

GILLEBLADET

Medlemskrift
för Handelsgillet
i Helsingfors rf

Nr 1 • 2015



Gillebröder speglade antikt

Konst och kuriosa
fick en prislapp
Sidorna 6–8

Stadgarna en gång till

Nytt reviderat förslag
till behandling
Sida 5

Handelsgillet's doldisar

Gänget som håller igång verksamheten
Sidorna 12–13

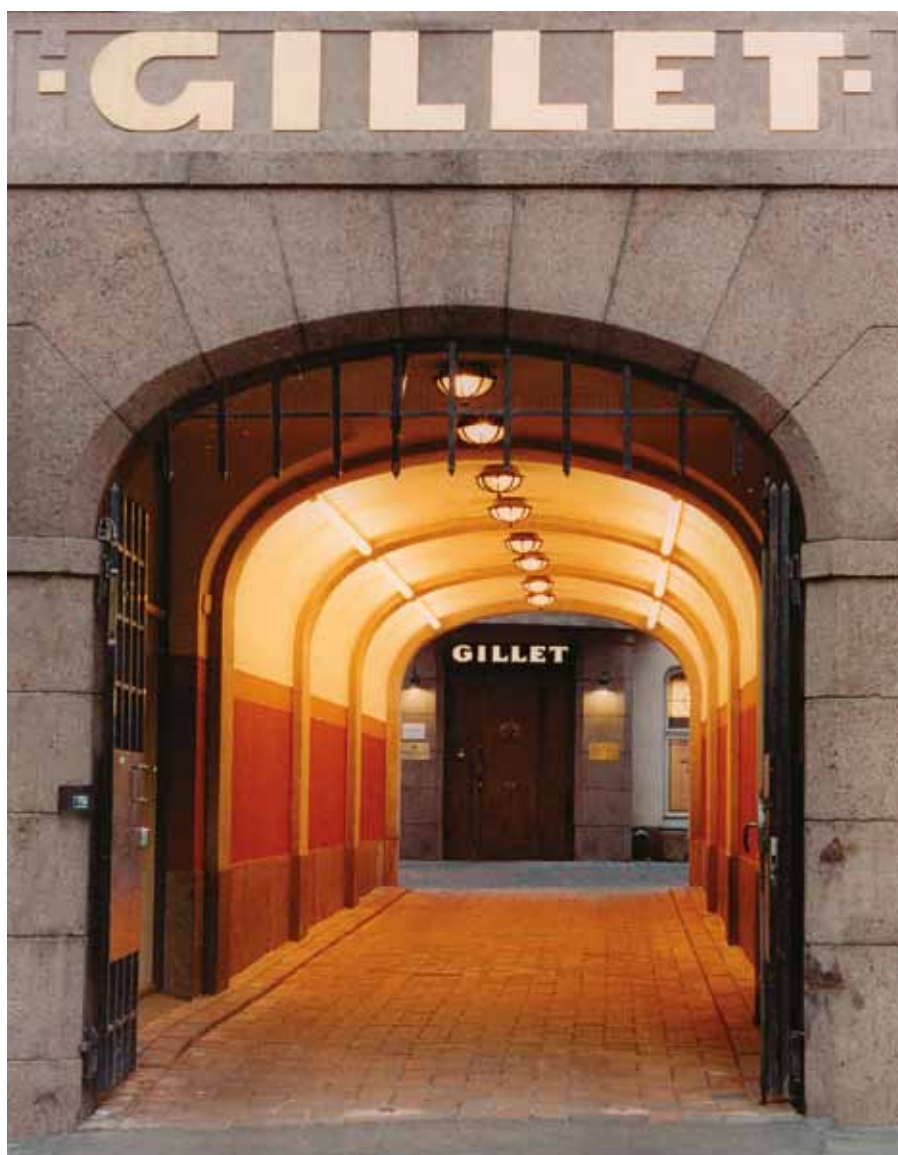
Hyr kontor av Handelsgillet på Kaserngatan 23

II vån. 184 m², 7 rum + pentry, kan lediggöras genast

III vån. 221 m², 9 rum + pentry, **UTHYRD**

IV vån. 218 m², 9 rum + pentry, ledig 1.5.2015

- Maskinell luftkonditionering och avkylning enligt avtal
- Lokalitetserna saneras enligt behov och avtal
- Representativ ingång från Kaserngatan, hiss
- Rumdispositionen kan ändras
- Tillgång till källarutrymmen enligt avtal



Kontakta Handelsgillet's
verksamhetsledare

Roger Rajalin

tfn 09 66 97 98

eller

roger@handelsgillet.fi

I DETTA NUMMER

5

Stadgarna dacapo

Ett nytt, reviderat, förslag kommer ill behandling.

6

Antikt på Gillet

Intresset var stort när experterna värderade.

10

Fokus på verksamheten

Nya ordföranden Johan Hjelt drar upp riktlinjerna.

11

Fint minne

Trots många utmaningar ser Mikko Wildtgrube positivt på sin period vid rodret.

12

Gänget bakom allt

Bekanta dig med nyckelpersonerna på Handelsgillet.

14

Ägg och lamm

Ben Wiberg tillreder påskmat med sommarkänning.



16

Vinspalten

Aarno Magnusson tipsar om vårliga viner.

17

Vettigt att korka ibland

Drick vatten, så lever du längre.

18

Fazer lämnar inte Ryssland

Bröd och sötsaker går åt som smör i solsken.

21

Börs-kolumnen

Kurserna kan fortsätta uppåt ett år till.

22

Cigarrer är som vin

Det är en konst att välja rätt rökverk för olika tillfällen.

24

Gillet år 2014

En uppsummering av året som gick.

25

Gilleaktuellt

GILLEBLADET

Publikationsutskottet 2015:

Ordförande:
Peter Nordling
Medlemmar:
Torsten Fagerholm
Per-Erik Lönnfors
Jan-Peter Paul
Janne Salonen
Göran Wallén

Chefredaktör:

Roger Rajalin
Kaserngatan 23 A 12
00130 Helsingfors
tfn 09 669 798, fax 09 179 811
info@handelsgillet.fi

Utgivare:

Handelsgillet i Helsingfors r.f.

Redaktionssekreterare:

Peter Nordling, tfn 09 888 6017

Ombrytning:

Oy Nordinfo Ab, Maj-Len Roos

Annonser:

Tilinurkka Ky, Bo Gerkman
PB 89, 02211 Esbo
tfn 09 803 7044,
fax 09 803 7730
bo.gerkman@tilinurkka.fi

Tryckeri:

Oy Painotalo tt-urex Ab, Borgå

Utgivningschema 2015:

Nr 1	11.3	deadline	12.2
Nr 2	27.5	deadline	29.4
Nr 3	30.9	deadline	2.9
Nr 4	9.12	deadline	11.11

Pärmfoto: Matias Uusikylä



Per-Erik Lönnfors

Bro över mörka vatten

”Riksdagsvalet närmar sig, valbrådskan börjar. Partierna agiterar – det är bra att de agiterar. Det är ett livstecken”.

Nej, citatet är inte hämtat ur något av dagens medier. Det är från ett kåseri av Eino Leino i Helsingin Sanomat den 25 november 1905, under signaturen Teemu.

För 110 år sedan var det andra tider än i dag.

Finlands situation hade förändrats dramatiskt året innan, 1904.

Först hade Japan utan krigsförklaring angripit Ryssland och försatt kejsardömet i ett tillstånd av chock.

En strejkvåg sköljde över landet och inrikesminister Plehvi mördades i juli. Före det hade generalguvernör Bobrikoff skjutits ihjäl i Finland, den 16 juni 1904.

Det lantdagsval som Leino hänvisar till hölls den 20 december 1905. Viktigare var att Ryssland i sitt svaghetstillstånd släppte greppet om Finland. Kejsaren godkände den genomgripande reform som den 20 juli 1906 gav landet en enkammarriksdag och allmän, inklusive kvinnlig, rösträtt.

Det är i stort sett med den författningen som Finland – framgångsrikt – har styrts under sin självständighet. Den fyller 100 år om två och ett halvt år.

Det är ett arv som förpliktar, också i det riksdagsval som hålls i april i år.

Även år 2015 förefaller tiderna att vara ödesmättade, om också inte i lika hög grad som 1905. Grekland befinner sig i en ekonomisk kris, Vladimir Putins annektering av Krim har fört världen tillbaka till Cold War II, östra Ukraina befinner sig i krig och ISIS förenar medeltida barbari med modern

teknologi. Finlands ekonomi är i sämre skick än regeringen velat tillstå och experterna förstått.

Det stundande riksdagsvalet blir därför inte bara mera spännande, utan också mera allvarstungt än många tidigare. Till detta bidrar det dramatiskt omkastade väljarstödet för de största partierna under den gångna regeringsperioden.

Att regeringen misslyckats på många punkter är numera allmänt erkänt. Det går dock inte att straffa förre statsministern Jyrki Katainen för detta, eftersom han flytt till Bryssel. Regeringar är, som som känt, de enda kärln som läcker uppifrån.

Det gäller därför att välja en riksdag som ger bas för en regering som med framgång kan styra landets öden. Om den kan bara i allmänna ordalag sägas att den bör se mera till nationens gemensamma bästa än till särintressen. Den bör kombinera utrikespolitisk enighet – vilket inte på senaste tid manifesterats – med inrikespolitisk handlingskraft vilken också lyst med sin frånvaro.

Det är ingen liten beställning, i synnerhet som det är tunnsått med ledare som utstrålar den resning som det internationella och inhemska läget kräver. Handelsgilletts medlemmar bör dock besitta tillräcklig kompetens för att bedöma partier och kandidater.

Landets befolkning sägs få den regering som den förtjänar. I aprilvalet gäller det för väljarna att visa att de är värda en god sådan.

Mycket tyder på att regeringen måste bli en bro över mörka vatten. Alla som röstar hjälper till att bygga den.



Stadgarna en gång till

Handelsgilletts styrelse har utarbetat ett reviderat förslag till nya stadgar för föreningen. Förslaget behandlas första gången vid ett extra föreningsmöte den 26 mars.

Stadgereformen går nu in i rond två. Gongongen för den första ronden gick då förslaget behandlades för andra gången under ett extraordinärt föreningsmöte den 29 januari. Då röstade 16 deltagare för styrelsens förslag, medan 6 röstade mot det. En röst lades ned.

Förslaget innehöll semantiska förändringar i paragrafer som närmast gällde formalia. De här paragraferna ville styrelsen inte ändra i sak, men de förutsatte ett enhälligt beslut.

– Därmed skulle förslaget förfalla oberoende, då motståndarna vidhöll att mötet bör ta ställning till att godkänna eller förkasta förslaget i sin helhet, i stället för att ställa frågan om ständigt medlemskap och en eventuell kansliavgift mot varandra, säger Handelsgilletts ordförande **Johan Hjelt** som varit en av de drivande krafterna bakom reformen.

– De två senare frågorna kunde ha fått en lösning med tre fjärdedels majoritet

som förmodligen kunde ha uppbådats om inte en del Gillebröder suttit i klubbrummet. Styrelsens allmänna uppfattning är att Gillebröderna med en klar tre fjärdedels majoritet stöder avskaffandet av nya ständiga medlemmar.

Effektivare styrelse

Centralt i det reviderade förslaget är fortfarande att antalet styrelsemedlemmar minskas från 13 till högst 9 och minst 7.

– Erfarenheten visar att det höga antalet medlemmar belastar effektiviteten i styrelsearbetet. Det finns inte längre något mervärde i att ha en stor styrelse, säger Johan Hjelt.

Övergångsperiod för ständigt medlemskap

I paragrafen om medlemsavgifter har skrivningen om det ständiga medlemskapet formulerats om något. Det väsentliga är att möjligheten att vinna ständigt medlemskap utgår, dock med en övergångsperiod om 1,5 år. Den som varit medlem i över tio år kan köpa sig ett ständigt medlemskap genom att dra av betalda avgifter från totalt 25 årsavgifter.

– Ungefär en tredjedel av Gillebröderna

är nu ständiga medlemmar och andelen tenderar att öka. Det här inverkar negativt på Handelsgilletts möjligheter att ansöka om externa understöd. Dessutom belastar ett högt antal icke betalande medlemmar Gillets status som allmännyttig förening, alltså en förening som inte skapar ekonomisk fördel för sina medlemmar, betonar Johan Hjelt.

Han tillägger att det fria medlemskapet i sin nuvarande omfattning proportionellt sett rubbar balansen i Gillets ekonomiska intressen trots att medlemsavgifterna i sig inte är stora.

Kansliavgift

Den omdiskuterade eventuella kansliavgiften för ständiga medlemmar på högst 30 procent av den normala årsavgiften skulle uppbåras endast på särskilt beslut av ordinarie föreningsmöte.

Både de gällande stadgarna och förslaget till nya kan du läsa i sin helhet på www.handelsgillet.fi. Du kan också rekvirera handlingarna utskrivna genom att ringa kansliet, tfn 09 669 798.

Text: Peter Nordling

Foto: Pixmac



Gillebroder Mats Westerholm och chefsintendent Mikael Schnitt med en antik spegel från 1800-talets senare hälft.

Välbesökt antiktorsdag

Det är torsdag eftermiddag den 22 januari och ett drygt tjugotal Gillebröder har samlats i Donatorn, Hartwall och klubbbrummet i väntan på att få sina medhävda antikviteter och konstverk värderade. Chefsintendent Mikael Schnitt och intendent Thomas Luoma från Hagelstam & Co är på plats och tar emot Gillebröderna i nummerordning.

En av de första i turen att visa upp sina saker är **Mats Westerholm** som packar upp bland annat en väldigt utsirad, förgylld, stor spegel ur förpackningsplast samt en bronsskulptur föreställande en kungsfågel.

– Jag vill ta reda på vad de här är värda, för jag delar upp sakerna färdigt med tanke på barnen, berättar han.

Spegeln härstammar från Mårby gård varifrån hans farmor tagit den till Helsingfors. Någon riktig dyrgrip är det inte frågan om. Mikael Schnitt undersöker spegeln och uppskattar att ett realistiskt pris skulle vara högst 150–200 euro på auktion.

– Den är av pastellage (hårdnande massa gjord av gipsblandning, red. anm.). Det innebär att den inte är snidad i trä, i stället har man använt en form. Det är en gatukorsning från 1800-talets senare hälft, lite italienskt... en korsning av olika stilar, förklarar **Mikael Schnitt** medan han vänder och vrider och synar den från alla håll.

Fågelskulpturen, som Westerholms far en gång fick i 50-årsgåva, ger bättre utdelning vid eventuell försäljning, visar det sig. Det är frågan om **Ulf Tikkanens** produktion och experten slår snabbt fast

ett utropspris på 800 euro, ifall Westerholm vill sälja.

Han verkar inte missnöjd, trots att Schnitt kallade spegeln gatukorsning.

– Jag är helt nöjd, konstaterar Westerholm efteråt. Jag hade inga förväntningar alls men nu fick jag veta det ungefärliga värdet på sakerna.

Kuriosa, militaria och Arabia

För kvällens kuriosa står **Olof Palmgren**. Han har inhandlat en udda, utfällbar, försilvrad pjäs på en loppmarknad i Madrid för en hundring och är intresserad av vad den egentligen är till för. När den är hopfälld ser den ut som en silversnäcka med handtag. Palmgren själv misstänker att det är ett föremål som håller maten varm, om man lägger hett kol i facken och ställer maten ovanpå.

Thomas Luoma är inne på samma linje

efter att ha synat föremålet. Han värderar det till ungefär samma summa som det inhandlades för. Inget större fynd alltså, men en rolig grej, som Palmgrens har framme som prydnad och ibland fyller med karameller.

Många har tagit med sig tavlor, eller foton på tavlorna som hänger hemma på väggen, men bland förmålen som visas upp och värderas finns också figuriner, bajonetter, en tapperhetsmedalj, smycken, en guldklocka, skrin, ett stop, ett snapsglas, silverskålar, silverbestick, ett förtjänststecken i guld från Stockmann och en Arabiaservis.

Klubbhövding **Kim Björkwall** har tagit med sig en oljemålning i klara färger med ett somrigt motiv: en ko som vilar under ett träd på en äng. Tavlan är inhandlad på auktion i Stockholm för 20 år sedan och Björkwall är intresserad av att få ett försäkringsvärde.

– Den är ju trevlig, säger Schnitt spontant och börjar googla konstnärens namn **Victor Binet** på sin laptop för att se till vilket pris hans verk sålts tidigare. Värderingen baserar sig på tidigare noteringar, förklarar han.

Idag är auktionsbranschen transparent, allt finns på nätet och det är lätt att hitta uppgifter om konstnärer och till vilket pris deras verk sålts under tidigare auktioner runt om i världen.

– Det underlättar jobbet märkbart för alla i branschen. Internet började komma med i bilden i slutet av 1990-talet, säger Schnitt.

Allt fler handlar antikt på nätet

Senare, när värderingsevenemanget övergått i Gilleafton och Mikael Schnitt håller sitt föredrag om auktionsbranschens utveckling i Finland inför ett sjuttioal Gillebröder, medger han att han först var skeptisk till att det skulle fungera med auktioner på nätet.

– Jag tänkte att vem vill nu köpa något på nätet utan att först se saken och känna på den, skrattar han.

Men det vill folk tydligen, för 80 procent av varorna säljs idag på nätet. Och många kunder låter bli att komma och titta på sakerna på förhandsvisningarna som hålls innan föremålen klubbas, utan lämnar bara ett nätbud efter att ha sett föremålet på foto.



Intendent Thomas Luoma studerar ett japanskt silkesarbete som föreställer ett andpar. På baksidan finns en lapp med en stämpel som skvallrar om att tavlan kommit från Moskva eller S:t Petersburg. Annika Gerkman och Bengt Johansson som kommit med tavlan lyssnar intresserat.

Olof Palmgren demonstrerar för Thomas Luoma hur det udda föremålet som han köpt på loppmarknaden i Madrid kan fallas ut. Björn Holmberg och Mikael Schnitt följer intresserat med.





Vad är detta egentligen? Thomas Luoma studerar den annorlunda pjäsen som Olof Palmgren hade med sig.

Hagelstam & Co har än så länge hållit fast vid det traditionella sättet, det vill säga att auktionerna hålls i en auktionssal dit spekulanterna kan komma och bjuda på plats och uppleva spänningen då folk bjuder mot varandra. Antingen på Bulevarden (Classic samt Modern&Design) eller Fabriksgatan (så kallade månadsauktioner). Men alla föremål finns fotograferade och katalogiserade på företagets webbplats, så kunden har möjligheten att lämna ett förhandsbud över nätet – och behöver alltså inte närvara själv. Lika bra går det också att lämna ett bud per telefon eller ett skriftligt förhandsbud på plats.

Hagelstam och Bukowskis är de två största aktörerna på den finländska marknaden. Bukowskis äger även Bukowskis Market som gått in för onlineauktioner. Vid Bukowskis Market hålls inga liveauktioner utan ett dataprogram räknar ner

tiden tills auktionen hålls, och föremålen säljs automatiskt till köparen med det högsta nätbudet vid ett visst klockslag.

Trender och fenomen

Antik- och konstbranschen följer också vissa trender, och det som var inne och eftertraktat på 80-talet behöver inte vara det idag. Som ett exempel nämner Schnitt oljemålningar av **Berndt Lindholm**, **Hjalmar Munsterhjelm** och bröderna **von Wright**. Idag värderas till exempel en målning av Lindholm, vilken för 30 år sedan kostade 250 000 mark till 8 000 euro. Det motsatta har skett beträffande målningar av konstnären **Ilkka Lammi**, född 1976 och död år 2002, endast 23 år gammal.

– Han målade kvinnor i en viss stil år 1990–91 och dem vill alla ha. Den dyraste har sålts för 70 000 euro, och Galleri

Oljemark sålde dem i tiderna för 10 000 mark. Ilkka Lammi är alltså i samma prisklass som **Akseli Gallen-Kallela** och **Eero Järnefelt**. Ett fenomen!

Mikael Schnitt ger ännu ett exempel:

– För 15 år sedan var det gustavianska kristallkronor som gällde. Men inte nu längre, idag är 50-tals armaturer efterfrågade. En mässingslampa av **Paavo Tynell** såldes för 35 000 euro.

Vad ska man då satsa på nu?

Mikael Schnitts råd är att köpa det som man själv gillar.

– En tavla ska man köpa därför att man själv tycker om motivet, det är ju ändå man själv som ska titta på den...

Text: Anika Borgström

Foto: Matias Uusikylä

När du köper och säljer på auktionshusen, minns att....

Inropsprovision som motsvarar 18 procent (både Hagelstam och Bukowskis) av det klubbade priset tillkommer för köparen, samt mervärdesskatt som räknas på inropsprovisionen.

Auktionshuset tar en provision av säljaren, som är 16 procent av försäljningspriset hos Hagelstam, och till provisionen läggs mervärdesskatt. Hos Bukowskis är försäljningsprovisionen 13 procent och på den tillkommer mervärdesskatt samt en hanteringsavgift på 27,28 euro för varje föremål.

Det är alltid bäst att gå på förhandsvisningarna för att titta på föremålen, ett foto på nätet säger inte allt. Föremålen säljs i befintligt skick.

Om det är mindre än 70 år sedan konstnären dött betalar man 5 procent upphovsmannarättsskatt på det klubbade beloppet vid köp. Auktionshuset redovisar ersättningen vidare till Kuvasto.

Säljer du för 20 000 euro eller mer vill skatteverket veta det...

**Traditionell
specialaffär för fiske-
och jaktförnödenheter**



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

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



TJÄNST FÖR LIVET NÄR SORGEN GÄSTAR

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

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

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

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



**Vikinger, krig och kärlek i Normandie
Kryssning på m/s Serenissima med Herman Lindqvist
Ostende - Porto 12 – 19 augusti, 2015**

Länderna längs med den europeiska Atlantkusten har under sekler varit skådeplats för kärlek och krig i stormakters spel. Här har både romare, briter och vikingar lämnat sina spår.

Vi kryssar längs Europas Atlantkust från belgiska Oostende till portugisiska Porto, och med på vår resa följer historikern och författaren Herman Lindqvist som föreläser under resans gång.

Vår kryssning görs med den vackra m/s Serenissima, ett tidigare Hurtigrutenfartyg som rustats om till klassiskt kryssningsfartyg med dekor i gustaviansk stil och en hög servicenivå.

Pris från 2395,- med avresa från Helsingfors.




Beställ programmet hos oss

Axtours.ax

groups@axtours.ax

Tel 018-51217 www.axtours.ax
Ålandsvägen 36 22100 Mariehamn

Gillet måste vara mer än en trivselklubb



Johan Hjelt vill göra Gillet till en dynamisk och aktiv aktör i samhället.

Ny ordförande, relativt ny verksamhetsledare, många nya i styrelsen. Nya hyresgäster. Alla stora reparationer i fastigheten gjorda. Nu är rätt tidpunkt att tänka på vad Handelsgillet uppgift egentligen är.

Det tycker **Johan Hjelt**, ordförande för Handelsgillet från och med årets början.

– Gillets uppgift är åtminstone inte att driva fastighetsverksamhet. Ekonomin får inte dominera de förtroendevaldas uppgifter. Styrelsens och medlemmarnas tankar har länge varit koncentrerade på ekonomiska frågor. Nu kan vi äntligen fundera på vad vi vill göra; förändra verksamheten eller gå på som tidigare.

Personligen tror Hjelt att det finns mycket att göra.

– Föreningen är etablerad och välfungerande. De aktiva klubbarnas verksamhet är uppskattad. Alla är nöjda, men det kunde vara ännu bättre. Jag tror inte Gillet (bara) är stället där huvudstadsområdets svenskspråkiga kan fira fritiden. Att fördriva ledig tid under trevliga former är en del av verksamheten. Men avlönat arbete och fritid går in i varandra och skall stöda varandra. Gillet kunde vara en plattform som skapar förutsättningar för nätverkande. Behovet av nätverk finns kvar. Gillet är en plats där arbete och fritid och olika grupper från hela Helsingfors kan förenas.

Det är dyliga tankar som sysselsatt Hjelt och hans styrelse under vintermånaderna. Alla i styrelsen har sin uppgift, portfölj, och förhoppningen är att idéerna skall

hagla på mötena som utgör bollplank. En aktuell fråga är hur nya, yngre medlemmar skall rekryteras. En annan, som hänger samman med rekryteringen, är hur föreningen skall bli allmänt känd.

Okänd förening

– Gillet är en gammal förening, snart 160 år, och stor med omkring tusen medlemmar, men förvånansvärt obekant. Till och med på Hanken. Vi borde vara en dynamisk och aktiv aktör i dagens samhälle, något Gillet en gång varit, men denna image har vi inte nu. Därför bör vi satsa på kommunikation med utomstående. Vi måste först skapa en vettig verksamhet, och sedan tänka på rekryteringen.

– Föreningens åldersstruktur är ett problem. Vi får hela tiden nya medlemmar i tillfredsställande takt (nettoökning 30–40 per år) men faktum är, att de yrkesverksammas andel procentuellt minskat kraftigt under de senaste åren. En aktivare samhällsroll skulle locka yngre och få nätverket att fungera. Yngre medlemmar med andra kunskaper är stimulerande för de äldre som självfallet är viktiga. I bästa fall kan de erfarna medlemmarna fungera som dörroppnare. Alla har nytta av varandra, och Gillet grundades ju i tiden för skolningsändamål.

Johan Hjelt är optimist även om mentorverksamheten inte blivit vad initiativtagaren, ex-ordföranden **Sune Almqvist** och andra hoppats på.

Centrum för samarbete

Johan Hjelt ser vettiga samarbetsmöjligheter med andra motsvarande organi-

sationer (också yrkesorienterade) med kompletterande verksamhet, och tycker att Gillet har vad som behövs för att vara det centrum där allt kopplas ihop. Han nämner speciellt kansliet med två personer som står för ruljangsen, grovjobbet, administrationen. Det skulle se helt anorlunda ut om allt skulle skötas med frivilliga krafter.

Det är viktigt att hitta en roll, och det har Gillet alltid haft. Det har funnits olika kärnpunkter i verksamheten, också djupa dalar, men föreningen har överlevt. Huvudorsaken till det är enligt Johan Hjelt, att tillgångarna finns i en fastighet som föreningen själv utnyttjar.

– Jag tror att en försäljning, som då och då har diskuterats, skulle vara början till slutet. Med placering i värdepapper kunde inkomsterna temporärt öka men det skulle bli alltför lätt att sälja aktier varje gång ekonomiska problem uppstår. Snart skulle vi vara medellösa. Hyrorna utgör 90 procent av Handelsgillet inkomster.

– Frågan om möteslokaler är alltid aktuell. Nu går smärtgränsen vid ungefär hundra personer.

Med vissa åtgärder kunde kapaciteten nästan fördubblas genom att bygga om översta våningen – utan att slopa kabinnetten.

Också Johan Hjelt är trots allt ganska nöjd med sin förening. Men hans motto tycks vara:

Allt kan bli bättre.

Text: Göran Wallén

Foto: Matias Uusikylä

Fyra år blev fem

Hela perioden är ett fint minne, säger Handelsgilletts tidigare ordförande Mikko Wildtgrube som vid årsskiftet stack stafettpippen i näven på Johan Hjelt. Nu kan Mikko blicka tillbaka på fem år av angelägna uppdrag och gott kamratskap.

Även om han inte vill lyfta fram en enskild händelse som sitt bästa minne, nämner Mikko Wildtgrube några av de absoluta höjdpunkterna under åren vid rodet.

– Förra årets seminarium med drygt 400 anmälda och såväl namnstarka som färgstarka föreläsare var en publiksuccé som värmer. Också vårresorna till Wien och Kiev har lagrats på hårdskivan för all framtid. Dessutom har jag fått ett utmärkt stöd av medlemskåren, summerar han.

När Mikko tillträdde för fem år sedan tänkte han sig en insats på maximalt fyra. Men ett bonusår kom till, som han själv uttrycker det.

– Då fick jag känslan av att jag har gjort mitt. I en förening med över 1 000 medlemmar måste det vara rotation på de ledande posterna.

Rask marsch

Mikkos marsch från medlem i ledet till ordförandeposten gick jämförelsevis snabbt. Inskrivningsavgiften betalade han år 2003. Sedan gick Gillekarriären via festkommittén för 150-årsjubileet och ekonomiutskottet, ett utskott som han ledde från år 2007, då han också tog plats i styrelsen, till slutet av år 2009.

Under två år fick EU-ordföranden jobba lite hårdare. Först byggdes Gillefastighetens avfallshantering om, så att den uppfyller dagens krav. Följande sommar stod luftkonditioneringen i tur.

– Därmed tog jag i egenskap av ordförande emot ett välskött Handelsgille, säger han och ger företrädaren Sune Almqvist en eloge för dennes ambition att sköta undan flera stora projekt innan han lämnade över.

På frågan om varför han accepterade erbjudandet att bli ordförande för landets

äldsta herrklubb svarar Mikko att ordförandeskapet gjorde det möjligt för honom att mjuklanda efter en jämförelsevis tidig pensionering.

– Ordförandeskapet är en synlig post. Men det var inte det som lockade. Handelsgillet är en intressant organisation, med en gedigen historia och värdefulla mål. Föreningen har mycket att ge de finlandssvenska gentlemännen, säger han.

Gott om utmaningar

Även om Gillet var i gott skick då Mikko tog över saknade han och hans styrelse inte utmaningar.

– Det gällde att hålla ekonomin på en fortsatt god bog. När Miljöministeriet sade upp hyreskontraktet för ca 600 kvadratmeter i Gillefastigheten hade jag nog fjärilar i magen.

Men hotet blev samtidigt en möjlighet. Gillet investerade i fjärrkyla för att göra de tre lokalerna konkurrenskraftiga, och strax före årsskiftet tecknades ett avtal för en av lokalerna. Samtidigt har intresset för de två återstående ökat.

Under Mikkos tid som ordförande inledde styrelsen också arbetet med att förnya Handelsgilletts stadgar. De främsta målsättningarna var att minska antalet styrelsemedlemmar och att modernisera stadgarna.

Mikkos ambition var att vidareutveckla Gillet och ta vara på den verksamhet som visat sig fungera.

– Tack vare ett alert verksamhetsutskott var föredragen på Gilleaftnarna aktuella och många av föredragshållarna var verkliga publikmagneter.

Flera unga

När Mikko tillträdde hade han en vision om att öka antalet unga medlemmar, män i början av yrkeskarriären. Handelsgillet startade ett mentorprogram och styrelsen försökte aktivera juniorutskottet.

– Men mentorkvällarna med föredrag drog allt färre deltagare, och paren av mentorer och adepter löstes upp, åtminstone till största delen. Vi tvingades erkänna att tiden inte räcker till, konstaterar Mikko med en viss besvikelse.



Under Mikko Wildtgrubes ordförandeskap steg antalet medlemmar till mer än 1 000.

På pluskontot noterar han att medlemsantalet ändå ökat med inemot 20 procent under de fem åren.

– Det är en klar styrka för föreningen och ger en stark resonansbotten, speciellt då många föreningar tampas med vikande medlemstal. Samtidigt stärker det vår status som allmännyttig förening.

Även om Mikko lämnat ordförandeposten stänger han ingalunda dörren till Handelsgillet. Han är tillbaka i ekonomiutskottet och tar dessutom plats i Handelsgilletts Brödrafond.

Och den övriga fritiden?

Den som pratat mer än en gång med Mikko vet att sommarstugan i Pargas är ett kärt tillhåll för honom och hustrun Margaretha.

Text: Peter Nordling

Foto: Matias Uusikylä



Gilletts tjänstemän Annika Borgström, Niclas Falenius, Roger Rajalin och Jukka Heinäaho.

Handelsgillets doldisar

Handelsgillet med sina närmare 1 050 medlemmar är ingen liten organisation. Varje år ordnas 100-tals evenemang, föredrag, seminarier, resor, luncher och middagsgäster. För att allt ska klaffa krävs både avlönad personal och frivilliga insatser.

Flera tiotal utomstående organisationer ordnar sina möten i Handelsgillets lokaler, bland annat bridgeklubbar, Rotary, idrottsföreningar och även flera damklubbar. Tusentals personer besöker årligen klubbens lokaler. Handelsgillet är även en betydande hyresvärd för affärslokaler och en restaurang.

De som har ansvaret för att Handelsgillet fungerar och känns som ett hem för medlemmarna är i första hand kanslipersonalen, utskottens ordförande och medlemmar samt fyra avlönade personer.

De som ansvarar för att det praktiska fungerar enligt styrelsens och styrelseordförandes anvisningar och önskemål är Handelsgillets verksamhetsledare och disponent **Roger Rajalin** och hans assistent **Annika Borgström**. Till sin hjälp har de den tekniska disponenten **Niclas Falenius** och gårdskarlen **Jukka Heinäaho**.

Många projekt

Roger Rajalin började som verksamhetsledare i augusti i fjol och har lovat stanna åtminstone till slutet av detta år. Han kom in under en svår tid. Miljöministeriet lämnar Gillet efter 14 år som hyresgäst. Många projekt, som planerats kommer nu att verkställas.

Roger har en omfattande erfarenhet av Handelsgillet. Han har varit aktiv inom Gillet sedan 1999, först som ordförande för biljardklubben, men också som styrelseledamot, viceordförande för Handelsgillet och ordförande för verksamhetsutskottet under sex år.

Tidigare verkade verksamhetsledaren som företagare och chef inom olika sektorer i näringslivet. Han har också varit företagsledare i Australien under många år.

Roger har föresatt sig att genomföra tre större projekt. Han vill omstruktureras kansliets rutiner och utveckla Gillets webbplats. I första hand kommer styrelsen att få sina egna sidor, liksom även verksamhetsutskottet, ekonomiutskottet och publikationsutskottet. Meningen är att hela verksamheten inklusive klubbarna och administrationen småningom införlivas i webb-nätet.

Den tredje målsättningen är att utveckla

medlemskortet till en personlig "namnlapp" och nyckel till klubben. I framtiden kan man tänka sig att "namnlappen" även kan användas för andra ändamål kanske till och med som rabatt- och betalkort.

Roger anser att Handelsgillets styrka är dess medlemmar.

– Utan aktiva och engagerade medlemmar har ingen verksamhet en framtid. Föreningen är ju till för medlemmarna. Klubbarna är här av avgörande betydelse. De skall vara öppna för alla, erbjuda ett givande och intressant program och vara inkluderande, inte exkluderande.

Verksamhetsledarens tes är: Det du sätter in i klubben får du tusenfalt tillbaka.

Annika Borgström sköter om klubbens löpande ärenden; bokningar, register, foton, ekonomi. Hon är även föreningens webbmaster.

– Arbetet är mångsidigt och det bästa är att man får arbeta på svenska och att medlemmarna är genomgående positiva och glada i sina kontakter med kansliet, säger hon.

Annika har examen i journalistik från Svenska social- och kommunalhögskolan vid Helsingfors universitet. Hon jobbade tidigare i antikbranschen och har studerat och arbetat med restaurering och dekora-



Utskottsordförandena Peter Nordling, Clas-Håkan Wigell och Torbjörn Jakas.

tionsmålning av antika möbler.

Hon ser positivt på Handelsgillet framtid och konstaterar att föreningen utvecklats betydligt under de senaste åren.

– Det är viktigt att integrera klubbarnas verksamhet på Gillets webbplats. Ett annat viktigt område är att föra över medlemskatalogen till nätet.

Succésseminarium

Den stora utmaningen i fjol var det ekonomiska seminariet på Hanken. Efter noggranna förberedelser av seminariekommittén, under ledning av **Kaj Nordström**, tog kansliet över det praktiska genomförandet. Med detaljerade projektunderlag, sammanställda av arbetsgruppen, kansliet, klubbhövdingarna och Kaj plus en utökad marknadsföring, tog Annika över som projektledare efter att verksamhetsledaren insjuknade en vecka före seminariet.

Seminariet blev en klar succés med över 400 anmälda och ett tiotal föredragshållare (se Gillebladet 4/2014). Men även allt praktiskt måste fungera. I det arbetet fick Annika stor hjälp av Kaj Nordström på kontoret och de tre klubbhövdingarna **Rainer Björkell**, **Kim Björkvall** och **Rolf Svanljung**. Allt måste även koordineras med samarbetsparterna Hanken, Ekonomiska samfundet och Hankens studentförening.

Kontoret i fickan

Handelsgillet tekniska disponent är g

Gillebrodern och ingenjören Niclas Falenius. Han inledde sin verksamhet på Handelsgillet för fem år sedan och ansvarar för att byggnadens värme-, kylnings-, vatten- och avlopps-, samt ventilationssystem fungerar. Han planerar och övervakar även arbeten och reparationer som utförs på Gillets lokaliteter. Hans huvudarbetsgivare är Förenata Staternas ambassad i Helsingfors.

De flesta arbeten utförs av utomstående företag och underleverantörer. Just nu upplever ordförande **Johan Hjelt**, verksamhetsledaren och Niclas spännande tider med grundlig renovering av Gillets kontorsutrymmen. I det arbetet ingår även installation av teknisk utrustning för att dra in kyla i varje vrå av utrymmena. Hans ledarprincip, i och med att han inte har ett eget kontor, är: management by walking around.

Gåsis i tredje led

Handelsgillet gårdskarlar, Jukka Heinäaho, är en tredje generationens gårdskarlar och fixare. Gillet har avtal med hans företag Mun firma Oy sedan fem år. Företaget skall vara redo dygnet runt för att sköta uppgifter såsom snöskottning och uppgifter enligt den tekniska disponentens anvisningar.

Heinäaho sköter även gårdskarlsuppgifter på flera andra svenskspråkiga institutioner, till exempel på G18. Han anser att arbetsmiljön är bra och att byggnaderna i princip är i relativt gott skick.

Hans motto är: Kiva – onnenpotku päästä Handelsgillettein töihin.

Engagerar många

Handelsgillet har sju arbetande grupper förutom styrelsen; ekonomi-, verksamhets- och publikationsutskottet. Seminariekommittén, senior- och juniorklubborna förutom klubbhövdingarna. Hela 48 Gillebröder är aktivt engagerade i arbetsgrupperna.

Det största utskottet är verksamhetsutskottet (VU) med åtta medlemmar. Utskottet leds av Gillebrodern **Clas-Håkan Wigell**.

Ekonomiutskottet (EU), med sina fem medlemmar, leds av **Torbjörn Jakas**.

Publikationsutskottet (PU), med sex medlemmar, sammanträder regelbundet under **Peter Nordlings** ordförandeskap. Utskottet ansvarar för produktionen av och innehållet i Gillebladet, men arbetar också med frågor kring Handelsgillet grafiska koncept, webbutveckling och andra kommunikationsfrågor.

De tre utskottsordförandena bildar tillsammans med ordföranden styrelsens presidium.

Alla dessa doldisar ser till att allting funkar och att Gillebröderna vecka efter vecka får uppleva en sann gemenskap.

Text: Jan-Peter Paul

Foto: Matias Uusikylä

Lammstek på vårilig meny

Ägg och lamm är ingredienser som hör påsken till. Lammstek tillagad på ett lite annorlunda sätt passar till vårvintern, men för att vi skall få en liten fläkt av den analkande sommaren innehåller menyn en smörgås med kräftstjärtar. Desserten är en något annorlunda äggtoddy.

Recepten är planerade så att det mesta kan förberedas på förhand för att sedan dukas fram med så litet arbete som möjligt just innan middagen. Det här ger värdparet mera tid med gästerna innan middagen, men det fungerar lika bra om man vill vara ute och njuta av det fina vårvädret och sedan komma hem och tillreda söndagsmiddagen utan att använda massor

av tid för att få den färdig.

Recepten är uppbyggda så att de arbetsskeden, som kan utföras på förhand, är klart separerade från det som bör göras just innan serveringen.

Hoppas maten smakar, både för vänner och för familjen.

Text & foto: Ben Wiberg

Smörgås med ägg och kräftstjärtar

30 minuter, 4 personer

Ingredienser:

4 skivor formbröd
200 g kräftstjärtar i saltlag
4 ägg
4 salladsblad
1 dl majonnäs
1 dl crème fraiche
1 knippe dill
1 citron

Förberedelser:

Finfördela största delen av dillen (spara lite för dekoration). Blanda majonnäs, crème fraiche, saften av halva citronen och dillen. Spara i slutet kärl tills serveringen.

Lägg äggen i kallt vatten och koka upp. Sänk värmen och låt äggen

sjuda i 4-5 minuter. Kyl ned äggen och förvara dem kallt tills de skall serveras.

Servering:

Rosta bröden och låt svalna. Bred ett tunnt lager av majonnäs-såsen på brödet, täck brödet med salladsblad. Skala äggen och skär dem i tunna skivor. Lägg äggskivorna på salladen, sätt av majonnäs-såsen över äggen och täck smörgåsen med kräftstjärtar. Garnera med en tunn skiva citron och en dillkvist.

Smörgåsarna kan förvaras täckta i svalt ca 2 timmar, men ju tidigare de serveras desto bättre.

Lammstek med ugnspotatis och pak choi

4 personer

Ingredienser:

1 lammstek, utan ben, 1,5-2 kg
4 pak choi stjälkar
4 ugnspotatisar
1 dl grädde
1 purjolök
4 morötter
smör
1 msk honung
1 citron
1 tsk torkad timjan och rosmarin
2 msk olivolja
1 vitlök
2 msk sojasås
1+1 tsk salt och peppar

Förberedelser dag 1:

Gör en kryddblandning för marinad. Tvätta citronen under varmt rinnande vatten. Skär tunna remsor av skalet och pressa saften ur hälften av citronen. Blanda citronsaften och skalet med honung, timjan, rosmarin, krossad vitlök, olivolja, salt och peppar.





Torka av köttet och gnid in det med marinaden. Lägg köttet i en tättslutande plastpåse och låt marinera i 12–24 timmar.

Förberedelser dag 2:

Tvätta potatisen, skala morötterna och skär dem i 1–2 cm stora bitar, skölj pak choin under kallt vatten (om du inte får tag på pak choin kan du använda kinakål i stället). Skär bort roten, den torra gröna delen och yttersta skalet av purjon och tvätta den väl, skär den sedan i tunna strimlor.

Putsa bort de fasta delarna av marinaden från köttet. Smörstek köttet i en gryta eller kastrull med tjock botten så att det får färg på alla sidor. Lägg lock på grytan och ställ den i ugnen, förvärm till 125 grader. Sätt givaren till en digital stektermometer i köttet och låt köttet ugnstekas i grytan under lock tills innetemperaturen är 62 grader (det tar 1,5–2 timmar). Eftersom köttet bibehåller sin saftighet i det slutna kärlet kan det även tillredas till "well done" (innetemperatur >70°C).



Lägg potatisen i ugnen samtidigt som köttet.

Fräs morotsbitarna i smör tills de är mjuka på ytan men hårda inuti. Tillsätt en nypa salt och lite honung och fräs tills honungen blandat sig med morötterna. Ställ svalttills serveringen.

Servering:

Ta köttet ur ugnen och höj ugnstemperaturen till 200 grader. Lägg morötterna i ugnen tillsammans med potatisen och värm ca 15 minuter.

Låt köttet vila övertäckt med folie 15–20 minuter.

Fräs purjon i smör. Tillsätt grädden och låt sjuda. Om köttssaften har mycket fett, håll bort så mycket som möjligt av det. Tillsätt sedan köttssaften litet i taget i såsen och smaka emellan, såsen får inte bli för stark i smaken.

Lägg pak choin stjälkarna stående i en liten kastrull och tillsätt cirka 1 deciliter vatten på botten av kastrullen. Täck med lock och ånga pak choin cirka 5 minuter. Häll ut vattnet och tillsätt sojan, skaka kastrullen med lock på så att sojan blandas med pak choin.

Ta potatisen ur ugnen och skär ett snitt i den och lägg en smörbit i potatisen. Skär köttet i cirka 0,5 centimeter tjocka skivor (tvärs över fibreerna) och servera med sås, potatis, pak choin och morötter.



Frusen äggtoody

4 personer

Ingredienser:

4	äggulor
1 dl	florosocker (mindre om du inte vill ha den så söt)
2 msk	konjak
1	citron
1 dl	strösocker
1 dl	vatten

Förberedelser dag 1:

Vispa äggulor och socker tills massan är fast och porös. Blanda i konjaken och håll upp blandningen i små glas. Lägg glaset i frysen och låt dem kylas väl täckta i minst 6 timmar eller upp till ett dygn.

Tvätta citronen med en borste i hett vatten. Skär möjligast tunna strimlor av citronskalet (den vita delen skall inte komma med, för då blir citronskalet beskt) och blanchera dem i kokande vatten i cirka 5 minuter. Kyl skalbitarna i kallt vatten. Koka upp strösockret med vattnet och tillsätt citronskalet när sockret smultit. Koka i cirka 5 minuter och låt sedan svalna i sockerlagen. Förvara i kylskåp i tättslutande kärl i en del av sockerlagen tills toddyn skall serveras.

Servering:

Tag fram toddyn ur frysen cirka 15 minuter innan den skall serveras. Torka citronstrimlorna i hushållspapper och garnera toddyn med dem.

Som alternativ till konjaken kan man använda ett sött vin, till exempel Marsala.



Aarno Magnusson

I väntan på sommaren

Ett bra sätt att tjuvstarta sommaren är att hålla cirka en centimeter 268507 **Pople Strawberry** från Lignell & Piispänen, gjort på äkta jordgubbar, i ett högt glas och sedan fylla på med ett skumvin, till exempel **Codorníu Clasico Seco**. Pople har en härlig jordgubbs-smak men begränsad hållbarhet. Det fungerar som aperitif eller efter maten. Skumvinet piggar upp drinken. Pople kostar 14,35 euro.

Till skaldjur och magra fiskar är 588587 **Trimbach Riesling** från Alsace bäst. Det är torrt. Smaken påminner om gröna äpplen och citrus, och en flaska kostar 19,99 euro.

Om det känns för dyrt – prova 544397 **Gisselbrecht Riesling Tradition** till priset av 11,99 euro. Det är också bra men slår inte det föregående.

Till feta fiskar passar 007045 **Raimat Castell de Raimat** för 9,99 euro. Vinet kommer från Costers del Segre i Katalonien. Det är torrt och fruktigt med en lätt citruston.

Medelfylligt till påsklammet

Till påsklammet passar 006671 **Paternina Banda Azul Crianza** från Rioja. Det är medelfylligt och smakar körsbär, lingonsylt, något blommigt samt peppar, och har en svag ekton. Det kostar 10,98 euro.

Till vilt, kraftiga köttgrytor och kryddade oxbiffar passar 401557 **Mayu Reserva Carmenere**. Det är mycket fylligt. En del av druvorna torkades för att man skulle få en ännu mer koncentrerad smak. I smaken plommon, körsbär, svagt peppar och lite vanilj. Det kostar 13,98, men är prisvärt.

Läcker till sparrisen

Sparrissäsongen börjar. Vita sparrisar blir bäst om man efter att ha skalat dem och skurit av den nedersta delen kokar dem så att topparna bara ångas. Gröna sparrisar blir bäst om man steker dem och vänder på dem så de blir rundstekt. Strö på lite riven Parmesanost.

Till sparrisen passar 597157 **Wolfberger (W)3** från Alsace. Det är torrt, och har en ton av citrus och äpple. Det är gjort på Riesling, Muscat och Pinot Gris och kostar 10,29 euro.

Prova på ett Amaronevin från Valpolicella i Italien till efterrätt tillsammans med en tunn skiva Parmesanost och på den akaciahonung.



Foto: Alko och Pixmac

Inte korkat att korka

Firade du en vit januari, eller struntade du i det därför att du inte vet om det funkar? Gillebladet tog reda på sanningen bakom ett allt vanligare fenomen.

Alkoholforskare Peter Eriksson, är det någon mening med Yle:s kampanj för 100 spritfria dagar, eller med en vit januari?

PE: Kampanjen är jättebra, för den får folk att tänka över sin egen situation. De flesta är måna om sin hälsa. Den som håller en vit januari visar att han redan gjort det.

Hur skall man veta hur det står till?

PE: Du kan se dig själv i spegeln, mäta om din midja är över en meter, eller använda body mass indexet: vikten dividerad med längden i meter i kvadrat. Skalor på vad som är önskvärt finns överallt. Om inte det räcker för en positiv eller negativ signal kan du googla testerna Cage, Audit eller DSM-4.

Vilken är risken om du är 55 år, pimplat hela ditt liv och testerna visar rött?

PE: Om du har stor fettmassa och dricker mycket ska du ha tur för att bli 65. Om du dessutom röker minskar sannolikheten till 10–20 procent.

Vilka är de vanligaste sjukdomarna?

PE: Leverchirros och andra leversjukdo-

mar. I dem dör 1 000 personer per år. Många har begynnande leversjukdomar. Näst efter dem kommer hjärt- och blodkärslsjukdomar. Dessutom kan alkohol bidra till cancer.

Hjälper det att minska drickandet om man hållit på länge?

PE: Det hjälper att sluta. De flesta sjukdomar kan reverseras, kastas om. Om man dödat flera hjärnceller än man kan förnya är det kört, då hotar närmast cancer. Men då har livet oftast redan strulat också annars, med arbetslöshet, skilsmässa eller annat elände. Enstaka välbärgade pensionärer kan ändå leva vidare i det här skedet.

Vilka drycker är mest cancerogena?

PE: Starkviner och brandy typer med tillsatser av päron eller äpple som Calvados. Men ett glas i veckan tål man också av dem.

Kan man mildra konsekvenserna med sunda levnadsvanor?

PE: Motion hjälper mot sjukdomar i blodkärlen, frukt och grönsaker mot cancer. I små mängder kan alkohol rentav vara hälsosamt.

Varför blir en del alkoholister, andra inte?

PE: Alla föds med en benägenhet att bli beroende, men för en del är den större. De som har stark benägenhet kan få en kick av en återställare, och den för till det sluttande planet. De mindre benägna mår illa av krapulasupen och har där ett skydd. Man kan också ha motsatt benägenhet, som många kvinnor. De är biologiskt skyddade.

Spelar personlighetsfaktorer en roll?

PE: Depressiva människor får en större kick än andra av alkohol. Också stressade människor kan söka avkoppling i spriten, ofta kvinnor. Kvinnor som äter hormonderivat kan ha ett sug efter alkohol.

Och den sociala och kulturella miljön?

PE: Inverkar absolut. Om gänget dricker, dricker man själv. I arabländer finns ingen alkoholism. Den västerländska dryckeskulturen efterapas av asiater, trots att många av dem fysiologiskt inte tål sprit.

Den ökande singelkulturen i Sydeuropa flyr familjens broms på drickandet, ibland med nordiska förebilder.

Kan låga priser och vardagstillgänglighet avglorifiera drickandet så att det blir mera kultiverat?

PE: Struntprat. Högt pris begränsar supandet, i synnerhet bland ungdomar som har ont om pengar. Lättare tillgänglighet ökar konsumtionen. Det säger både det sunda förnuftet och de enklaste ekonomiska lagarna.

Du fyllde 70 i fjol och har undgått stora sjukdomar. Hur mycket dricker du själv?

PE: Jag har nog haft mina fyllor. Numera tar jag en öl till bastun, något glas vin till maten under veckosluten och lite mera på kräftskivor och fester, men aldrig för mycket.

Text: Per-Erik Lönnfors

Foto: Pixmac



Peter Eriksson:

Född 1944 i Helsingfors, fem barn från två äktenskap.

Docent i biokemi vid Helsingfors Universitet, forskat bland annat vid Guinness Park Royal Brewery, University of Colorado, Alko, Folkhälsoinstitutet, Institutet för hälsa och välfärd och senast vid Helsingfors universitet, avdelningen för folkhälsovetenskap (även nu som pensionär).

Fyra finska seniormästerskap i racketsporter (flere i bordtennis och två i racketlon).



Fazer tror på Ryssland

Ryssland är idag Fazers tredje hemmamarknad vid sidan av Finland och Sverige. Tillväxtpotentialen är dock störst i Ryssland.

Det här berättade **Christoph Vitzthum**, Fazers nyutnämnda koncernchef, inför en stor publik på Handelsgillet i januari.

Föredraget var viktigt med tanke på den allmänna, i media, framställda bilden av ekonomiskt förfall och misär i Ryssland.

Fazers uppfattning om den ryska marknaden inom bröd- och sötsakssektorn är en helt annan. Ryssland är en tillväxtmarknad, där Fazer är marknadsledare inom bagerisektorn i både Sankt Petersburg och Moskva.

Positionen har företaget uppnått genom företagsköp, ny-investeringar, systematisk marknadsföring, branding och inte minst en kunnig ledning samt visionär, pragmatisk, strategisk styrning.

Omsättningen i Ryssland är 266 miljo-

ner euro och antalet anställda 3 400. Expansionen fortsätter i synnerhet i Moskva och dess närområden. Idag har Fazer fyra bagerier i Sankt Petersburg och Moskva.

Sedan slutet av 1980-talet

Fazer beslöt att prioritera Ryssland som strategisk marknad efter Sovjetunionens fall i slutet av 1980-talet. Erfarenheter och kunskap hade företaget fått på de baltiska marknaderna. Därför kunde man undvika de värsta fallgroparna.

I Ryssland förnyade och utvecklade Fazer organisationen och arbetssätten. Koncernspråket är engelska och ledningen rysk, ofta med gedigen internationell erfarenhet.

Brödmarknaden i Ryssland är idag fragmenterad, med många små lokala bagerier. Detta ger Fazer klara möjligheter och fördelar. Företaget kan utnyttja erfarenheter och kunskaper som man fått och får i Norden och Baltikum.

Ryssland har genomgått två svåra ekonomiska perioder. Den första var 1998 då rubelns värde sjönk med över 75 procent. Trots valutakraschen och därpå följande osäkerhet på marknaden fortsatte Fazer

Fazer i ett nötskal 2013

Omsättning	1 695,7 milj. euro
Vinst	49,0 milj. euro
Personal	15 595 personer

Verksamhetsområden

Konfektyr	20 %
Bagerier	42 %
Måltidstjänster	32 %
Annat	5 %

Marknader

Finland	47 %
Sverige	25 %
Ryssland	16 %
Danmark, Norge, Baltikum och övriga	12 %

att investera i landet. Detta visade sig vara ett bra strategiskt beslut med tanke på framtiden.

Den andra kraschen pågår. Rubeln föll i december till 100 rubel för en euro. I skrivande stund går det 70 rubel på en euro. Landet är även mål för amerikanska och europeiska ekonomiska och andra sanktioner.

Fazers fördel i den nya situationen är att företaget är en del av den ryska bageribranschen och integrerad i landets ekonomi i synnerhet inom metropolerna Sankt Petersburg och Moskva.

Sanktioner och mot-sanktioner

Trots att år 2014 var ett starkt år för Fazer i Ryssland, kommer de internationella ekonomiska och de andra sanktionerna och Rysslands motsanktioner att påverka företaget, lönsamheten och verksamheten i Ryssland.

Finland har på olika sätt stött Fazer i att minimera de negativa effekterna av USAs och EUs ekonomiska sanktioner och Rysslands motsanktioner. Ekonomiskt eller

politiskt har Fazer inte råkat ut för direkta påtryckningar, varken från USA eller EU.

Sanktionerna kommer dock antagligen att höja kostnadsstrukturen för företaget i Ryssland. Lönsamheten påverkas även av rubelns låga internationella värde.

För Fazer innebär de ekonomiska sanktionerna och motsanktionerna ökade lokala ryska anskaffningar samt uppköp. Företaget strävar efter att expandera till andra lokala och regionala marknader, främst utanför Sankt Petersburg och Moskva. Den största tillväxten anses finnas just utanför dessa storstäder. Idag är redan ca 98 procent av tillverkningen lokal eller rysk och anpassad till de lokala smakerna och konsumtionsbehoven.

De ekonomiska sanktionerna och motsanktionerna innebär också nya affärsmöjligheter för Fazer i Ryssland, bland annat beträffande chokladprodukter.

Detaljhandeln i Ryssland utvecklas på ett liknande sätt som i Finland och övriga Norden. Man grundar större butikskedjor medan de små "mjölkbutikerna" småningom försvinner. Marknadsföringen får

sålunda allt mer liknande drag, medan konkurrensen samtidigt blir allt hårdare.

Viktiga konkurrensmedel är varumärken, brand såsom Fazer och Hlebniy Dom och nya färska brödprodukter. Nya produktlanseringar är Reissumies-brödet och olika djupfrysta produkter.

Väluvecklat arbetarskydd

Fazerkoncernen utvecklar sin affärsverksamhet genom att bland annat använda sig av best practise från olika länder. Ryssland anses vara överlägset i fråga om arbetsskydd. Det står på en betydligt högre nivå än till exempel i Finland.

Den ryska brödmarknaden är stabil. Svårare ekonomiska tider i Ryssland kan också vara en framgångsfaktor i form av ökad brödförsäljning. Brödet är den traditionella ryska stapelvaran. Fazer tror på Ryssland och kommer att ständigt utveckla affärsverksamheten där. Företaget är i landet för att stanna.

Text: Jan-Peter Paul

Foto: Fazer

Helsingin Rakennusvara Oy

Installering och service av luftkonditionering

nikko.jappinen@welho.com

Oy K-O Nyman Consulting Ab

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



Hagaro Pensionärshem i
Norra Haga, Helsingfors

Är du i behov av serviceboende?

Hos oss bor du tryggt, med svenskspråkig personal dygnet runt.
Vi har vid behov även tillgång till läkare dygnet runt.

Kontakta oss så berättar vi mera eller besök oss.

Föreståndare Carola Aspholm-Backman
tel. 050 572 4216
anträffbar vardagar kl.9–15
www.hagaro.net

Cantina West på **HANDELSGILLET**

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

GODA MATEN OCH ATMOSFÄREN.

VI GER GÄRNA EN OFFERT FÖR BÅDE FESTER OCH MÖTEN. FÖRFRÅGAN KAN GÖRAS VIA CANTINA WESTS WEBBPLATS ELLER GENOM ATT KONTAKTA PERSONALEN. VI HJÄLPER GÄRNA TILL ATT PLANERA DIN FEST ELLER DITT MÖTE.

Kasarmikatu 23 00130 Helsinki Puh. 0207424210 booking@cantinawest.net



Roger Wessman

ECB öser på

De europeiska aktiemarknaderna fick en rivstart på året, då Europeiska centralbanken beslöt att köpa värdepapper för 60 miljarder euro varje månad till och med september nästa år. ECB har nu äntligen tagit till lika kraftiga åtgärder som till exempel USA:s centralbank. Fastän köpen börjar först i mars har finansmarknaderna redan reagerat starkt. Effekten på ekonomin får vi ännu vänta på. Någon mirkakelkur är åtgärderna inte men det finns en anledning till försiktig optimism.

Ur en placerarens synvinkel är de direkta effekterna av centralbankens beslut inte odelat positiva. Värdet på placeringsportföljen går förvisso upp då köpen driver upp prisen på värdepapper. Samtidigt blir det allt svårare att hitta placeringsobjekt som ger en hyfsad avkastning. Även de långa räntorna sjunker nu mot noll. Dividendavkastningen på aktier avtar då kurserna skjuter i höjden.

Effekterna av centralbankens åtgärder är mer odelat positiva i den utsträckning de lyckas stimulera ekonomin. Då kan vi få se en uppgång även i företagets vinster och därmed i de förväntade dividenderna. En ekonomisk återhämtning är också en förutsättning för att ränteplaceringar i något skede igen ska kunna ge en avkastning.

Långa räntorna ned

I grund och botten stimulerar värdepappersköpen ekonomin på samma sätt som

mer normala penningpolitiska åtgärder: via lägre räntor. Då de korta räntorna har nått nollstrecket går man nu in för att trycka ner räntorna på långfristiga lån.

Lägre räntor kan påverka ekonomin på flera sätt:

- Lägre långa räntor borde vara ett speciellt effektivt verktyg för att öka låntagningen. Då man överväger att göra en stor investering är det av mindre betydelse vad räntan är just nu. Mer betydelsefullt är att man nu kan låsa in extremt låga räntor för en lång tid framåt.

- Lägre räntor driver placerarna till alternativa investeringsobjekt som aktier och fastigheter. Företagen får då lättare aktiekapital för att finansiera investeringar och stigande fastighetspriser ger en vitamininjektion till byggandet.

- Placerarna drivs att söka avkastning utanför euro-området, vilket försvagar eurons värde mot andra valutor och därmed förbättrar företagets konkurrenskraft och stärker exporten.

Redan innan ECB fattade sitt beslut hade marknaderna reagerat starkt på signalerna om det kommande beslutet. Enligt centralbankens valutaindex har euron försvagats ytterligare 5 procent sedan årsskiftet till nivåer vi inte sett sedan eurokrisens mörkaste stunder. Aktiekurserna har från början av året gått upp nästan 10 procent till de högsta nivåerna efter finanskrisen. Räntan på finska statens 10

årsobligationer har sjunkit från 0,8 procent till under 0,5 procent.

Effekterna på realekonomin av de senaste åtgärderna är än så länge mer osäkra. Tidigast mot slutet av året kan vi väntas oss att se dem. Hoppingvande är att vi under de senaste månaderna sett alla tecken på att de åtgärder som vidtogs under fjolårets lopp börjar ge effekt.

Kreditillväxten accelererar

Kreditillväxten har också börjat accelerera. Euro-områdets banker gav 2014 över 70 miljarder mera i lån till företagen än under 2013. Exporttillväxten har under hösten blivit raskare, vilket är precis vad vi skulle vänta oss efter att euron började försvagats. Tillväxten i detaljhandelsförsäljningen var i december den starkaste på över 7 år.

Erfarenheterna från USA tyder också på, att värdepappersköpen kan stöda en gradvis uppgång i ekonomin. Räntorna har de facto nått botten redan innan köpen inletts, och därefter stigit då köpen inletts och tilltron till ekonomin ökat. Aktiekurserna har däremot gått upp i takt med att köpen förverkligats. På basen av erfarenheterna från USA finns det således anledning att tro på en fortsatt aktieuppgång i Europa under de närmaste åren, stödd av både en gradvis förstärkning i ekonomi och fortsatta stödåtgärder från centralbanken.

Boom håller liv i cigarrglöden

Att välja rätt cigarr är som att välja rätt vin. Situationen, cigarrrens smak och storlek och vad du eventuellt ätit innan du slår dig ned för att tända rökverket, är avgörande betydelse.

– Det är till exempel inte egalt vilken cigarr man röker efter en kraftig middag eller efter en god choklad, säger **Mårten Kranck**, ägare till cigarraffären Havanna-Aitta, som i början av året öppnade i Gillefastigheten.

För att svara mot den här filosofin har Havanna-Aitta drygt 200 olika cigarrer i lager. Snart blir det lättare för kunderna att botanisera bland de smått mytomspunna rökverken då affären installerar en humidior, stor som ett litet rum och som man kan gå in i utan att behöva ta ut cigarrerna.

Havanna-Aitta är landets äldsta affär i branschen, exakt hur gammal är oklart. Företaget torde vara grundat år 1896.

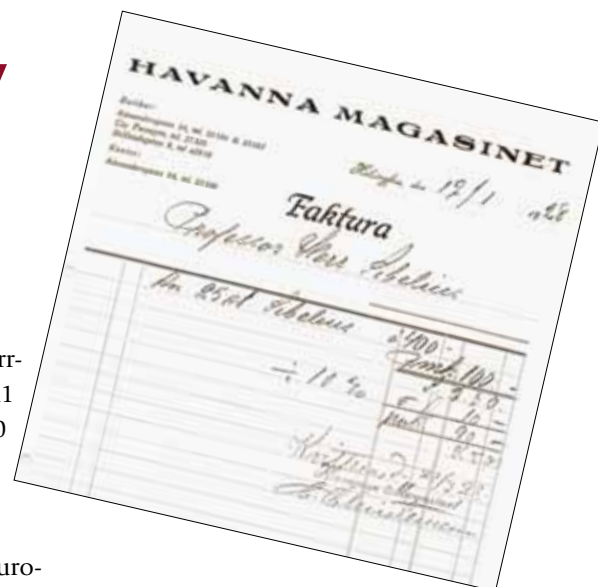
Då hette företaget Holländska Cigarrimport. Butiken grundades år 1911 som Havanna Magasinet Ab och 20 år senare till det nuvarande.

Boom på 1990-talet

Enligt Mårten Kranck nådde den europeiska cigarrboomen Finland i slutet av 1980-talet. Före det hade vi några årtionden då cigarrökandet var ute, även om det fick ske inomhus. Själv har han verkat i tobaksbranschen sedan år 1990, först som importör och grossist och från år 1996 även som detaljhandlare. Då köpte han Havanna-Aitta tillsammans med en god vän. Idag står han ensam som ägare.

– Då den förra ägaren ville sälja var det ett naturligt steg i utvecklingen att köpa en av de största återförsäljarna, säger Mårten Kranck.

Vid den tidpunkten fanns det endast tre cigarrbutiker i Finland. Idag är de ett



tital. Dessutom har flera varuhus ett mindre utbud av cigarrer. Mårten Kranck räknar med att hans företag har ungefär 40 återförsäljare. Hans egna företag har tillsammans en årsomsättning kring två miljoner euro. Av detta genererar Havanna-Aitta ungefär en fjärdedel.

Knepig lagstiftning

Även om lagstiftningen successivt skärps för att minska rökandet, misströstar Mårten Kranck inte, men han ser inte alltid logiken.

– När den nuvarande tobakslagen trädde i kraft för ungefär tre år sedan, var

Cigarrfakta



Cigarren kommer ursprungligen från Amerika. Där rökte indianerna hoprullade tobaksblad. Med spanjorerna kom cigarrökandet till Europa.

En fin cigarr är handrullad. Enklare cigarrer tillverkas maskinellt, och ibland kombineras produktionsmetoderna.

Till cigarrer används fermenterad, ofta lagrad, tobak. Cigarren byggs upp av tre bladtyper, inlaga, omblad och täckblad. Inlaga och omblad kallas vickel, och kring den spirallullas ombladet. När det gäller kvalitetscigarrer är kraven på täckbladen höga. Helst ska de vara tunna och utan håll.

I en fin handgjord cigarr använder man endast hela tobaksblad, longfillerblad. Då de hela bladen rullas uppstår kanaler som ger ett lågt sugmotstånd. I de flesta enklare cigarrer används tröskad tobak, shortfiller, som ger ett högre sugmotstånd.

Av cigarrens vikt står inlagan för mellan 80 och 90 procent. Smakkaraktären bestäms av om- och täckbladen.

De färdiga cigarrerna packas i lådor och askar av cederträ eller papp. Enskilda cigarrer förpackas också i metallhylsor.

Cigarrerna tillverkas i varierande storlekar som har olika namn. Längst är en Gran Corona som mäter 23 centimeter och kortast en Rotchild på 11 centimeter. Tjockast är en Double Toro med en diameter på 24 millimeter. Ruboston, som är 12 lång, gör skäl för sitt namn. Den har en diameter på 20 millimeter.

De finaste cigarrerna anses fortfarande komma från Kuba. Men också i Brasilien, Domiminikanska republiken, Honduras, Mexiko och Nicaragua od-

lar man tobak och tillverkar cigarrer.

Den som köper en större mängd cigarrer åt gången eller annars tänker förvara dem en längre tid gör klokt i att skaffa en humidior. Humidoren är en trälåda, ofta av spanskt cederträ. Lådan innehåller en fuktare och en hygrometer. Luftfuktigheten i humidoren bör ligga mellan 65 och 74 procent.

Vitsen med att bevara cigarrens fuktighet på rätt nivå är att en torr cigarr blir skör och att dess smak blir skarp. Dessutom brinner den snabbare. Alltför mycket fukt är inte heller bra. Det kan leda till att cigarren spricker, ruttnar eller möglar. När man röker den, kan den smaka surt.

I en artikel på Wikipedia påstås att man kan lagra cigarrer hur länge som helst, förutsatt att förhållandena är de rätta och att man sköter humidoren rätt.

PN

Källor: Wikipedia och Nationalencyklopedin

det slutrökt på restaurangerna. Totalförsäljningen av tobak minskade visserligen något, men Havanna-Aittas försäljning ökade med tio procent. Folk kommer gärna in för att kunna se vad de köper.

I specialaffärer för tobak får tobaksprodukterna vara synliga, men inte genom skyltfönstren. Därför finns cigarrerna och de andra tobaksprodukterna längst in i butiken. Mårten Kranck har valt att inte tejpa för fönstren. I stället kan förbipasserande titta på humidorer, cigarrsnoppare och andra accessoarer.

– Ungefär 70 procent av omsättningen härrör från tobaken, upplyser Mårten Kranck.

Han är lite stolt över att hans affär är den enda i landet som också säljer organiskt odlad tobak.

– Det är en betydande utveckling, eftersom tobaken är känslig, men ofta besprutas liksom frukter och grönsaker.

Damer vill ha kryddat

När Gillebladet besöker Havanna-Aitta en gråmulen dag i slutet av januari är det tämligen lugnt i affären. En man köper tuggtobak med mintsmaak, och ett par ynglingar kommer med en lista över cigarrer som chefen skickat dem att köpa.

– Eftersom rökandet har blivit en utomhusgren är vädret ofta avgörande för försäljningen. Om temperaturen är 20 grader eller något mera, solen skiner och det är vindstilla kan vi ha en lång kö i butiken, berättar butiksföreståndare **Jukka Nissinen**.

Kunderna är allt från studerande som kopplar av med en cigarr under veckoslutet till vanerökare. Många återkommer flera gånger per vecka om de inte har en egen humidor. Också damerna har fått smak för cigarrer, speciellt milda och kryddade.

På frågan om han inte har samvetsproblem att sälja produkter som måste vara försedda med en text att de dödar, och snart också med avskräckande bilder, svarar Mårten Kranck som man kunde vänta sig.

– Var och en väljer själv. Rätt rökt är en cigarr då och då inte hälsovådligt. Det är farligare att röra sig i trafiken.

Text: Peter Nordling

Foto: Matias Uusikylä



I Mårten Krancks Havanna-Aitta finns allt från cigarriller till stora feta cigarrer.

Livligt verksamhetsår

Handelsgillets 157:e verksamhetsår präglades av intensiv verksamhet på alla fronter. Det ekonomiska seminariet slog alla tidigare deltagarrekor, Gilleaftnarna drog en aktning svärd publik och resorna gick åt som smör i solsken.

Huvudvikten i Gillets verksamhet låg år 2014 på Gilleaftnarna varje torsdag från januari till april och september till november. I vårens Gilleaftnar deltog 1 114 Gillebröder som lyssnade till föredrag av bland andra **Erkki Liikanen** och **Raimo Sailas**. Tillsammans lockade de över 220 deltagare.

Höstens populäraste föredrag var **Gustav Hägglunds** "Den utopistiska freden" med 116 medlemmar närvarande. Journalisten **Stefan Lundberg** och fotografen **Leif Weckström** berättade om sitt sommaräventyr "I Daphnes kölvatten" för 105 Gillebröder. Sammanlagt deltog 814 Gillebröder i höstens Gilleaftnar. Totalen för hela året blev 1 928. Det ger ett medeltal på 71 Gillebröder per Gilleafton.

Teman för torsdagsaftnarna fördelade sig enligt följande:

Handel	5
Politik	4
Samhälle	4
Militär	4
Ekonomi	3
Sjöfart	2
Medicin	2
Handelsgillet	3
Totalt	27 föredrag

Intressanta luncher

Tisdagsluncherna i Donatorn hölls den första, tredje och femte tisdagen varje månad från januari till april och från september till november. Under våren presenterades Handelsgillets klubbar och hösten innehöll reseskildringar och hobbyrelaterade anföranden. Ett mycket intressant inslag var "Maraton på sju kontinenter" av **Mårten Hellman**, som hör till den exklusiva klubben av människor, som deltagit i maratonlopp i alla världsdelar. Inalles 182 Gillebröder deltog i luncherna.

Förstamaj-lunchen, som riktas till hela familjen, firades på Handelsgillet med 105 deltagare. Tisdagslunchen i juni avnjöts i Dorpat i Estland av 38 deltagare.

Sommargillet bestod av ett besök på Zabłudowics Collection på Sarvsalö där 98 resenärer försökte tolka på alla de lustiga konstverk som fanns att beskåda på ön.

Jullunchen var även det här året den populäraste festen på Handelsgillet. Julgubben delade ut 163 julklappar och Brages Lucia hedrade lunchen med känslolösam sång.

Sålunda deltog 2 767 personer i tillställningar arrangerade av Gillet. Både farsdagslunchen och nyårssupén inhyllades på grund av alltför litet intresse.

Rekordseminarium

Handelsgillets seminarium "Finlands styrka och möjligheter", som arrangerades tillsammans med Svenska handelshögskolan och Ekonomiska Samfundet måndagen den 1 december på Hanken var en braksuccé. Panelen, som inledde seminariet, bestod av **Juhana Vartiainen**, **Björn Wahlroos** och **Anders Borg** som var det stora dragplåstret. Seminariet gjorde alla tiders rekord med 413 delta-

gare. Seminariet steg över nyhetströskeln med inslag i tv och de stora tidningarna.

Värmötet i mars, med 51 närvarande, godkände bokslutet och beviljade de redovisningsskyldiga ansvarsfrihet. Höstmötet i november, med 52 medlemmar närvarande, valde **Johan Hjelt** till ordförande för Handelsgillet för år 2015. Till nya styrelsemedlemmar valdes **Mikael Krogius**, **Kaj-Erik Lindberg**, **Kaj Nordström**, **Torbjörn Sonck** och **Janne Salonen**.

Miljöministeriet lämnar Handelsgillet våren 2015, efter att ha varit hyresgäst i gatufastigheten i 14 år. Intresset för kontorsutrymmena ökade stadigt under året och mot slutet av året blev det klart att lokalen i tredje våningen hyrs ut under våren 2015. Under hösten ökade intresset klart för de tre lokalerna om totalt cirka 600 kvadratmeter.

Vid årsskiftet 2014–2015 hade Handelsgillet 1 037 medlemmar. Hedersmedlemmarnas antal var 5, juniorernas 22, årsmedlemmarnas 338, de ständiga medlemmarnas 306 och seniorernas 366.

Text: Roger Rajalin

Foto: Annika Borgström

Utfärden till Sarvsalö och Zabłudowics Collection hör till de verkligt minnesvärda som Handelsgillet ordnade under år 2014.



Har du redan gillat Gillet på Facebook?

Om du har en Facebookprofil – kom ihåg att gilla Gillet!

Gå till webbplatsen (www.handelsgillet.fi) och klicka på fb-vinjetten! Då får du senaste nytt om

tisdagsluncher, kommentarer från Gilleaftnarna, info om kommande fester, lediga platser till evenemang och mycket annat som kan vara till nytta. Ta också gärna del i fb-diskussionen!



Manschettknappar och kravathållare!

Alla tiders chans att köpa en uppskattad gåva åt Gillebrodern, eller åt dig själv! Begränsat antal.

Manschettknapparna mäter 18 mm i diameter och är tillverkade av 925 förgyllt sterlingsilver samt blå emalj.

Pris 52 euro. Etui medföljer.

Kravathållaren är gjord av förgyllt silver och har ett monterat märke med blå emalj. Pris 17 euro. Etui medföljer.

Beställ via kansliet: annika@handelsgillet.fi eller tfn: 09 66 97 98

Inbetalning till Nordea kontot: FI35 2401 1800 0601 12

Avhämtas från kansliet.



 **folkhälsan**

Fridhäll

förmånligt pensionärsboende.

Ytterligare information tfn 09 7771 220,
monica.stahls-hindsberg@folkhalsan.fi

www.folkhalsan.fi/bo



ÄYRIÄISTUKKU

HAVETS DELIKATESSER...

ÄKTA, RYSK KAVIAR
LÖJ-, SIKROM
HUMMER
INHEMSKA KRÄFTOR
JÄTTERÅKOR
TONFISKFILE
MUSSLOR

ÖVER 60 OLIKA SKALDJUR OCH
ODJUR!
LEVERANS VID
HUVUDSTADSREGIONEN
RING 7745 020 / KIM LIEMOLA ELLER
TOM LIEMOLA

Frisch Haus Finland Oy

Gamla Vintervägen 8
00580 Helsingfors
tel. (09) 7745 020
fax (09) 7745 0211

www.ayriaistukku.fi
info@ayriaistukku.fi

Värna om klubbrummet!

Handelsgillets fundraisingkampanj, Skråväsendet, har fått en bra start på året. En donation å 1 000 euro flöt in i slutet av januari. Därmed är soldot för kampanjen uppe i 9 000 euro.

Den fortlöpande insamlingen, som startade i januari i fjol, har nu engagerat sju bidragsgivare. Medlen, som flyter in, är örönmärkta för att avkortade upprätthålla klubblokaliteterna.

Skråväsendet fungerar så att du som vill stöda din förening, kan låna eller donera en summa enligt nedan. Du kan när som helst säga upp lånet och få pengarna tillbaka inom tre månader.

Både långgivare och donatorer förblir anonyma. Därför används inte heller de symboliska titlarna som anger bidragets storlek i något som helst sammanhang.

Du som vill delta i insamlingen kan be om en blankett för lån och donation på Handelsgillets kansli eller skriva ut en på Gillets webbplats.



▪ Lärning (1 000 euro) ▪ Handelsbiträde (2 000 euro) ▪ Handlande (3 000 euro) ▪ Skråäldste (10 000 euro)

Handelsgillets öppettider

Som Gillemedlem kan du besöka klubbrummet och kabineten, om de är lediga, måndagar och tisdagar klockan 8.00–23.00, onsdag–fredag klockan 8.00–24.00 och lördag klockan 9.00–24.00.

Serveringspersonal finns på plats måndagar och tisdagar klockan 16.00–23.00 och onsdagar–lördagar klockan 16.00–24.00.

Du kan beställa mat och dryck också om lördagarna genom att ringa till Cantina West. Numret finns på bardisken i klubbrummet. De vanliga Gilleförmånerna gäller även om lördagarna.

**Om du vill äta hoppas personalen att du beställer en dag innan.
Ring då 0400 575 326.**



Annonsera i Gillebladet!

Kontakta:
Tilinurkka Ky
Bo Gerkman
PB 89, 02211 Esbo
tfn 09 803 7044,
fax 09 803 7730
bo.gerkman@tilinurkka.fi

Följande nummer av Gillebladet kommer den 27 maj.

HANDELSGILLET GRATULERAR

Grönlund Jan-Olof, dipl.ekon.
70 år 3 april

Palander Carl Gustav, ing.
75 år 5 april

Wikström Göran, pol.mag.
75 år 8 april

Widén Carl-Johan, professor
80 år 10 april

Aminoff Carl-Gustaf, pens.
85 år 12 april

Renteln Georg-Rochus, DE,
friherre
95 år 14 april

Bargum Alexander, vd, VH
40 år 19 april

Ståhlberg Magnus, VH
80 år 20 april

Celvin Marcus, DI
40 år 24 april

Enqvist Mauritz, pol.mag.
70 år 28 april

Ungern-Sternberg Claes,
pol.mag.
75 år 29 april

Hagman Bror, övermaskinmäst.
75 år 2 maj

Gutekunst Martin, ing.
40 år 6 maj

Blomstedt Rafael, dir.
40 år 8 maj

Bertula Bertil, övermaskinmäst.
70 år 10 maj

Itäinen Leif, advokat
60 år 11 maj

Björkstén Christian, dipl.ekon.
75 år 13 maj

Kauhanen Guy C. S., dipl.ekon.
85 år 13 maj

Kullberg Sven-Olof, dipl.ekon.
85 år 15 maj

Sandberg Johan, pol.mag.
60 år 15 maj

Bremer Mattias, ekonom
40 år 20 maj

Lagerstedt Henrik, dipl.ekon.
70 år 22 maj

Wiberg Bo-Eric, forstmästare
90 år 23 maj

Palmberg Rudy, merkonom
75 år 25 maj

Sundström Sven, dipl.ekon.
75 år 26 maj

Björkbom Tom, vd
70 år 27 maj

Häggström Leif, dipl.ekon.
75 år 28 maj

Thodén Lars, dipl.ekon.
80 år 3 juni

Hannelius Bengt O., priv.för.
80 år 4 juni

Björkwall Göran, ekonom
70 år 5 juni

Lindberg Yngve
75 år 6 juni

Malmelin Per-Erik, socialråd
95 år 8 juni

Maunula Roger, konsult
75 år 12 juni

Dahlberg Kaj T., dipl.ekon.
75 år 15 juni

Olsson Leif, direktör
85 år 18 juni

Sarpaneva Tom, vd
60 år 18 juni

Sundqvist Torsten, ing.
90 år 18 juni

Brandt Stefan, ing. styr.ordf.
70 år 18 juni

Selin Henrik, forstmästare
90 år 20 juni

Brenner Carl, dipl.ekon.
80 år 21 juni

Byttner Christer, vd
70 år 22 juni

Wahlman Max, DI
60 år 22 juni

Granström Henrik, fiskare
75 år 23 juni

Hallberg Magnus, ing.
60 år 25 juni

Lagerlöf Bengt, ing.
60 år 26 juni

Zachariassen Rolf, dipl.ekon.
80 år 27 juni

Johansson Richard, ekon.mag.
40 år 27 juni

Sök stipendium!

Gillebröder som är i tillfälligt behov av ekonomiskt stöd kan när som helst ansöka om bidrag av Handelsgillet's brödrafond. Brödrafondens delar ut sammanlagt 20 stipendier à 950 euro.

Stipendiemedlen utgörs av en donation av Wilhelm och Else Stockmanns stiftelse. Stipendierna kan betalas ut under fem år, men Brödrafondens kan fördela dem enligt eget gottfinnande under åren.

De fritt formulerade ansökningarna, som också kan göras för en annan Gillebroder, riktas till: Styrelsen för Handelsgillet's i Helsingfors Brödrafond, Kaserngatan 40, 00130 Helsingfors.

Mera information ger ordföranden för Brödrafondens, **Sune Almqvist**, tfn 040 5322 011.



Itella Green

Gillebröderna hälsas

Bygghem

Nikkilän Huolto Oy
Sanering och byggarbeten
0400-202090

Trädgårdsbutik

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

Rörmokare

Lämpö- ja vesijohtoliike
P. Juutilainen Oy
www.pj.fi

Parkett

Parkett Ab G. Lytz
tfn 09-66 11 44

VVS-automatik

Eco-Paronen Oy
www.eco-paronen.fi

Skolor

Yrkesinstitutet Prakticum
EN SKOLA - MÅNGA MÖJLIGHETER
http://www.practicum.fi

Ventilation

Robovent Kb
tfn 044-5606087
roboventdick@gmail.com

Arkitekter

Arkitektbyrå Hormia Ab
www.hormia.pp.fi

 **POLARPUTKI**
www.polarputki.fi

KOLSTER



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

VÄLKOMMEN UNDER VÅRT SKYDD.



KONKRETA FÖRDELAR MED
IMMATERIELLA RÄTTIGHETER

www.kolster.fi

Advokatbyråer



Advokatbyrå
ACTIVATUS Ab

Advokat, VH, EM Johan Hjelt
www.activatus.fi

Advokatbyråer

Rehn & Co Oy

www.rehnco.fi

Svenska småbruk och egna hem Ab

Pb 35, 10211 Ingå, Ola Westmansallé 5

Tel. 09-644 761, 0400-477 008

Fax 09-601 262