



ALUSSA ON STARTIA

1992-2012

20 vuotta uusyrittyspalveluita Vaasan seudulla



ALUSSA ON STARTIA | 1992-2012

20 vuotta uusyrityspalveluita Vaasan seudulla

STARTIA

VAASANSEUDUN UUSYRITYSKESKUS
VASAREGIONENS NYFÖRETAGSCENTRUM
VAASA REGION ENTERPRISE AGENCY

Julkaisija: Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia
Alatori 1 A, 3. krs
65100 VAASA
+358 6 317 7600
info@vasek.fi
www.vasek.fi

Toimitus, käännöstyöt ja taitto: Mainostoimisto Bock's Office Oy

Kuvat: Startian, VASEKin ja Merinovan arkistot
Katja Lösönen, Jan Vehrenkamp, Anni Kiviniemi,
Pekka Mäkyinen, Anne Vuorela

Painatus: Arkmedia
lokakuu 2012

ISBN: 978-952-6622-03-3

SISÄLLYS

Plussummapeliä Vaasan seudulla.....	6
Hyvän kierre.....	7
Suomen Uusyrityskeskukset on aloittavan yrittäjän tärkein kontakti.....	8
Lama puristaa esiin uusia mahdollisuuksia.....	13
Startia osaksi Merenkurkun Innovaatiokeskusta.....	16
Rompanmäellä kuohuu.....	18
Kuka maksaa?.....	19
Tuki- ja asiantuntijaorganisaatiot	20
Laadulle mittarit	21
Vaasassa on voimaa.....	22
Opastusta oikealle ovelle	24
Lissu kehiin.....	28
Ideasta yritykseksi liiketoimintasuunnitelman kautta....	29
Yksin, kaksin vai kasvu-uralle?.....	32
Vuoden Uusyrittäjät	33
Häviön hopeinen reunus - katse koulutukseen	36
Muutto Alatorille	38
Kakkosvaihteesta lievitystä kasvukipuihin.....	41
Verkostoja ja mentoreita.....	44
Ramin kaffit 30.9.2010.....	46
Startia nyt ja huomenna	48
Josko sittenkin?	52
KIITOS!.....	56

””

Olen huolissani yrittäjyydestä. Suomi on yrittäjyyden kehitysmäa. Vaikka sen elintärkeystä ja suosimisesta on puhuttu vuosia, muutos asenteissa ja yrittämisen ehdoissa etenee hitaasti.”

Pääministeri (1991-1995) Esko Aho,
teoksesta "Sattuma suosii valmistautunutta", v. 2003



””

Maailma ei ole nollasummapeli. Meidän pitää nähdä, että Suomi ja talous on plussummapeli: pitää tehdä oikeita toimenpiteitä, jotka vahvistavat työn tarjontaa, kannustavat työn tekemiseen ja kannustavat uusien työpaikkojen luomiseen. Sillä linjalla me olemme.”

Pääministeri Jyrki Katainen, 22.3.2012

Plussummapelissä lisäarvoa tuotetaan niin, että sitä väistämättä valuu myös muille. Kaikki osapuolet voittavat ja tuottavat voittavia vaikutuksia myös kolmansille osapuolille – valuttavat vahvaa lisäarvoa ympäröiville, laaja-alaisesti käsitetyille sidosryhmille, yhteiskunnalle, tulevaisuudelle, koko maailmalle.

PLUSSUMMAPELIÄ VAASAN SEUDULLA

- 20 vuotta uusyrittyspalveluita Vaasan seudulla.
- Yli 11 000 asiakaskontaktia Startiassa.
- 2 710 Startian ohjauksessa perustettua yritystä. (*)

Uusyrittyskeskus Startian kautta perustetun yrityksen hinta toimintaa rahoittaville kunnille

= 267 EUROA/YRITYS. (**)

(*) Tilanne syyskuun lopussa 2012.

(**) Luku perustuu vuosien 2006-2011 tilinpäätösten pohjalta laskettuun keskiarvoon. Laskennassa ei ole huomioitu Startian omaa tulorahoitusta tai asiantuntija- ja muiden tukijaorganisaatioiden taloudellista tukea.

HYVÄN KIERRE



Uusien yritysten perustaminen tuo seudulle sekä taloudellista että henkistä lisäarvoa. Perustettavilla yrityksillä on myös lukuisia kerrannaisvaikutuksia, joista vain osa on toistettavissa karkeina taloudellisina arvioina. Merkittävä osa vaikutuksista on laadullisia tekijöitä.

Laadullisia tekijöitä voivat olla esimerkiksi alueellisen elinkeinorakenteen monipuolistaminen, kunnan yleisen vetovoiman lisääminen, osaamisen kehittäminen eri toimialoilla, laadukkaiden alihankkijaverkostojen luominen seutukunnan taloudellisten vetureiden tueksi tai vaikkapa tyhjilleen jääneiden tilojen saattaminen tuottavaan ja tehokkaaseen käyttöön.

Yhtenä tärkeimmistä vaikutuksista on kuitenkin elämänlaadun parantaminen yksilötasolla. Merkityksellinen ja motivoiva työ tarjoaa yrittäjälle ja hänen perheelleen elämänlaatua – ei ainoastaan elintasoa. Se estää syrjäytymistä ja lisää jaksamista. Elämänlaatuunsa tyytyväinen yrittäjä on suomalaisen ja vaasalaisen plussummapelin ytimessä. Hänen työnsä ja menestyksensä tuloksista pääsevät osallisiksi myös hänen läheisensä, sukulaisensa, tuttavansa, takaajansa, yrityksensä työntekijät, toiset yritykset, tavarantoimittajat, yhteistyökumppanit, kunnat ja valtio.

SUOMEN UUSYRITYSKESKUKSET ON ALOITTAVAN YRITTÄJÄN TÄRKEIN KONTAKTI

Suomen Uusyrityskeskukset ry (Suomen Jobs and Society ry 31.5.2008 asti) on vuonna 1989 elinkeinoelämän toimesta perustettu yhteistointajärjestö, joka yhdessä alueellisten uusyrityskeskusten kanssa edistää erityisesti uusyrityäjyyttä Suomessa. Yhdistyksen perustajatahot ja taustayhteisöt edustavat laajasti koko yhteiskuntaa, mutta toiminta on elinkeinoelämäve-toista.

Neuvonta on yrittäjiksi aikoville maksutonta. Samoin elinkeinoelämän asiantuntijoiden työpanos on uusyrityskeskuksille ilmaista. Uusyrityskeskusten perusrahoitus koostuu jäsenten eli yritysten, kuntien ja yhteisöjen jäsenmaksuista sekä valtion tuesta.

Toiminta alkoi Englannin Liverpoolista vuonna 1979. Ajatuksena oli aktiivisesti tukea uusia yrittäjiä erityisten 'Neuvontapisteiden' (Enterprise Agency) välityksellä. Lyhyessä ajassa Englantiin perustettiin noin 300 yritystoimistoa. Toiminnan ansiosta maahan syntyi lukuisia elinvoimaisia yrityksiä, jotka jouduttivat talouskasvua.

Englannista Jobs and Society -ajatus levisi laajemminkin Eurooppaan. Ruotsiin idea saapui Pehr Gyllenhammarin avustuksella vuonna 1985. Sittemmin uusyritystoiminnan malli siirtyi Ruotsista Suomeen ja Viroon.

Suomen Uusyrityskeskukset ovat merkittävien aloittavien yrittäjien neuvontaverkosto niin määrien kuin vaikuttavuusselvitysten mukaan. Suomessa on 32 uusyrityskeskusta, ja verkosto toimii lähes 200 kunnan alueella. Asukaslukupetto uusyrityskeskusten toiminta-alueella on yli 4,4 miljoonaa asukasta. Neuvonta on ISO 9001:2008 -sertifioitu, mikä varmistaa laadukkaan yritysneuvonnan.

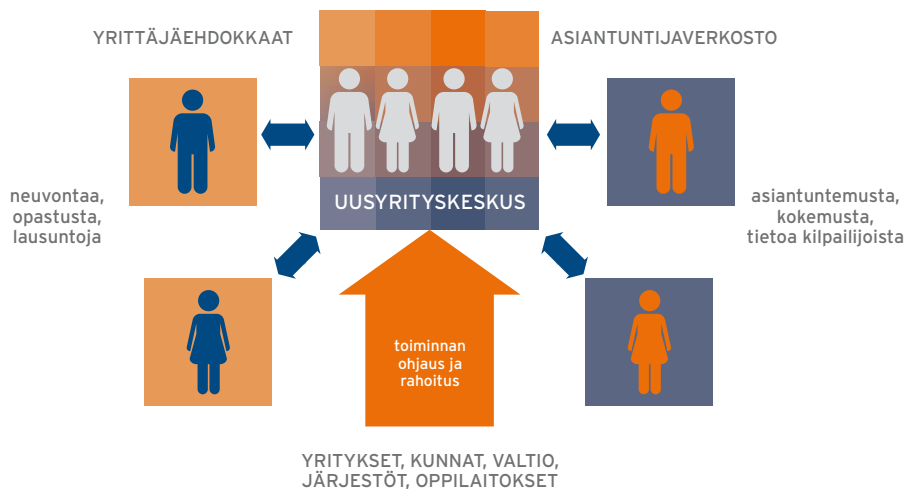
Maan kattavassa verkostossa työskentelee 180 toimihenkilöä. Taustatukena on 1 300 asiantuntijaa, yli 1 000 yritystä ja 270 yhteisöä. Uusyrityskeskukset ovat organisaatiomuodoltaan tavallisimmin yleishyödyllisiä yhdistyksiä, mutta verkostossa on jäsenenä myös osakeyhtiömuotoisia elinkeinoyhtiöitä, jotka käyttävät aloittavien yritysten neuvonnassa uusyrityskeskusten toimintakonseptia. Uusyrityskeskukset ovat myös osa YritysSuomi-palvelukokonaisuutta.

STRATEGISIA KUMPPANUUKSIA VALTION ORGANISAATIOIDEN KANSSA

Yhteistyöstä Uusyrityskeskusten kanssa on tuntuvaa etua julkiselle sektorille. Uusyrityskeskukset tekevät tiivistä yhteistyötä mm. kauppa- ja teollisuusministeriön, verohallinnon, Finnveran, työ- ja

JOBBS AND SOCIETY -TOIMINTAMALLI

Miten mallia toteutetaan



elinkeinoministeriön ja TE-toimistojen sekä Patentti- ja rekisterihallituksen kanssa.

Uusyrittäjäkeskusten neuvonta-, lausunto- ja muiden palveluiden avulla julkisen sektorin eri organisaatiot säästävät merkittävästi työaikaa ja resursseja.

TAVOITTEENA MENESTYVÄ YRITYS

Uusyrittäjäkeskukset palvelevat vuosittain lähes 20 000 asiakasta. Neuvonnan avulla perustetaan

vuosittain yli 8 000 uutta yritystä. Näiden yritysten selviytymisaste on korkea: 80 prosenttia jatkaa vielä viiden vuoden jälkeen, kun Tilastokeskuksen mukaan kaikista aloittaneista yrityksistä on viiden vuoden jälkeen toiminnassa enää puolet. Uusyrittäjäkeskusten hyötysuhde onkin valtava. Toiminnan kustannukset perustettua yritystä kohden ovat pysyneet erittäin kohtuullisina kaikkialla Suomessa.

Lähde: Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry



Vaasassa kuvattiin uusyrityskeskusten yhteinen markkinointivideo.
Tuottajana toimi Siltaloppi Productions.



Kesällä 2007 järjestetyillä Suomen uusyrityskeskusten kesäpäivillä Startialle myönnettiin Kirkas pää -kiertopalkinto, joka jaetaan vuosittain Suomen parhaalle uusyrityskeskuselle. Palkinnon vastaanotti Startian johtaja Raimo Mansikkamäki.

PIA BACKMAN



- Vaasassa tartuttiin 1990-luvun alussa toimeen ennakkoluulottomasti ja aktiivisesti. Yhteisen työryhmän kanssa kehitimme yritysneuvontaan liittyviä työkaluja. Vaasassa tehdyt ratkaisut ja mallit ovat olleet esimerkkinä alueen muillekin uusyrityskeskuksille. Startia oli mm. mukana auttamassa alkuun Kokkolan Uusyrityskeskusta. Vaasa on edelleen hyvä benchmarkkaus uusyritystoiminnalle. VASEKin ja Startian nykyinen, läheinen yhteistyö on esimerkillistä seudullisissa yrityspalveluissa, toteaa SUK - Suomen Uusyrityskeskukset ry:n toimitusjohtaja **Pia Backman**.

- SUK on maan kattava järjestö, jonka pääkieli on suomi. Vaasan seudulla asiat etenevät "både och" kaiken tuotettavan opetus-, oheis- ja muun materiaalin osalta. Yrityksen perustamisopas tuotettiin ruotsin kielelle Startian voimin ja koko uusyrityskeskusverkostomme sai sen käyttöönsä.



3.-5.6.2009 oli Vaasan vuoro isännöidä Suomen Uusyrityskeskusten kesäpäiviä, jotka kokosivat yhteen runsaat 70 uusyrityskeskusten edustajaa ympäri maata verkostotaantumiseen ja tutustumaan Vaasaan.



Yrityksen perustamista harkitseville erityisen tärkeää on henkilökohtainen neuvonta ja tuki.

*1900-luvun alussa elänyt kirjailija
Orison Swett Marden pohdiskeli:*



Jokaisella, joka on saavuttanut suuria asioita, on ollut katse kiinnitettynä kohti korkeaa päämäärää, sellaista, joka on välillä tuntunut mahdottomalta saavuttaa.”

Voittaminen on vapautumista aiheettomista estoista, uskoa omaan ainutlaatuisuuteen ja tuulta siipien alla. Vaasanseudun Uusyrittäjäkeskus Startia perustettiin kannustamaan ja ohjaamaan aloittavaa yrittäjää, puhaltamaan nostetta siipien alle ja kohdistamaan tämän katseen tiukasti päämäärään.

Näin vuonna 1992.



NÄIN TÄNÄÄNKIN.

LAMA PURISTAA ESIIN UUSIA MAHDOLLISUUKSIA



*Käytännössä taloudellisilla tai yhteiskunnallisilla koskipai-
koilla, kriiseillä, on yleensä tervehdyttävä vaikutus. Ry-
sähtäen eteen tuleva ongelma havahduttaa niin päättäjät
kuin yleisen mielipiteenkin. Syntyy paine tehdä nopeita ja
radikaaleja ratkaisuja. Vanhat luutuneet asenteet ja pai-
kalleen jähmettyneet rakenteet joutuvat väistymään.*

Näin syntyy tilaa uudelle ja terveelle.

*Kokemus osoittaa, että suomalaisilla on erityinen taito
selviytyä kriiseistä. Tiukan paikan tullen meistä löytyy luo-
vuutta ja päättäväisyyttä raivata tielle tulleet esteet. Me
suomalaiset olemme selviytyjäkansaa. Olemme parhaim-
millamme, kun ajat ovat vaikeimmillaan.”*

Pääministeri Esko Aho vieraili
Vaasassa Merenkurkun Inno-
vaatiokeskus Merinovalla ja
Startialla 15.10.1994



Esko Aho: Sattuma suosii valmistautunutta, v. 2003

Ajatus Uusyrityskeskus Startian perustamisesta virisi Vaasan kauppakamarissa 1990-luvun alussa laman puskiessa päälle. Toiminnan käynnistämiseen ja alkurahoituksen keräämiseen tarvittiin määrätietoisia osajia ja vahvoja verkostonrakentajia. Sellaisia olivat kauppakamarin silloinen puheenjohtaja ja Vaasan Höyrymyllyn vetäjä **Jouko Perttunen**, Teollisuuden ja työnantajien teollisuusasiamies **Krister Herler** ja keskuksen ensimmäinen vetäjä, johtaja **Lauri Luopajarvi**.

Ajatus entistä konkreettisemmasta yrittäjyyden edistämisestä oli vasta rantautunut Suomeen ja uusyrityskeskusten toiminta oli muutamalla paikkakunnalla jo käynnissä. Paljon oli kuitenkin vielä tehtävänä. 90-luvun alkuvuosina yritysten konkurssien määrä nousi voimakkaasti. Yritysten kaatuminen ja heikko taloustilanne aiheuttivat työttömyyden, joka nousi pahimmillaan 19 prosenttiin. Esimerkiksi rakennusteollisuudessa lähenneltiin jopa 40 prosenttia. Tästä Suomen oli noustava omin voimin.

Monella paikkakunnalla, aivan kuten Vaasassakin, ajateltiin, että ainakin osa porukasta olisi mahdollista pukea yrittäjän mantteliin. Aika saattoi olla uusyrittäjyydelle otollinen, joskin olosuhteisiin nähden haastava. Visio oli kuitenkin selkeä: osa laman lyömästä työväestöstä voisi hyvinkin suuntautua yrittäjyyteen. Pahoin laman runtelemaa väkeä Startian ensimmäinen asiakaskunta tosiaan olikin: työttömiä lähes 100 prosenttia.



Startian alkuvaiheen tärkeä puuhamies ja visionääri, Krister Herler (1942-2009) toimi keskusjärjestöjen STK:n ja TKL:n (nyk. TT) ja Vaasan kauppakamarin teollisuusasiamiehenä 1986-1997.

Suomen Yrittäjät palkitsivat sekä Krister Herlerin, että Jouko Perttusen ansioista yksityisen yrittäjyyden palveluksessa Suomen Yrittäjien kultaisella ansioristillä vuonna 2003.



Yhteistyössä keksittiin oivallinen nimi, Startia, joka toimi mainiosti kaksikielisessä käytössä. Pekka Mäkysen luoma logo kuvasi lintuemoja ja sen siipien suojassa olevaa poikasta.

KETTERÄSTI KENTÄLLE

Pohjanmaan kauppakamari oli ja on edelleen merkittävä alueellinen vaikuttaja ja yritysten edunvalvoja. Toiminta-alue kattaa Pohjanmaan ja Keski-Pohjanmaan maakunnat. Jäseniä palvelee kolmessa toimistossa: Kokkolassa, Pietarsaareissa ja Vaasassa.

- Vaasan Kauppakamari oli 1990-luvun alussa vielä yksi harvoista liike-elämän kehittämiseen suuntautuneista instansseista. Meillä oli pitkä kokemus ja teimme aktiivisesti töitä yritysten toimintaympäristön parantamiseksi. Mutta uusia avauksia tarvittiin, toteaa Vaasan kauppakamarin hallituksen puheenjohtajana 1984-1992 toiminut **Jouko Perttunen**.

- Läheisenä työtoverinani toimi silloin Krister Herler, joka hoiti Teollisuuden ja työnantajien teollisuusasiain miehen tehtävää. Hän oli vanha vaasalainen, jolla oli erittäin laaja kontaktiverkko ja todellista tilannetajua. Yritysten toimintaa ja kasvua edistettiin tuolloin esimerkiksi järjestämällä erilaisia tilaisuuksia sekä yhteistyöprojekteja.

- Eräs tällainen infotilaisuus järjestettiin Pietarsaareissa. Meillä tuo tilaisuus oli jäänyt vähemmälle huomiolle, mutta aivan viime tingassa Krister Herler noteerasi tapahtuman ja päätti hypätä autoon ja hurauttaa Pietarsaareen. Siellä parin tunnin esitelmän piti Bengt Hellström, joka levitti innostuneesti ja ilmeisen tuloksellisesti sanaa Suomeen vuonna 1989 perustetusta Jobs and Society -yhdistyksen toiminnasta.

- Pitkästä aikaa joku puhui asiaa! Samasta heikon työllisyystilanteen aiheuttamasta päänsärystä kärsivät kaikki, mutta oman yrityksen perustamista ei vielä nähty kovinkaan houkuttelevana vaihtoehtona. Yhteis-

työssä voisimme saada asiat rullaamaan. Kokemukset ulkomailtakin olivat rohkaisevia.

- Syksyllä 1991 lähdimme metsästämään tukijoita ja rahoitusta Vaasanseudun uusyrityskeskukseen. Tavoitteenamme oli saada alueelta kokoon vähintään 50 prosenttia rahoituksesta, jotta saisimme työministeriöltä toisen puolikkaan budjettiimme. Tavoitteena oli myös, että elinkeinoelämästä tuleva tuki olisi 50 prosenttia hankkeen alueellisesta rahoituksesta.

- Liikkeelle lähdettiin kevyellä organisaatiolla ilman sen suurempia taloudellisia sitoumuksia. Yrityksistä erityisesti ABB oli meille hyvin myönteinen. Osaltaan siihen vaikuttivat Herlerin henkilökohtaiset suhteet, joita hänellä oli entisenä romppalaisena karttunut. Vaasan kaupunkikin tuli epäröimättä mukaan apulaiskaupunginjohtaja Seppo Sanaksenahon ja elinkeinojohtaja Jorma J. Pitkämäen johdolla. Sieltä matka jatkui hattu kourassa alueen muihin kuntiin. Tukisummat eivät suuren suurina olleet, muutama tuhat markkaa noin kolmeltäkymmeneltä jäsentä. Se riitti.

- Maaperä yrittäjyydelle oli ilmeisen hedelmällinen ensimmäisen kymmenen vuoden ajan. Yritysten perustamistilastoissa sijoituimme tuolloin Ahvenanmaan rinnalla aivan Suomen kärkeen.

- Startian kohdalla kova tahto ja työ sekä aktiivinen vaikuttaminen eri verkostojen kautta toivat tulosta kevyellä taloudellisella panoksella. Samankaltaisia liikkeissään ketteriä ja uskossaan vahvoja yrityksiä kaippaa tämähän aika.



STARTIA OSAKSI MERENKURKUN INNOVAATIOKESKUSTA

Startian toiminta lähti käyntiin Merinovan yksikkönä. Strömberg Parkin SO-rakennuksessa toimittiin aina vuoden 2002 loppupuolelle asti.



SUK:n (Suomen Uusyrityskeskukset ry) näkemys oli, että Vaasan seudulle pitäisi perustaa uusyritysjärjestötoimintaa varten yhdistys. Vaasan päättäjät olivat kuitenkin vakaasti oman liiketoimintayksikön kannalla. Sijoituspaikaksi kaavailtiin vuonna 1990 perustettua Merenkurkun Innovaatiokeskusta (nykyisin Teknologiakeskus Oy Merinova Ab), jonka toimitilat sijaitsivat Strömberg Parkissa, ns. SO-rakennuksessa. Startia palvelisi yhtenä keskuksen liiketoimintayksikkönä vastaten omista tuloistaan ja menoistaan. Suurin osa Suomen uusyrityskeskuksista toimi itsenäisesti omissa tiloissaan, joten Vaasan malli oli ainutlaatuinen Suomessa. Uusyrityskeskus haluttiin kuitenkin linkittää tiiviiksi osaksi alueellista innovaatioympäristöä.

Kesään 1992 mennessä idean takana oli riittävästi tukijoita. Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia perustettiin syyskuussa 1992 silloisen Merenkurkun Innovaatiokeskus Merinovan yhteyteen. Vetäjäksi valittiin yrityselämää hyvin tunteva, pitkän linjan teollisuusammattilainen Lauri Luopajarvi.

Kaksi ensimmäistä toimintavuotta 1992-1994 edettiin Työvoimapiirin erillisprojektina pääosin valtion rahoituksella. Tämän jälkeen edessä oli tukijaorganisaation kokoaminen ja rahoituspohjan vahvistaminen. Luopajarvi, Perttunen ja Herler onnistuivat vakuuttamaan seutukunnan teollisuusveturit ja pian myös pankit ja vakuutuslaitokset.

Työtä jatkoi Startian seuraava johtaja **Yrjö Halttunen** ja hänen jälkeensä vuonna 1997 aloittanut ja vuoteen 2010 Startian johtajan pestissä menestyksellisesti vaikuttanut **Raimo Mansikkamäki**. Nykyään Startian ohjaksissa vaikuttaa **Tommi Virkama**.

Tavoitteena oli, että tukijat antaisivat paitsi taloudellista tukea myös asiantuntemustaan Startian verkoston käyttöön. Tämä toisi välittömästi tasoa yritys- ja liiketoimintaosaamiseen. Suuret toimijat saatiinkin mukaan heti. Kaikilla oli toki omat intressinsä uusien yritysten perustamiselle. Esimerkiksi Wärtsilä ja ABB ajoivat omia näkemyksiään tavoitteenaan löytää itselleen päteviä alihankkijoita.



Runsorin Airport Parkin Futura I -talon Merinova ja Startia muuttivat lokakuussa 2002.



Eräänä kirkkaana päivänä Futuran katolla. Kuvassa Jarmo Myllylä, Raimo Mansikkamäki, Ulla Kalliokoski ja Mika Konu.

PITKÄT PIUHAT JA VILJALTI VIRTAA

- Uusyrityskeskukseen vetäjä tarvitsee hyvän tunteuman yrittäjyyteen ja piuhat, joissa riittää virtaa, muuten ei kone starttaa. Parhaat lähtökohdat onnistumiselle luo laaja kokemus yritystoiminnasta ja hyvä verkosto, jollaista ei tietysti muutamassa vuodessa rakenneta. Näin vetäjälläkin on hyvä olla takanaan muutama kilometri, toteaa keskuksen ensimmäinen johtaja **Lauri Luopajarvi**.

- Oman verkoston kautta päästiin alkuun. Alkuvaiheessa asiantuntijapalveluita tarjosivat kauttamme erityisesti tilitoimisto- ja tilintarkastajatyypiset yritykset. Palvelua vastaan sai uusia asiakkaita.

- Kovat ajat näkyivät tuolloin asiakaskunnassa: oli laaja-alaisesti vahvoja ammattimiehiä ja -naisia, pitkälinjan tekijöitä ja yhä enemmän myös yliopistostaustaisia.

- Työvoimatoimiston starttirahaproessi tuotti Startialle neuvonta-asiakkaita ja me työstimme lausunnot Työvoimatoimistolle. Tämä oli tärkeä symbioosi.

- Krister Herler oli hyvä keskustelukumppani toiminnan alkuvaiheessa ja hänellä oli erittäin laaja verkosto. Hän oli siirtynyt järjestöjen palvelukseen vuonna 1986 Oy Strömberg Ab:n tiedotuspäällikön tehtävistä. Kristerillä oli visioita, mutta hän pystyi maalailun jälkeen

tarttumaan myös tositoimiin. Näin kanavia avattiin ja moni asia konkretisoitui.

- Konseptimme oli Uusyrityskeskuksen mukainen, mutta vaasalaisittain maustettu. Toimintaa täällä muokasi paikallisen elinkeinoelämän kehityssuunta. Meihin otettiin usein yhteyttä ja kysyttiin mallia muiltakin toimintaa aloittavilta paikkakunnilta.

- Muista alueista meidät erotti sekini, että toimimme molemmilla kotimaisilla. Kokkolan alueella ei tuolloin vielä ollut vastaavaa toimistoa, joten kenttä oli melko laaja. Lähikuntiin avattiin kanavat kunnanjohtajien ja elinkeinoasiamiesten kautta. Vahvasti asiaamme ajoivat 1990-luvulla mm. Vaasan kaupungin elinkeinojohtaja Jorma J. Pitkämäki ja elinkeinoasiamies Leif Sand.

- Merenkurkun Innovaatiokeskuksen, nykyisen Merinovan, yhteydessä toimiminen oli hyvä konsepti aloitusvaiheessa. Olimme itsenäinen yksikkö, jolla oli oma johtokunta, mutta hallintorutiinit hoituivat kustannustehokkaasti keskuksen kautta.

- Noinin aikoihin sai alkunsa myös Vaasan seudun energiakeskittymä. Vaasassa on onneksi aina ymmärretty yhteistyön päälle! Yksi tärkeimmistä yhteistyön vetureista tuolloin oli Vaasan kaupunginjohtaja Jussi Turunen.

LAURI LUOPAJÄRVI

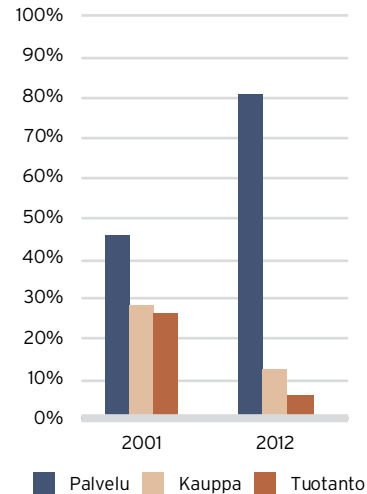


DI Luopajarvi siirtyi Startian ruoriin Valmetin Metsäkoneiden toimitusjohtajan paikalta. Hän oli hoitanut sivubisneksenään myös omaa insinööri-toimistoa, joten hänelle olivat tuttuja sekä suurten että pienten yritysten toimintamallit.

ROMPANMÄELLÄ KUOHUU

1990-luvun alun laman jälkeen Startiaa työllisti Vaasan seudun elinkeinoelämän rakennemuutos. Kuukauden aikana saattoi sisään marssia toista-kymmentä kovan luokan suunnitteluinsinööriä. ABB:n divisioonamuutokset siirsivät työpaikkoja Helsinkiin ja kauemmas Keski-Eurooppaan, eivätkä kaikki olleet valmiita jättämään vastarakennettua omakotitaloaan tai aloittamaan matkalaukkuelämää.

Myös Kemiralla ja Vaconilla tapahtui myöhemmin samaa liikettä ja sen tuloksena syntyi paljon yhden ihmisen insinööritoimistoja. Yksiköt olivat pieniä, mutta osaaminen jäi Vaasan seudulle. Yrittäjäasenteessa ja -perusteissakin oli sen sijaan usein vielä tekemistä. Jotkut saattoivat kokea olevansa pakotettuja yrittäjyyteen. Työnantaja ulkoisti töitä ja kilpailutti ne kovin ehdoin. Entisen työnsä takaisin voittaneen yrittäjän motivaatiota saattoi kaivertaa epävarmuus ja jopa katkeruus. Vasta yrityksen onnistuessa kasvatamaan asiakaspohjaansa ja osaamistaan, valoa alkoi näkyä tunnelin päässä, ja moni alkujaan vastahakoinenkin yrittäjä löysi oman polkunsaa.



Tuotannollisten yhtiöiden osuus perustettavista yhtiöistä oli Startian alkuvuosina nykyistä selvästi suurempi, mikä johtui mm. alueen teollisuuden rakennemuutoksesta.

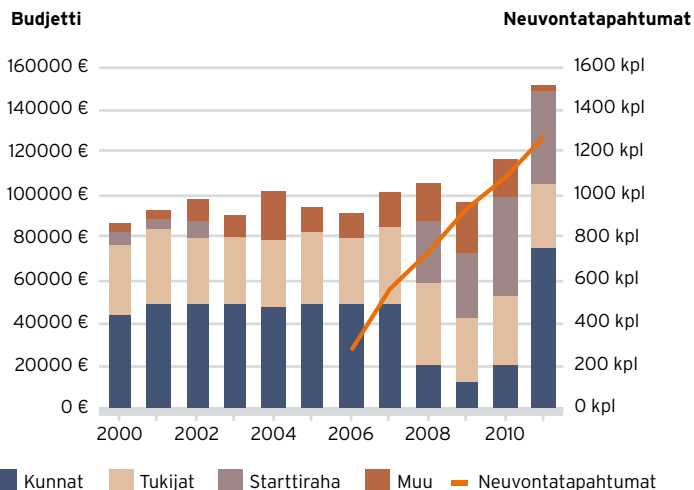
RAIMO MANSIKKAMÄKI

- ABB:n rakennemuutos ja uusi divisioonajako merkitsivät Rompanmäelle tuhatmäärin tyhjiä neliöitä, joihin tarvittiin uusia yrittäjävuokralaisia. Tämä lisäsi ABB:n kiinnostusta olla mukana tuke-massa Startian toimintaa. Tukijoita olivat niin ikään lähes kaikki pankit ja vakuutuslaitokset, jotka saivat näin luontevasti hankittua uutta asiakasvirtaa. Oli-pa kyseessä sähkölaitos tai seurakunta, uusia asiak-kaita tarvitaan aina, toteaa **Raimo Mansikkamäki**.

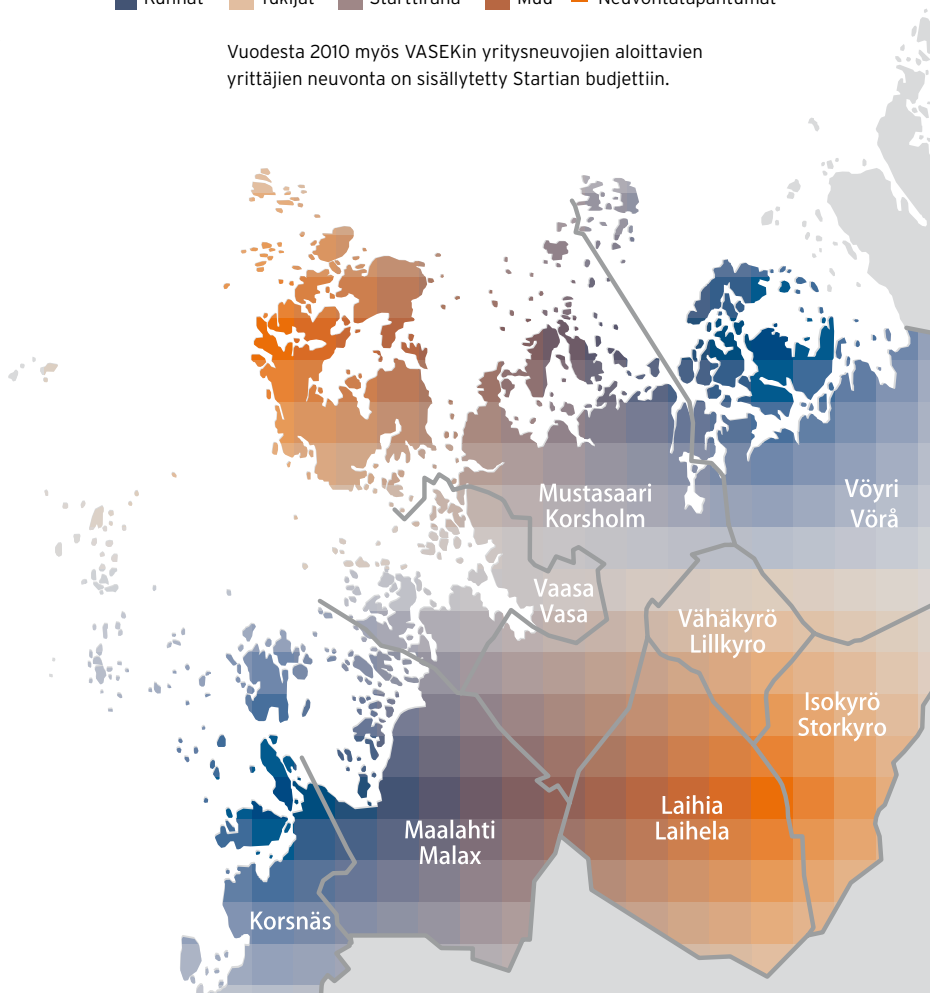
KUKA MAKSAA?

Kahden vuoden jälkeen, vuonna 1995 koitti aika, jolloin oli tultava toimeen omillaan. Valtion rahoituskortti oli käytetty. Se tarkoitti 60 prosentin suuruisia yksityistä omaa rahoitusta ja loppuosasta vastaisivat kunnat. Sama kuvio toistui vuosi vuodelta: uusia sopimuksia toiminnan rahoittamiseksi täytyi saada aikaan jatkuvasti. Uusyrittäjäsiakkaita oli yllin kyllin – tekemistä kyllä riitti – mutta kuka vastaisi kustannuksista? Kun kassan pohja häämötti, oli juostava hattu kourassa rahoituksen perässä. Alkuun kun päästiin, tulokset puhuivat kuitenkin puolestaan ja toiminta rahoitusjärjestelyineen vakiintui vuosien varrella.

Kuntatasolla asiat etenivät yleensä sulassa sovussa. Joidenkin vuosien kuluttua teollisuus alkoi kuitenkin empiä, mutta pankit, vakuutuslaitokset ja tilitoimistot pitivät kuitenkin kiinni alkupe-
räisistä lähtökohdista ja näkivät mukanaolon lisäävän mahdollista asiakasvirtaa.



Vuodesta 2010 myös VASEKin yritysneuvojen aloittavien yrittäjien neuvonta on sisällytetty Startin budjettiin.



TUKI- JA ASIANTUNTIJAORGANISAATIOT

Tiedot Startiaa rahoittavista tuki- ja asiantuntijaorganisaatioista on koottu Startian internet-sivuille. Kuntarahoitus kanavoidaan VASEKin kautta.

Tukensa asiantuntijaorganisaationa suorittaneiden esitteet ja yhteystiedot liitetään kaikille

aloittaville yrittäjille annettavaan infokansioon. Startia voi myös asiakkaan suostumuksella lähettää aloittavan yrittäjän yhteystiedot asiantuntijaorganisaatiolle, jolloin asiantuntijaorganisaatio voi ottaa aloittavaan yrittäjään yhteyttä ja tarjota palvelujaan tai asiantuntemustaan.

HEIKKI HURTIG



SENTRAALISANTRA, TRAHTÖÖRI JA TIREHTÖÖRI

Pohjanmaan Laskenta Oy on alusta asti vastannut sekä Merinovan että Startian taloushallintopalveluista. Keväällä 1990, kun Pohjanmaan Laskenta muutti yhdessä Merinovan kanssa Strömberg Parkiin, molempien yhtiöiden toiminta oli vielä pientä. Vuonna 2002 Pohjanmaan Laskenta siirtyi Merinovan ja Startian mukana Futuraan, missä tiivis yhteistyö jatkui. Pohjanmaan Laskenta Oy on yrityksenä edelleen mukana rahoittamassa Startian toimintaa tukijaorganisaation roolissa.

- Alkuvuosina toimin yksinyrittäjänä ja huolehdin taloushallintopalveluiden lisäksi myös Merinovan ja Startian konttoripalveluista: kirjanpitäjä oli tarvittaessa puhelinkeskus, sihteeri ja kokousemäntä, muistele Pohjanmaan Laskennan toimitusjohtaja **Heikki Hurtig**.

- Kaikki, niin Merinovan kuin Startiankin vetäjät ja vastuuhenkilöt tulivat vuosien varrella tutuiksi. Taloudenpito oli aina selkeää ja läpinäkyvää. Yksiköiden tulot ja menot pidettiin tiukasti erillään.

- Startian toimintaa rahoittivat elinkeinoelämä ja kunnat ja joskus saatiin myös hankepohjaista rahoitusta työvoimaviranomaisilta ja valtiolta. TE-toimisto maksoi starttirahalausunnoista ja Finnvera erikoisrahoituslausunnoista. Luennoista ja muusta koulutustoiminnasta saatiin myös ajoittain lisätuloa.

- Mansikkamäen Raimon kanssa tehtiin yhteistyötä pitempään. Asiakkaat olivat Raimolle ykkönen ja hän käytti mieluiten kaiken aikansa asiakastapaamisiin ja asiakkaiden liiketoimintasuunnitelmien läpikäyntiin. Kun tarvittiin, Ramin tavoitti tupakkakopista. Tupakkataulun yhteydessä oli kätevä käydä läpi taloushallinnonkin kysymyksiä.

LAADULLE MITTARIT

Seuraava merkittävä ponnistus toiminnan kehittämisessä oli uusyrityskeskusten ISO-sertifioitu laatustandardointi, joka varmistaisi toiminnalle yhtenäiset käytännöt ja laatukriteerit kautta Suomen. Vuonna 2001 laatusertifikaatin saivat Tampereen Ensimetri ja Suomen Jobs and Society ry. Vuonna 2002 sertifikaattiin liittyi 12 uusyrityskeskusta, Startia näiden mukana. Vuoteen 2009 mennessä käytännössä lähes kaikki Suomen uusyrityskeskukset oli laatusertifioitu.

Nyt käytössä oleva ISO 9001:2008 -laatujärjestelmä varmistaa sen, että uusyrityskeskusten asiakkaat saavat samanlaista, sovitun tason ylittävää neuvontapalvelua eri uusyrityskeskuksissa kaikkialla Suomessa.

Laatujärjestelmä edellyttää myös neuvonnan jatkuvaa kehittämistä ja asiakastyytyväisyyden seuranta. Neuvonnan laatua seurataan seitsemällä eri mittarilla, joista tärkeimpiä ovat asiakastyytyväisyys, yrityselämän asiantuntijoiden osallistuminen neuvontaan, neuvonnan kustannustehokkuus sekä perustettujen yritysten elinkelpoisuus. 80 prosenttia uusyrityskeskusten neuvonnan kautta perustetuista yrityksistä on toiminnassa vielä viiden vuoden kuluessa, kun luku muutoin on keskimäärin hieman yli 50 prosenttia.

Inspectan suorittama virallinen ulkoinen arviointi eli auditointi varmistaa, että laatu täyttää sovitun tason ja että neuvonnan taso kehittyy jatkuvasti.

Laatustandardin mukaiset mittaukset ovat osoittaneet, että toiminta on erittäin kustannustehokasta. Yhden toimivan yrityksen perustamishinnaksi tulee vain kolmannes verrattuna muihin yhteiskunnan tarjoamiin tukijärjestelmiin Suomessa, ja uuden työpaikan luominen on ollut ja on edelleen monin verroin edullisempää yrittäjyyden kautta.

Kustannustehokkuuden lisäksi myös asiakastyytyväisyyden taso on Vaasassa ollut kiitettävä. Asiakastyytyväisyyskyselyitä on tehty vuodesta 2006. Kyselyissä on käytetty kouluarvosanamittaristoa 4-10 ja Startian osalta asiakastyytyväisyys on pysytellyt 9 tuntumassa kautta vuosien.



Laatusertifiointia juhliittiin kakkukahvien merkeissä.



VAASASSA ON VOIMAA

Palvelua saatiin yhtenäistettyä, yhteisten tunnus-
ten alla. Samantasoista laadukasta palvelua oli tar-
jolla niin Helsingissä kuin meillä ja muuallakin.
Mutta edelleen koko toiminnan kulmakivi, oman
toiminnan rahoitus, ei ollutkaan ihan niin yksin-
kertaista. Jopa puolella Suomen uusyrityskeskuk-
sista ei ollut rahaa kunnon toimintaan. Ei kunnal-
lista, ei yksityistä, eikä valtioltakaan muuta kuin

tilapäistä projektirahaa. Vaasan seudulla tilanne
oli kuitenkin parempi. Toiminnalle oli sosiaalista
tilausta, teollisuuden rakennemuutos oli kuuma
aihe keskusteluissa ja laatuasiat antoivat nostetta
toiminnalle.

Samoihin aikoihin, 90-luvun puolivälissä elin-
keinoelämä alkoi etsiä ja määritellä myös alueel-
lisiä vahvuuksiaan.

POHJALAINEN

12.10-96

Ahtisaaret tapaavat Vaasassa työttömiäkin

VAASA

Tasavallan presidentti **Martti Ahtisaari** käyvätkin Vaasan rannikkoseudulla ensi tiistaina. Maakuntamatkalla presidenttipari perehtyy palveluyrittämiseen ja työllistämiseen. Seitsemistä Vaasar-tunni- viettä **Rewell Centerissä**. Pää-
voin kansalaistapaaminen.
Presidenttipari saapuu Vaasan reittilennolla klo 10.40 ja

lähtee pois samoin reittilennolla klo 17.35.

Noin klo 11 on Silveriassa keskustelutilaisuus uusyrity-
alustaa Vaasan seudun Uusyri-
tyskeskuksesta johtaja **Yrjö Halttunen**. Suunnittelusihteeri
Helka Linna Vaasan läänin-
hallituksesta kertoo osuuskun-
nista ja kolmannesta sektorista.
Projektipäällikkö **Juhani Mal-
kamäki** Metalliteollisuuden
johtaja

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

Yksi Yrjö Halttusen mieleenpainuvim-
mista hetkistä Startian johdossa oli, kun
hän esitteli presidentti Martti Ahtisaarelle
Startian toimintaa presidentin ja rouva
Ahtisaaren Vaasan vierailun yhteydessä
syksyllä 1996. Tilaisuudesta napattiin pieni
pätkä myös silloiseen lauantai-illan poliitti-
seen satiiriohjelmaan, Iltatylsyyseen.

ENERGIASTA SEUDULLINEN NIMITTÄJÄ?

Yrjö Halttunen toimi Startian vetäjänä vuosina 1994-1997, jonka jälkeen hän siirtyi Merinovan toimitusjohtajaksi aina vuoteen 2008 saakka.

- Lamasta toipuvassa Suomessa uudet työpaikat olivat vielä kiven alla. Sen huomasi korkeista asiakasmääristä. Monelta oman yrityksen perustamista pohinteelta homma jäi kuitenkin kesken, jos eteen sattui tulemaan palkkatyö. Turvallisuushakuisuus näkyi ajassa. Tosin loistaviakin poikkeuksia oli, mm. vuonna 1996 perustettu WasaCon on näiden vuosien aikana kasvanut kahden yrittäjän rakennusliikkeestä monialaiseksi rakentamisen ja teollispalveluiden tuottajaksi.

- Tietoa toimintaympäristöstä ja markkinoista ei ollut kovinkaan helposti saatavissa ennen kuin 90-luvun puolivälin jälkeen, kun netti saatiin kunnolla käyttöön. Aito keskustelukumppanuus oli monen aloittavan yrittäjän mielestä joka tapauksessa parasta.

- Startian paketointi Merinova-konseptiin toimi sekin. Olenkin joskus pohtinut, oliko tässä yhteisellä sementillä myös nykyiselle osaamiskeskusohjelmalle?

- Energiaklusterista alettiin puhua jo 90-luvun puolivälissä, kun sisäministeriö peräänkuulutti alueellisen osaamisen identifiointia ja vahvistamista. Meillä sel-laiseksi muodostui energia, vaikka ei monikaan siihen mennessä ollut nähnyt energiateknologiaa minään yhteisenä alueellisenä nimittäjänä.

- Yrittämisen aatteellinen edistäminen oli kaikkien mielestä hyvä asia, mutta mitä syvemmälle mentiin yhteisiin liiketoiminnallisiin kysymyksiin ja mahdollisuuksiin, sitä enemmän alkoi esiintyä myös epäröintiä. Mm. ABB:n maajohtaja Matti Ilmari epäili, kannattaisiko kilpailijan - Wärtsilän - kanssa istua saman pöydän ääreen näissä merkeissä.

- Monelle energiaklusteri tai energiakeskittymä oli käsitteenä uusi, eikä sen tarkoitusta aina ymmärretty. Nyt 20 vuoden jälkeen se alkaa kirkastua valtakunnankin tasolla. Energia ei kuitenkaan vielä kaksi vuosikymmentä sitten ollut erityisen houkutteleva ala etenkin pienempien yritysten näkökulmasta. Se oli puhtaasti isojen puuhaa. Tällä harmiteltiin lähinnä Nokian puuttumista.

- Vasta viime vuosina on havaittu, että energia tarjoaa tilaa myös pienemmille tekijöille. Kehitetään ratkaisuja uusiutuvaan energiaan ja hajautettuun energian tuotantoon. On maalämpöä, tuulivoimaa ja bioenergiaa. Ja kun päästään kiinteistökohtaisiin ratkaisuihin, niin sehän on jo pienten yritysten asiakaskuntaa.

- Yrityskentässä onkin jälleen havaittavissa muuttoliikettä. Globaaleissa yrityksissä kannuksensa hankineet ammattilaiset siirtyvät pk-yrityksiin, missä heidän osaamisensa juurtuu tuoreeseen maaperään. Toivottavasti tämä muuttoliike näkyy myös uusina yritysideoina.



OPASTUSTA OIKEALLE OVELLE

Se, että asiakas saa yhdestä osoitteesta lähes kaikki tarvitsemansa palvelut toimintansa käynnistämiseksi, on yksi Startian toiminnan kulmakivistä. Kokenut henkilöstö osaa myös tarvittaessa ohjata ja rohkaista aloittavan yrityksen oikealle ovelle.

Startian yhteistyö muiden elinkeinoelämän tahojen kanssa on Vaasan seudulla perinteisesti ollut sujuvaa. Vaasan seudulla Startia tarjoaa yrittäjille kokonaisvaltaista palvelua ja vaihtoehtoja. Startia toimii oven avaajana niin kunnallisille kuin muillekin tahoille: asiakas kuitenkin valitsee itse kääntyykö hän esimerkiksi tonttiasioissa kunnan puoleen vai ryhtyy yksityiseen rahoitusneuvotteluun.

Esimerkkinä eri yhteisöjen välisestä hyvästä yhteistyöstä mainittakoon Vaasan työ- ja elinkeinotoimiston kerran kuukaudessa järjestämä tiedotus- ja keskustelutilaisuus yrittäjäksi aikoville – startti-info. Startti-infossa käydään läpi mm. yrittäjyyden edellytyksiä, starttirahan hakemista sekä Startian, TE-toimiston ja ELY-keskuksen sekä yrittäjäjärjestöjen tarjoamia palveluita. Tilaisuus on kaksikielinen ja avoin kaikille kiinnostuneilla. Useimmiten startti-info järjestetään kuukauden toisena tiistaina.

INNOSTUS, SITOUTUNEISUUS JA VALMIUDET TARTTUA TYÖHÖN SAAVAT VIRANOMAISEN SYTTYMÄÄN

- Toimin 90-luvun alussa Vaasan työvoimatoimiston johtajana. Tällä hetkellä toimin käynnistyvän Pohjanmaan työ- ja elinkeinotoimiston johtajana, kertoo **Helvi Riihimäki**.

- Alunpitäen koin Startian tavoitteet erittäin hyvänä. Lisäksi yksittäisten ihmisten innostus saa virkamiehenkin syttymään. Startian Jouko Perttusen ja Krister Herlerin sitoutuneisuus vakuutti. Yritysten yhteiskuntavastuu on nykyään miltei muotitermi, mutta kyllä siitä puhuttiin jo silloin. Ajat olivat kovat ja tarvittiin kaikki keinot työllistämiseen ja uuteen talouskasvuun.

- Työvoimatoimistolle Startia oli ja on arvostettu keskustelukumppani. Yritysneuvonta 90-luvulla oli aika ohuella mallilla ja kuntien vastuulla, joten tilausta neuvontapalvelulle oli.

- Jokainen yrittäjäkokelas päättää tietysti itse tansa toimia, mutta kun lausunnon antajana on neutraali, ulkopuolinen ja lisäksi omaa taloudellista etua tavoittelematon taho, on todennäköisempää, että ratkaisua tulee pohdittua syvällisemmin. Luopajärven aikana yrittäjäkokelas päätyi usein tekemään perusteellisesti "kotitehtäviä". Sitten kirjallista lausuntokäytäntöä yhtenäistettiin hakuprosessin helpottamiseksi.

- Tietysti se, että neuvoja kirjoittaa lausunnon, kuten Startiassa tehdään, on aiheuttanut keskustelua. Aloitavien yrittäjien joskus varsin lennokkaatkin ajatukset esim. palvelujensa kysynnästä tai sisällöstä vaativat näkökulman jos toisenkin. Nyt tilanteeseen otetaan kantaa useammassa portaassa.

- Verkostoituminen oli ensimmäisen kymmenen vuoden aikana vilkasta. Uusyrityskeskuksia oli alkutaipaleella



vähemmän, mutta vuorovaikutus oli jopa tiiviimpää kuin nykyään. Taustayhteisöt olivat vahvasti mukana niin virallisissa kuin epävirallisissa merkeissä. Valtakunnallinen Uusyrityskeskusten liitto järjesti eri teemojen puitteissa tilaisuuksia ja seminaareja, joihin me alueelliset virkamiehetkin pääsimme joskus mukaan. Henkilökohtainen vuorovaikutus oli tärkeää, etenkin kun nykyaikaisia tietoverkkoja ei silloin ollut käytettävissä. Tallinnassa taisi olla erään seminaarin aikaan vielä helmitaulut käytössä.

- Toiminnan siirtyminen Vaasanseudun Kehitys Oy VASEKin sateenvarjon alle toi neuvontaan entistä syväliisempää toimialaosaamista. VASEKin kautta neuvontaa voi nyt saada useammalta asiantuntijalta.

- Yrittäjyys nähdään meillä aina yhteisenä, hyvänä mahdollisuutena. Uusi asiakaskunta - yrittäjäpotentiaali - kanavoituu paljolti aluksi meille. Asennekasvatuksessa ja koulutuksessa riittää tehtävää. Infotilaisuudet yrittäjyydestä kiinnostuneille ovat osa TE-keskuksen toimintaa ja tätä kautta myös Startia pääsee haravoimaan asiakaskuntaa.

- Aloittavien yrittäjien omatoimisuuskin on kasvamaan päin. Nykyajalle ominaista ovat suuret vaihtelut neuvonnan tarpeessa.

- Elinkeinoelämä on jatkuvan muutoksen keskellä. Työvoimakoulutuksella tuemme uuteen ammattiin siirtymistä ja ammattitaidon ylläpitoa. Työvoimahallinto rahoittaa yrittäjyyskoulutus- ja StartUp-hankkeita aloitaville ja toimiville yrityksille ja tuottaa osaltaan mm. yrittäjän ammattitutkintoon tähtäävää koulutusta.

- Naisten ja maahanmuuttajien osuus on kasvanut. Uusyrityskeskuksilla on merkittävä rooli näiden uusien

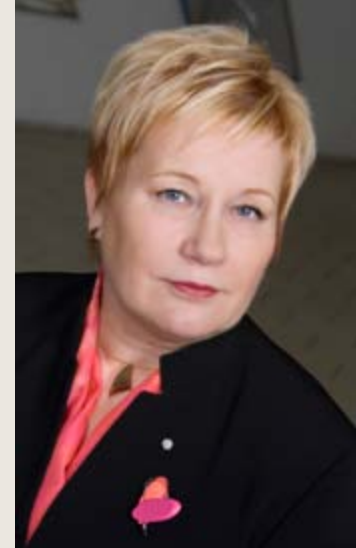
kin yrittäjärühmien toiminnan edistämisessä. Kulttuuri-erot tuovat haastetta ja vaikka pizzeriat onkin nostettu tapetille, joukosta löytyy myös monta muuta, erittäin potentiaalista yritysidea. Tuoreita tapauksia ovat mm. kaupankäyntiin ja kansainväliseen konsultointiin ja koulutukseen liittyvät maahanmuuttajaperustaiset yritykset, joissa tarvitaan aitoa, oikeaa taustaa ja kokemusta. Maahanmuuttajataustaiset ovatkin keskimäärin kiinnostuneempia yrittäjyysvaihtoehdosta kuin suomalaiset.

- Tarkkakaan selvitys, neuvonantajien ja viranomaisen tuki ei takaa kaikkea, jos ajoitus on pielessä. Muistan 90-luvulta tapauksen, jossa yrittäjä aloitti homevaurioiden tutkimisen koiran avulla. Hyvältä kuulosti, mutta homebuumi antoi odottaa 2000-luvulle eikä toimeksiantoja riittänyt. Nyt markkinat ovat kypsät ja koiratkin ovat saaneet haisteltavaa.

- Ruotsin läheisyys ja naapurimaamme kulttuurin ymmärrys ovat meidän alueemme erityispiirteitä. Tämä on tuottanut Vaasan seudulle monia liiketoimintamahdollisuuksia mm. tukkukaupassa ja hyvinvointituotteiden markkinoilla.

- Viimeaikaisten talousnäkymien valossa Startialla on jälleen tuhannen taalan paikka luoda uutta yrittäjyyttä. Koulutettua ja osaavaa työvoimaa on sekä lomautettuna että irtisanottuna. Uusia mielenkiintoisia liiketoimintateemoja ovat ennen kaikkea energiatehokkuus, luova yrittäjyys sekä palvelualojen yrittäjyys.

HELVI RIIHIMÄKI



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. ■



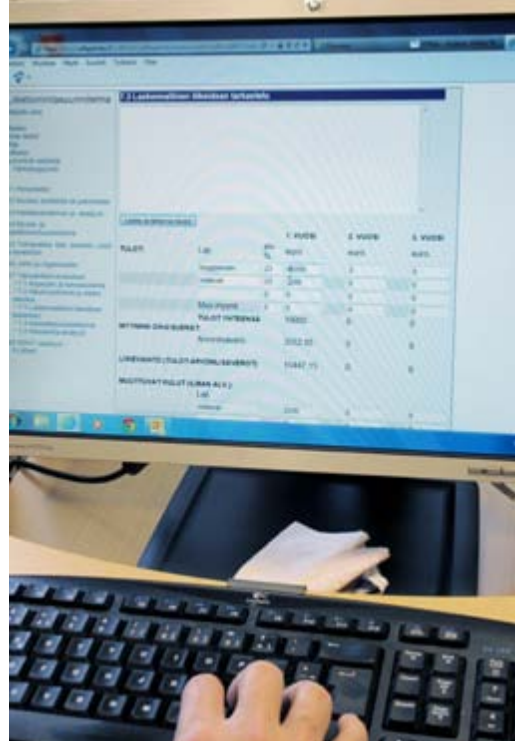
Vuoden 2012 loppuun mennessä Lissua oli liiketoimintasuunnitelmansa tekoon käyttänyt jo yli 8 000 asiakasta.

LISSU KEHIIN

Toiminta ei olisi lähtenyt niin tehokkaasti käyntiin, jos tarjolla ei olisi ollut sopivan henkilöstön lisäksi oikeita työkaluja. Ensin selailtiin Excel-taulukoita. Niistä päästiin tehokkaampiin keinoihin miltei sattumalta. Ja luottamalla uuden, aloittavan yrittäjän kykyihin!

Neljä kokkolalaista insinööriä oli perustamassa koodausyrittystä, ja uuden työkalun työstäminen yhdessä Startian kanssa oli heidän ensimmäisiä toimeksiantojaan. Projekti tuotti Startian tarpeisiin kehitetyn uusyritysohjelman nimeltään "Lissu", liiketoimintasuunnitelman suunnitteluohjelma. Sen piti olla interaktiivinen, toiminnan luonteen ja ajan hengen mukaisesti. Vuonna 2005 Lissu otettiin pilottikäyttöön Vaasassa, Pietarsaareissa ja Kokkolassa, ja tänäkin päivänä Lissu elää ja voi hyvin palvelen väsymättä useassa Suomen uusyrityskeskuksessa.

Lissu pitää sisällään laajan liiketoimintasuunnittelupaketin, kannattavuuslaskelmat ja investoinnit, kassavirrat, budjettisuunnitelmat – oikeastaan koko yritystoiminnan paletin. Sen avulla voi kommunikoida yritysneuvojan ja muiden suunnitelman tekoon liittyvien sidoshenkilöiden kanssa verkon kautta vaihe vaiheelta. Standardit ja kriteerit ovat kaikille yhtenäiset. Yhdellä ainoalla työkalulla yrittäjä pystyy lähes-



tymään verkossa TE-toimistoa, ELY-keskusta ja pankkeja. Verkosto syntyy kuin itsestään ja aikaa säästyy kaikilta osapuolilta, edellyttäen, että läksyt on tehty huolella.

RAIMO MANSIKKAMÄKI

- Lissu nopeutti alkavan yrittäjän neuvonta-prosessia ja vähensi nenäkkäin istumista, koska me molemmat - ja tarvittaessa myös ulkopuoliset asiantuntijat - voimme kommentoida suunnitelmaa internetin kautta. Lissusta tulikin minulle "salarakas", jonka kanssa vietin iltojani sen jälkeen, kun vaimo oli jo mennyt yöpuulle, **Mansikkamäen Raimo** tunnustaa.

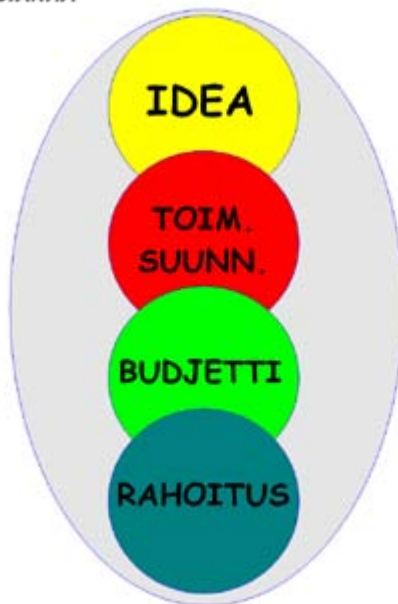
IDEASTA YRITYKSEKSI LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN KAUTTA

Jokaisella yrittäjäkokelaalla täytyy olla idea. Siitä se lähtee. Lissun puitteissa idean elinkelpoisuus pyritään selvittämään mahdollisimman seikka-peräisesti. Liiketoimintasuunnitelma määrittelee liikeidean toteuttamisen ja auttaa luomaan selkeät tavoitteet yritystoiminnalle. Suunnittelun merkitystä tuskin koskaan voi korostaa liikaa, mutta jumittua siihen ei kannata. Pohditaan, mitä tavaroita tai palveluita halutaan myydä, ketkä ostavat tavaroita tai palveluita, miltä markkina-tilanne näyttää ja mitä etuja tai haittapuolia on verrattuna kilpailijoihin. Lissu-ohjelmassa alku-osa on hyvin käytännönläheinen ja suora: kuvaile yritysideoasi ja kerro, miten aiot tehdä sillä rahaa. Tunnista ainutlaatuisuutesi tai mieli uudelleen.

Lissu-prosessin toinen osa on rahoituksen suunnittelu. Siinä pohditaan, miten yrityksen toiminta rahoitetaan. Jokaisella yrityksellä on kahdenlaista rahoitustarvetta: pitkää rahaa investointeja varten ja lyhyttä toiminnan pyörittämiseen. Juuri lyhyen rahan osaamattomuuteen kaatuu 50 % uusista yrityksistä. Puolet yrityksistä ei näin ollen koskaan näe kolmatta vuottaan. Lyhyen rahan tehtävänä on varmistaa, että yritys saa tilanteen käännettyä niin, että enemmän rahaa tulee sisälle kuin virtaa ulos. Investoinnit ovat asia erikseen.

Suunnitelman perusteella oman yrityksen budjetti pitää kattaa kolme vuotta. Budjettisuun-

nitelman merkitys työkaluna korostuu jatkossa. Jos yksikin osa-alue suunnitelmassa on “tyhjä” niin asia tuskin etenee kovinkaan ponnekaasti esimerkiksi pankissa, Finnverassa tai työvoimahallinnossa.



“Tää sun pitää ymmärtää.”
Piirtoheitinkalvolle toteutettu kuvio tuli tutuksi useimmille Startian asiakkaille Raimo Mansikkamäen toimikaudella. Jokainen pallukka puitiin perusteellisesti liikeidean toimivuuden varmistamiseksi.

Vaasan Tanssikoulu Kipinä Oy

Hiphoppia kasarmin keittiössä

Ida Jousmäki ja **Jenna Koivuranta** toivat maailmalta intonsa ja osaamisensa takaisin synnyinseuduilleen Vaasaan. He luotsaavat nyt Vaasan ensimmäistä yksityistä tanssikouluuta. Tanssikoulu Kipinä avasi ovensa elokuussa 2009. Ensimmäisenä lukuvuotena oppilasmäärä kipusi lähes 700:aan ja vuonna 2012 kasarmissa tanssii viikoittain jo yli tuhat harrastajaa. Tavoitteena on tarjota tanssitunteja iästä, sukupuolesta tai osaamisen tasosta riippumatta. Nuorimmat harrastajat ovat 3-vuotiaita ja vanhimmat jo syvään keski-ikään ehtineitä.

Ida Jousmäki opiskeli tanssijaksi Turussa ja koreografiksi Lontoossa. Jenna Koivuranta keskittyi liiketalouden opintoihinsa Espoossa. Tanssi oli kuitenkin hänellekin enemmän kuin vapaa-ajan harraste. Molempien valmistuttua katseet kääntyivät kotiinpäin. Tärkeän kimmokkeen yrittäjäksi ryhtymiselle antoi sopivien tilojen löytäminen entisen kasarmin keittiörakennuksesta.

– Tilojen löydyttyä marssimme Mansikkamäen Raimon puheille Startiaan. Jenna oli jo hahmotellut liiketoimintasuunnitelmaa, mutta Startiaassa se kiteytyi ja kirkastui edelleen. Selkeästä suunnitelmasta oli apua myös hakiessamme lainaa tilojen remontointia varten Nordeasta, Jousmäki kertoo.

Startian opastuksella nuoret yrittäjät hakivat ja saivat myös Startirahaa ja Finnveran myöntämää, ehdoiltaan edullista Naisyrittäjälainaa.

– Niillä rahoilla polkaistiin toiminta tehokkaasti käyntiin ja selvitettiin ne kuukaudet, jolloin menoja oli yltäkyllin, mutta tuloja ei vielä pennin pyörylää. Ennen toiminnan käynnistämistä markkinoimme myös ahkerasti ja kävimme kouluilla antamalla ilmaisia tanssitunteja lapsille ja nuorille. Monessa tämä herätti kipinän uuden harrastuksen aloittamiseen.

Nykyään Kipinässä työskentelee 20 tanssinopettajaa ja -ohjaajaa. Saleja on kolme ja lukujärjestyksessä on yli

60 erilaista viikkotuntia, ballettonesta burleskiin. Tanssitunteja ja -esityksiä on tilattavissa myös tapahtumiin, kouluille tai vaikka työpaikoille.

Opettamisen ohella töitä riittää toimistossa. Siellä hoidetaan markkinoinnin suunnittelu ja tiedotus, laskutus, puhelinpäivystys ja rekisterien ylläpito.

– Työn monipuolisuus tuo lisää makua arkeen. Opettaminen on vielä kivempaa sopivassa suhteessa konttorihommien kanssa, Ida Jousmäki vakuuttaa.

Aikaa varataan kuitenkin edelleen myös yrityksen ja oman osaamisen kehittämiseen.

– Olen aloittanut työn ohella kasvatustieteiden opinnot Jyväskylän yliopistossa. Tavoitteena on lisätä yhteistyötä alamme oppilaitosten kanssa ja tarjota entistä parempia palveluita ammatillisesti suuntautuville oppilaillemme. Vaasasta löytyy nimittäin potentiaalia. Ehkä hienointa onkin, kun tunnistaa kyyvyt, innostaa ja osaa ohjata nuoria eteenpäin tanssitaiteen saralla – ja saa siitä vielä itselleen elannon! ■



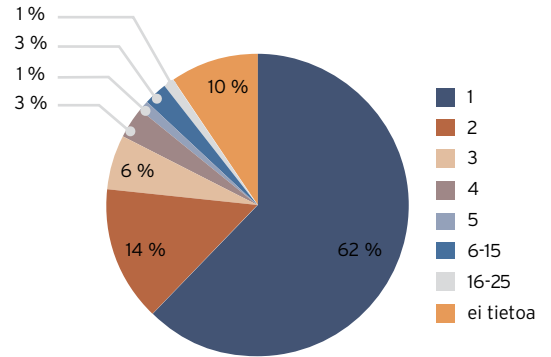
YKSIN, KAKSIN VAI KASVU-URALLE?

Kahdessa vuosikymmenessä asiat ovat kehittyneet Vaasan seudulla paljon. Itse yrittämisen tutkiminen on nousemassa tapetille: millä täällä oikein menestytään? Yliopisto on tämän tiedon keräämisessä ja käsittelyssä varmasti avainasemassa. Autenttista tietoa tämän hetken tilanteesta on kuitenkin vaikea saada. Tilastokeskuksen tuottamat tilastot ovat aina kaksi vuotta vanhoja ja tilanteet muuttuvat hyvinkin nopeasti. Myös tieto yritysten kasvu-urasta puuttuu.

Valtaosa yrityksistä on yhden henkilön yrityksiä, itsensä työllistäjiä. Pienyrityksiksi lasketaan Suomessa alle 100 henkilöä työllistävät yritykset. Jos työllistät Suomen markkinoilla kymmenen työntekijää, se on todellisuudessa jo melkoinen saavutus.

Joku rohkaistuu, mutta kynnyks kasvuun on vielä iso. Kolmannes tyytyy tilanteeseen, jossa itsensä työllistäminen riittää. Moni laskee, että ensimmäisen työntekijän työllistämisen myötä liikevaihtokin pitää tuplata. Seuraava kolmannes työllistää pari-kolme henkilöä ja sadasta aloittavasta yrityksestä vain kolme-neljä tapausta päättyy selvästi vahvemmalle kasvu-uralle.

Mikroyrityksiä ja pieniä yrityksiä on Suomessa 99 % kaikista yrityksistä. Pienten ja keskisuurten yritysten osuus yritysten työvoimasta on silti 74 %.



TYÖLLISTÄMISVAIKUTUS/HLÖÄ

Aloittavan yrittäjän odotukset yrityksensä työllistävästä vaikutuksesta.



VUODEN UUSYRITTÄJÄT

Vuoden Uusyrittäjän valinnalla saatiin hyvin näkyvyyttä paikallisessa lehdistössä.

1994	Insinööritoimisto Veteste T:mi
1995	Rakennuspalvelut Reijo Liikkanen Oy
1996	WasaCon Oy
1997	Jap-Sähkö Oy
1998	A & A Active Oy
1999	Mustasaaren ratsastuskoulu - Korsholms ridskola
2000	Adiabatix Ltd Oy
2001	VisualWeb Oy
2002	Konemyynti Hannu Harju
2003	Viestintä Oy Prowomedia
2004	Contium Oy
2005	Sus productions
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

^ 20-vuotisjuhlavuotenaan Startia valitsi Vaasan seudun uusyrittäjäksi Laihialla ja Vaasassa toimivan Pohjanmaan LVIS-Säättö ja Huolto Oy:n. Kuvassa yrittäjä Hannu Rosendahl vastaanottaa kunniakirjan VASEKin yritysneuvoja Antti Alasaarelta (vas.) ja Startian johtaja Tommi Virkamalta.



Reissumiehen tarina

Vaasalainen Adiabatix Oy on malliesimerkki yrityksestä, jossa perustajaosakkaiden hankkima vahva osaaminen, kokemus ja pitkäjänteinen kehitystyö luovat perustan menestykselle. Yrityksen takana ovat **Arto Laasanen** Vaasasta ja **Kari Valkeapää** Seinäjoelta.

Adiabatix suunnittelee, valmistaa ja asentaa eristysmoduulijärjestelmiä, joita käytetään ydinvoimaloiden suojarakennuksissa sekä marine-, offshore- ja prosessiteollisuuden eri sektoreilla ympäri maailman. Vastaavatyypisiä yrityksiä maailmassa on kymmenkunta ja näistä Adiabatix on ainoa Skandinaviassa toimiva.

– Voimalaitos- ja erityisesti ydinvoimalaympäristöt olivat minulle tuttuja. Kun 90-luvulla teimme voimalaitosten putkistojen ja komponenttien eristysurakoita, havaitsimme, että olemassa olevia osia oli mahdollista jonkin verran muunnella paremmin tarpeita vastaaviksi. Se ei kuitenkaan riittänyt. Tarvittiin lisäksi aivan uusi työmenetelmä, kertoo Laasanen.

Ydinvoimalan henkilöstö altistuu jatkuvasti vähäiselle säteilylle. Huoltotyötä tekeväille säteilymäärä on nelinkertainen muihin voimalan ammattiryhmiin verrattuna. Mikäli säteilyvässä kohteessa täytyy tehdä asennustyötä tai huoltoa, on kohde eristettävä huolella ja kyettävä avaamaan ja sulkemaan mahdollisimman nopeasti.

– Lähdimme kehittämään eriste-komponenttia, jota olisi helpompi käsitellä: nopeampi purkaa ja asentaa takaisin tarkastuksen jälkeen. Näitä eristyskohteita löytyy vuosittain tuhansia per voimalaitos ja ongelma oli globaali.

– Vuonna 2000 perustimme Valkeapään Karin kanssa Adiabatix Oy:n. Aivan ensimmäiseksi ei Startiaan hyökätty, mutta tuoteidean jalostamisvaiheessa apu oli ter- vetullutta. Raimo Mansikkamäellä oli pelisilmää ja hän ymmärsi tuotannollisen ideamme mahdollisuudet. Meidät valittiin vielä samana vuonna jopa Vuoden uusyrittäjiksi.

– Startian isäntäorganisaation, Merinovan ohjastamana mahdollistivat kehityshankkeet. Tuote ei suinkaan ollut vielä yritystä perustettaessa valmis. Tie tämän alan komponenttitoimittajaksi on pitkä, eikä ydinvoimalaitos voi toimia testilaitoksena nuorelle yritykselle ja uudelle tuoteidealle.

– Wärtsilä oli hyvä vaihtoehto. Wärtsilän kanssa tuoteideaa ja ensimmäisiä ratkaisuja päästiin testaamaan vaativissa olosuhteissa. Itse asiassa ne olivat jopa vaativimmat kuin ydinvoimalaitoksessa. Lämpötilat olivat tuplasti korkeammat ja tärinän sietokykyä tarvittiin yli 8 000 tunnin ajan vuodessa, joten mikäli tuote toimisi laivamoottori-käytössä, niin oltaisiin teknisesti jo selvillä vesillä.

Pienelle yritykselle riitti haasteita kerraksi. Ensimmäiset, yhtiön oman tuoteidean mukaiset tehdasvalmisteiset eristysmoduulit toimitettiin vuonna 2007, seitsemän vuotta yrityksen perustamisesta.

– Liikevaihdostamme yli puolet tulee ydinvoimalaprojekteista. Projektinjohtoa, myyntiä ja suunnittelua pyörittää meillä kymmenkunta ammattilaista. Komponenttien valmistus ja kokoonpanotyö on ulkoistettu.

Yrittäjän haalarit ovat vaihtuneet toisiin pukineisiin. Ennenkin työmaat olivat ulkomailla ja edelleen suuri osa työstä on matkustamista. Työympäristö on kuitenkin muuttunut asennustyömaista asiakastapaamisiksi ja messuvierailuiksi.

– Vaikea olisi enää kuvitella itseään toisen palvelukseen. Luullaan, että yrittäjä saa tehdä mitä haluaa. Ei se niin mene. Yrittäjä tekee sitä mitä asiakas haluaa. Tosin sen voi tehdä niin kuin itse tahtoo.

– Startia ja Merinova mahdollistivat osaltaan sen, että pystyimme keskittymään alussa tuotekehitykseen. Startia oli siihen aikaan ainoita paikkoja, josta sai hyvää neuvontaa ja tietoa mahdollisista tukimuodoista. Tavoittemme oli vuosi, mutta kaksi siihen meni ennen kuin ensimmäisen kaupallinen sovellus oli valmis.

– Ja tiedoksi, Adiabatix-nimi juontuu termodynamiikan termistä ”adiabaattinen tila”, jossa lämpöä ei siirry tapahtuman kohteena olevaan aineeseen tai poistu siitä. Lämpöenergia säilyy vakiona. Tällaista täydellistä eristystä ei vielä fysiikan lakien mukaan ole saavutettu, mutta kaikkiaan on mahdollista, insinöörille ainakin, kuittaa Arto Laasanen.

HÄVIÖN HOPEINEN REUNUS - KATSE KOULUTUKSEEN

Startiassakin oli raha tiukalla ja kynnyksysmykseksi oli nousta starttiraha. 2000-luvun alkupuolella ELY-keskus kilpailutti starttirahalausuntojen kirjoittamisen. Lausunnossa joko puolletaan starttirahan myöntämistä tai ei – tai puolletaan varauksin – ja lausunnon kirjoittajan on tiedettävä tarkoin miksi. Tarjouskilpailussa paikallinen konsultti puolitti entisen hintatason, ja vaikka kertahinta ei merkittävä ollutkaan, kokonaisvoilymissä sillä oli jo merkitystä Startian toiminnan rahoituslähteenä.

Startiassa ryhdyttiin etsimään uusia suuntia ja yksi sellainen oli koulutustoiminta. Suomen Uusyrityskeskukset ry oli neuvotellut yhteistyöstä Rastorin kanssa, joka oli merkittävä yrityskouluttaja ja sopiva yhteistyökumppani myös Startialle. Tästä seurasi pitkä ja hedelmällinen kouluttajuuskumppanuus. Rastor myönsi vuonna 2004 Startialle ja Mansikkamäen Raimolle myös Rastorin Vuoden Tähti -kunniamaininnan.

Raimo Mansikkamäen toimikaudella aloitettiin tiivis yhteistyö myös Vaasan Rannikkoseudun oppisopimustoimiston kanssa. Toimisto palkitsi Raimon Vuoden 2009 oppisopimuskouluttajana hänen ansioistaan yrittäjien oppisopimuskoulutuksen kehittämisessä Rastorin Yrittäjäakatemian puitteissa.

Yrittäjäkoulutus oli haasteellista, kovaa koulutusta, joka kuitenkin veti hyvin. Kerran vuodessa alkavalla, 20 yrittäjää vetävällä koulutusjaksolla tavoitteena oli yrittäjätutkinto. Puolentoista vuoden mittaisia koulutusjaksoja sattui joinakin vuosina kaksikin kurssia päällekkäin. Tahti oli vaativa, mutta tällä tutor- ja mentoritoiminnalla pystyttiin paikkaamaan starttirahalausuntojen menetyksestä syntyneitä taloudellista lovea.

Panostukset koulutustoimintaan kasvattivat yritysneuvojen omaa osaamista laajentamalla näkemystä ja kokemusalaa. Yhteistyö Rastorin ja oppisopimustoimiston kanssa jatkuu edelleen. Oppilaitosyhteistyö käsittää myös yrittäjyyttä valottavat luennot paikallisissa oppilaitoksissa. Startian nykyinen johtaja, Tommi Virkama, toimii työnsä ohella Yrkesakademin i Österbottenin Liikkeenjohdon erikoisammattitutkinnon (Specialyrkesexamen i företagsledning) näyttöjen arvioinnissa työelämän edustajana, mikä sekinauttaa pysymään ajan hermolla.

Starttirahalausuntojen laatiminen palautui kilpailutuksen tuloksena takaisin Startialle vuonna 2008 muutaman vuoden tauon jälkeen.

Anne "Penny" Pennström on monen asiakkaan ensimmäinen kontakti Startiassa. Penny tiedustelee jo ajanvarausvaiheessa asiakkaan tarpeita ja toiveita ohjatakseen hänet sopivimman yritysneuvojan luokse. Penny sovittelee myös koulutusaikatauluja, järjestee ja koordinoi tapaamisia.



Vaasan Rannikkoseudun oppisopimustoimisto palkitsi Startian ja Raimo Mansikkamäen vuoden 2009 oppisopimuskouluttajana.

Kuvassa Raimo Mansikkamäki (oik.) ja VASEKin toimitusjohtaja Pekka Haapanen, koulutussuunnittelija Siv Björklund ja oppisopimustoimen johtaja Peter Beijar Vaasan rannikkoseudun oppisopimustoimistosta.

MUUTTO ALATORILLE

Vaasanseudun Kehitys Oy VASEK perustettiin 20.8.2003. Yhtiön tehtävä on edistää elinkeinoelämän toimintaedellytyksiä ja kehittää kuntien, yritysten ja oppilaitosten yhteistoimintaa Vaasan seudun kilpailukyvyyn ja vetovoiman sekä sen asukkaiden hyvinvoinnin lisäämiseksi.

VASEKin perustaminen juontaa juurensa silloisen uuden kaupunginjohtajan Markku Lumion tuloon Vaasaan. Hän oli jo aiemmin Jyväskylässä saanut hyvään vaiheeseen Jykes-mallin (Jyväskylän seudun kehittämisyritys). Toimintamalli piti sisällään myös uusyrityskeskuspalvelut.

Heräsi kysymys siitä, kumman kainalossa Startian ja sen asiakkaiden olisi luontevampaa olla – Merinovan vai VASEKin? Palloa heiteltiin aluksi suuntaan jos toiseenkin. Startia oli Merinovan liiketoimintayksikkö, jolla oli oma hallintonsa ja myös päätösvaltaa. VASEKiin siis kallistuttiin, mutta Startia siirtyi sen toimintayksiköksi virallisesti vasta vuoden 2008 alusta. Varsinainen muutto saman katon alle Alatorin laidalle tapahtui jo muutamaa kuukautta aiemmin syksyllä 2007.

Muutto Runsorista Alatorille toi asiakaspinnan lähemmäksi. Torin laidalla Startiasta tuli entistä näkyvämpi ja helpommin tavoitettava, mikä näkyi nopeasti asiakaskontaktien kasvuna.

Alatori 1 A, 3. kerros

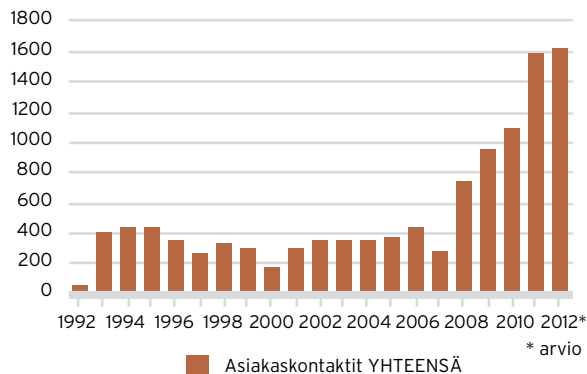


Perusneuvonnan suhteenkin tilanne parani muuton myötä: siirryttiin lähemmäs yrittäjätasoa ja tueksi tulivat myös VASEKin yritysneuvojat. Entinen emo, Teknologiakeskus Merinova, saattoi olla turhankin juhlallinen ja komealta kalskahtava hautomo monelle yrityställe aloittavalle.



VASEKin ja Startian henkilökunta vuonna 2011: Toimitusjohtaja 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

Asiakaskontaktit lähtivät vahvaan kasvuun Startian muutettua VASEKin kylkeen Alatorille. Kirjausperusteet kontakteille ovat kuitenkin vaihdelleet, minkä vuoksi tilasto on vain viitteellinen vuoteen 2006 asti.



STARTIA

2007

STARTIA

VAASANSEUDUN UUSYRITYSKESKUS
VASAREGIONENS NYFÖRETAGSCENTRUM
VAASA REGION ENTERPRISE AGENCY

2011

VASEKille muuton yhteydessä Startian tunnuksen typografiaa muokattiin. Vuonna 2011 sekä VASEKin että Startian ilmettä uudistettiin ja yhtenäistettiin.



PEKKA HAAPANEN

ONHAN SE VÄHÄN TYHMÄÄ OLLA HAKEMATTA TIETOA, KUN SE EI MITÄÄN MAKSA.

- Startia siirtyi VASEKin sateenvarjon alle samoihin aikoihin, kun muutimme Runsorista Alatorille syksyllä 2007. Startia on tällä hetkellä VASEKin aputoiminimi, jonka toiminnan rahoitus hoituu VASEKin kautta, mutta muuten melko samankaltaisin perustein kuin ennenkin, kertoo VASEKin toimitusjohtaja **Pekka Haapanen**.

- Startian siirtyminen VASEKin yhteyteen syvensi aloittaville yrittäjille tarjottavaa alakohtaista neuvontaa. Kaiken kattavan yleisneuvonnan lisäksi pystytään tänään pureutumaan syvemmälle asiakkaan toimialakysymyksiin. VASEKin puitteista löytyy erityisosaamista mm. hyvinvoinnin, metalliteollisuuden, logistiikan, energiateknologian, maatalouden, matkailun ja rakentamisen piiristä.

- Yritysneuvojamme ovat joustavasti Startian asiakkaiden käytössä. Kun yrityksen perustamista harkitseva asiakas ottaa yhteyttä ensimmäistä kertaa ja haluaa varata ajan, kartoitamme hänelle soveltuvimman yritysneuvojan - asiakkaan tarpeet ja tilanteen huomioiden.

- Moni Startian kautta yrityksen perustanut yrittäjä palaa myöhemmin luontevasti VASEKin asiakkaaksi, on-

han yritysneuvojankin kanssa saatettu tulla tutuksi jo Startian puitteissa. Joskus konsultointi VASEKin kanssa aloitetaan hyvinkin nopeasti yrityksen perustamisen jälkeen. Joskus välissä voi olla useita vuosia. Tervetulleita yhtä kaikki!

- VASEK tarjoaa jo toimiville yrityksille neuvontaa kehitys- ja rahoitusasioissa. Kansainvälistymispalvelumme kattavat viennin ja tuonnin sekä investointimahdollisuuksien markkinoinnin ja työvoiman rekrytoinnin. Neuvomme myös omistaja- ja sukupolvenvaihdoksissa. Kun yrittäjä on kulkenut yrittäjäuransa päähän ja jonkun toisen on aika astua ohjaksiin, ympyrä sulkeutuu. Yrityksen ostava tai toimintaa jatkava tuore, nuoremman sukupolven edustaja saa tarvittaessa jälleen ohjausta Startialta.

- Nykyisin on tarjolla sekä yrittäjää harkitseville että jo toimiville yrityksille enemmän tukea ja palveluita kuin koskaan ennen. Kaikkea ei tarvitse tehdä yrityksen ja erehdyksen kautta. Startian tavoitteena on osaltaan varmistaa, ettei yritys ole erehdys. Aina kannattaa kysyä, etenkin silloin, kun se on ihan ilmaista!

KAKKOSVAIHTEESTA LIEVITYSTÄ KASVUKIPUIHIN

Kesäkuussa 2013 päättyvässä nelivuotisessa ESR-rahoitteisessa Kakkosvaihte-hankkeessa vaasanseutulaiset yritykset saavat erityisen tiivistä apua yritystoimintansa kehittämiseen. Hanketta hallinnoi Keski-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Firmaxi. VASEKin ohella yhtenä osatoteuttajana toimii Pietarsaaren seudun elinkeinokeskus Concordia.

Hankkeen tavoitteena on yrityskuolleisuuden alentaminen auttamalla yrityksiä päivittämään liiketoimintasuunnitelmaansa ja selvittämään kasvun edellyttämät rahoitusmahdollisuudet yhteistyössä yritysneuvojan kanssa. Pääkohderyhmä on tuoreet, 1-3 vuotta toiminnassa olleet yritykset.

Kakkosvaihte-hankkeen puitteissa Vaasan seudulla on tähän päivään mennessä konsultoitu yhteensä 297 yritystä. Moni näistä on myös aloittanut toimintansa Startian tukemana.

Työ- ja elinkeinoministeriö seuraa pilot-titoiminnaksi luokittelemansa hankkeen edistymistä mielenkiinnolla. Saadut opit ja kokemukset ovat arvokkaita tulevaisuuden toimintamalleja kehiteltäessä.

- Kasvukipuihin tarvitaan neuvoja. Yritys on ehkä päässyt hyvin alkuun, mutta jatkoa ja kasvua varten pitää pohtia erityyppisiä asioita. Osalle yrityksistä riittää yksi tapaamiskerta yritysneuvojan kanssa, osan kanssa aloitetaan pidempi prosessi.

- Yhdestä kolmeen vuotta on yritysten kriittinen ikä. Tutkimusten mukaan 20 prosenttia yrityksistä lopettaa toimintansa kahden vuoden sisällä perustamisesta ja viiden vuoden jälkeen jo puolet niistä on laittanut lapun luukulle. Tämän vuoksi juuri näitä yrityksiä pitää opastaa oikeaan suuntaan, korostaa VASEKin yritysneuvoja **Antti Alasaari**, joka toimii Vaasan seudulla Kakkosvaihte-hankkeen yritysneuvojana.

- Hankkeet päättyvät, työ ei. Meidän VASEKin yritysneuvojen puoleen yrittäjät, niin vasta aloittaneet kuin jo pidemmälle ehtineetkin, voivat kääntyä milloin vain. Sitä vartenhan me täällä olemme.

ANTTI ALASAARI



Gambit Labs Oy

Hyötysovelluksia mobiilimarkkinoille

Alkuvuodesta 2011 perustettu Gambit Labs oli kaikei Suomen ensimmäinen räätälöityihin mobiilisovelluksiin erikoistunut yritys. Gambit Labs kehittää yrityskäyttöön tarkoitettuja ohjelmia erilaisiin mobiililaitteisiin kuten kännyköihin ja tablet-tietokoneisiin. Sovellukset tehostavat yritysten toimintaa ja säästävät aikaa, vaivaa ja rahaa. Esimerkiksi työtuntien kirjausjärjestelmä tai ravintoloiden yrityslounaiden kirjanpidon hallinnointi voidaan hoitaa mobiilisovelluksella helpommin ja nopeammin.

– Mielestäni tämä on kaikista kuumin ala tällä hetkellä. Ala kehittyy jatkuvasti, ja jo kolmen vuoden päästä kaikki on varmaan taas aivan uutta ja erilaista. Vain mielikuvitus on rajana erilaisten sovellusten ideomiselle, toteaa yrityksen toimitusjohtaja **Tim Wallin**.

Tim Wallin on aina tiennyt haluavansa yrittäjäksi. Hän kehitti

aiemmin mobiilipelejä vapaa-ajan harrastuksenaan, joten ala oli tuttu ja houkutteleva. Vaikka hyppääminen uudelle urapolulle jännitti, hän ymmärsi että aika oli kypsä.

– Palat loksahdivat paikoilleen. Uskoin vahvasti liikeideaan ja uskonedelleen. Tämä on paras mahdollinen uravaihtoehto minulle. Olen tosi tyytyväinen.

Wallin ja yrityksen toinen omistaja, **Erik Nylund**, olivat jo ehtineet perustaa Gambit Labsin ottaessaan yhteyttä Startiaan. Tästä syystä starttiraha, jota heillä muuten olisi ollut mahdollista hakea, jäi saamatta.

– Pärjäsimme kuitenkin ilman, ja asiat lähtivät rullaamaan nopeasti, naurahtaa Wallin.

Startiasta tuoreet yrittäjät saivat neuvoja ja apua yrityksen niin alkutaipaleella kuin myöhemminkin. Kun oli aika palkata lisää työntekijöitä, he kääntyivät jälleen Startian ja VASEKin puoleen.

– Olen saanut kysymyksiini selkeitä vastauksia ja käytännönläheistä tietoa esimerkiksi eri tukimahdollisuuksista, Wallin kiittelee. Tommi (Virkama) ja Kjell (Nydahl, VASEKin yrityspalvelujohtaja) ovat aina olleet valmiina auttamaan ja antamaan arvokkaita vinkkejä yritystoimintamme kehittämiseen.

Gambit Labs sijaitsee Veikkaalassa, Mustasaarella. Yhtiön palveluksessa on tällä hetkellä kolme täyspäiväistä työntekijää.

Myös tulevaisuus näyttää valoisalta. Suomen Asiakastieto luokiteli Gambit Labsin Suomen vahvimpia yritysten joukkoon. Tähän luottokelpoisuusluokkaan yltää vain 10 prosenttia kaikista Suomen yrityksistä.

– Tavoitteenamme on koko ajan ollut olla vakaa yhtiö, jolla on vahva talous, joten tuntuuhan se hyvältä, että olemme pystyneet tähän jo näin varhain, Wallin kiittää. ■



VERKOSTOJA JA MENTOREITA

Kun yritys on perustettu ja yrittäjäkokelaasta kuo-riutuu oikea yrittäjä, Startia on tehnyt tehtävänsä. Yksin ei kuitenkaan tarvitse jäädä. Myös yrittäjä-järjestöjen tavoitteena on parantaa yrittämisen edellytyksiä ja yrittäjien asemaa omalla alueellaan sekä lisätä menestyvää yrittäjyyttä. Työ pitää sisäl-lään verkostoitumisen edistämistä, tiedon jakamis-ta ja koulutusta sekä edunvalvontaa paikallisesti, kansallisesti ja kansainvälisesti.

Vaasan Yrittäjät ry. on pienten ja keski suurten yritysten ja yrittäjien edunvalvontajärjestö, joka toimii Vaasan ja Mustasaaren alueella. Vähäsäkyrössä yrittäjiä palvelee vastaavasti Vähän-kyrön Yrittäjät. Österbottens Företagarförening (ÖF) on Pohjanmaan ruotsinkielisiä pk-yrityksiä palveleva yhdistys. Yhteensä näissä paikallisjär-jestöissä on noin 2 500 jäsentä, jotka kaikki kuu-luvat paikallisyhdistyksensä kautta myös Rannik-ko-Pohjanmaan Yrittäjiin ja Suomen Yrittäjiin.

Rannikko-Pohjanmaan Yrittäjät ry. vastaa myös Vaasan seudun yrityskummitoiminnasta. VASEK koordinoi yrityskummitoimintaa vuoteen 2010 asti, jonka jälkeen toiminnan pyörittämiseen perustet-tiin osittain EAKR-rahoitteinen Vaasan seudun yri-tyskummit -hanke (Botniamentors). Vetovastuun otti Rannikko-Pohjanmaan Yrittäjät, ja uusi yritys-kummikoordinaattori Maija Aarnio aloitti työnsä yrittäjäjärjestöjen toimitiloissa Hietasaarenkadulla.



Aivan ensimmäisiä yrityskummeja VASEKin vastatessa yritys-kummitoiminnasta olivat kummien primus motorin, liike-elämän ja graafisen alan moniosaajan Tapani Vierin (keskellä) lisäksi Startian ja Merinovan johtajana vaikuttanut Yrjö Halttunen (vasemmalla), Finnverassa aiemmin vaikuttanut yritystutkija Marjatta Björknäs, VASEKin yritysneuvoja Kjell Nydahl (ei kuvassa) ja Pohjalaisen toimitusjohtaja Martti Koski (neljäs vasemmalta). Vuodelta 2009 olevassa kuvassa mukana myös konsultti ja K-kauppias Erkki Liukku sekä Erik Sjöberg Vaasan Läänin Puhelimelta, yrityskummeja hekin.

VASEK on hankkeessa mukana sekä rahoittajana että yhteistyökumppanina.

Yrityskummi on yrittäjän luottohenkilö, joka tukee, avaa ovia ja esittää ratkaisuja yrittäjän on-gelmiin ulkopuolisen silmin. Yrityskummit ovat alansa asiantuntijoita, jotka siirtävät osaamistaan ja kokemuktaan yrittäjien ja yhteisöjen käyttöön. Yrityskummit toimivat luottamuksellisesti, mak-suttomasti ja yhteistyöhakuisesti.



TUULA TÖYLI

YRITTÄJYYDEN TUKEMINEN ON YHTEINEN TEHTÄVÄ

- Kun Startia päästää irti untuvikkoyrittäjästä, me olemme avosylin valmiita vastaanottamaan hänet joukkoomme, vakuuttaa Vaasan Yrittäjät ry:n toimitusjohtaja ja Rannikko-Pohjanmaan Yrittäjät ry:n kehitysjohtaja **Tuula Töyli**.

- Samaa yrittäjyyden ilosanomaahan me kaikki saarnaamme. Ja aika usein samoissa tilaisuuksissakin, vuorotellen!

- Vasta yritystoimintaa harkitsevat ja liiketoimintasuunnitelmaansa hahmottelevat kyselijät lähetämme mielellämme oikeaan osoitteeseen - Startiaan. Sieltä löytyy tarvittavat työkalut liiketoiminnan kuosiin saattamiseksi alkuvaiheessa ja samalla hoituu myös starttirahalausnon laatiminen, mikäli sellaiseen on tarvetta.

- Sitten on meidän vuoro. Jäsenmaksu määräytyy yrityksen henkilömäärän mukaan ja on näin pienyrittäjällekkin hyvin kohtuullinen. Hyödyntämällä neuvottelemiamme jäsenetuja ja osallistumalla yrittäjätapaamisiin ja koulutuksiin, voittaa varmasti.

MAIJA AARNIO

YRITYSKUMMIT ONNISTUMISEN TUKENA

- Yrittäjät ovat arvostaneet kummeilta saatua käytännön yritys-elämässä testattua kokemusta ja verkostoja. Erytisen tärkeänä yrittäjät ovat pitäneet sitä, että he ovat saaneet pallotella ideoita yrittyskummin kanssa. Näiden vapaamuotoisten keskustelujen kautta yritykseen liittyvät asiat ovat selkiytyneet ja yrittäjät ovat saaneet tukea ajatuksilleen. Kaikkea tätä aivan ilmaiseksi, muistuttaa yrittyskummikoordinaattori **Maija Aarnio**.

- Yrittyskummit voi hyödyntää kaikissa yrityksen vaiheissa: yrityksen perustamisesta, yrityksen laajentamisesta ja tehostamisesta myyntiin tai sukupolvenvaihdokseen. Yrittyskummin kanssa voi myös tuulettaa ajatuksiaan, vaikka mitään akuuttia muutostarvetta ei olisikaan.

- Yrittyskummitoiminta Vaasassa juontaa juurensa Vaasan yliopiston täydennyskeskuksen vetämästä hankkeesta vuosilta 1997-1998. VASEK vastasi toiminnasta vuodesta 2005 ja Rannikko-Pohjanmaan Yrittäjät vuodesta 2010 alkaen, jolloin aloitin tehtävässäni. Tunnen mentorimme ja osaan yhdistää oikeat kummit ja "kummitettavat" keskenään.

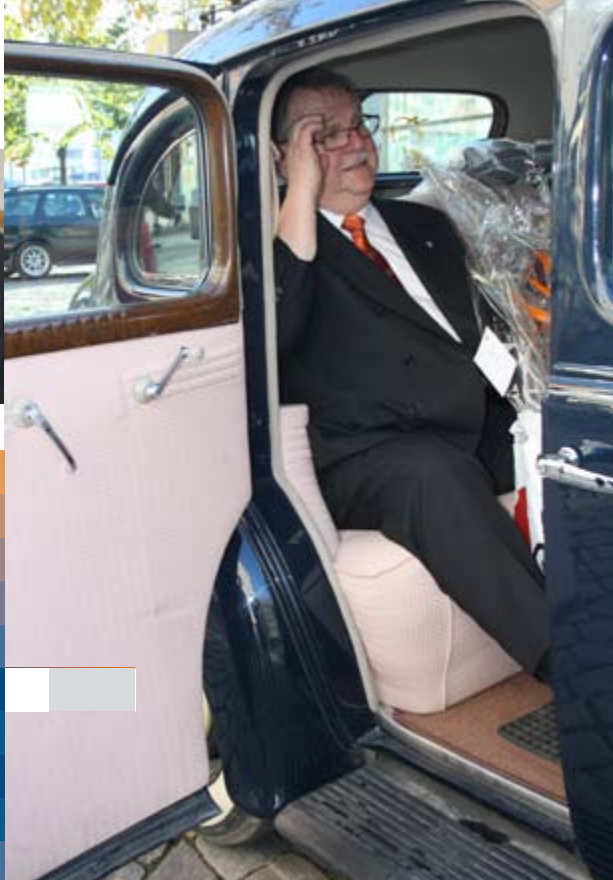
- Nyt yrittyskummitverkostoomme kuuluu kuutisenkymmentä tarkoin valittua asiantuntijaa. Mentoroitavia yrityksiä on noin 230, joten olen vakuuttunut, että palvelullemme on kysyntää myös jatkossa.

RAMIN KAFFIT 30.9.2010

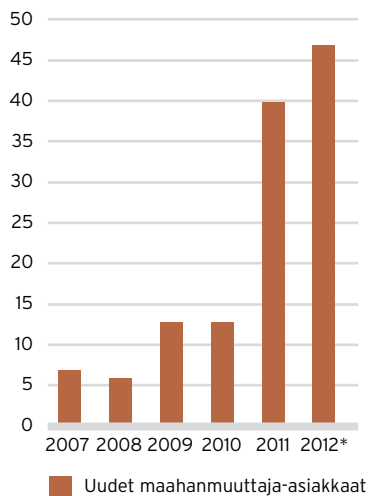
Raimo Mansikkamäen jäädessä eläkkeelle hänen pitkä uransa Startian palveluksessa juhlettiin kahvitilaisuuden merkeissä 30.9.2010. Eläkepäivät jäivät tosin lyhyiksi, sillä jo kuukauden kuluttua hänet kutsuttiin Kristiinankaupungin elinkeino-yhtiön toimitusjohtajaksi.



- VASEKin aikanaani moni oppi juomaan ainakin kunnan kahvia! Itse työkkin oli riemastuttavaa. Uusyritysjatuksesta tuli enemmän kuin työ - se oli näköalapaikka, toteaa **Raimo Mansikkamäki**.



STARTIA NYT JA HUOMENNA



Maahanmuuttajataustaisten yrittäjäkokelaiden osuus Startian asiakaskunnassa on räjähdysmäisessä kasvussa.

(*) arvio

Startia palvelee nykyisin noin kymmentä yrityksen perustamista harkitsevaa asiakasta viikossa. Työttömien osuus asiakaskunnasta on nykyään enää noin neljäsosa. Yrityksiä perustavat etenkin työssäkäyvät, mutta myös nuoret vastavalmistuneet. Myös työelämästä jo eläkkeelle siirtyneet ovat innostuneet yrittäjyydestä, mikä näkyy mm. kasvaneena kiinnostuksena sivutoimiseen yrittäjyyteen. Myös korkeakoulutettujen yrittäjäehdokkaiden määrä on kasvussa. Naisyrittäjyyttä Vaasan seudulla on ollut kautta aikojen. Uutena ryhmänä yrittäjiksi ovat pyrkimässä etenkin maahanmuuttajat. Noin 16 %

Startian asiakkaista on ulkomaalaistaustaisia. 13 % toivoo ja saa palvelua englannin kielellä.

Myös Vaasan seudulla perustetaan eniten yrityksiä palvelualalle. Toiseksi suosituin on kauppa ja kolmantena teollisuus. Uusyrittyskeskusten neuvonnan kautta syntyneet yritykset ovat keskimääräistä selvästi elinvoimaisempia, sillä kahden vuoden kuluttua perustamisesta 90 % yrityksistä on vielä toiminnassa ja viidenkin vuoden kuluttua 80 %. Merkittävää on se, että vain alle 4 % aloittaneista yrittäjistä lopettaa toimintansa konkurssin vuoksi viiden ensimmäisen vuoden sisällä.

Vuonna 2012 yritysten perustaminen on kuitenkin ollut koko Suomessa lähes kymmenen prosentin laskussa verrattuna vuoteen 2011. Myös starttiraha- ja jatkostarttirahalausuntoja on annettu selvästi vähemmän. Syynä tähän nähdään taloudellinen epävarmuus. Yrityksen perustamista kartetaan taantuman uhatessa. Toisaalta, työttömyys ei ole lähelläkään samoissa lukemissa, mihin yllettiin 1990-luvun alussa, jolloin yrittäjyys nousi monella työttömyyden ainoaksi vaihtoehdoksi.

Uusyrittyskeskukset Suomessa korostavat tulevaisuuden kehittämiskohteinaan halua vahvistaa asiakkaiden ja niiden sidosryhmien linkittymistä muihin seudullisiin, julkisiin ja yksityisiin yrityspalveluihin. Yhdessä pohditaan myös, miten parhaiten hyödyntää ulkomailla kehitettyjä hyviä käytäntöjä omassa toiminnassa.

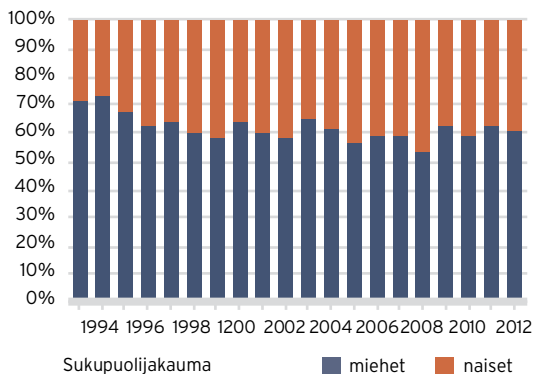
Startia on panostanut verkostoitumiseen jo aivan alusta alkaen, ensin osana Merinovaa ja tänään VASEKin sateenvarjon alla. Toiminta on etabloitunutta ja yhteistyö uusyrittyskeskusverkoston, elinkeinoelämän, viranomaisten, oppilaitosten ja yrittäjien etujärjestöjen kanssa on aina ollut aktiivista ja hedelmällistä. Startiaan ohjaavat asiakkaita mm. TE-toimisto, ELY-keskus, yrittäjäjärjestöt, verohallinto sekä pankit ja vakuutuslaitokset.

Startian toimintaa kuvaa jatkuva kehittyminen. Asiakasta kuunnellaan ja havaitut epäkoh-

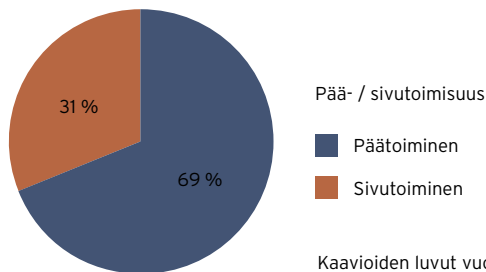
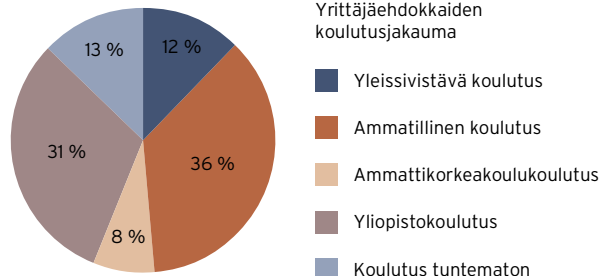
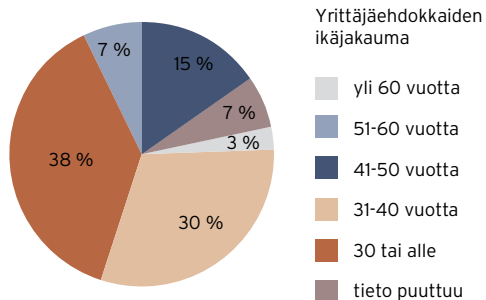
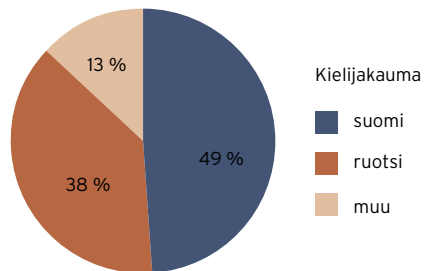
dat pyritään korjaamaan. Arvostelua on viime vuosina herättänyt mm. asiakasmäärän nopeasta kasvusta aiheutunut henkilöresurssien puute. Asiakkaat vaativat tänään myös yhä syvällisempää toimialakohtaista neuvontaa. Teorian ohelle kaivataan enemmän konkretiaa.

Saadut risut otetaan huomioon. Palveluprosessia kehitetään toivottuun suuntaan. Henkilöresurssihin ja toimialatuntemukseen saatiin VASEKin yritysneuvojen kautta parannus. Neuvontaan pääsee nyt nopeasti, noin viikon sisällä, ja ohjausta saa molemmilla kotimaisilla ja englanniksi. Tarjolla on tarvittaessa perusneuvonnan lisäksi syvällisempää toimialakohtaista osaamista sekä VASEKin yritysneuvojen että Startian asiantuntijaverkoston kautta. Palvelu on näin asiakaslähtöisempää ja aikaakin on käytettävissä enemmän asiakasta kohden.

Elinkaariajattelun mukaisesti työn alla on yhteinen asiakashallintajärjestelmä VASEKin kanssa. Startian asiakkaille tiedotetaan järjestelmällisesti myös niistä VASEKin tarjoamista koulutuksista ja tilaisuuksista, jotka voivat palvella yrittäjauransa alussa olevia.



Naisyrittäjyyttä on aina ollut Vaasassa. Pientä kasvua on kuitenkin havaittavissa viime vuosikymmenten aikana ja trendi jatkuu.



Kaavioiden luvut vuodelta 2011.



Joskus asiat loksahtavat kohdilleen näinkin:

”

TUHANNET KIITOKSET

*avustasi, siitä oli minulle suuri hyöty!
Valitettavasti huomasin, että yrittäminen ei ole minun juttuni. Kuten sanoit, Lissu pistää ajattelemaan :)
Ole hyvä, ja deletei koko liiketoimintasuunnitelmani.”*

Asiakkaan Tommi Virkamalle lähettämä sähköposti



RIITTÄÄ, ETTÄ ON LIIKEIDEA. ALOITETAAN SIITÄ.

- Kynnyksen tulla hakemaan neuvoja Startiasta tulee olla matala. Aluksi riittää, että on idea, vakuuttaa Startian johtaja **Tommi Virkama**.

- Hyvinvointi syntyy kokeilemisen, onnistumisten ja joskus myös virheiden kautta. Hyvän kierteen matka pahan kierteseen ei aina ole pitkä. Startian tehtävänä on paitsi ohjata onnistumaan myös pyrkiä estämään epäonnistumisia osoittamalla liiketoimintasuunnitelmien puutteet rehellisesti, suoraan ja ajoissa. Yhdessä asiakkaan kanssa kartoitetaan karikat matkalla kohti yrittäjyyttä. Lissu on tässä työssä vain yksi, mutta edelleen hyvä ja toimiva työkalu ja tsekkauslista.

- Yrittäjäksi aikovalle tulee mielellään olla koulutusta ja/tai kokemusta toimialalta, jolle aikoo yrityksensä perustaa. Joskus yritys voi saada alkunsa rakkaan harrastuksenkin tiimoilta.

- Lisäksi tarvitaan "sisäinen liekki" eli innostusta, energiaa ja pitkäjänteisyyttä. Ripakammon saa hoidettua tarttumalla ensimmäiseksi Startian ovenriipaan. Tällä voidaan sitten yhdessä yrittää lääkittää rimakamoa, jos sitä esiintyy.

- Markkinoilla kypsyy jatkuvasti uusia mahdollisuuksia. Teknologian ja tiedonvälityksen kehitys, globalisoituminen, yhteiskuntarakenteen muutokset ja väestön ikääntyminen tarjoavat mittaamattomasti mahdollisuuksia niille, jotka sen oivaltavat. Esimerkiksi kaupan alalla verkkokaupan nopea kasvu on kiistatta sekä uhka että mahdollisuus.

- Ulkomaalaistaustaisia asiakkaitamme haluan muistuttaa siitä, että yrittäminen voi olla sekä oman ammattitaidon että sosiaalisten taitojen, kielen ja kulttuurin hyödyntämistä.

- Olen siinä onnekaassa asemassa, että minunkaan ei tarvitse osata ihan kaikkea. Kaikkein innovatiivisimpien ja omintakeisimpien ideoiden arviointi voi olla erittäin haastavaa. Onko tuotteelle tai palvelulle kysyntää? Onko aika kypsä? Onko tämä ihan hullua vai peräti loistavaa?

- Tukenani on sekä VASEKin yritysneuvojat että ulkopuolinen tukija- ja asiantuntijaverkostomme. Edelleen suurin osa uusista asiakkaista tulee ensin minun puheilleni. Tarvittaessa neuvontaan kytketään asiakkaan toimialaa paremmin tunteva taho, ja joskus asiakas johdatetaan jopa suoraan asiantuntevimman yritysneuvojan pakeille käymättä lähtöruudun kautta.

- Yrittämistä ei myöskään tarvitse nähdä elinikäisenä haasteena. Jo muutaman vuoden toiminut yritys on voinut tehdä tehtävänsä ilman sen kummempaa draamatiikkaa. Yrityksen voi pistää myös hetkeksi hyllylle lepäämään, jos siltä tuntuu. Ongelmatilanteissakin yrittäjille löytyy apua kunhan sitä ymmärtää hakea ajoissa.

- Olen iloinen siitä, että Startia on onnistunut vakiinnuttamaan asemansa Vaasan seudulla paikkana, jonka puoleen osataan ja uskalletaan kääntyä. Tästä on hyvää jatkua.

TOMMI VIRKAMA



Tommi Virkama siirtyi Startian johtoon Vaasan aikuiskoulutuskeskuksen aikuiskoulutusjohtajan paikalta vuonna 2010.

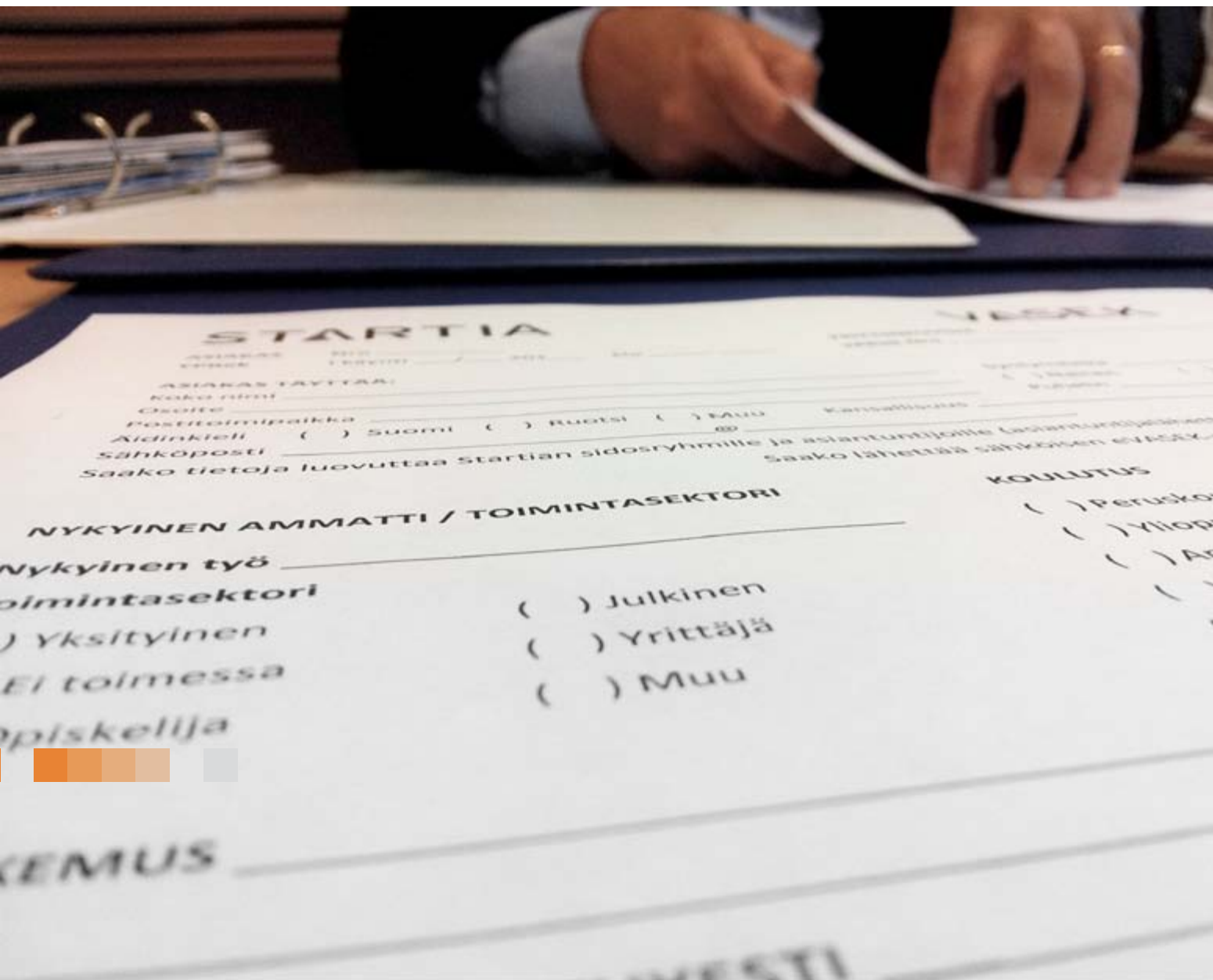
JOSKO SITTEINKIN?

Monen suomalaisen kuva yrittämisestä on raadollinen. Käsitys loputtoman pitkistä työpäivistä, kaikki rahat kiinni firmassa ja toimeentulo hämärän peitossa elää mielikuvissa vahvasti. Kolme neljästä alle kolmikymppisestä suomalaisesta pitää yrittäjän uraa epätodennäköisenä. Vai onko sittenkään näin? Jostain uudet yrittäjät aina tulevat.

Kuka uskaltaa loppujen lopuksi enää tuudittautua pysyvän työsuhteen turvallisuuteen tai edes haluaa. Pätkätyöt, epätyypilliset työsuhteet, nuorten heikko palkkakehitys ja työllistyminen opintojen jälkeen eivät kuulosta nekään hyvältä, eivät myöskään uutiset jo instituutioina pidettyjen yritysten työpaikkojen alasajosta. Perinteinen työkäsitys horjuu ja yrittämisen arvomaailma voi siinä sivussa saada uutta tuulta. Myös sivutoiminen yrittäjyys on kasvussa. Yrittäjänä voit toteuttaa itseäsi. Pienelläkin pääomalla ja riskillä pääsee alkuun. Yrittämiseen liittyy vapaus toimia kiinnostavalla alalla toteuttaen omaa osaamista. Yrittäjyys on parhaimmillaan hauskaa.



HYVIÄ SYITÄ ON MONIA.
JA STARTIA ON HYVÄ STARTTI.



AITO-Kotihoito Oy

Hyvinvointia aidolla välittämällä

Väestö ikääntyy, perheet uuvuttavat itsensä elämänsä ruuhkavuosina tai joskus pihatöiden hoitoon tai apua vaikka pihatöiden hoitoon tai postilaatikon tyhjentämiseen pitkän matkan aikana. Entisaikojen kylähenkeä ja keskinäistä huolenpitoa ei kaupungistuneessa yhteiskunnassa enää ole.

Sosionomi **Hanna-Leena Muurinen**, sairaanhoitaja **Maarit Kokkinen** ja lähihoitaja **Kati Murtonen** oivalsivat sen, minkä ovat oivaltaneet muutkin, mutta uskallusta yrittäjäksi ryhtymiselle ei moneltakaan ole vielä löytynyt. Tältä tiimiltä löytyi paita si rohkeutta myös moniammatillista osaamista ja halua panostaa aidosti asiakkaitensa hyvinvointiin – ja siinä ohella myös omaan jaksamiseensa ja elämänlaatuunsa.

Oma yritys perustettiin vuonna 2009. Tänä AITO-Kotihoito työllistää yrittäjien lisäksi kolme vakituista työntekijää ja on myös Vaasan kaupungin hyväksymä palvelusetelipalveluiden tuottaja.

– Tarjoamme perushoivapalveluja ikäihmisille, lapsiperheille ja omaishoitajille. Osaamisemme perustuu koulutukseen, vuosien työko-

kemukseen kotihoidosta ja aitoon kiinnostukseen alaa kohtaan. Haluamme tehdä tätä työtä itsenäisesti, omia ideoitamme ja ajatuksiamme toteuttaen, vakuuttavat kaikki kolme yrittäjää.

Liiketoimintasuunnitelmaa lähdettiin hiomaan Startian tuella.

– Hioimme sitä varmaan turhankin tosissamme, pitkään ja pilkuntarkkaan. Olimmehan ilmoittaneet jo aivan ensimmäisellä neuvontakäynnillämme Startiassa visioksemme ol-la laadukkain kotihoitopalveluiden tuottaja Vaasan seudulla. Huolellinen suunnittelu sitoi kuitenkin tiimimme entistä vahvemmin yhteen ja selkeytti toiminnan suuntaa.

– Starttiraha riitti meille alkuun. Lainaa emme ottaneet. Luotollisella pankkitilillä pärjättiin, koska hankinnat rajoittuivat lähinnä kännyköihin, hoitotarvikevarastoon ja tavanomaisiin toimistotarvikkeisiin, muistelee Hanna-Leena Muurinen.

Toiminta käynnistyi ja asiakkaat kiittelivät. Vaasanseudun Uusyri-tyskeskus Startia valitsi näin ollen AITO- Kotihoidon Vaasan seudun uusyrittäjiksi vuonna 2011.

– Startiasta saimme kaipaamaamme kannustusta ja rohkaisua alkuun. Yhteistyötä jatkettiin sen jälkeen luontevasti VASEKin puitteissa hyvinvointialan yritysneuvoja Sari Saarikosken kanssa.

Saarikosken vinkistä AITO-Kotihoito osallistui myös ELY-keskuk-sen järjestämään, hyvinvointialan yrittäjille ja esimiehille suunnattuun Pohjanmaan Hyvinvointi - Kipinä -koulutukseen alkuvuodesta 2012.

– Ohjelma sisälsi 10 yhteistä lä-hikoulutusiltaa ja yhden päivän yri-tyskohtaista konsultointia. Tavoit-teena oli paitsi vahvistaa yrittäjien liikkeenjohdollisia valmiuksia myös auttaa meitä verkostoitumaan. Kou-lutuksen jälkeen yhteydenpito alan muiden toimijoiden kanssa onkin ol-lut avoimempaa ja kehittävämpää, toteavat koulutukseen osallistuneet Maarit Kokkinen ja Kati Murtonen.

Entä kannattiko yrittäjäksi ryh-tyminen taloudellisesti verrattuna toisen palveluksessa työskentelyyn?

– Jos ei ihan joka työtuntia laske, niin kannatti. Taloudellisesti ja ai-nakin henkisesti. Työ on mielekästä eikä tämä yrittäjyyksään niin han-kalaa ole ollut kuin joskus väitetään, naurahtaa Kati Murtonen. ■



KIITOS!

Kaksikymppinen Startia kiittää kaikkia tukijoitaan, kumppaneita ja asiakkaitaan hyvästä yhteistyöstä yrittäjyyden edistämiseksi Vaasan seudulla.

Kiitos kaikille tämän historiakatsauksen toteutukseen osallistuneille arkistojen kahlaajille, kirjoittajille, kuvittajille, taittajalle ja painajille.

Kiitos myös Jouko, Lauri, Yrjö, Raimo, Tommi, Pia, Helvi, Heikki, Tuula, Maija, Tapani, Pekka, Antti, Tim, Ida, Jenna, Arto, Kim, Hanna-Leena, Maarit ja Kati haastatteluosuuksistanne.

