



I BEGYNNELSEN ÄR STARTIA

20 år av nyföretagstjänster i Vasaregionen

1992-2012



I BEGYNNELSEN ÄR STARTIA

20 år av nyföretagstjänster i Vasaregionen

1992-2012

STARTIA

VAASANSEUDUN UUSYRITYSKESKUS
VASAREGIONENS NYFÖRETAGSCENTRUM
VAASA REGION ENTERPRISE AGENCY

Utgivare: Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia
Nedre torget 1 A, 3 vån.
65100 VASA
+358 6 317 7600
info@vasek.fi
www.vasek.fi

Redigering, översättning och layout: Reklambyrå Bock's Office Ab

Bilder: Startias, VASEKs och Merinovas arkiv
Katja Lösönen, Jan Vehrenkamp, Anni
Kiviniemi, Pekka Mäkynen, Anne Vuorela

Tryck: Arkmedia
oktober 2012

ISBN: 978-952-6622-03-3

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Plussummespel i Vasaregionen.....	6
En god spiral	7
Nyföretagarcentralerna i Finland - den blivande företagarens viktigaste kontakt.....	8
Recessionen pressar fram nya möjligheter	13
Startia blir en del av Kvarkens Innovationscentrum	16
Omvälningar i Strömberg Park.....	18
Vem står för fiolerna?.....	19
Stöd- och sakkunnigorganisationer	20
Kvalitativa mått	21
Vasa söker sin styrka	22
Dörrarna står öppna	24
Lissu gör entré	28
Från idé till företag.....	29
Ensam, på tu man hand eller flera?.....	32
Årets Nyföretagare	33
Förlust med guldkant - utbildningen i fokus	36
Flytten till Nedre torget.....	38
Lindrad växtverk i Andra växeln	41
Nätverk och mentorer	44
Ramis rep 30.9.2010	46
Startia nu och i morgon	48
Tänk om?	52
Tack!	56

”

Jag är bekymrad över företagandet. Finland är ett u-land inom företagande. Trots att man talat om hur livsviktigt det är att främja företagandet har förändringen i attityd och villkor framskridit långsamt.”

Statsminister (1991-1995) Esko Aho,
i verket "Sattuma suosii valmistautunutta", år 2003



”

Världen är inget nollsummespel. Vi bör se Finland och ekonomin som ett plussummespel: vi måste vidta rätta åtgärder för att stärka arbetsutbudet, stimulera till arbete och till att nya arbetsplatser skapas. Detta är vår linje.”

Statsminister Jyrki Katainen, 22.3.2012

I plussummespelet skapas mervärde som oundvikligen också flödar över till andra. Alla parter vinner och skapar vinnareffekter även för tredje parter – låter mervärdet flöda över de omgivande, omfattande intressegrupperna, samhället, framtiden, hela världen.

PLUSSUMMESPEL I VASAREGIONEN

- 20 år av nyföretagstjänster i Vasaregionen.
- Över 11 000 kundkontakter hos Startia.
- 2 710 företag grundade med hjälp av Startia. (*)

Kostnaden för ett företag som är grundat med hjälp av Nyföretagscentrum Startia för kommunerna som finansierar verksamheten

= 267 EURO/FÖRETAG. (**)

(*) Situationen i slutet av september 2012.

(**) Antalet baserar sig på medeltalet räknat enligt förverkligade bokslut för 2006-2011. Startias egen interna finansiering och ekonomiskt stöd från sakkunnigorganisationerna eller övriga stödorganisationer har inte beaktats i kalkylen.

EN GOD SPIRAL



Att grunda nya företag för med sig både ekonomiskt och immateriellt mervärde i regionen. De grundade företagen har multiplikativa effekter varav endast en del kan presenteras som grova ekonomiska uppskattningar. En anmärkningsvärd del av verkningarna är kvalitativa.

Exempel på sådana kvalitativa faktorer är att den regionala näringslivsstrukturen blir mångsidigare, kommunens allmänna attraktionskraft ökar, kunnandet inom olika branscher utvecklas, högklassiga underleverantörsnätverk skapas som stöd för de ekonomiska drivkrafterna i regionen eller varför inte att lokaler som stått tomma åter kan tas i produktivt bruk.

En av de viktigaste verkningarna är ändå att livskvaliteten förbättras på individuell nivå. Ett meningsfullt och motiverande arbete ger företagaren och hans/hennes familjs livskvalitet – inte enbart levnadsstandard. Det förhindrar utslagning och ger ökad energi. Företagare som är tillfreds med sin livskvalitet är själva kärnan i Finlands och Vasas plussummespel. Delaktiga i företagarens arbete och resultaten av hans framgång är även hans närmaste, släkt, bekanta, borgensmän, företagets anställda, andra företag, varuleverantörer, samarbetspartner, kommuner och staten.

NYFÖRETAGARCENTRALERNA I FINLAND - DEN BLIVANDE FÖRETAGARENS VIKTIGASTE KONTAKT

Nyföretagarcentralerna i Finland rf (Suomen Jobs and Society ry t.o.m. 31.5.2008) är en samarbetsorganisation grundad 1989 på initiativ av näringslivet. Tillsammans med de regionala nyföretagarcentralerna främjar föreningen framför allt nyföretagande i Finland. Föreningens grundare och bakgrundsorganisationer representerar hela samhället på bred front, men verksamheten kretsar kring näringslivet.

Rådgivningen är gratis för dem som tänker bli företagare. Näringslivsexperternas arbetsinsats är i sin tur gratis för nyföretagarcentralerna. Nyföretagarcentralernas basfinansiering består av medlemmarnas, dvs. företagens, kommunernas och samfundens, medlemsavgifter samt stöd från staten.

Verksamheten inleddes i Liverpool, England år 1979. Tanken var att aktivt stöda nya företagare genom särskilda 'Rådgivningsbyråer' (Enterprise Agency). På kort tid grundades ungefär 300 företagskontor i England. Verksamheten skapade livskraftiga företag som främjade den ekonomiska tillväxten i landet.

Från England spred sig Jobs and Society-idén till övriga Europa. Idén anlände till Sverige år 1985 tack vare Pehr Gyllenhammar. Efter det spred sig modellen för nyföretagsverksamhet vidare från Sverige till Finland och Estland.

Nyföretagarcentralerna i Finland är det viktigaste rådgivningsnätverket för blivande företagare både till antalet sett och enligt konsekvensundersökningar. I Finland finns det 32 nyföretagarcentraler, och nätverket är aktivt i närmare 200 kommuner. Befolkningsunderlaget i nyföretagarcentralernas verksamhetsområde är mer än 4,4 miljoner invånare. Rådgivningen är ISO 9001/2008-certifierad, vilket garanterar företagsrådgivningens goda kvalitet.

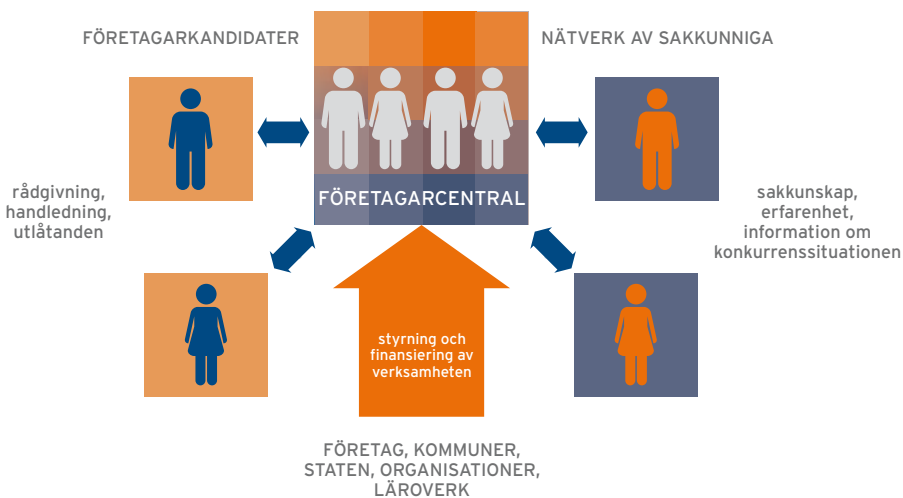
Inom det riksomfattande nätverket arbetar 180 tjänstemän. Som stöd finns 1 300 experter, över 1 000 företag och 270 samfund. Nyföretagarcentralerna är vanligen allmännyttiga föreningar, men bland nätverkets medlemmar finns det även näringslivsbolag som har aktiebolagsform, och som använder nyföretagarcentralernas verksamhetskoncept i rådgivningen av startande företag. Nyföretagarcentralerna är också en del av servicehelheten FöretagsFinland.

STRATEGISKA PARTNERSKAP MED STATENS ORGANISATIONER

Samarbetet med Nyföretagarcentralerna är till stor fördel för den offentliga sektorn. Nyföretagarcentralen samarbetar nära med bl.a. handels- och in-

JOBBS AND SOCIETY-VERKSAMHETSMODELLEN

Hur modellen genomförs



dustriministeriet, skatteförvaltningen, Finnvera, arbets- och näringsministeriet och TE-byråerna samt Patent- och registerstyrelsen.

Med hjälp av nyföretagarcentralernas utlåtanden och övriga tjänster sparar den offentliga sektorns olika organisationer både arbetstid och resurser.

FRAMGÅNGSRIKA FÖRETAG ÄR MÅLET

Nyföretagarcentralerna betjänar årligen närmare 20 000 kunder. Tack vare rådgivningen grundas

årligen över 8 000 nya företag. Överlevnadskvoten för dessa företag är hög: 80 procent försätter efter fem års tid, när det enligt Statistikcentralen endast är hälften av alla nya företag som fortfarande är aktiva efter fem år. Nyföretagarcentralernas nyttoeffekt är därmed enorm. Verksamhetskostnaderna per grundat företag har hållits på en mycket rimlig nivå över hela Finland.

Källa: Nyföretagarcentralerna i Finland rf



I Vasa spelade man in den gemensamma marknadsföringsvideon för nyföretagarcentralerna. Producent var Siltaloppi Productions.



Under Nyföretagarcentralerna i Finlands sommar dagar sommaren 2007 tilldelades Startia vandringspriset Kirkas pää (ung. Klart huvud), som delas ut årligen till den bästa nyföretagarcentralen i Finland. Direktör Raimo Mansikkamäki tog emot Startias pris.

PIA BACKMAN



- I början av 1990-talet gick man i Vasa från ord till handling aktivt och fördomsfritt. Tillsammans med en gemensam arbetsgrupp utvecklade vi de verktyg som behövs i företagsrådgivningen. De lösningar och modeller som gjordes i Vasa har fungerat som exempel även för andra nyföretagscentrum i området. Startia var bl.a. med och assisterade Nyföretagarcentralen i Karleby. Vasa är fortfarande en god benchmarking-plats för nyföretagsverksamhet. Det nuvarande nära samarbetet mellan VASEK och Startia är exemplariskt

när det gäller regionala företagstjänster, konstaterar **Pia Backman**, verkställande direktör för SUK - Nyföretagarcentralerna i Finland rf.

- SUK är en riksomfattande organisation vars huvudspråk är finska. I Vasaregionen sker allt enligt "både och"-principen vad gäller undervisningsmaterial och övrigt kompletterande material. Startia gjorde guiden Eget Företag (Oma yrityys) på svenska och hela vårt nätverk av nyföretagarcentraler fick tillgång till den.



Den 3-5.6.2009 stod Vasa i tur som värd för Nyföretagarcentralerna i Finlands sommar dagar, som lockade drygt 70 representanter för nyföretagarcentraler landet runt till ett nätverksmöte och till att bekanta sig med Vasa.



För den som överväger att grunda ett företag är personlig rådgivning och stöd av yttersta vikt.

Författaren Orison Swett Marden som levde i början av 1900-talet filosoferade:

”

Var och en som åstadkommit storverk har haft blicken riktad mot ett högre mål, ett sådant som tidvis har känts omöjligt att uppnå”.

Att vinna är att frigöra sig från onödiga hinder, våga tro på att man är unik och få luft under vingarna.

Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia grundades för att uppmuntra och vägleda den blivande företagaren, ge fart till att lyfta och rikta företagarens blick stadigt mot målet.

Så år 1992.



SÅ ÄN I DAG.

RECESSIONEN PRESSAR FRAM NYA MÖJLIGHETER

”

I praktiken har ekonomiska och samhällsliga kriser i allmänhet en välgörande effekt. Ett problem som kommer kraschande får både beslutsfattarna och den allmänna opinionen att kvickna till. Det uppstår ett tryck att skapa snabba och radikala lösningar. Gamla, vedertagna attityder och stagnerade strukturer får ge vika.

På så sätt skapas utrymme för det nya och friska.

Erfarenheten visar att finländarna har en speciell förmåga att klara av kriser. När det blir hårda tider har vi kreativitet och målmedvetenhet till att röja undan hindren. Vi finländare är ett överlevnarfolk. Vi är som bäst när tiderna är som svårast.”

Statsminister Esko Aho besökte Kvarkens Innovationscentrum Merinova och Startia 15.10.1994.



Esko Aho: Sattuma suosii valmistautunutta, år 2003

Tanken att grunda Nyföretagscentrum Startia föddes vid Vasa handelskammare i början av 1990-talet när recessionen stod för dörren. För att kunna inleda verksamheten och få ihop startkapital krävdes målmedvetna experter och starka nätverksbyggare. Den beskrivningen passade väl in på handelskammarens dåvarande ordförande och Vasa Ångkvarns direktör **Jouko Perttunen**, Industrins och Arbetsgivarnas industriombudsman **Krister Herler** och centrumets första direktör **Lauri Luopajarvi**.

Tanken om ett mer konkret främjande av företagande än tidigare hade precis landstigit i Finland och nyföretagarcentralerna hade hunnit få igång sin verksamhet på några orter. Det fanns ändå mycket kvar att göra. I början av 90-talet steg antalet företagskonkurser kraftigt. Att företag gick omkull och den ekonomiska situationen var så svag orsakade arbetslöshet, som värst hela 19 procent. Till exempel inom byggindustrin var arbetslösheten närmare 40 procent. Finland måste ta sig ur det här med egna krafter.

På många orter, liksom i Vasa, tänkte man att åtminstone kan en del av gänget axla företagarmanteln. Tidpunkten för att starta nya företag kunde vara idealisk, om än krävande under omständigheterna. Visionen var ändå tydlig: en del av den arbetsföra befolkning som drabbats av recessionen skulle mycket väl kunna bli företagare. Folk som fått en rejäl släng av recessionen var Startias första klientel: arbetslösa till närmare 100 procent.



Krister Herler (1942-2009) var en viktig initiativtagare och visionär under Startias första år. Han var industriombudsman för centralförbunden STK och TKL (numera TT) och Vasa handelskammare 1986-1997.

Företagarna i Finland premierade år 2003 både Krister Herler och Jouko Perttunen med Företagarnas guld Kors pga deras förtjänster inom befrämjandet av det privata företagandet i Österbotten.



Tillsammans kom man på det finurliga namnet, Startia, som fungerar väl på både finska och svenska. Logon designades av Pekka Mäkynen och den avbildade en fågelhona med sin unge skyddad under vingen.

FLINKT PÅ FÄLTET

Österbottens handelskammare var och är fortfarande en betydande regional opinionsbildare som bevakar företagens intressen. Verksamhetsområdet täcker landskapen Österbotten och Mellersta Österbotten. Handelskammaren betjänar sina medlemmar på tre kontor: i Karleby, Jakobstad och Vasa.

- I början av 1990-talet var Vasa handelskammare ännu en av de få instanser som riktat in sig på att utveckla affärslivet. Vi hade lång erfarenhet och arbetade aktivt för att förbättra företagets verksamhetsmiljö. Men vi behövde nya öppningar, konstaterar **Jouko Perttunen**, styrelseordförande för handelskammaren i Vasa åren 1989-1992.

- På den tiden var Krister Herler, som var industriombudsman för Industrin och Arbetsgivarna, en av mina närmaste kolleger. Han var en gammal Vasabo med ett mycket utbrett kontaktnätverk och en god förmåga att finna sig i olika situationer. Företagens verksamhet och tillväxt främjades t.ex. genom att man ordnade olika evenemang och samarbetsprojekt.

- Ett sådant infotillfälle ordnades i Jakobstad. För vår del hade tillfället inte uppmärksammats stort, men Krister Herler noterade det i sista minuten och beslöt sig för att hoppa i bilen och susa till Jakobstad. Bengt Hellström, som engagerat och bevisligen framgångsrikt spred ordet om verksamheten i Jobs and Society-föreningen som grundats i Finland 1989, höll ett par timmars föredrag där.

- Första gången på bra länge var det någon som hade något att komma med! Alla led av den svaga sys-

selsättningen, men att grunda eget företag hade hittills inte upplevts som särskilt lockande. Genom samarbete skulle vi kunna få bollen att rulla. Erfarenheterna från utlandet var också uppmuntrande.

- Hösten 1991 började jakten på stöd och finansiering för Vasanejdens nyföretagscentrum. Vårt mål var att få ihop minst 50 procent av finansieringen inom regionen, så att arbetsministeriet skulle bidra med andra halvan av vår budget. Målet var också att stödet från näringslivet skulle vara 50 procent av den regionala finansieringen.

- Vi startade med en lätt organisation utan större ekonomiska förpliktelser. Det var dock livsviktigt att få finansiering och stöd av näringslivet. Av företagen var i synnerhet ABB mycket positivt inställt till oss. Delvis berodde detta på Herlers personliga kontakter som han knutit som tidigare anställd hos Strömberg. Vasa stad kom också med utan tvekan, under ledning av biträdande stadsdirektör Seppo Sanaksenaho och näringslivsdirektör Jorma J. Pitkämäki. Därifrån fortsatte färderna med mössan i handen till de övriga kommunerna i regionen. Stödbeloppen var inte överdåniga, några tusen mark från cirka trettio medlemmar, men det räckte.

- Företagandet växte kraftigt under de första tio åren. På den tiden toppade vi statistiken över grundade företag tillsammans med Åland.

- I Startias fall åstadkom man resultat genom stark vilja och hårt arbete samt aktivt inflytande i olika nätverk, och det med en blygsam ekonomisk satsning. Likasinnade företag som är flinka på fältet och starka i tron behövs också i dagens läge.



STARTIA BLIR EN DEL AV KVARKENS INNOVATIONSCENTRUM

Startia inledde sin verksamhet som en av Merinovas enheter. Verksamheten fanns i SO-byggnaden i Strömberg Park fram till slutet av 2002.



SUK (Nyföretagarcentralerna i Finland rf) ansåg att man borde grunda en förening för nyföretagsverksamheten i Vasaregionen. Beslutsfattarna i Vasa stödde dock idén om en egen affärsenhet. Som placeringsort planerades Kvarkens Innovationscentrum (nuvarande Teknologicentrum Oy Merinova Ab) som grundats år 1990. Startia skulle tjäna som en av centrumets affärsenheter, med ansvar för sina egna inkomster och utgifter. Största delen av nyföretagarcentralerna i Finland fungerade självständigt i egna utrymmen, så Vasas modell var unik i landet. Man ville ändå knyta nyföretagscentrumet starkt vid den regionala innovationsmiljön.

Innan sommaren 1992 fanns det gott om uppbackning för idén. Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia grundades i september 1992 som en del av Kvarkens Innovationscentrum Merinova. Industriexperten Lauri Luopajarvi som var välbekant med företagslivet valdes till direktör.

De två första verksamhetsåren 1992–1994 fungerade Startia som Arbetskraftsdistriktets särprojekt huvudsakligen med statlig finansiering. Efter det var det dags att stärka stödorganisationen och utforma en mera långsiktig finansieringsmodell. Luopajarvi, Perttunen och Herler lyckades övertyga regionens industrijättar och snart även bankerna och försäkringsbolagen.

Startias följande direktör **Yrjö Halttunen** fortsatte arbetet. Hans efterträdare **Raimo Mansikkamäki** skötte direktörsposten 1997–2010. I dag håller **Tommi Virkama** i styrspaken på Startia.

Målet var att de som stödde Startia skulle förutom ekonomiskt stöd även ge nätverket tillgång till sin expertis. På så vis skulle företags- och affärsverksamhetskunnandet genast vara på hög nivå. De stora aktörerna fick man med genast. Alla hade förstås sina egna intressen. Wärtsilä och ABB drev sina egna synpunkter med målet att få nya, kompetenta underleverantörer.



Merinova och Startia flyttade till det nybyggda huset Futura i Airport Park, Runsor i oktober 2002.



En vacker dag på Futuras tak.
På bilden Jarmo Myllylä, Raimo Mansikkämäki, Ulla Kalliokoski och Mika Konu.

LÅNGA KABLAR OCH STARK STRÖM

- Den som leder ett nyföretagscentrum behöver god kontakt med företaget och kablar med tillräckligt stark ström för att starta motorn. Det fungerar bäst om man har erfarenhet av företagsverksamhet och ett brett nätverk, som man naturligtvis inte bygger upp på några få år, bakom sig. Därför fick direktören också gärna ha några extra kilometer i mätaren, konstaterar Startias första direktör, **Lauri Luopajarvi**.

- I början var det i synnerhet bokföringsbyråer och revisionsinriktade företag som erbjöd sina experttjänster via oss. För sina tjänster fick de nya kunder.

- De hårda tiderna avspeglade sig i vårt klientel: det fanns starka yrkesmän och yrkeskvinnor med brett kunnande, personer med lång erfarenhet och även alltför fler med hög utbildningsnivå.

- Arbetskraftsbyråns startpengprocess skapade rådgivningskunder åt Startia och vi utarbetade utlåtanden åt Arbetskraftsbyrån. Det var en viktig symbios.

- Krister Herler var en god samtalspartner när verksamheten tog fart och han hade ett mycket omfattande nätverk. År 1986 övergick han till organisationen från sin tjänst som informationschef på Oy Strömberg Ab. Krister hade visioner, men efter att han målat upp dessa kunde han också omsätta dem i

praktiken. På så vis öppnades kanalerna och många saker konkretiserades.

- Vårt koncept följde Nyföretagarcentralernas, men med Vasas egna kryddor. Här påverkades verksamheten av utvecklingsriktningen för det lokala näringslivet. Vi blev ofta kontaktade av andra orter som precis skulle inleda sin verksamhet för att de ville ta modell av oss.

- Vi skiljde oss även från de andra regionerna för att vi verkar på de båda inhemska. I Karlebyregionen hade man inte ännu något motsvarande kontor, så vårt fält var ganska utbrett. Vi öppnade kanaler till de omgivande kommunerna genom kommundirektörerna och näringsombudsmännen. På 1990-talet drev bl.a. Vasa stads näringslivsdirektör Jorma J. Pitkämäki och näringslivsombudsman Leif Sand starkt våra intressen.

- I början var samarbetet med Kvarkens Innovationscentrum, det nuvarande Merinova, ett gott koncept. Vi hade en självständig enhet med en egen direktion, men de administrativa rutinerna sköttes kostnadseffektivt av centrumet.

- Från den här tiden härstammar även energiklustret i Vasaregionen. I Vasa har man som tur är alltid insett vikten av samarbete! En av de viktigaste ledargestalterna för samarbete var stadens dåvarande stadsdirektör Jussi Turunen.

LAURI LUOPAJÄRVI

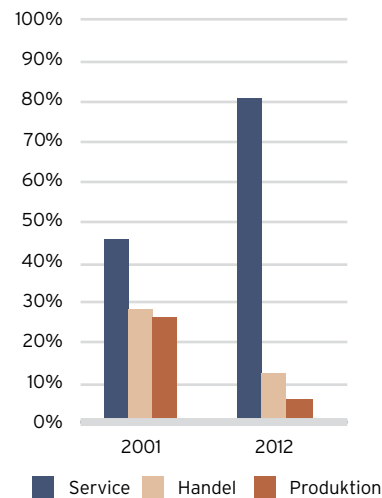


DI Luopajarvi övergick till Startias tjänst efter att ha varit verkställande direktör på Valmet Skogsmaskiner. Han hade även ansvaret för sin egen ingenjörbyrå på sidan om, så han kände väl till både de storas och de något mindre företagens verksamhetsmodeller.

OMVÄLVNINGAR I STRÖMBERG PARK

Efter recessionen i början av 1990-talet skapade även den strukturella förändringen i Vasaregionens näringsliv sysselsättning för Startia. Under en och samma månad kunde ett tjugotal erfarna planeringsingenjörer marschera in. Divisionsförändringarna inom ABB gjorde att arbetsplatser flyttades till Helsingfors och längre bort i Mellaneuropa och alla var inte beredda att lämna sina nyinköpta egna hemshus eller börja leva i en resväska.

Även på Kemira och Vacon var samma sak i görningen något senare och som resultat fick man många enmansingenjörbyråer. Enheterna var små, men kompetensen stannade kvar i Vasaregionen. Vad gällde attityder mot och principer för företagande fanns det dock mycket kvar att göra. En del kunde rent av känna sig tvingade till företagandet. Arbetsgivare utlokaliserade arbetet och konkurrensutsatte det med hårda villkor. För företagaren som vunnit sitt gamla arbete åter kunde motivationen brista av osäkerhet och till och med bitterhet. Först när företaget lyckats utvidga sitt kundunderlag och sin kompetens började det synas ett ljus i tunneln och många företagare som varit motsträviga i början hittade sin egen väg.



Bland de företag som grundades var andelen produktionsbolag avsevärt större under Startias inledande år än i dagens läge, något som bl.a. berodde på den strukturella förändringen inom den regionala industrin.

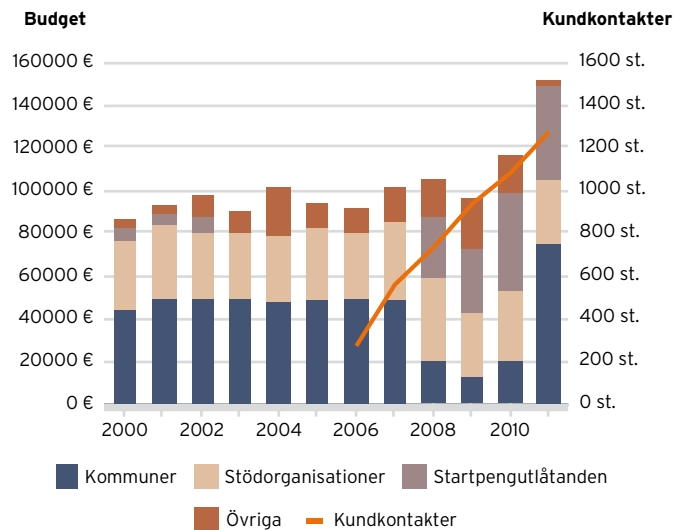
RAIMO MANSIKKAMÄKI

- ABB:s strukturella förändring och nya divisionsindelning innebar att tusentals kvadratmeter blev tomma i Strömberg Park. Dit behövde man nya företagshyresgäster, vilket ökade ABB:s intresse för att vara med och stöda Startias verksamhet. Nästan alla banker och försäkringsbolag gav också sitt stöd, och fick på så vis nya kunder. Oavsett om det är fråga om en elanläggning eller en församling behöver man alltid nya kunder, påminner **Raimo Mansikkamäki**.

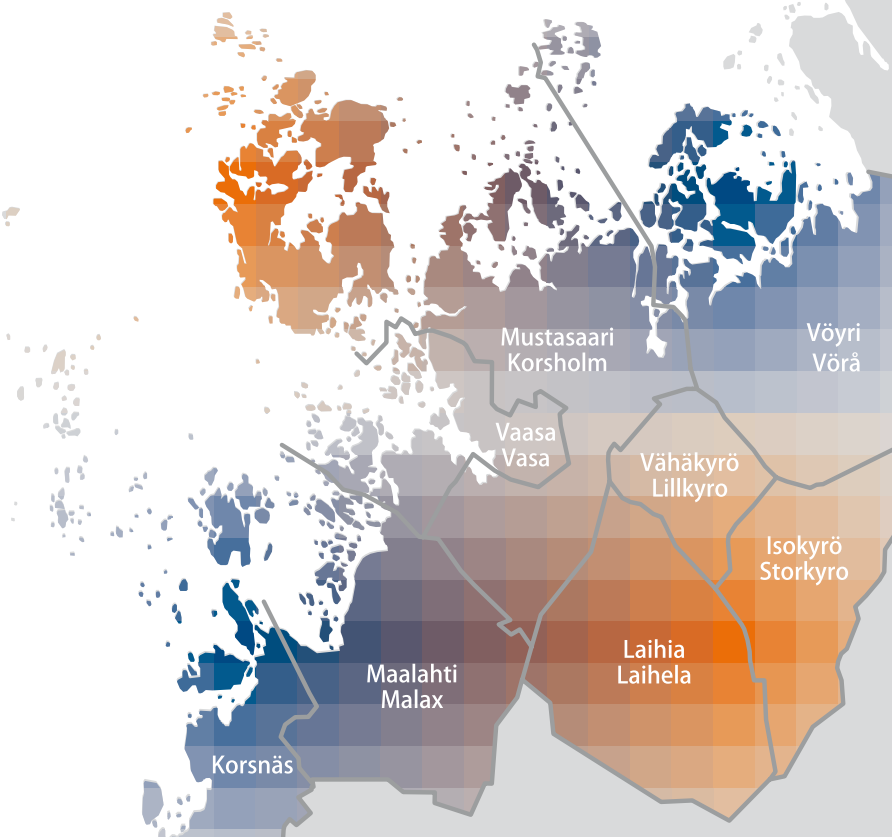
VEM STÅR FÖR FIOLERNA?

Efter två år grydde år 1995 och den tid när man var tvungen att klara sig själv. Stadens finansieringskort var spelat. Det innebar en privat egen finansiering om 60 procent. Resten stod kommunerna för. Samma mönster återkom från år till år: man måste ständigt ingå nya avtal för att finansiera verksamheten. Nyföretagskunder fanns det i överflöd – det var ingen brist på arbete – men vem skulle stå för kostnaderna? När kassan började gapa tom måste man åter ut på jakt efter finansiering med mössan i handen. När man väl hade kommit igång började resultaten snart tala för sig själva och verksamheten och dess finansiella arrangemang blev återkommande från år till år.

På kommunal nivå framskred ärendet i allmänhet utan konflikter. Efter några år började industrin tveka, men banker, försäkringsbolag och bokföringsbyråer höll fast vid sin ursprungliga utgångspunkt och såg sin medverkan som ett sätt att få fler potentiella kunder.



Från och med 2010 ingår även den rådgivning som VASEKS företagsrådgivare ger de blivande företagarna i Startias budget.



STÖD- OCH SAKKUNNIGORGANISATIONER

Information om de stöd- och sakkunnigorganisationer som finansierar Startia finns på Startias webbplats. Den kommunala finansieringen kanaliseras via VASEK.

Broschyrer och kontaktuppgifter till de sakkunnigorganisationer som gett Startia sitt stöd följer med infopärmen som ges till alla nyföretagare.

Startia kan också, med kundens samtycke, skicka nyföretagarens kontaktuppgifter till sakkunnigorganisationen så att organisationen kan kontakta nyföretagaren och erbjuda denna sina tjänster eller sin expertis.

HEIKKI HURTIG



HEIKKIS HURTIGA TAG

Från första början har Pohjanmaan Laskenta Oy ansvarat för både Merinovas och Startias ekonomiförvaltning. Våren 1990, när Pohjanmaan Laskenta flyttade till Strömberg Park tillsammans med Merinova, var bägge bolags verksamhet ännu småskalig. År 2002 flyttade Pohjanmaan Laskenta med Merinova och Startia till Futura, där det täta samarbetet fortsatte. Som företag är Pohjanmaan Laskenta Oy fortfarande med och finansierar Startias verksamhet i form av stödorganisation.

- De första åren var jag enmansföretagare och förutom ekonomiförvaltningstjänsterna skötte jag även Merinovas och Startias kontorstjänster: vid behov fungerade bokföraren som växtelefonist, sekreterare och mötesvärd, minns verkställande direktör för Pohjanmaan Laskenta **Heikki Hurtig**.

- Med åren blev jag bekant med alla anställda och ansvarspersoner både på Merinova och Startia. Ekonomin

var alltid klar och transparent. Enheternas inkomster och utgifter hölls strikt isär.

- Startias verksamhet finansierades av näringslivet och kommunerna och ibland fick vi även projektbaserad finansiering från Arbetskraftsmyndigheterna och staten. TE-centralen betalade för utlåtagen om startpeng och Finnvera för utlåtagen om specialfinansiering. Tidvis fick vi också extra inkomster via föreläsningar och annan utbildningsverksamhet.

- Längst samarbetade jag med Raimo Mansikkamäki. Kunden var kung hos Raimo och helst av allt satte han all sin tid på att träffa kunder och gå igenom deras affärsverksamhetsplaner. Vid behov fick man försöka få tag på Rami i rökrummet. Det var ju praktiskt att gå igenom ärenden som rörde ekonomiförvaltningen under rökpausen.

KVALITATIVA MÅTT

Nästa stora kraftansträngning i utvecklingen av verksamheten var att certifiera nyföretagarcentralerna enligt ISO-kvalitetsstandarden. Standarden skulle garantera att verksamheten hade gemensam praxis och gemensamma kvalitetskriterier i hela Finland. År 2001 fick Ensimetri i Tammerfors och Suomen Jobs and Society ry kvalitetscertifikat. År 2002 certifierades 12 nyföretagarcentraler, Startia bland dem. År 2009 hade i praktiken alla nyföretagarcentraler i Finland kvalitetscertifierats.

Det nuvarande kvalitetssystemet ISO 9001/2008 garanterar att alla nyföretagarcentralers kunder får rådgivningsservice, som uppfyller samma överenskomna krav, över hela Finland.

Kvalitetssystemet förutsätter även kontinuerlig utveckling av rådgivningen och uppföljning av kundnöjdhet. Rådgivningens kvalitet följs upp med sju olika mätinstrument, där de viktigaste är kundnöjdhet, näringslivsexperters deltagande i rådgivningen, rådgivningens kostnadseffektivitet samt de grundade företagets livskraftighet. 80 procent av de företag som grundats via rådgivningen hos nyföretagarcentraler är fortfarande verksamma efter fem års tid, när motsvarande siff-

ra i övrigt är i medeltal strax över 50 procent.

Utvärderingen eller revisionen som utförs av Inspecta säkerställer att kvaliteten når den överenskomna nivån och att rådgivningen ständigt utvecklas.

Mätningar i enlighet med kvalitetsstandarderna har visat att verksamheten är även mycket kostnadseffektiv. Priset för att grunda ett fungerande företag blir bara en tredjedel jämfört med övriga samhällsliga stödsystem i Finland och att skapa en ny arbetsplats är och har varit många gånger billigare genom företagande.

Förutom kostnadseffektiviteten har även nivån på kundnöjdheten varit berömlig i Vasa. Kundnöjdhetenkäter har gjorts sedan 2006. I enkäten har man fått betygsätta mellan 4 och 10 och för Startias del har kundnöjdheten hållits stadigt kring 9 under årens lopp.



Kvalitetssertifieringen firades med kaffe och tårta.



VASA SÖKER SIN STYRKA

Serviceförenhetligades under gemensam be-
teckning. Service av samma standard och kvalitet
erbjöds såväl i Helsingfors som hos oss och på
annat håll. Upp till hälften av nyföretagarcentra-
lerna i Finland saknade dock fortfarande pengar
till ordentlig verksamhet. Inte kommunala, inte
privata och från staten fick man enbart tillfälliga
projekt pengar. I Vasaregionen var situationen

bättre. Det fanns en social beställning på verk-
samheten, den strukturella förändringen inom
industrin var ett hett samtalsämne och kvalitets-
aspekterna gav verksamheten ett lyft.

Vid den här tidpunkten, i mitten av 1990-ta-
let, började dessutom näringslivet söka efter och
definiera sina regionala styrkor.

POHJALAINEN

12.10-96

Ahtisaaret tapaavat Vaasassa työttömiäkin

VAASA

Tasavallan presidentti Martti ja rouva Eeva Ahtisaari käyvät Vaasan rannikkoseudulla ensi tiistaina. Maakuntamatkalla presidenttipari perehtyy palveluyrittämiseen ja työllistämiseen. Seitsemistä Vaasar-tuntia lähes puolet presidentti viettää Rewell Centerissä. Päivän viimeisin tilaisuus klo 16 Rewell Centerissä on kaikille voin kansalaistapaaminen. Presidenttipari saapuu Vaasan reittilennolla klo 10.40 ja

lähtee pois samoin reittilennolla klo 17.35.

Noin klo 11 on Silveriassa keskustelutilaisuus uusyrittä- jyydestä. Tuossa tilaisuudessa alustaa Vaasan seudun Uusyri- tyseskuksesta johtaja Yrjö Halttunen. Suunnittelusihteeri Helka Linna Vaasan läänin- hallituksesta kertoo osuuskun- nista ja kolmannesta sektorista. Projektipäällikkö Juhani Mal- yrittäjä ja Metalliteollisuuden

niikka Oy:stä käyttävät yrittä- jien puheenvuoron. Turkiselinkeinosta puhuvat toiminnanjohtaja Gustav Smulter Suomen Turkiseläin- ten kasvattajien liitosta sekä johtaja Pertti Sevola Länsi- Suomen ympäristökeskuksesta. Puoliltapäivän presidentti ta- paa lounaalla Vaasan seudun työttömiä. Rewell Centerin osuus alkaa klo 14.20. Presidentti tutustuu

Ett av Yrjö Halttunens mest minnesvärda ögonblick som direktör för Startia var när han presenterade Startias verksamhet för president Martti Ahtisaari när presidenten och fru Ahtisaari besökte Vasa hösten 1996. En snutt från evenemanget togs även med i det dåvarande politiska satirprogrammet Ilталыpsy, som visades på lördagskvällar.

ENERGI - DEN REGIONALA NÄMNAREN?

Yrjö Halttunen var Startias direktör under knappt tre års tid, 1994-1997. Efter det blev han verkställande direktör för Merinova där han verkade ända till slutet av år 2008.

- I Finland började man att återhämta sig från recessionen. Arbetsplatser fick man dock ännu söka efter med ljus och lykta. Det syntes i de höga kundmängderna. För många som övervägt att starta eget företag blev processen på hälft om de råkade bli erbjudna förvärvsarbete. Det låg i tiden att man prioriterade trygghet. Det fanns visserligen även lysande undantag, bl.a. WasaCon som grundades år 1996 och har under årens lopp växt från en liten byggfirma med två man till en mångsektoriell producent av bygg- och industritjänster.

- Information om verksamhetsmiljö och marknader fanns heller inte lättillgänglig förrän i slutet av 90-talet, när internet började fungera på riktigt. Att få en äkta samtalspartner var ändå det bästa enligt många nya företagare.

- Att paketera in Startia i Merinova-konceptet fungerade. Ibland har jag funderat över om denna gemenskap sådde fröet till det nuvarande kompetenscentrumprogrammet?

- Redan i mitten av 90-talet började man tala om ett energikluster i och med att inrikesministeriet efterlyste att man skulle identifiera och stärka det regionala kunnandet. För vår del var det energin som trädde fram,

även om många inte tidigare sett energiteknologin som någon gemensam regional nämnaire.

- Alla tyckte att det var en bra sak att främja företagandet ideellt, men ju djupare vi gick in på frågor kring och möjligheter med affärsverksamheten, desto mer tvivel uppstod. Bl.a. ABB:s landschef Matti Ilmari hade sina förbehåll mot att deras konkurrent - Wärtsilä - skulle sitta vid samma bord i dessa tecken.

- För många var begreppet energikluster eller energikoncentration nytt, och man förstod inte alltid vad det innebar. Nu, 20 år senare, börjar begreppet klarna även på nationell nivå. För tjugo år sedan var energi ändå inte någon särskilt attraktiv bransch, i synnerhet inte ur mindre företags synvinkel. Det var enbart något för de stora. Här gnällde man mest över avsaknaden av Nokia.

- Först under de senaste åren har man märkt att energi också ger plats för mindre aktörer. Man utvecklar lösningar för förnybar energi och decentraliserad energiproduktion. Det finns jordvärme, vindkraft och bioenergi. När man kommer så långt som till fastighetsspecifika lösningar, så är det ju redan fråga om de små företagens klientel.

- Man kan åter skönja en förändring på företagsfältet. Proffs som sporrats hos globala företag går över till sm-företag, där deras kunnande kan slå rot i färsk mylla. Förhoppningsvis kommer denna förändring också att leda till nya företagsidéer.



DÖRRARNA STÅR ÖPPNA

Det faktum att kunden får nästan alla tjänster han behöver för att köra igång sin verksamhet från ett och samma ställe är en av Startias hörnstenar. Den erfarna personalen kan också vid behov uppmuntra den nya företagaren och visa honom rätt dörr.

Startias samarbete med övriga näringslivsaktörer i Vasaregionen har traditionellt varit smidigt. I Vasaregionen erbjuder Startia företagarna heltäckande tjänster och många olika alternativ. Startia öppnar såväl kommunala som andra dörrar: kunden väljer ändå själv om han till exempel i fråga om tomter hellre vänder sig till kommunen eller ger sig in på privata finansieringsförhandlingar.

Ett exempel på det goda samarbetet mellan olika organisationer är det informations- och diskussionstillfälle för blivande företagare som Vasa arbets- och näringsbyrå ordnar en gång i månaden – Start-info. På Start-info går man bl.a. igenom förutsättningarna för företagande, hur man ansöker om startpeng samt vilka tjänster som Startia, TE-byrån och ELY-centralerna samt företagarföreningarna erbjuder. Tillfället är tvåspråkigt och öppet för alla intresserade. För det mesta ordnas Start-info den andra tisdagen i månaden.

ENGAGEMANG OCH BEREDSKAP ATT KAVLA UPP ÄRMARNA FÅR MYNDIGHETERNA ATT BLI ELD OCH LÅGOR

- I början av 90-talet var jag direktör för Vasa arbetskraftsbyrå. För närvarande är jag direktör för kommande Österbottens arbets- och näringsbyrå, berättar **Helvi Riihimäki**.

- Jag trodde på Startia från första början. Även en enskild persons entusiasm får tjänstemannen att bli eld och lågor. Framför allt Jouko Perttunens och Krister Herlers engagemang övertygade. Numera är företagets samhällsansvar snarast ett modeord, men visst talades det om det redan då. Det var hårda tider och vi behövde alla tänkbara sätt för att sysselsätta och skapa ny ekonomisk tillväxt.

- För arbetskraftsbyrån var och är Startia en uppskattad samtalspartner. På 90-talet var företagsrådgivningen ganska knaper och på kommunernas ansvar, så det fanns en beställning på sådana rådgivningstjänster.

- Varje företagarkandidat avgör naturligtvis själv sitt tillvägagångssätt, men när den som gjort utlåtandet är neutral, utomstående och dessutom inte strävar efter egen ekonomisk vinst är det mer sannolikt att lösningen övervägs noggrant. Under Luopajarvis tid fick företagarkandidaten ofta göra grundliga "hemläxor". Sedan förenhetligades praxisen med skriftliga utlåtanden för att underlätta ansökningsprocessen.

- Naturligtvis har det faktum att rådgivaren skriver ett utlåtande, som man gör på Startia, gett upphov till diskussion. De blivande företagarnas stundvis mycket högtflygande idéer t.ex. kring efterfrågan på deras tjänster kräver en och annan synvinkel. Nu tar man ställning till situationen i flera etapper.

- Under de första tio åren var nätverkanter livligt. I början fanns det färre företagscentrum, men växelverkan



var till och med ännu tätare än nuförtiden. Bakgrundsorganisationerna deltog aktivt både i officiella och inofficiella sammanhang. Det nationella företagarcentralernas förbund ordnade evenemang och seminarier under olika teman, och även vi regionala tjänstemän fick ibland delta. Personlig växelverkan var viktig, i synnerhet som moderna datanätverk inte fanns att tillgå. På ett seminarium i Tallinn tror jag till och med att de ännu använde sig av kulramar.

- När verksamheten övergick under Vasaregionens Utveckling Ab VASEKs tak fick rådgivningen ännu mer fördjupad branschkompetens. Genom VASEK kan man nu få rådgivning av flera experter.

- Vi ser alltid företagandet som en gemensam, god möjlighet. Det nya klientelet - företagarpotentialen - kanaliseras till en början långt till oss. Det finns mycket att göra inom attitydfostran och utbildning. Infotillfällena för dem som är intresserade av företagande är en del av TE-byråns verksamhet och på så vis kan även Startia gallra klientelet.

- Initiativförmågan hos blivande företagare är också på uppgång. Typiskt för modern tid är stora variationer i behovet av rådgivning.

- Näringslivet är i centrum av ständig förändring. Med vår arbetskraftsutbildning stöder vi övergången till ett nytt yrke och upprätthållandet av yrkesskicklighet. Arbetskraftsförvaltningen finansierar företagartutbildnings- och StartUp-projekt för nya och etablerade företag och ordnar för sin del bl.a. utbildning som siktar på en yrkesexamen för företagare.

- Andelen kvinnor och invandrare har ökat. Nyföretagarcentralerna har en betydande roll i att främja dessa

nya företagargrupper. Kulturella skillnader innebär utmaningar och även om pizzeriorna är mest på tapeten finns det också många andra företagsidéer med hög potential. Några färskare exempel är företag grundade av invandrare, vilka bl.a. sysslar med handel och internationell konsultering. I dessa företag krävs en äkta bakgrund och erfarenhet. De med invandrabakgrund är också i genomsnitt mer intresserade av företagarnalternativet än finländarna.

- Inte ens en noggrann utredning och stöd från rådgivare och myndigheter räcker till om tajmningen är fel. Jag minns ett fall från 90-talet där företagaren började undersöka mögelskador med hjälp av en hund. Det lät lovande, men mögelboomen lät vänta på sig till 2000-talet och det fanns inte tillräckligt med uppdrag. Nu är marknaderna mogna och hundarna får snusa allt vad de hinner.

- Vår närhet till Sverige och förståelsen för vårt grannlands kultur är särdrag i vår region. Detta har skapat många affärsmöjligheter i Vasaregionen, bl.a. inom partihandel och hälsoprodukter.

- I ljuset av de senaste ekonomiska utsikterna har Startia åter ett gyllene tillfälle att skapa nya företag. Utbildad och kunnig arbetskraft blir permitterad och uppsagd. Nya, intressanta teman för affärsverksamhet är framför allt energieffektivitet, kreativt företagande samt servicebranschen.

Sweet Vaasa

Joining the community

Kim Crawford has been a permanent resident in Finland for seven years now. Originally from Tumut, a small town in Australia, meaning “quiet resting place by the river”, she moved to Finland for love. She and her husband moved around quite a bit and Crawford practiced her vocation of winemaking in Australia, America and France. She also worked as the Australian wine ambassador.

While travelling Crawford started food blog readings and so came to try out a great variety of recipes. As a student she also worked as a waitress for ten years, and so got to know the trade.

– One of my earliest memories is standing on a chair, baking with my grandmother, Crawford reminisces.

For Kim Crawford there were many reasons to start her own business, a coffee shop and bakery in Palosaari.

– I had found a gap in coffee culture in Finland. Also, I found Finnish culture hard to get into, so one of the most important reasons was that I wanted to feel part of the community, she explains.

– I also really like the village feel of Palosaari, where our customers include students, families and older people alike.

Crawford’s husband, who worked at ABB, was a local and knew where to start.

– I went to Startia and it was absolutely fabulous. I got excellent support and really can’t praise it enough, Crawford says.

At Startia Tommi Virkama helped Crawford with the business plan, funding and figures.

– Having someone actually checking and reading the business plan was of great help. It made me focus on all the details. I also got important information on how much you need to put aside and, of course, there was the starttiraha. All this for free!

The language was no problem. Startia’s services were all available in English. Some forms, such as the credit card application, were difficult as they were in Finnish, and Crawford claims that her website is also still very much a work in progress. She also participated in the one-day course “How to start a business in Finland”.

– It was easier for me coming from a Western culture, as I had experience from social security systems and such.

Crawford still thinks that compared to Australia, people take starting a business much more seriously in Finland.

– There are more small businesses in Australia, but not necessarily successful ones. There people like to have a go at it, while here most understand what is actually required.

– There is a greater respect and appreciation for the entrepreneur in Finland. In the beginning people even brought me flowers to congratulate me on the business. I thought: “Well, this is nice!”, Crawford says with a smile.

Sweet Vaasa offers a range of British, American and Australian cakes and pastries. On weekdays there are salads and quiche pies for lunch, on Saturdays you can enjoy a brunch.

– It has been good from the first day. We focus on good service: there are no trays, we waitress to the tables and keep everything clean and fresh, says Crawford who noticed the help yourself approach at many Finnish establishments.

Just over a year from opening Sweet Vaasa, Crawford is now expanding with a second shop in the city centre.

– I call it my flagship store. The building is old and needs a lot of work, but it has a high ceiling and beautiful arches. I’m very excited, says Crawford who is hoping to open the second café before Christmas. ■



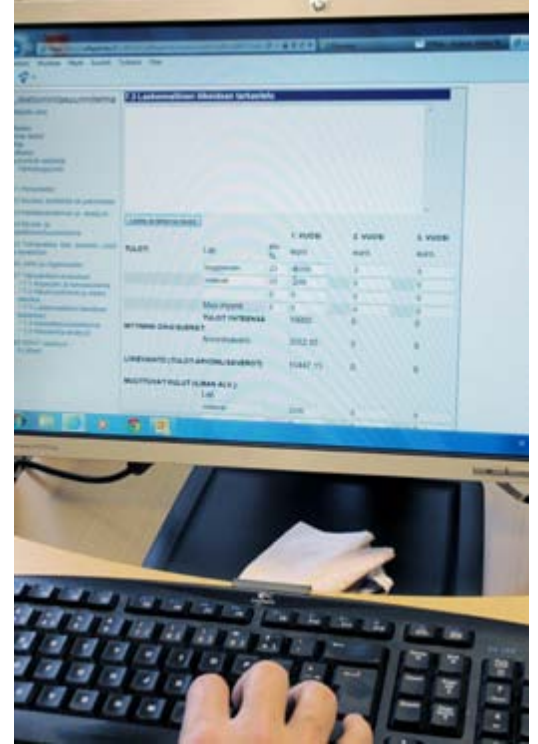
Fram till slutet av 2012 hade antalet kunder som skapat sin affärsverksamhetsplan med hjälp av Lissu redan överstigit 8000.

LISSU GÖR ENTRÉ

Verksamheten skulle inte ha kommit igång så effektivt om man inte förutom lämplig personal också skulle ha haft tillgång till riktiga verktyg. Först bläddrade man i Excel-tabeller. Därifrån hittade man effektivare knep nästan av en slump, och genom att lita på en ny, blivande företagares förmågor!

Fyra ingenjörer från Karleby höll på att grunda ett kodningsföretag. Att ta fram det nya verktyget i samarbete med Startia blev deras första uppdrag. Projektet resulterade i ett dataprogram vid namn "Lissu" – planeringsprogram för affärsverksamhetsplan – utvecklat för Startias behov. Programmet skulle vara interaktivt i enlighet med verksamhetens natur och anda. År 2005 togs Lissu i pilotanvändning i Vasa, Jakobstad och Karleby, och än i denna dag lever Lissu och mår bra. Programmet tjänar outtröttligt i flera nyföretagarcentraler i Finland.

Lissu innehåller ett omfattande paket för planering av affärsverksamheten, lönsamhetsberäkningar och investeringar, kassaflöden, budgetplaner – snart sagt hela paletten för företagets verksamhet steg för steg. Med hjälp av Lissu kan man kommunicera via nätet med företagsrådgivaren och andra intressenter som är inblandade i uppgörandet av planen. Med ett enda verktyg kan företagaren närma sig TE-byrån, ELY-centralen



eller bankerna via nätet. Nätverket skapas som av sig själv och alla parter sparar tid förutsatt att den blivande företagaren gjort sin läxa ordentligt.

RAIMO MANSIKKAMÄKI

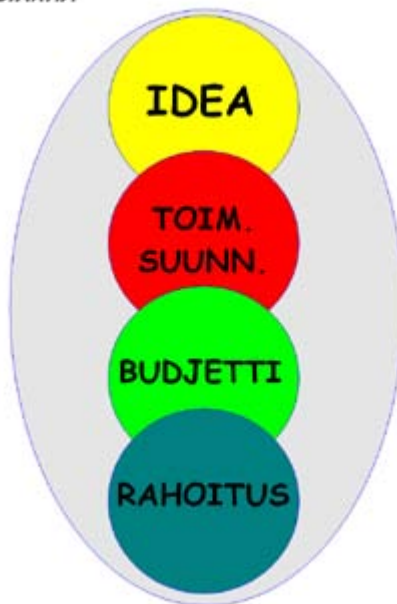
- Lissu snabbade upp rådgivningsprocessen för den blivande företagaren och minskade behovet att träffa ansikte mot ansikte eftersom vi båda - och vid behov även utomstående experter - kan kommentera planen via internet. Lissu blev också min "hemliga kärlek", i vars sällskap jag fortsatte mina kvällar efter att min fru gått och lagt sig, erkänner **Raimo Mansikkamäki**.

FRÅN IDÉ TILL FÖRETAG

Varje företagarkandidat måste ha en idé. Det är där det börjar. Inom ramarna för Lissu strävar man efter att utreda idéns livskraftighet så detaljerat som möjligt. Affärsverksamhetsplanen definierar hur affärsidén ska genomföras och hjälper företagaren skapa klara mål för verksamheten. Planeringens betydelse kan knappast betonas nog, men det lönar sig inte att fastna i den. Man överväger vilka produkter eller tjänster man vill sälja, vem som ska köpa produkterna eller tjänsterna, hur marknadsläget ser ut och vilka för- och nackdelar man har jämfört med konkurrenterna. Den första delen i programmet Lissu är mycket konkret och direkt: beskriv din företagsidé och berätta hur du tänker tjäna pengar på den. Identifiera varför du och din idé är unika eller tänk om.

Den andra delen i Lissu-processen är finansieringsplanering. Där funderar man över hur företagets verksamhet ska finansieras. Varje företag har två olika finansieringsbehov: långfristigt kapital för investeringar och kortfristigt för att få verksamheten att gå runt. Just precis okunskap om det kortfristiga kapitalet är ofta orsaken till att 50 procent av de nya företagen misslyckas. Hälften av företagen upplever därför aldrig sitt tredje år. Det kortfristiga kapitalets uppgift är att säkra att företaget kan vända situationen så att det kommer in mer pengar än det går ut. Investeringar är en annan femma.

Utgående från planen ska företagets egen budget omfatta tre år. Betydelsen av budgetplanen som verktyg betonas i fortsättningen. Om ett enda delområde i planen är "tomt" kommer ärendet knappast att framskrida särskilt hastigt till exempel på banken, hos Finnvera eller inom arbetskraftsförvaltningen.



"Det här måste du förstå." Figuren som ritats på en transparang fick de flesta av Startias kunder bekanta sig med under Raimo Mansikkamäkis verksamhetsperiod. Varje boll gicks noggrant igenom för att trygga att affärsidén var realistisk och fungerande.

Vaasan Tanssikoulu Kipinä Oy

Hiphop i kasernköket

Ida Jousmäki och Jenna Koivuranta förde med sig sin entusiasm och sitt kunskande från världen till sina hemtrakter i Vasa. Nu leder de den första privata dansskolan i Vasa. Danskola Kipinä slog upp dörrarna i augusti 2009. Under det första läsåret var antalet elever närmare 700 och 2012 dansar över tusen personer vid kasernen varje vecka. Målet är att erbjuda danstimmar för alla oavsett ålder, kön och nivå. De yngsta dansarna är 3-åringar och de äldsta redan en god bit in i medelåldern.

Ida Jousmäki studerade till dansare i Åbo och till koreograf i London. Jenna Koivuranta koncentrerade sig på sina studier i affärsekonomi i Esbo. Dansen var ändå mer än ett fritidsintresse även för henne. När de utexaminerats vände de både blickarna hemåt. Den starkaste impulsen till att bli företagare kom när de hittade lämpliga utrymmen i den gamla köksbyggnaden på kasernen.

– När vi hittat lokalen marscherade vi raka vägen till Raimo Mansikkämäki på Startia. Jenna hade redan

skissat upp en affärsverksamhetsplan, men på Startia blev den ännu klarare och mer konkret. Vi hade också nytta av den tydliga planen när vi ansökte om lån för renoveringen hos Nordea, berättar Jousmäki.

Med handledning från Startia ansökte de unga företagarna om startpeng och beviljades även ett förmånligt Företagarlån för kvinnor av Finnvera.

– Med dessa pengar sparkade vi effektivt igång verksamheten och klarade av de månader när vi hade massor av utgifter men ännu inga inkomster. Innan vi körde igång verksamheten sökte olika skolor där vi höll gratis danstimmar för barn och unga. Hos många gav detta gnistan till en ny hobby.

I dag arbetar 20 danslärare och dansinstruktörer vid Kipinä. Det finns tre salar och veckoschemat innehåller mer än 60 olika timmar, från balletone till burlesk. Man kan också beställa danstimmar och danssuppvisningar till olika

evenemang, skolor eller varför inte arbetsplatser.

Vid sidan av undervisningen finns det gott om arbete att sköta på kontoret. Där tar man hand om planeringen av marknadsföringen och informationen, faktureringen, telefonjouren och upprätthållandet av kundregistret.

– Det mångsidiga arbetet sätter smak på vardagen. Det är ännu roligare att undervisa i lagom proportion till kontorsarbetet, intygar Ida Jousmäki.

Det reserveras ändå fortfarande tid för att utveckla företaget och den egna kompetensen.

– Vid sidan av arbetet har jag inlett studier i pedagogik vid Jyväskyläns yliopisto. Målet är att utöka vårt samarbete med läroinrättningarna i branschen och erbjuda ännu bättre service för de av våra elever som satsar på en yrkesbana inom dansen. I Vasa finns det nämligen potential. Det finaste är kanske också när man hittar nya förmågor, kan uppmuntra och leda unga framåt i danskonstens värld – och dessutom kan livnära sig på det!



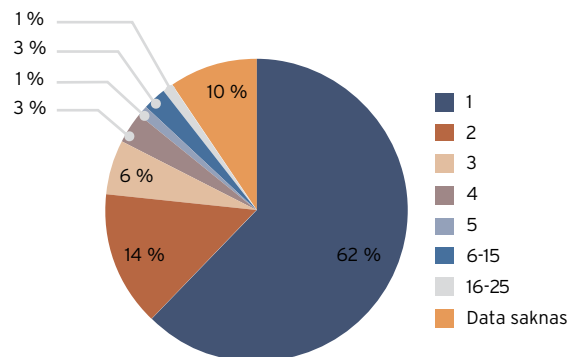
ENSAM, PÅ TU MAN HAND ELLER FLERA?

Under två årtionden har utvecklingen gått mycket framåt i Vasaregionen. Att undersöka själva företagandet är nu på tapeten: hur lyckas man egentligen här? Universitetet har antagligen en nyckelposition i att samla in och hantera denna information. Autentiska data om den aktuella situationen är ändå svåra att få fram. Statistiken som sammanställts av Statistikcentralen är alltid två år gammal och läget kan förändras mycket snabbt. Data om företagets tillväxt saknas också.

Majoriteten av företagen är enmansföretag som sysselsätter sig själva. I Finland räknas alla företag som sysselsätter färre än 100 personer till små- eller sm-företag. Om du lyckas sysselsätta tio anställda på den finska marknaden är det i själva verket en stor bragd.

Några tar mod till sig, men tröskeln till tillväxt är fortfarande hög. En tredjedel nöjer sig med att sysselsätta sig själva. Många räknar med att för att anställa en person skulle det krävas en fördubblad omsättning. Den sista tredjedelen sysselsätter två-tre personer och av hundra nya företag är det bara tre-fyra som ger sig in på en starkare tillväxt.

I Finland är alltså 99 % av alla företag mikroföretag och små företag. De små och medelstora företagens andel av företagets arbetskraft är dock 74 %.



SYSSELSÄTTNINGSEFFEKT/PERS.

Den blivande företagarens förväntningar på sitt företags sysselsättningseffekt.



ÅRETS NYFÖRETAGARE

Genom valet av Årets Nyföretagare fick Startia god synlighet i lokala media.

1994	Insinööritoimisto Veteste T:mi
1995	Rakennuspalvelut Reijo Liikkanen Oy
1996	WasaCon Oy
1997	Jap-Sähkö Oy
1998	A & A Active Ab
1999	Mustasaaren ratsastuskoulu - Korsholms ridskola
2000	Adiabatix Ab
2001	VisualWeb Oy
2002	Oy Konemyynti Hannu Harju Ab
2003	Viestintä Oy Prowomedia
2005	Contium Ab
2005	Sus productions Ab Oy
2006	CNC-Service Oy
2011	AITO-Kotihoito Oy
2012	Pohjanmaan LVIS-Säättö ja Huolto Oy

2006 CNC-Service Oy



2004 Contium Oy



2005 Sus productions



2003 Viestintä Oy Prowomedia



2011 AITO-Kotihoito Oy

⤴ Under sitt 20-årsjubileumsår valde Startia Pohjanmaan LVIS-Säättö ja Huolto Oy som verkar i Laihela och Vasa till Årets nyföretagare i Vasaregionen. På bilden tar företagare Hannu Rosendahl emot diplomert från VASEKS företagsrådgivare Antti Alasaari (till vänster) och Startias direktör Tommi Virkama.



På resande fot

Adiabatix Ab i Vasa är ett typexempel på ett företag där förutsättningarna för framgång utgörs av de stiftande delägarnas starka kompetens, erfarenhet och långsiktiga utvecklingsarbete. Bakom företaget står **Arto Laasanen** från Vasa och **Kari Valkeapää** från Seinäjoki.

Adiabatix planerar, tillverkar och installerar isoleringsmodulsystem som används i kärnkraftverk samt inom olika sektorer av marin-, offshore- och processindustrin världen över. Det finns ett tiotal motsvarande företag i världen och av dessa är Adiabatix det enda i Skandinavien.

– Jag är bekant med kraftverks- och i synnerhet kärnkraftverksmiljön. När vi på 90-talet gjorde isoleringsarbeten på kraftverkens rörsystem och komponenter, märkte vi att det var möjligt att anpassa de befintliga delarna en aning så att de bättre skulle möta behoven. Det räckte ändå inte. Vi behövde också en alldeles ny arbetsmetod, berättar Laasanen.

Personalen på ett kärnkraftverk exponeras ständigt för svag strålning. För dem som utför servicearbete är strålningen fyrdubbel jämfört med kraftverkets övriga yrkesgrupper. Om man ska utföra installations- eller servicearbete på strålningskällan, måste det gå att isolera ordentligt och öppna och stänga källan så fort som möjligt.

– Vi började utveckla en isoleringskomponent, som skulle vara lättare att hantera: snabbare att ta loss och återinstallera efter kontrol-

len. Det fanns tusentals sådana isoleringsobjekt per år vid varje kraftverk och problemet var globalt.

– År 2000 grundade jag och Kari Valkeapää Adiabatix Ab. Vi anföll inte Startia till en början, men tog tacksamt emot hjälp när vi skulle förädla produktidén. Raimo Mansikkamäki hade ett gott öga och insåg möjligheterna med vår produktionsidé. Vi valdes till och med redan samma år till Årets nyföretagare.

– Med handledning från Startias världorganisation Merinova möjliggjordes utvecklingsprojektet. Produkten var på intet vis ännu klar när vi grundade företaget. Vägen till att bli en komponentleverantör i den här branschen är lång, och ett kärnkraftverk kan heller inte fungera som testanläggning för ett ungt företag och en ny produktidé.

– Wärtsilä var ett bra alternativ. Hos Wärtsilä kunde vi testa produktidén och de första lösningarna under krävande omständigheter. I själva verket var de ännu mer krävande än de är i ett kärnkraftverk. Temperaturen var dubbelt så höga och vibrationstoleransen var över 8 000 timmar om året, så om produkten skulle fungera i en fartygsmotor skulle vi tekniskt sett vara ute på öppet vatten.

För ett litet företag fanns det gott om utmaningar. De första isoleringsmodulerna som fabriksstillverkats enligt bolagets egen produktidé levererades 2007, sju år efter att företaget grundades.

– Över hälften av vår omsättning kommer från kärnkraftsprojekt. Projektledning, försäljning och planering sysselsätter ett tiotal av våra experter. Tillverkningen och monteringen av komponenter är utlokaliserad.

Företagarhalaren har bytts ut mot andra utstyrslar. Tidigare fanns arbetsplatserna utomlands och fortfarande är resorna en stor del av arbetet. Arbetsmiljön har dock ändrats från installationsarbetsplatser till kundmöten och mässbesök.

– Jag har svårt att föreställa mig att jag skulle vara i någon annans tjänst längre. Man tror att företagaren kan göra vad han vill. Så är det inte. Företagaren gör som kunden vill. I och för sig kan kundens önskemål uppfyllas som företagaren själv vill.

– Startia och Merinova möjliggjorde för sin del att vi kunde fokusera på produktutvecklingen. På den tiden var Startia ett av få ställen där man fick goda råd och information om olika stödformer. Vårt mål var ett år, men det tog två innan den första kommersiella tillämpningen blev klar.

– Och bara så ni vet, namnet Adiabatix härleder från den termodynamiska termen "adiabattiskt tillstånd", där värmen inte överförs till eller avlägsnas från det ämne som är föremål för åtgärden. Värmeenergin hålls konstant. Ett sådant isoleringstillstånd har ännu inte uppnåtts enligt fysikens lagar, men allt är ju möjligt, åtminstone för en ingenjör, påpekar Arto Laasanen. ■

FÖRLUST MED GULDKANT - UTBILDNINGEN I FOKUS

Även hos Startia sinade kassan och startpengen höll på att bli en ödesfråga. I mitten av 2000-talet konkurrensutsatte ELY-centralen uppgörandet av utlåtan om startpeng. I utlåtan rekommenderar man att startpengen bör beviljas eller inte – eller rekommenderar med förbehåll – och då måste den som gör utlåtan veta exakt varför. I anbudstävlan halverade en lokal konsult den tidigare prisnivån, och även om priset per gång inte var anmärkningsvärt hade totalvolymen i sig betydelse som finansieringskälla för Startias verksamhet.

Hos Startia började man söka efter en ny riktning och en sådan var utbildningsverksamheten. Nyföretagarcentralerna i Finland rf hade förhandlat med Rastor, som var och är en viktig företagsutbildare och även en lämplig samarbetspartner för Startia. Följden blev ett långt och fruktsamt partnerskap inom utbildning. År 2004 tilldelade Rastor Startia och Raimo Mansikkamäki hedersomnämningen Vuoden Tähti (Årets Stjärna).

Under Raimo Mansikkamäkis verksamhetsperiod inleddes även ett nära samarbete med Vasa kustregions läroavtalsbyrå. Byrån utsåg Raimo till Årets läroavtalsutbildare 2009 för hans förtjänst

i utvecklingen av läroavtalsutbildning för företagare inom ramarna för Rastors Företagarakademi.

Företagarutbildningen var en utmanade, tuff utbildning som ändå blev populär. Målet med utbildningsperioden, som började en gång om året för 20 företagare, var en företagarexamen. Eftersom utbildningsperioderna räckte ett och ett halvt år gick det under en del år två kurser samtidigt. Takten var hög, men tack vare denna tutor- och mentorsverksamhet kunde man fylla det hål i ekonomin som förlusten av utlåtan om startpeng inneburit.

Satsningen på utbildningsverksamhet stärkte även företagsrådgivarnas kunnande genom att vidga vyerna och bredda erfarenheten. Samarbetet med Rastor och läroavtalsbyrån fortsätter ännu i dag. Samarbetet med läroverken omfattar även föreläsningar kring företagandet vid lokala läroverk. Startias nuvarande direktör, Tommi Virkama, deltar också som representant för arbetslivet i bedömningen av lärdomsproven för Specialyrkesexamen i företagsledning vid Yrkesakademien i Österbotten. Allt detta hjälper Startia att hålla sig på kartan.

Efter en ny konkurrensutsättning år 2008 återvände uppgörandet av utlåtan om startpeng till Startia efter några års paus.

Anne "Penny" Pennström är den som många kunder först kommer i kontakt med på Startia. Redan när man bokar tid hos Penny frågar hon om kundens behov och önskemål för att kunna lotsa kunden till den lämpligaste företagsrådgivaren. Penny gör också upp tidtabeller för utbildning, arrangerar och koordinerar möten.



Vasa kustregions läroavtalsbyrå utsåg Startia och Raimo Mansikkamäki till Årets läroavtalsutbildare 2009.

I bilden Raimo Mansikkamäki (höger) samt VASEKs verkställande direktör Pekka Haapanen, utbildningsplanerare Siv Björklund och direktören för läroavtalsväsendet Peter Beijar från Vasa kustregions läroavtalsbyrå.

FLYT TEN TILL NEDRE TORGET

Vasaregionens Utveckling Ab VASEK grundades 20.8.2003. Bolagets uppgift är att främja näringslivets förutsättningar och att utveckla kommunernas, företagens och läroverkens gemensamma verksamhet i syfte att öka Vasaregionens konkurrenskraft och dess invånares välfärd.

Fröet till VASEK såddes i och med att den då nya stadsdirektören Markku Lumio anlände till Vasa. Han hade redan tidigare fått Jykesmodellen (Jyväskylän seudun kehittämissyhtiö) att fungera väl i Jyväskylä. I verksamhetsmodellen ingick även nyföretagartjänster.

Alltså uppstod frågan om vem som naturligare skulle stötta Startia och dess kunder – Merinova eller VASEK? Till en början bollade man runt lite här och var. Startia var en av Merinovas affärsenheter, med sin egen administration och sin egen beslutanderätt. Det lutade mot VASEK, men Startia övergick officiellt till att bli en av VASEKs affärsenheter först i början av 2008. Den egentliga flytten under samma tak vid Nedre torget skedde redan några månader innan, hösten 2007.

Flytten från Runsor till Nedre torget förde verksamheten närmare kundunderlaget. Vid torget blev Startia synligare och lättillgängligare än tidigare, vilket snart syntes i och med ökade kundkontakter.

Nedre torget 1 A, 3. våning

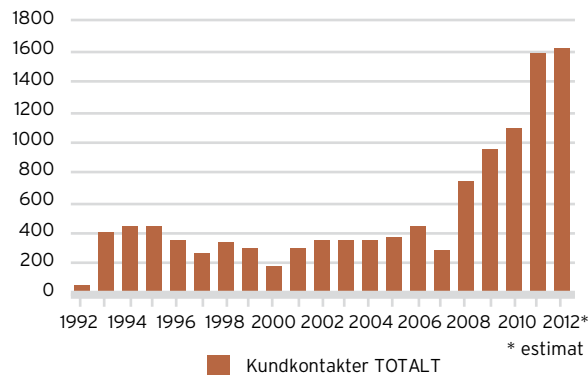


Också i fråga om den grundläggande rådgivningen blev situationen bättre i och med flytten: man kom närmare företagarnas nivå och fick hjälp av VASEKs företagsrådgivare. Det tidigare moderbolaget, Teknologicentrum Merinova, kunde vara en väl högtidlig och högt klingande kuvös för den nya företagaren.



VASEKs och Startias personal år 2011: verkställande direktör Pekka Haapanen, Anne Pennström, Sari Saarikoski, Mari Kattelus, Johanna Hietikko-Koljonen, Tommi Virkama, Kari Huhta, Kjell Nydahl, Päivi Elina Alasjärvi, Suvi Markko, Antti Alasaari, Tommi Tuominen, Stefan Råback, Kenth Nedergård, Riitta Björkenheim, Tuulia Taanila, Raine Vasanoja

Kundkontakterna ökade kraftigt när Startia flyttade ihop med VASEK vid Nedre torget. Praxisen för registrering av kundkontakter har dock varierat. Därför är statistiken bara riktgivande fram till 2006.



2007



VAASANSEUDUN UUSYRITYSKESKUS
VASAREGIONENS NYFÖRETAGSCENTRUM
VAASA REGION ENTERPRISE AGENCY

2011

I samband med att Startia flyttade in med VASEK ändrades typografin i logon. År 2011 förnyades och förenhetligades både VASEKs och Startias grafiska utseende.



PEKKA HAAPANEN

DET ÄR JU LITE DUMT ATT INTE SÖKA INFORMATION NÄR DET ÄR HELT GRATIS.

- Startia dök under VASEKs paraply ungefär vid samma tidpunkt som vi flyttade från Runsor till Nedre torget, det vill säga hösten 2007. För närvarande är Startia VASEKs bifirma, och verksamhetens finansiering sköts via VASEK, men i övrigt enligt ganska likadana principer som tidigare, berättar VASEKs verkställande direktör **Pekka Haapanen**.

- Att Startia övergick till VASEK fördjupade den branschvisa rådgivningen som erbjuds de blivande företagarna. Utöver den omfattande allmänna rådgivningen kan vi i dag sätta oss djupare in i kundens frågor kring branschen. Inom VASEKs ramar finns specialkompetens inom bl.a. välfärd, metallindustri, logistik, energiteknologi, lantbruk, turism och byggbranschen.

- Våra företagsrådgivare finns flexibelt till Startias kunders tjänst. Redan när en kund som överväger att grunda ett företag tar kontakt för första gången och bokar tid försöker vi hitta den bäst lämpade företagsrådgivaren med tanke på kundens behov och situation.

- Många företagare som grundat sitt företag via Startia återvänder också naturligt som kund hos VA-

SEK. De kanske redan har blivit bekanta med företagsrådgivaren genom Startia. Ibland inleds konsulteringen vid VASEK väldigt snart efter att företaget grundats. Ibland kan det gå flera år emellan. Alla är lika välkomna!

- VASEK erbjuder redan etablerade företag rådgivning i utvecklings- och finansieringsärenden. Våra internationaliseringstjänster täcker export och import samt marknadsföring av investeringsmöjligheter och rekrytering av arbetskraft. Vi ger även rådgivning vid ägar- och generationsskiften. När företagaren når slutet av sin karriär och någon annan ska ta över spakarna är cirkeln sluten. Den som köper företaget eller den representant för yngre generationen som tar över verksamheten får vid behov i sin tur vägledning från Startia.

- I dag erbjuds det mer stöd och tjänster för både dem som överväger en karriär som företagare och redan etablerade företag än någonsin tidigare. Man behöver inte göra allt genom försök och misstag. Startias mål är att för sin del säkerställa att företaget inte är ett misstag. Det lönar sig alltid att fråga, i synnerhet när det är helt gratis!

LINDRAD VÄXTVERK I ANDRA VÄXELN

Inom det fyrråriga ESF-finansierade projektet Kakkosvaihide (Andra växeln) som avslutas i juni 2013 får företag i Vasaregionen extra intensiv hjälp med att utveckla sin affärsverksamhet. Mellersta Österbottens Nyföretagarcentral Firmaxi leder projektet. Förutom VASEK deltar även Jakobstadsnejdens näringscentral Concordia.

Målet med projektet är att förhindra att företag läggs ner genom att hjälpa företagen uppdatera sin affärsverksamhetsplan och utreda möjligheterna till den finansiering som tillväxten förutsätter i samarbete med företagsrådgivaren. Den huvudsakliga målgruppen är nya företag som varit aktiva i 1–3 år.

Inom ramarna för projektet Kakkosvaihide har man i dagens läge hittills konsulterat totalt 297 företag. Många av dessa har också inlett sin verksamhet med stöd av Startia.

Arbets- och näringsministeriet följer med projektet, som klassas som pilotverksamhet, med stort intresse. Lärdomarna och erfarenheterna är värdefulla när man utvecklar framtida verksamhetsmodeller.

- Företag med växtvärk behöver råd. Företaget har kanske fått en bra start, men för fortsättningen och tillväxten behöver företagaren dryfta lite andra saker. För en del av företagen räcker ett besök hos företagsrådgivaren, med en del inleder vi en längre process.

- En kritisk ålder för företagen är 1-3 år. Enligt undersökningarna lägger 20 procent av företagen ner sin verksamhet inom två år från att företaget grundats, och efter fem år har redan hälften satt lapp på luckan. Det är just därför man ska styra dessa företag i rätt riktning, betonar VASEKs företagsrådgivare **Antti Alasaari**, som är företagsrådgivare inom projektet Kakkosvaihide i Vasaregionen.

- Projekt avslutas, arbetet fortsätter. Såväl nya som längre hunna företagare kan vända sig till oss företagsrådgivare på VASEK när som helst. Det är ju det vi är till för.

ANTTI ALASAARI





NÄTVERK OCH MENTORER

När företaget grundats och företagarkandidaten kläcks till en riktig företagare har Startia utfört sin uppgift. Ingen behöver ändå klara sig ensam. Även företagargrupporganisationerna har som mål att förbättra förutsättningarna för företagandet och företagarens position i det egna området samt öka framgångsrikt företagande. I arbetet ingår främjande av nätverk, informationsflöde och utbildning samt lokal, nationell och internationell intressebevakning.

Vaasan Yrittäjät ry är en intressebevakningsorganisation för små och medelstora privata företag och företagare, verksam i Vasa och Korsholm. I Lillkyro betjänar Vähänkyrön Yrittäjät företagarna. Österbottens Företagarförening (ÖF) betjänar svenskspråkiga sm-företag i Österbotten. Totalt har dessa lokala organisationer ungefär 2 500 medlemmar, som alla även hör till Kust-Österbottens Företagare och Företagarna i Finland via sin lokalförening.

Kust-Österbottens Företagare rf ansvarar även för företagsmentorsverksamheten i Vasaregionen. VASEK koordinerade företagsmentorsverksamheten ända till 2010, när det ERUF-finansierade projektet Företagsmentorer i Vasaregionen (Botniamentors) startades för att driva verksamheten. Kust-Österbottens Företagare tog på sig huvudansvaret och den nya företagsmentorskoordinatorm



Bland de allra första mentorerna under VASEKs regim fanns förutom primus motor för företagsmentorer, företagare Tapani Vieri (i mitten), mångkunnig inom affärslivet och den grafiska branschen, även Yrjö Halttunen (till vänster) som varit direktör för Startia och Merinova, Marjatta Björknäs som tidigare varit företagsforskare vid Finnvera, VASEKs företagsrådgivare Kjell Nydahl (ej på bild) och Pohjalainens verkställande direktör Martti Koski (fjärde från vänster). På bilden från 2009 finns även konsult och K-köpman Erkki Liukku samt Erik Sjöberg från Vasa Läns Telefon, även de företagsmentorer.

Maija Aarnio inledde sitt arbete i företagarföreningarnas verksamhetslokaler på Sandögatan. VASEK deltar i projektet både som finansör och som samarbetspartner.

Företagsmentorn är företagarens förtrodda som stöder, öppnar dörrar och presenterar lösningar på problem sett med den utomstående ögon. Företagsmentorer är experter inom sin bransch, till vars kunskaper och erfarenhet företagarna och föreningarna har tillgång. Företagsmentorer arbetar konfidentiellt, avgiftsfritt och samarbetsinriktat.



TUULA TÖYLI

ATT STÖDA FÖRETAGANDET ÄR EN GEMENSAM UPPGIFT

- När Startia släpper taget om den nya företagaren tar vi emot honom med öppna armar, försäkrar **Tuula Töyli**, verkställande direktör för Vaasan Yrittäjät ry och utvecklingschef för Kust-Österbottens Företagare rf.

- Vi sprider alla samma företagandets glädjebudskap, ofta dessutom vid samma tillfällen, turvis!

- De som bara överväger företagande och håller på att utforma sin affärsverksamhetsplan skickar vi gladeligen till rätt adress - Startia. Där finns de verktyg som behövs för att få rätsida på affärsverksamheten och i samma veva görs utlåtande om startpeng upp, om man behöver ett sådant.

- Sedan är det vår tur. Medlemsavgiften beror på antalet anställda vid företaget och är därför mycket rimlig även för småföretagare. Genom att dra nytta av medlemsförmånerna vi förhandlat fram och delta i våra företagarräffar går man säkert på vinst.

MAIJA AARNIO

MENTORERNA STÖDER FRAMGÅNGEN

- Företagarna uppskattar nätverken och erfarenheterna mentorerna har testat i praktiken i företagslivet. Företagarna anser att det är synnerligen viktigt att få bolla idéer med sin mentor. Genom dessa fria diskussioner har många frågor som rör företaget klarnat och företagarna fått stöd för sina tankar. Och det här är ju en serviceform, som inte kostar en slant åt företagaren, understryker företagsmentorskoordinator **Maija Aarnio**.

- Företagsmentorn kan vara till nytta i alla skeden av företagandet: när företaget grundas, expanderar och effektiveras, i försäljningen och vid generationsskiften. Med företagsmentorn kan man också ge utlopp för sina tankar även om det inte finns något behov av förändring.

- Företagsmentorsverksamheten i Vasa har sina rötter i ett av Levón-institutets vid Vasa universitet projekt 1997-1998. VASEK ansvarade för verksamheten från 2005 och Kust-Österbottens Företagare från 2010, när jag började jobba med det här. Jag känner våra mentorer och kan koppla ihop rätt mentor med rätt "lärling".

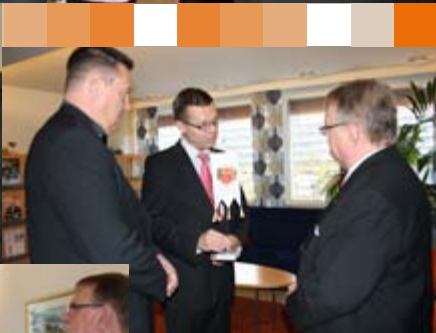
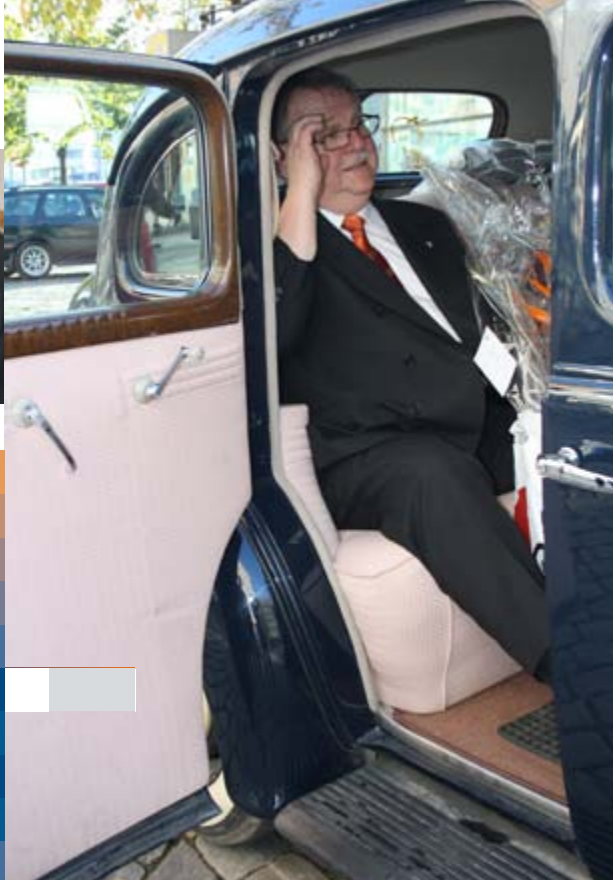
- I dag hör cirka sextio noga utvalda experter till vårt nätverk av företagsmentorer. För närvarande har vi cirka 230 företag som använder sig av våra mentorer, så jag är övertygad om att det kommer att finnas efterfrågan på våra tjänster även i fortsättningen.

RAMIS REP 30.9.2010

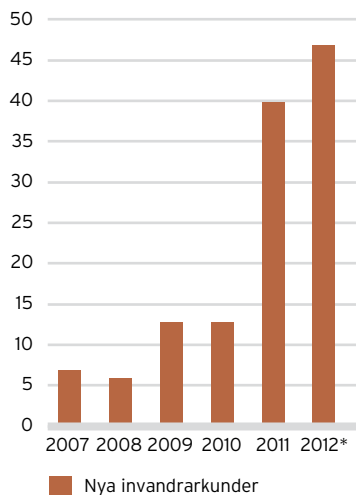
Raimo Mansikkamäkis långa karriär på Startia firades med ett rejält kafferep den 30 september 2010. Rami skulle pensioneras, men pensionsdagarna blev inte många. Efter en månad blev han utnämnd till verkställande direktör på Kristinestads näringslivscentral Ab.



- Under min tid hos Startia var det åtminstone många som lärde sig dricka riktigt kaffe! Själva arbetet var fantastiskt. Nyföretagstanken blev mer än ett arbete - det var en utsiktsplats, konstaterar **Raimo Mansikkamäki**.



STARTIA NU OCH I MORGON



Andelen företagarspiranter med invandrarbakgrund i Startias klientel växer så det knakar.

(*) estimat

Nuförtiden betjänar Startia i genomsnitt tio kunder som överväger att grunda företag i veckan. Andelen arbetslösa bland klientelet är numera bara kring en fjärdedel. I synnerhet de som redan är i arbetslivet, men även unga nyutexaminerade startar företag. Också de som redan gått i pension är intresserade av företagandet, vilket syns som en ökning av företagande som biinkomst. Antalet högutbildade företagsaspiranter är också på uppgång. I Vasaregionen har det alltid funnits mycket kvinnor som företagare. En ny grupp bland de som vill bli företagare är invandrare. Cirka 16 procent av Startias kunder kommer från utlandet. 13 procent önskar få och också får service på engelska.

Även i Vasaregionen grundas flest företag inom servicesektorn. Näst populärast är handeln och som tredje kommer industrin. De företag som grundas via nyföretagscentrumens rådgivning är klart livskraftigare än genomsnittet. Efter två år är 90 procent av de nya företagen fortfarande verksamma och ännu efter fem år 80 procent. Anmärkningsvärt är att endast under 4 procent av nyföretagarna avbryter sin verksamhet på grund av konkurs under de första fem åren.

År 2012 var antalet företag som grundades ändå närmare 10 procent färre i hela Finland jämfört med 2011. Det har också getts klart färre utlåtanen för startpeng och fortsatt startpeng. Orsaken till detta anses vara den ekonomiska osäkerheten. Man undviker att grunda ett företag när recessionen står för dörren. Å andra sidan är arbetslösheten långt ifrån lika utbredd som i början av 1990-talet, när företagandet för många var det enda alternativet till arbetslöshet.

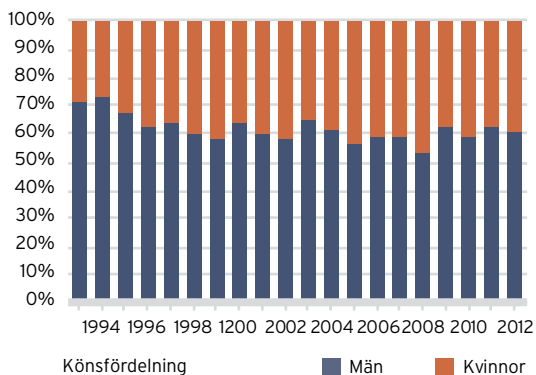
Som framtida utvecklingsmål betonar Nyföretagarcentralerna i Finland viljan att stärka banden mellan kunderna och deras intressegrupper och övriga regionala, offentliga och privata företagstjänster. Tillsammans funderar man också över hur man bäst ska kunna dra nytta av god praxis från utlandet i den egna verksamheten.

Från första början har Startia satsat på nätverkande, först som en del av Merinova och i dag under VASEKs regim. Verksamheten är etablerad och samarbetet med nyföretagscentrumens nätverk, näringslivet, myndigheterna, läroverken och företagarnas intresseorganisationer har alltid varit aktivt och fruktsamt. Startia visar kunderna vägen till bl.a. TE-byrån, ELY-centralen, företagarföreningarna, skatteförvaltningen samt banker och försäkringsbolag.

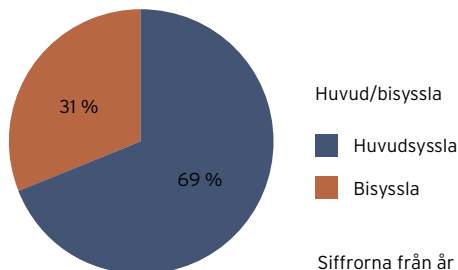
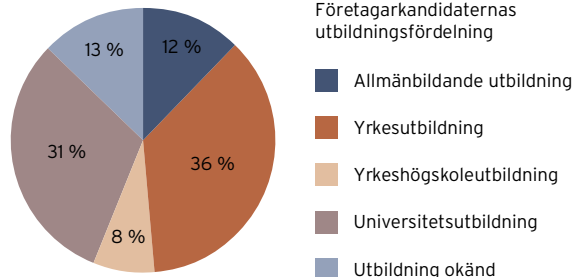
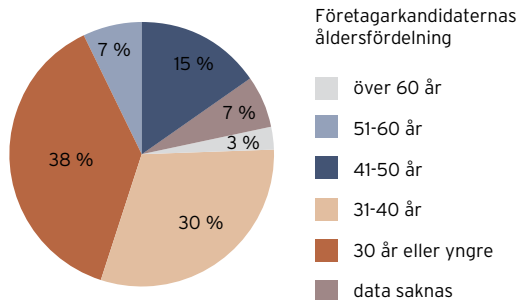
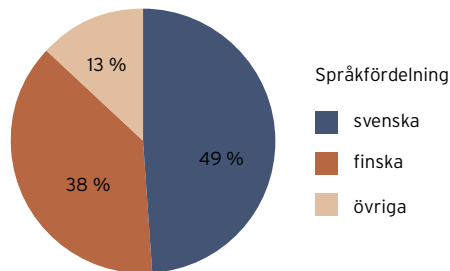
Startias verksamhet präglas av kontinuerlig utveckling. Man lyssnar på kunden och försöker åtgärda eventuella brister. Under de senaste åren har man bl.a. fått kritik för de otillräckliga personalresurserna som orsakats av den snabbt tilltagande kundmängden. I dag kräver kunderna även allt mer ingående och branschspecifik rådgivning. Vid sidan av teorin vill man ha mer praktik.

Kritiken beaktas. Serviceprocessen utvecklas i önskad riktning. Tack vare VASEKs företagsrådgivare har personalresurserna och bransch-kännedomen ökat. Nu kommer man snabbt till rådgivning, ungefär inom en vecka, och får handledning på sitt eget modersmål, dvs. svenska eller finska, eller på engelska. Vid behov erbjuds man förutom basrådgivningen även fördjupat bransch-kunnande både via VASEKs företagsrådgivare och Startias nätverk av experter. På så vis är servicen mer kundinriktad och det finns också mer tid för kunderna.

I enlighet med livscykelprincipen håller man på att utarbeta ett gemensamt kundhanterings-system med VASEK. Startias kunder informeras också systematiskt om de utbildningar och tillfällen VASEK erbjuder, vilka kan vara till hjälp för dem som är i början av sin företagarkarriär.



I Vasa har det alltid funnits kvinnliga företagare. Man kan ändå skönja en liten tillväxt under de senaste årtiondena och trenden håller i sig.



Siffrorna från år 2011.



Ibland faller saker och ting dock på plats så här:

”

TUSEN TACK för all hjälp, den har varit till stor nytta! Tyvärr kom jag fram till att detta är inget för mig. Som du sa, får ”Lissun” en att tänka :) Alltså du får radera hela min affärsverksamhetsplan.”

E-post från en kund till Tommi Virkama



DET RÄCKER MED EN AFFÄRSIDÉ. DET ÄR DÄR VI BÖRJAR.

- Tröskeln till att söka råd hos Startia ska vara låg. Till en början räcker det att man har en idé, försäkras Startias direktör **Tommi Virkama**.

- Välmående skapas genom försök, framgång och ibland även genom misstag. Vägen från den goda till den dåliga spiralen är inte alltid så lång. Förutom att vägleda till framgång är Startias uppgift även att för-söka förhindra misslyckanden genom att ärligt, rakt och i tid påpeka bristerna i affärsverksamhetsplanen. Tillsammans med kunden kartlägger vi hindren på vägen till företagandet. Lissu är bara ett, men fortfarande ett mycket bra och fungerande, verktyg och checklista i arbetet.

- Den som tänkt bli företagare ska gärna ha utbildning och/eller erfarenhet inom den bransch som han/hon tänkt grunda företaget i. Ibland kan ett företag också få sin början i en kär hobby.

- Dessutom behövs en "inre låga", det vill säga entusiasm, energi och tålamod. Dörrskräcken kommer man över genom att först ta tag i Startias dörrhandtag. Här kan vi sedan försöka bota ribbskräcken tillsammans, om det förekommer sådan.

- Det uppstår ständigt nya möjligheter på marknaderna. Utvecklingen inom teknologi och information, globaliseringen, förändringarna i samhällsstrukturerna och befolkningens åldrande erbjuder oändliga möjligheter för dem som håller ögonen öppna. Till exempel

inom handelsbranschen är den snabba tillväxten inom näthandeln både ett hot och en möjlighet.

- Jag vill påminna våra kunder som har utländsk bakgrund om att man inom företagandet kan dra nytta av både den egna yrkesskickligheten och sociala talanger, språk och kultur.

- Jag är så lyckligt lottad att jag inte heller behöver kunna allt själv. Det kan vara en stor utmaning att bedöma de allra mest innovativa och originella idéerna. Finns det efterfrågan på produkten eller tjänsten? Är tiden mogen? Är det här helgalet eller fullständigt lysande?

- Jag har stöd både av VASEKs företagsrådgivare och vårt nätverk av utomstående stödorganisationer och experter. Fortfarande kommer en stor del av våra nya kunder först till mig. Vid behov tar vi med en aktör som har bättre kännedom om kundens bransch i rådgivningen och ibland leder vi till och med kunderna direkt till en av VASEKs företagsrådgivare och låter dem helt passera ruta ett.

- Man behöver inte heller se företagandet som en livslång utmaning. Ett företag som varit verksamt några år kan redan ha fyllt sin uppgift utan desto mer dramatik. Man kan också lägga företaget på hyllan ett tag, om det känns rätt. Även i problematiska situationer finner företagaren hjälp bara han förstär att söka den i tid.

- Jag gläder mig över att Startia har lyckats etablera sin position i Vasaregionen som ett ställe dit man kan och vågar vända sig. Det är en bra utgångspunkt för framtiden.

TOMMI VIRKAMA



Tommi Virkama tog tjänsten som Startias direktör år 2010 efter att ha ansvarat för vuxenutbildningen på Vasa vuxenutbildningscenter.

TÄNK OM?

Många finländare har en bild av att företagandet bara är ett enda elände. Föreställningarna om oändligt långa arbetsdagar, att alla pengar är knutna till firman och att inkomsterna är osäkra lever starkt. Tre av fyra finländare i trettioårsåldern anser att en karriär som företagare är osannolik. Eller är det faktiskt så? Någonstans ifrån kommer det ju alltid nya företagare.

Vem vågar eller ens vill sist och slutligen invagga sig i det fasta arbetsförhållandets trygghet? Snuttjobb, osedvanliga arbetsförhållanden, den svaga löneutvecklingen hos och låga sysselsättningen av unga efter studierna låter inget vidare, liksom heller inte nyheterna om nedskärningen av arbetsplatser hos företag som redan uppnått status som institutioner. Den traditionella uppfattningen om arbete vacklar och vid sidan av den kan företagandets värderingar skapa nya vindar. Företagande som bisyssla är också på uppgång. Som företagare kan du förverkliga dig själv. Man kommer igång även med ett litet kapital och små risker. Till företagandet hör friheten att verka inom en intressant bransch och förverkliga den egna kompetensen. Företagandet kan t o m vara riktigt roligt.



DET FINNS MÅNGA GODA SKÄL.
OCH STARTIA ÄR EN BRA START.



STARTIA

ASIAKAS NIMI _____
KÄSIKIRJE () KÄSIKIRJE () KÄSIKIRJE () KÄSIKIRJE ()

ASIAKAS TÄYTTÄÄ:

Koko nimi _____

Osoite _____

Postitoimipaikka _____
Aidinkieli () Suomi () Ruotsi () MUU _____

Sähköposti _____

Saako tietoja luovuttaa Startian sidosryhmille ja asiantuntijoille laatu- ja asiakasraportteihin. Saako lähettää sähköisen etikettin.

NYKYINEN AMMATTI / TOIMINTASEKTORI

Nykyinen työ _____

Toimintasektori _____

() Yksityinen

() Ei toimessa

() Opiskelija

() Julkinen

() Yrittäjä

() Muu

KOULUTUS

() Peruskoulu

() Yliopisto

() AMK

KEMUS _____

VESTI _____

AITO-Kotihoito Oy

Välfärd med äkta omsorg

Befolkningen åldras. Familjer blir utbrända under livets hektiska år. Ibland behöver man bara lite hjälp till exempel med trädgårdsskötsel eller tömning av postlådan under en längre resa. Den gamla byandan och den kollektiva omvårdnaden existerar inte längre i det urbaniserade samhället.

Detta insåg socionom **Hanna-Leena Muurinen**, sjukskötare **Maarit Kokkinen** och närvårdare **Kati Murtonen** som så många andra, men hittills är det få som haft mod till att starta eget företag. Det här teamet har förutom kompetens inom flera branscher också viljan att verkligen satsa på kundernas välbefinnande – och på samma gång även på den egna energin och livskvaliteten.

Det egna företaget grundades 2009. I dag sysselsätter AITO-Kotihoito utöver de tre företagarna tre fastanställda arbetstagare. Företaget producerar även servicesedeltjänster som godkänts av Vasa stad.

– Vi erbjuder basomsorgstjänster för äldre, barnfamiljer och närståendevårdare. Vår kompetens baserar sig på utbildning, flera års erfarenhet av hemvård och ett äkta intresse

för branschen. Vi ville arbeta självständigt och förverkliga våra egna tankar och idéer, försäkrar de tre företagarna tillsammans.

Affärsverksamhetsplanen finslipades med stöd från Startia.

– Vi finslipade säkert planen till och med lite överambitiöst, länge och petnoga. Redan under vårt första rådgivningsbesök hos Startia hade vi ju sagt att vår vision är att vara den högklassigaste producenten av hemvårdstjänster i Vasaregionen. Den noggranna planeringen svetsade dock samman vårt team ytterligare och klargjorde riktningen för verksamheten.

– Startpengen räckte till en början. Vi lyfte inget lån. Vi klarade oss med ett bankkonto med kredit, eftersom anskaffningarna närmast begränsade sig till mobiltelefoner, vårdtillbehör och vanliga kontorstillbehör, minns Hanna-Leena Muurinen.

Verksamheten körde igång och kunderna gav beröm. Därför valde Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia också AITO-Kotihoito till årets nyföretagare i Vasaregionen 2011.

– Från Startia fick vi det understöd och den uppmuntran vi behövde i början. Efter det fortsatte samarbetet naturligt inom VASEKs samarbetet med Sari Saarikoski, företagsrådgivare inom välfärdsbranschen.

Efter ett tips från Saarikoski deltog AITO-Kotihoito även i utbildningen riktad till företagare och förmän inom välfärdsbranschen, Pohjanmaan Hyvinvointi – Kipinä, arrangerad av ELY-centralen i början av 2012.

– I programmet ingick 10 gemensamma närstudiekvällar och en dags konsultering på företaget. Målet var förutom att stärka företagarnas färdigheter för företagsledning också att hjälpa oss nätverka. Efter utbildningen har vi haft öppnare och mer utvecklande kontakt med andra aktörer inom branschen, konstaterar Maarit Kokkinen och Kati Murtonen som deltog i utbildningen.

Hur är det då, lönade det sig ekonomiskt att bli företagare jämfört med att vara i någon annans tjänst?

– Om man inte räknar varje arbetstimme så lönade det sig, både ekonomiskt och framför allt psykiskt. Arbetet är meningsfullt och inte är det så vanskligt att vara företagare som man ibland påstår, skrattar Kati Murtonen. ■



TACK!

Tjugoåriga Startia tackar alla sina understödjare, partner och kunder för ett gott samarbete kring främjandet av företaget i Vasaregionen.

Tack till alla som deltagit i sammanställningen av denna historiska översikt: arkivvadare, skribenter, illustratörer, ombrytare och tryckare.

Tack också till Jouko, Lauri, Yrjö, Raimo, Tommi, Pia, Helvi, Heikki, Tuula, Maija, Tapani, Pekka, Antti, Tim, Ida, Jenna, Arto, Kim, Hanna-Leena, Maarit och Kati för intervjuerna.

