Finland till hamnen i Helsingfors mot tilläggsavgift.

Bokningar och mer info: www.pohjolanmatka.fi/joulunalusmatkat eller Pohjolan Matkas resebyråer, 0201 303 303 (samtalspriser från fast anslutning 8,35 cent/ samt.+7,02 cent/min, från mobiltn 8,35 cent/ samt.+17,17 cent/min). Betjäningavgift 12 e/ bokning, internetbokningar utan avgift. Rätten till ändringar förbehålls.



S-
Förmån
4/7 €

Julshoppa på m/s Finlandia eller koppla av en dag i Tallinn

- Med S-Förmånskortet dagskryssning med Eckerö Line för 12 e/person (norm. 19 e) och minikryssning för 8 e/person (norm. 12 e). Gäller sö-to-avgångar fram till 10.1.2016. Max 9 personer/bokning. Begränsat antal platser. Bonus på resornas pris och på uppköpen på båten.

Kasta loss från julbrådskan på minikryssning eller tillbringa en dag i Tallinn.

Bokningar och mer info: www.eckeroine.fi, produktkod YH12.

PÅ RESA

S-
Förmån
5/28 €

Viking Lines julkryssningar

- Med S-Förmånskortet Viking Lines julkryssning H:fors–Stockholm 24-26.12 t.ex. för 220 e/person i hyttkategori B2 (norm. 248 e/person) och julkryssning från Åbo 24-25.12 t.ex. 154 e/person i hyttkategori Inside Two (norm. 159 e/person). Bonus på resans pris.

I priset för julkryssningen från Helsingfors ingår kryssning i vald hyttkategori, välkomstglögg, buffé på julaftonen, brunch och festbuffé på juldagen samt frukost annandag jul. I priset för julkryssningen från Åbo ingår kryssning i vald hyttkategori, välkomstglögg, buffé på julaftonen samt brunch och trerättersmiddag på juldagen. Begränsat antal platser. Rätten till ändringar förbehålls.

Bokningar och mer info: www.vikingline.fi/s-kortti eller Viking Lines försäljningstjänst, 060 041 577 (1,75 e/besvarat samtal+lna/msa).

Sightseeing i Helsingfors

S-
Förmån
1-5 €

- Med S-Förmånskortet följande förmåner på stadsrundturerna: vuxna 26 e (norm. 31 e), barn 7-16 år 14 e (norm. 15 e), barn 2-6 år 10 e (norm. 11 e). Förmånen är hushållsspecifika. Ej Bonus.

Helsinki Panorama Sightseeing är ett enkelt och trevligt sätt att bekanta sig med Helsingfors sevärdheter. Rundturen är som ett hörspel: musiken och ljudvärlden flätas samman med historia och viktiga händelser. Man kan lyssna till det intressanta referatet via hörlurar på 8 olika språk. Start från Fabiansgatan varje dag kl. 11 (ej avgångar 24-26.12)

Biljetter och mer info: www.stromma.fi/s-etu

PÅ HOTELLET

S-
Förmån
4,50 €

Love Story i Kouvola

- Med S-Förmånskortet inkvarteringspaket på Original Sokos Hotel Vaakuna i Kouvola från 79,50 e/person/dygn i dubbelrum (norm. 84 e).

I priset ingår inkvartering, frukost och teaterbiljett samt programblad till musikalen *Love Story*.

Bo bekvämt på hotell och se en av alla tiders vackraste kärlekshistorier på stora scenen på Kouvola teater.

Original Sokos Hotel Vaakuna Kouvola, Hovioikeudenkatu 2, Kouvola.
Bokningar, speltider och mer info: 020 123 4651 (8,35 cent/samtal + 17,17 cent/min). Mer info om teatern: www.kouvolanteatteri.fi

S-
Förmån
4,50 €

Färdig jul i Nyslott och S:t Michel

- Med S-Förmånskortet inkvartering 21-27.12 på Original Sokos Hotel Seurahuone i Nyslott och Original Sokos Hotel Vaakuna i S:t Michel från 39 e/person/dygn i dubbelrum (norm. 43,50 e).

I priset ingår inkvartering, frukost och användning av bastu.

Original Sokos Hotel Seurahuone Nyslott, Kauppatori 4-6, Nyslott.
Original Sokos Hotel Vaakuna S:t Michel, Porrassalminkatu 9, S:t Michel.
Bokningar och mer info: www.sokoshotels.fi, 015 20 203, sales.suor-savo@sok.fi (må-fr kl. 8-16).
Restaurangbokningar under jultiden: sales.suor-savo@sok.fi, 015 20 203.

ÖVRIGA FÖRMÅNER

S-
Förmån
6,90 €

Familjens vardag i styr

- Med S-Förmånskortet i Finlands Röda Kors butik: väggkalendern Perhekalenteri 2016 för 10 e + expeditionsavgift (norm. 16,90 e + expeditionsavgift). Ej Bonus.

Väggkalendern med Virpi Pekkalas illustrationer håller familjen à jour om allt som händer. Genom att inhandla Finlands Röda Kors-produkter stöder du organisationens verksamhet i Finland.

Beställningar: www.rodakorsbutiken.fi, för S-Förmånen ange förmåns-koden MESVMJ3V på beställningskupongen, 020 701 2211 eller Finlands Röda Kors butik, Fabriksgatan 1 A, Helsingfors. Öppet må-fr kl. 10-16.

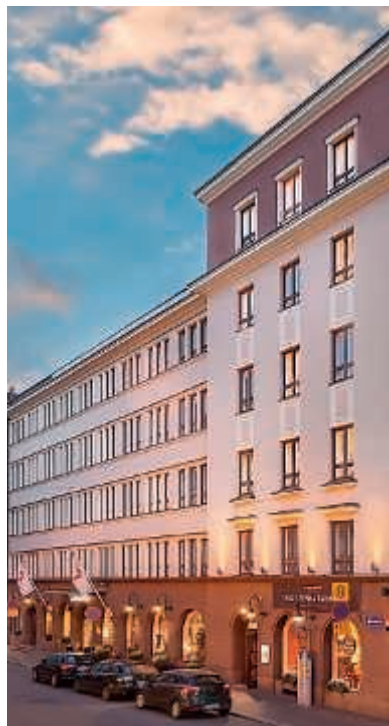
NYHETER

Ice Skating Tour startade

Årets Ice Skating Tour, som är den adertonde i ordningen, engagerar skolelever och deras familjer fram till mars. Skridskoevenemanget ordnas i samarbete mellan Finlands Skridskoförbund och kommunerna. Det avgiftsfria evenemanget ordnas på sammanlagt 60 orter, en dag åt gången. S-gruppen fungerar som huvudsamarbetspartner.

Orter och tider: www.iceskatingtour.fi.

NYHETER



Två nya hotell i kedjan Radisson Blu

Radisson Blu Hotels växer när hotellen Solo Sokos Hotel Tammer i Tammerfors och Solo Sokos Hotel Aleksanteri i Helsingfors går med i kedjan i början av år 2016. Förändringen, som breddar kedjans utbud, rimmar med gästernas önskemål och branschens framtidsutsikter.

I dag har kedjan sex hotell i Finland. Radisson Blu Hotels ingår i Carlson Rezidor Hotel Group, som driver över 1 350 hotell runtom i världen.

Hälsningar från handelslaget
I denna spalt presenteras handelslagen inom S-gruppen. Den här gången står Suur-Seudun Osuuskauppa i tur.



TEXT MERJA LAKSOLA

Landets bästa ägare

Handelslaget Suur-Seudun Osuuskauppa, SSO, stöder regionens ungdomar och erbjuder sina kunder vardagsglädje.

”SO:s ägarkunder, som nog är de bästa i landet, använder våra tjänster på ett mycket mångsidigt sätt”, säger handelslagets verkställande direktör **Esko Jääskeläinen**.

Handelslaget SSO, som är verksam i västra Nyland och Salonen, har drygt 64 000 ägarkunder. Under sommaren anlitas handelslaget dessutom av ett stort antal sommargäster.

”Vi tillhandahåller dagligvaror även på små orter. På grund av den stora kundtillströmningen under sommarmånaderna har många orter en större dagligvaruaffär än vad det ordinarie kundunderlaget motiverar, vilket gagnar ortsbefolkningen året runt”, säger Esko Jääskeläinen.

Handelslaget har nästan 80 verksamhetsställen och cirka 1 500 anställda. Därtill sysselsätter

SSO över 400 vikarier och praktikanter under sommaren.

Bilhandeln omfattar flera olika märken och försäljning av begagnade fordon.

”På Vaihtoareena i Lojo, som har ett stort utbud av begagnade bilar och andra fordon, kan man byta ut sin motorcykel mot en bil eller vice versa.”

SSO bedriver även lokal välgörenhet – i början av innevarande år donerade handelslaget 50 000 euro till välgörande ändamål på basis av en kundomröstning. SSO:s och Stödfaddrarnas gemensamma kampanj ”OHO – tulipa tehtyä hyvää” (Oj – vi gjorde nytta) har varit stor glädje för ungdomar som riskerar utslagning.

Handelslaget samarbetar med cirka 100 lokala producenter.

”Vi har sänkt tröskeln för deras närvaro i affärerna”, avrundar Esko Jääskeläinen.

TEXT KIRSI SÄRKÄ
FOTO SOK

Nya fläktar i restaurangvärlden

Känner du till Qualitano, Tsiken, Bacaro Doppio och Suup? Tack vare snabb och effektiv produktutveckling växer S-gruppens restaurangutbud i rekordfart.

Det händer mycket inom S-gruppens restaurangsegment just nu. Det riksfattande utbudet av restauranger har tillförts nya koncept och fler nyheter är på gång. Samtidigt förnyas de välbekanta restaurangerna Rosso, Fransmanni och Amarillo. Vad handlar det om?

”God mat, goda drycker och god betjäning räcker inte längre. Dagens alltmer krävande kunder vill ha upplevelser. Syftet med S-gruppens förnyelse av restaurangsegmentet är att vända bort stämpeln av tråkighet och flathet och att öka restaurangernas konkurrenskraft”, säger direktör **Harri Havia** från kedjestyrningen vid SOK:s rese- och förplägnadshandel.

Han berättar att restauranggästerna vill ha upplevelser för alla sinnen, hög kvalitet och rimliga priser. Ekvationen är svårlöst, men inte omöjlig.

Modiga försök

Förnyelsearbetet har inletts med skapande av ett tiotal nya koncept. Utvecklingsprocessen har gjorts både snabbare och mer flexibel.

”Vi kartlägger restaurangtren-

Qualitanos pizzor innehåller provoloneost, gorgonzola, lufttorkad skinka och andra italienska läckerheter.



Bacaro Doppio serverar bland annat nybryggt kaffe och läckra italienska bakverk.



derna i stora världen och undersöker vad som saknas i Finland. De idéer och uppslag som väcker genuint intresse hos kunderna blir föremål för koncept- och produktutveckling. Ett lovande koncept kan realiseras på ungefär ett halvt år. Vår kungstanke är att göra modiga försök och att våga ta vissa risker. Om försöket faller väl ut utvidgar vi verksamheten”, säger Harri Havia.”

Unik framtoning med kedjestöd

Dagens utvecklingsarbete är främst inriktat på okomplicerade och lätt-tillgängliga fast food- och casual dining-restauranger med smakfläktar från bland annat Sydamerika, Afrika och Mellanöstern.

Nykomlingarna är unika, men de backas upp av S-gruppens kedje-verksamhet i syfte att hålla priserna i schack.

”Restaurangerna i framtidens restaurangkedjor kommer inte att ha identisk interiör eller identisk betjäning. Målsättningen är att ge också de etablerade restaurangerna, till exempel Fransmanni, ny och restaurangs-specifik framtoning”, säger Harri Havia. •



S-gruppens restaurangutbud finns på finska på adressen raflaamo.fi.

Medelhavspita à la Tsiken.

Nya restauranger

Qualitano: Pizza på italienskt vis. Pizzorna med läcker fyllning serveras som portionsbitar.

Tsiken: Kycklingrätter och sallader med fläktar från Asien, Amerika och Medelhavsländerna.

Bacaro Doppio: Bistro och deli med venetiansk atmosfär. På menyn finns specialkaffe, okomplicerade viner, små läckerheter så som toast och artesanglass.

Suup: De lätta sopporerna med friska örter innehåller råkost, protein och saftig buljong. Kunden kan delta i utformningen av sin portion.

LÄSARTÄVLING

Vilken artikel gillade du bäst?



VILKEN AV ARTIKLARNA I SAMARBETE GILLADE DU BÄST?

Bland deltagarna i december månads läsartävling lottar vi ut Finlaysons Olga-påslakan, som innehåller ett påslakan och ett örngott. Vinnaren erhåller två set. Prisets värde är 131,80 euro. I utlottningen deltar både Samarbetes, Yhteishyväs och HOK-Elanto Yhteishyväs läsare.

SÅ HÄR SVARAR DU:

- senast **15.12.2015**.
- **VIA WEBBEN:** www.yhteishyväs.fi/live > Samarbete.
- **PER POST:** Samarbetes redaktion, Läsartävling 12/2015, PB 99, 00002 Helsingfors. Om du svarar med postkort, skriv favoritartikelns sidnummer på kortet.
- Vinnarens namn publiceras i Samarbete nr 2/2016.

Vinsten i oktobernumrets läsartävling, Pentiks servis Metsikkö, gick till Aatu Rundgren (Kärjenniemi). Vi gratulerar vinnaren! Oktobernumrets favoritartikel i Samarbete handlade om au pair-mormödrar.

S-GRUPPEN: HANDELSLAG

HANDELSLAG SOM ÄR MED I BONUSSYSTEMET

HANDELSLAGETS NUMMER / REGIONHANDELSLAG

- 2195 **Ok Varuboden-Osla Hlg**,
PL 35, 01531 VANDA,
010 762 6000
- 0117 **Helsingfors Handelslag Elanto**,
PB 53, 00441 HELSINGFORS,
010 766 0210
- 1341 **Handelslaget KPO**, PB 516, 67101 KARLEBY,
020 780 7065
- 1310 **Etelä-Pohjanmaan Ok**,
PB 70, 60101 SEINÄJOKI,
010 764 9200
- 1233 **Suur-Seudun Ok, SSO**,
Prismantie 2, 24800 HALIKKO,
075 3030 1010
- 1240 **Turun Ok**, PB 186, 20101 ÅBO,
010 764 4999

ÖVRIGA LOKALHANDELSLAG

HANDELSLAGETS NUMMER / LOKALHANDELSLAG

- 1362 **Bergö Ahl**, 66220 BERGÖ, 06 343 0010
- 1262 **Brändö Ahl**, 22920 BRÄNDÖ ÅLAND,
018 561 07
- 1269 **Kumlinge Ahl**, 22820 KUMLINGE,
018 55 485
- 1372 **Petsmo Hlg**, 66540 PETSMO, 06 346 6204
- 1346 **Småbönders Hlg**, 68750 SMÅBÖNDERS,
06 867 6639
- 1275 **Sottunga Ahl**, 22720 SOTTUNGA,
018 55 127

ADRESSÄNDRINGAR

Medlemmar i handelslag som är med i bonussystemet: Vi uppdaterar adresserna i S-gruppens ägarkunds- och kundregister via Befolkningsregistercentralens befolkningsdatasystem. Ifall du har gjort en officiell flyttanmälan till magistraten och du inte har i kraft ett förbud mot adressförändring, uppdateras adressen automatiskt och du behöver inte göra en separat anmälan om adressändring till oss. I annat fall, vänligen kontakta S-gruppens verksamhetsställe. Du kan kontrollera din adress via Oma S-kanava (www.s-kanava.fi).

Lokalhandelslag som inte är med i bonussystemet: Meddela din nya adress till ägarkundstjänsten hos ditt eget handelslag (se listan intill).

Observera:

Adressändring eller annullering av ägarkundspost kan inte göras via Samarbetes redaktion.

Adresskörningen utförs i början av månaden. Eftersom ägarkundsposten skickas ut vid månadsskiftet kan nästa försändelse eventuellt ännu gå till gammal adress.

S-GRUPPENS ÄGARKUNDSTJÄNST

010 765 859 (0,088 e/min) betjänar i alla frågor som berör ägarkundsposten må-fr kl. 8-20. Respons på både svenska och finska kan ges via responsidan på www.s-kanava.fi.

samarbete

107:e årgången ISSN 0036-3715

Upplaga 52 445 (medelnettoppplaga 2014, LT)

Medlem i Tidskrifternas Förbund

UTGIVARE

Centrallaget för Handelslagen i Finland,

PB 1, 00088 S-gruppen

Telefon 010 76 8011

Telefax 010 76 80380

S-gruppens ägarkundstjänst

010 765 859 (0,088 e/min)

REDAKTION SOK

Chefredaktör Kai Ovaskainen

Mediechef Kristiina Lindh

Konceptchef Sanna Suokko och

Tanja Kallio (studieledig)

Konceptchef/mat Sanna Autio

Ansvarig producent Niina Korhonen

Producent Enna Koivunen

Webbproducenter Mari Koski och Jenni Saarilahti

Ägarkundssidorna Nina Räisänen

Annonsbokning Maija Owie

E-post fornamn.efternamn@sok.fi

REDAKTION ALMA 360

Telefon 010 665 102

Mångmedial producent Marina Ahlberg

AD Mika Soikkeli

Grafiker Liisa Seppo

Bildredaktör Nea Ilmevalta

Omslagsbild Benjamin Ilmoni

E-post fornamn.efternamn@alma360.fi

TRYCKERI Hansaprint/SA 12/2015

REPRO Aste Helsinki Oy



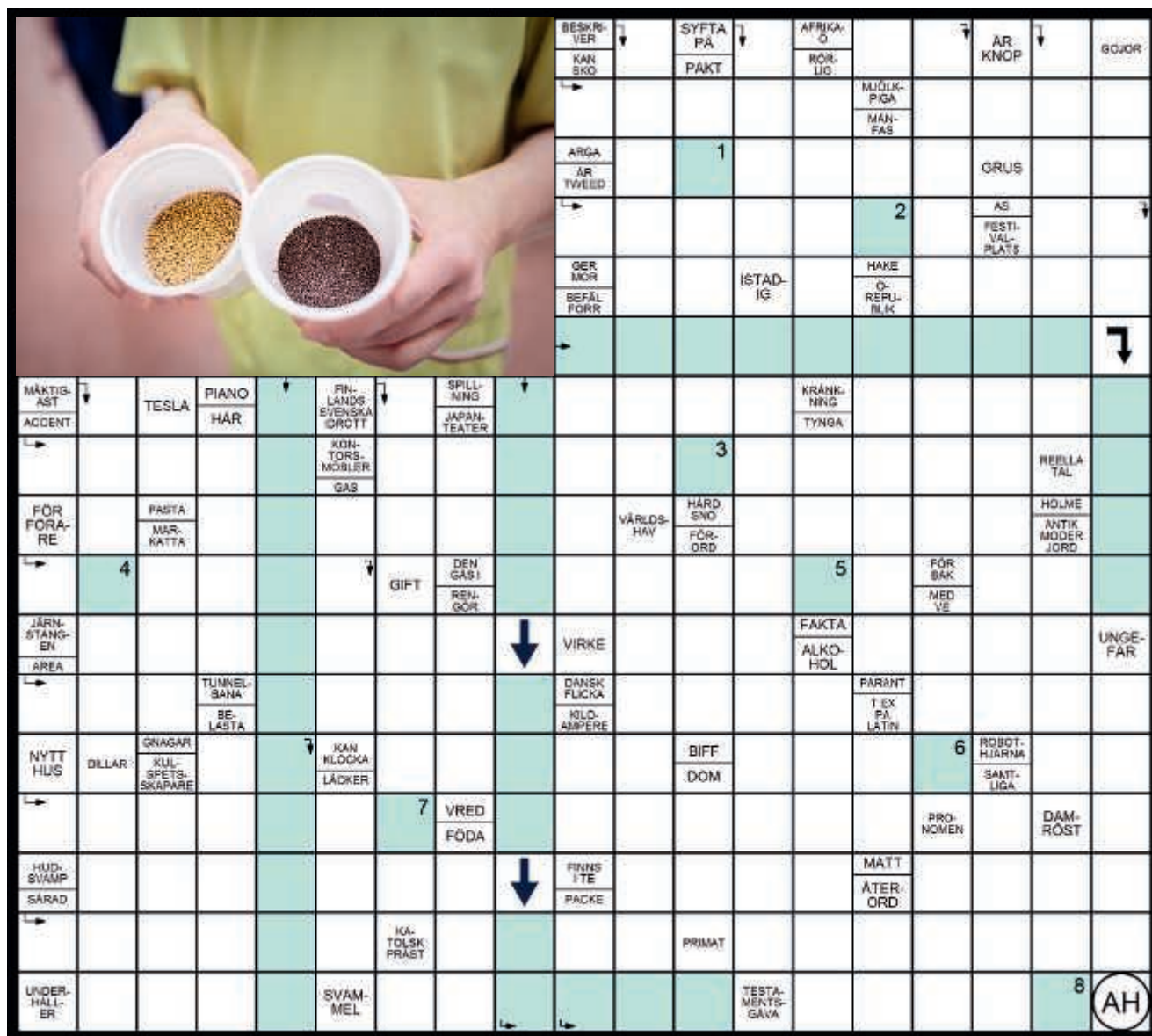
Ägarkundsposten är inslagen i PE-LD-plast. Plasten kan återvinnas som material eller utnyttjas som energi. Det finns regionala skillnader vad gäller möjligheterna till nyttoanvändning av plasten.

Svenska medlemmar i tvåspråkiga regionhandelslag får Samarbete som ägarkundsförmån.

Nummer 1/2016 utkommer 29.12.2015 i webbtjänsten Yhteishyvä Live på adressen www.yhteishyväs.fi/live. Januariumret utkommer endast som elektronisk version.

Redaktionen ansvarar ej för icke-beställt material. Redaktionen tar INTE emot adressändringar, prenumerationer eller uppsägningar. Vänligen vänd Dig till ditt regionhandelslag, se listan invid.

Produktsortimentet kan variera mellan våra butiker. Vänligen kontrollera tillgång i din egen butik.

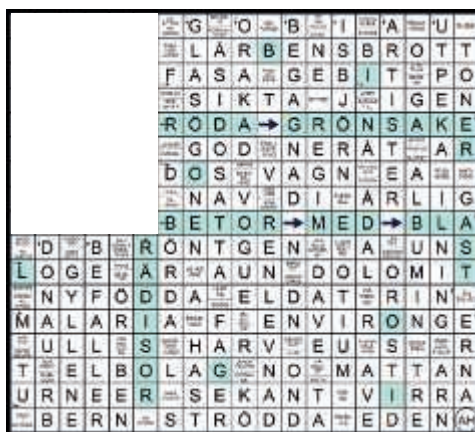


Lösning
10/2015:

Nyckelord:
BIOLOGI

Vinnare
10/2015:

Kerstin Löffholm
(Jakobstad).
Vinnaren får
S-gruppens
presentkort
värt 40 euro.
Gratulerar!



NYCKELORD 12/2015:

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

Svara senast **15.12.2015** på blanketten som finns på webbadressen www.yhteishyvä.fi/osallistu eller www.yhteishyvä.fi/live > **Samarbete** eller skicka nyckelordet (8 bokstäver) per post till adressen: Samarbetes redaktion, Kryss 12, PB 77, 00002 Helsingfors.

Det räcker med att skicka nyckelordet, du behöver alltså inte skicka hela krysset.

Kom ihåg att ange ditt namn och din adress.

Bland alla lösningar lottar vi ut ett S-gruppens presentkort värt 40 euro. Sänd inte annan post i samma kuvert.



BATMAN HAR SIN BATMOBIL, ÄGARKUNDEN S-MOBIL.

Bonus och förmånskuponger
alltid nära till hands i telefonen.



S-mobil.fi

