

STARTIA³⁰ 30 VUOTTA • 10 000

STARTIA 30 VUOTTA - JO YLI 10 000 PALVELTUA ASIAKASTA



**Vuoden uusyrittäjä
sekoittaa oluisiin
saaristoa**

**SIVUTOIMISENA YRITTÄJÄNÄ SAA
PEHMEÄN LASKUN YRITTÄJYYTEEN**

**YRITYSKAUPPA TEKI 24-VUOTIAASTA
EMILIASTA METALLIALAN YRITTÄJÄN**

TÄMÄ 30 TOIMINTAVUOTTA JUHLISTAVA LEHTI KERTOO STARTIAN TOIMINNASTA JA MUUTAMAN STARTIA-YRITTÄJÄN TARINAN.

Mukavia lukuhetkiä!



STARTIA 30 VUOTTA

Lehti jaetaan kaikkiin Vaasan seudun kotitalouksiin. **Julkaisijat:** Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia, Vaasanseudun Kehitys Oy VASEK **Vastaava päätoimittaja:** Stefan Råback **Toimitusneuvosto:** Tommi Virkama, Johanna Hietikko-Koljonen, Anna Hakkari, Anna Jeanne Söderlund, Nea Aspholm, Jasmina Koivumäki **Kuvat:** Nelly Björkholm **Taitto:** Tuula Koto **Tuotanto:** Morgan Digital

Yrittäjien tukena

Startian johtaja **Tommi Virkama** ja Vaasanseudun Kehitys Oy VASEKin toimitusjohtaja **Stefan Råback** ovat yhtä mieltä siitä, että henkilökohtaista palvelua tarvitaan kaikissa yrittämisen vaiheissa.



TOMMI

Yritystä perustavat ovat ensimmäisellä neuvontakäynnillään usein hyvin eri vaiheissa liikeideansa kanssa. Asiakkaan tarpeista, kysymyksistä ja suunnitelmista lähdetään liikkeelle. On myös tärkeää, että asiakas voi itse valita hänelle parhaiten sopivan yritysneuvojan, paikan sekä tapaamismuodon.



STEFAN

Olemme aina panostaneet laadukkaaseen henkilökohtaiseen palveluun. Mieluiten tapaamme kasvotusten, mutta asiakkaan toiveiden mukaisesti myös videoneuvottelut ja muut kanavat toimivat.



TOMMI

Tärkeintä on, että asiakas saa vastauksia kysymyksiinsä sekä meiltä että yhteistyökumppaneilta. Yrityksen perustamisen hoitaa helposti verkossa, eikä siihen edes mene kauaa. Mutta yritys on muuta kuin se virallinen rekisteröiminen. Siihen liittyy suunnitelmat, laskelmat, riskianalyysit, markkinoiden kartoitus ja mahdollinen starttiraha.



STEFAN

Yrittäminen on usein yksinäistä puuhaa ja kauttamme on tarjolla maksutonta asiantuntija-apua erilaisiin tilanteisiin. Neuvontamme ei rajoitu vain perustamisvaiheeseen Startian kautta, vaan meiltä VASEKista saa apua ja tukea yrityksen koko elinkaaren ajan.



TOMMI

Noin 4 500 perustettua yritystä 30 vuoden aikana, onhan siinä saavutus! On aina hienoa seurata seudulle avullamme syntyneitä yrityksiä. Myös tähän lehteen keräsimme muutaman asiakkaamme tarinan. Olisipa sivutilaa enemmän, sillä tällaisia hienoja yrittäjätarinoita löytyy lukuisia!



STEFAN

Jos ajatuksissasi on yrityksen perustaminen tai toimivan yrityksen ostaminen, toivomme tapaavamme sinut meillä. Ajanvaraus sujuu verkossa ja puhelimitse. Tervetuloa!

STARTIA 30 VUOTTA

Mikä Startia?



1992

STARTIA PERUSTETTIIN

Vaasan seudun Uusyritys-keskus Startia perustettiin 1992. Se siirtyi osaksi Vaasanseudun Kehitys Oy VASEKia vuonna 2008. Startia on myös osa valtakunnallista uusyrityskeskusten verkostoa.



~ 4 500

STARTIAN AVULLA PERUSTETTUA YRITYSTÄ

Startian avulla perustettuja yrityksiä on 30 vuoden aikana ollut yhteensä n. 4 500.



0 €

MAKSUTTOMAT PALVELUT

Startian palvelut ovat Vaasan seudulla toimiville yrittäjille ja alkaville yrittäjille maksuttomia.



~ 1 200

ASIAKASTAPAAMISTA VUONNA 2021

Asiakastapaamiset ovat olleet nousussa – viime vuonna niitä oli kaiken kaikkiaan 1 213 kappaletta.



~ 10 000

ASIAKASTA 30 VUODEN AIKANA

Startia on auttanut ja tukenut jo yli 10 000 uutta yritystä suunnittelevaa.



~ 600 €

PERUSTETUN YRITYKSEN HINTA

Vaasan seudun kunnat rahoittavat VASEKin ja Startian toimintaa. Yksi Startian avulla perustettu yritys maksaa rahoittajille n. 600 euroa.

Uusyrityskeskus Startia on osa VASEKia

STARTIAN TAVOIN VASEK PALVELEE SEUDUN YRITYKSIÄ TARJOAMALLA MAKSUTONTA YRITYSNEUVONTAA SEKÄ ALOITTAVILLE ETTÄ TOIMIVILLE YRITYKSILLE YRITYKSEN KOKO ELINKAAREN AJAN.

Pian 20 vuotta täyttävä Vaasanseudun Kehitys Oy VASEK on seitsemän kunnan omistama seudullinen kehitysyritys. Vaasa, Mustasaari, Maalahti, Laihia, Isokyrö, Korsnäs ja Vöyri tekevät tiivistä yhteistyötä vahvistaakseen Vaasan seudun kilpailukykyä. VASEKin visiona on olla Suomen tehokkain kehitysyritys, joka on mukana luomassa Vaasan seudusta maamme houkuttelevinta ja elinvoimaisinta kaupunkiseutua.

Parhaiden tulosten saavuttamiseksi VASEK toimii läheisessä yhteistyössä elinkeinoelämän sekä koulutuksen ja tutkimuksen kanssa. Näin yritys kokoaa eri toimijoita yhteiseen keskusteluun ja toimintaan seudun kehittämiseksi.



VASEK

Koordinoi seudullista elinkeinoneuvontaa ja tuottaa toimialakohtaisia yrityspalveluita.

Markkinoi Vaasan seutua.

On mukana seudullisissa elinkeinoin ja yrittämiseen liittyvissä kehityshankkeissa.

VASEK

VAASANSEUDUN KEHITYS OY
VASAREGIONENS UTVECKLING AB
VAASA REGION DEVELOPMENT COMPANY



Yrityksen perustamisen ABC

YRITYKSEN PERUSTAMINEN ON MONIVAIHEINEN PROSESSI. UUSYRITYSKESKUS STARTIA TARJOAA ALOITTELEVILLE YRITTÄJILLE TUKEA LIIKEIDEAN TERÄVÖITTÄMISESTÄ AINA RAHOITUKSEN HANKKIMISEEN JA LUPA-ASIoidEN HOITAMISEEN.

Kun päätös yrityksen perustamisesta syntyy, on edessä paljon paperitöitä ja selvittävää. Asiantuntevalta kumppanilta saatu tuki säästää aikaa sekä helpottaa esimerkiksi rahoituksen saamista. Startian perustamisneuvontaa hyödyntäneistä yrityksistä jopa 80 prosenttia on toiminnassa vielä viiden vuoden jälkeen. Yrittäjillä on käytössään sekä startialaisten pitkän linjan osaaminen että asiantuntijakumppaniverkoston kokemus eri toimialoilta.

Mutta mitä kaikkea yrityksen perustamisprosessi pitää sisällään? Seuraavaan listaan on koottu prosessin keskeisimmät vaiheet sekä tietoa Startian yrittäjille tarjoamista tukipalveluista.



NÄIN PERUSTAT YRITYKSEN

1. LAADI LIIKETOIMINTASUUNNITELMA JA VALITSE YHTIÖMUOTO

Kaikki lähtee liiketoimintasuunnitelmasta (LISSU), jonka keskiössä on liikeidea: mitä tarjotaan, miksi, kenelle ja miten. On muun muassa kartoitettava, onko tuotteelle tai palvelulle kysyntää sekä millainen potentiaalinen asiakas on. Suunnitelmaan sisältyvät myös erilaiset laskelmat – on arvioitava sekä myynti että kustannukset.

Startia on yrittäjän tukena liiketoimintasuunnitelman laatimisen kaikissa vaiheissa. Sähköisen Lissu-alustan avulla yrittäjä voi helposti keskustella suunnitelmasta Startian asiantuntijoiden kanssa.

Myös yhtiömuoto valitaan yleensä jo tässä vaiheessa, sillä se vaikuttaa liiketoimintasuunnitelman laskelmiin. Saat valitsemiseen apua Startiasta.

2. HAE RAHOITUSTA JA TUKIA

Kun liiketoimintasuunnitelma on valmis, voi yrittäjä hakea toiminnalleen rahoitusta. Hyvin laadittu suunnitelma on ratkaisevassa roolissa rahoituksen saamisessa.

Rahoituksen hakemiseen on olemassa monta väylää: lainaa voi hakea esimerkiksi Finnveralta tai pankista. Lainan lisäksi yrittäjä voi hakea

ensimmäiselle 6–12 kuukaudelle starttirahaa TE-toimistolta. Vuonna 2022 starttirahaa saa päivässä 34,5 euroa.

3. TEE PERUSTAMISILMOITUS

Rahoituksen ollessa selvillä yrittäjä voi tehdä perustamisilmoituksen kätevästi sähköisessä YTJ-palvelussa. Tässä vaiheessa myös yrityksen nimen on oltava päätetty.

4. VALITSE KIRJANPITÄJÄ

Luotettavan kirjanpitäjän hankkiminen kumppaniksi on tärkeä osa perustamisprosessia. Startia tarjoaa yrittäjän käyttöön laajan verkostonsa.

5. HOIDA LUPA-ASIAT KUNTOON

Yrityksen toimialasta riippuen liiketoiminnan käynnistäminen saattaa vaatia erilaisia lupia. Startia auttaa yrittäjää selvittämään, mitä lupia juuri hänen yrityksensä toimintaan tarvitaan.

6. HANKI VAKUUTUKSET

Yritystä perustettaessa on hankittava pakollisia vakuutuksia, kuten yrittäjän eläkevakuutus. Yrittäjille on tarjolla myös vapaaehtoisia vakuutuksia oman elinkeinon turvaamiseksi. Neuvontaa erilaisiin vakuutusratkaisuihin liittyen antavat alan asiantuntijat.

OTA YHTEYTTÄ YRITYSNEUVOJAAN

AJANVARAUS
24/7

Oletko perustamassa, ostamassa tai myymässä yritystä? Tai suunnitteletko kenties yrityksesi toiminnan kehittämistä? Voit varata ajan yritysneuvojallemme joko puhelimitse tai verkkosivuiltamme www.startia.fi löytyvän varauskalenterin

kautta. Yritysneuvojan voitavata joko VASEKin toimistolla Alatorilla Vaasassa, oman yrityksesi tiloissa tai oman kuntasi kunnantalolla. Myös videoneuvottelu ja puhelinaika onnistuvat!



TOMMI VIRKAMA

Startian johtaja Tommi on erikoistunut perustamisneuvontaan ja on siten ensisijainen kontakti alkaville yrittäjille kotikunnasta riippumatta.



KJELL NYDAHL

Yrityspalvelujohtaja ja omistajanvaihdosasiantuntija Kjell vastaa yritysneuvonnasta Korsnäsin kunnan alueella ja on siis myös korsnäsiläisten uusien yrittäjien tukena.



ANTTI ALASAARI

Yritysneuvoja Antti on omistajanvaihdosasiantuntija, mutta vastaa myös perustamisneuvonnasta vastuukunnissaan Kyrönmaan alueella eli Isossakyrössä, Vaasan Vähässäkyrössä sekä Laihialla.



OLAV NYLUND

Olav on Maalahden ja Vöyrin kunnista vastaava yritysneuvoja. Hän palvelee sekä alkavia yrittäjiä että jo toiminnassa olevia yrityksiä.



KENNETH DALKVIST

Yritysneuvoja Kenneth neuvoo Vaasan ja Mustasaaren alkavia yrittäjiä ja hän on erikoistunut erityisesti toimitila-asioihin ja kasvuyritysten auttamiseen.



TUIJA RÄIHÄ-PUNDARS

Tuija on Vaasan ja Mustasaaren yrittäjien ja alkavien yrittäjien apuna. Hänen erikoisalaansa on yritysten työvoima- ja osaamistarpeet.



STARTIAN ASIANTUNTIJA- JA TUKIJAORGANISAATIOT

Laajaan asiantuntija- ja tukijaverkostoomme kuuluu muun muassa kuntia, vakuutusyhtiöitä, tilitoimistoja sekä erilaisiin lakipalveluihin ja markkinointiin erikoistuneita yrityksiä. Yritysneuvotamme ohjaavat uusyrittäjäneuvonnassa käyviä asiakkaita heidän suostumuksellaan asiantuntijoille, joiden puoleen heidän olisi hyödyllistä kääntyä yritystoimintansa alkuvaiheessa. Lue lisää osoitteesta www.startia.fi



Olutta ja saariston historiaa samassa paketissa

MERENKURKUN SAARISTOSSA OLUTTA VALMISTAVA PANIMO KVARKEN BREWERY ON VALITTU VAASAN SEUDUN VUODEN 2022 UUSYRITTÄJÄKSI. INTOHIMOISESTA HARRASTUKSESTA TYÖNSÄ TEHNEET YRITTÄJÄT OVAT RAKENTANEET BRÄNDINSÄ MERENKURKUN VÄRIKKÄÄN HISTORIAN YMPÄRILLE.

VIISIVUOTIAS Kvarken Brewery on ehtinyt saavuttamaan jo paljon. Klobbskatin kalasatamassa valmistettavat oluet ovat päässeet täyttämään monien pohjanmaalaisten kauppojen hyllyjä sekä ilahduttamaan ravintolakävijöitä Porissa asti. Panimon lisäksi yrittäjät pyörittävät Kvarken Brewery Gastropub & Pizzeriaa Raippaluodossa.

Kvarken Breweryn takana ovat toimitusjohtaja ja reseptimestari **Patrik 'Pade' Willför**, pääpanija ja Gastropub & Pizzerian pomo **Patrik 'Patte' Björkman** sekä hänen isänsä, myyntiin erikoistunut panimotonttu **Tore Björkman**. Tunnuksena heidän tekemästään työstä Startia myönsi panimolle Vaasan seudun vuoden uusyrittäjä 2022 -tittelin. Valintaperusteina olivat yrityksen tekemä hyvä tulos, näkyvyys sekä paikallisen historian hyödyntäminen markkinoinnissa.

Pade kuvaillee kunnianosoitusta kunnon piristysruiskeeksi.

– Kyllähän tällainen tunnustus hyvältä tuntuu kaiken kovan työn jälkeen. On hienoa myös seurata Kyrö Distilleryn jalanjäljissä.

KVARKEN BREWERY sai syntynsä, kun Pade opetti vuonna 2016 silloisella Vasa Arbiksella oluen panemista. Yksi hänen oppilaistaan oli Patrik Björkman.

– Patte kysyi, josko perustaisiin panimon hänen ja Toren kanssa. Tuomasin, että mikä ettei. Kolmistaan on helpompi lähteä yrittämään ja investoimaan, Pade sanoo.

Pade on kolmikosta intohimoisin olut-harrastaja. Hän aloitti oluiden maistelun vuonna 2005, ja on julkaissut jo runsaat 26 000 olutarvostelua RateBeer-sivustolla. Myöhemmin Pade kiinnostui myös itse valmistusprosessista. Ensimmäisen kotioluensa hän pani vuonna 2010.

– Vuosien varrella karttunut kokemus ja alan osaajilta saadut tiedonjyvät ovat

olleet keskeisessä asemassa Kvarken Breweryn omien reseptien kehittämisessä, Pade toteaa.

KVARKEN BREWERYN valikoimaan kuuluvat muun muassa maailmanperintö- ja kausioluet.

– Olemme alusta alkaen rakentaneet brändiämme Merenkurkun saariston maailmanperintökohteen ympärille, sanoo Pade.

Kaikki Kvarken Breweryn maailmanperintöoluet kertovat oman tarinansa saariston historiasta.

– Esimerkiksi The Smuggler Golden Alen inspiraationa oli kieltoain aika, jolloin saaristo toimi alkoholin salakuljettajien kätköpaikkana, Pade kertoo.

Uusia olutreseptejä kehittäessään Pade on oppinut, että kokeileminen kannattaa.

– Czech Pils voitti vuonna 2020 Pub Winstonin pienpanimojuhliissa parhaan oluen tittelin. Olimme valmistaneet kokei-



Kvarken Breweryn perustajat Patrik Willför, Patrik Björkman ja Tore Björkman valitsivat Klobbskatin kalasataman saaristohenkisen panimonsa päämajaksi.

lumielessä vähän vahvemman pilsnerin, mutta siitä tulikin myydyin oluemme.

KUN PADE ja Björkmanit päättivät panimon perustamisesta, oli kaikilla takanaan erilaiset urapolut – Padella kielenkääntäjänä, Pattella ravintoloitsijana ja Torella myyjänä.

– Koska vain Pattella oli kokemusta yrittäjyydestä, päätimme kääntyä Startian puoleen. Saimme avuksemme **Tommi Virkaman** sekä **Stefan Råbackin**, Pade muistelee.

Startia neuvoi aloittelevia panimo-yrittäjiä lupa-asioissa, liiketoimintasuunnitelman laatimisessa sekä starttirahahakemuksen tekemisessä ja suositteli esimerkiksi kirjanpitäjiä.

– Startia on kuin hämähäkki verkossa – tietää kaiken kaikesta ja tarjoaa kontakteja eri alojen asiantuntijoihin. Säästimme paljon aikaa, kun kaikesta ei tarvinnut ottaa itse selvää. Saimme myös hyvän lai-

nadiilin, kun paperiasiat olivat kunnossa, sanoo Pade.

Vuoden 2022 alussa Pade erosi kielenkääntäjän työstä voidakseen Patten tavoin keskittyä kokopäiväisesti yritystoimintaan. Tore pohtii sen sijaan ansaittujen eläkepäivien aloittamista.

KVARKEN BREWERYLLÄ on katse tulevaisuudessa. Pohdinnassa on toisen Gastropubin avaaminen lähemmäs Vaasan keskustaa. Myös automaatio houkuttelee.

– Haluamme tuoda oluemme myös porilaisiin, tamperelaisiin ja turkulaisiin kauppoihin. Tällä hetkellä meillä on kymmenen olutta vakiotuotannossa, vuosituotanto on noin 40 000 litraa. Valmistuksen automatisointi mahdollistaisi suuremmat tuotantomäärät sekä pienentäisi työkuormaa, joka on välillä aika suuri tällaisessa pienpanimossa, sanoo Pade.



Vinkki

”Yrittäjäksi ei tarvitse lähteä yksin. Kynnys perustaa oma yritys pienenee, kun on muitakin samassa veneessä. Porukassa vastuut jakautuvat ja ideoita on palloilemassa useampi.”

**PATRIK WILLFÖR,
PATRIK BJÖRKMAN &
TORE BJÖRKMAN**
Kvarken Brewery

InMedi tuo ainutlaatuiset hoitopalvelut potilaan kotiin

HALU HELPOTTAA KOTISAIRAANHOITOA TARVITSEVIEN JA HEIDÄN OMAISTENSA ARKEA SAI HENNAMARI HIETALAN KEHITTÄMÄÄN UNIIKIN YRITYSKONSEPTIN.

HENNAMARI HIETALA oli työskennellyt pitkään sairaanhoitajana Vaasan keskussaira-
raalassa, kun hän päätti lähteä yrittäjäksi.

– Osallistuin äitiyslomallani Vaasan aikuiskoulutuskeskuksen yrittäjäkoulutukseen. Siitä se idea sitten kunnolla lähti, ja vuonna 2013 perustin InMedin. Halusin helpottaa ihmisten arkea tuomalla laadukkaat sairaanhoito- ja hoivapalvelut suoraan kaikenikäisten asiakkaiden koteihin, Hennamari sanoo.

Koska InMedin innovatiivinen konsepti oli vaasalaisille uusi, kertoo Hennamari asiakashankinnan olleen aluksi haastavaa. Yritys ja kysyntä lähtivät kuitenkin kasvamaan, ja vuonna 2018 Hennamari palkittiin Vaasan seudun vuoden uusyrittäjänä. Pian tämän jälkeen hän sai myös kun-

niamaininnan valtakunnallisessa vuoden uusyrittäjäkilpailussa.

InMedi laajensi vuonna 2018 toimintaansa Tampereelle, ja nykyään yritys työllistää 37 terveydenhuoltoalan ammattilaista.

STARTIA OLI Hennamarin tukena perustamisprosessissa. Apua hän sai muun muassa liiketoimintasuunnitelman tekemiseen, starttirahan hakemiseen sekä lupa-asioiden hoitamiseen.

– Erityisen tärkeäksi koin lupahakemusten kanssa saamani avun. Paperitöitä oli niin paljon, että niiden hoitaminen yksin olisi ollut haastavaa.

Hennamari osallistui myös VASEKin järjestämään Kipinää hoiva-alan yrittäjyy-

teen -koulutukseen pian InMedin perustamisen jälkeen.

– Tapasin koulutuksessa toisen yrittäjän, jonka kanssa aloitin yhteistyön. Asiakashankinta helpottui, kun hän suosittelee asiakkailleen InMediä, Hennamari muistelee.

HENNAMARI KERTOO saavuttaneensa yritystoiminnallaan mitä halusikin – InMedi on tuonut helpotusta monen elämään. Erityisen ylpeä hän on vaikeasti sairaille lapsille tarjottavasta kotihoidosta.

– Lapset voivat olla kotona, mutta vanhemmilla on enemmän aikaa asioiden hoitamiseen.

Palvelut ovat vuosien varrella myös laajentuneet. Kuusi vuotta sitten InMedi aloitti ainutlaatuisen yhteistyön lääkärikeskuksen kanssa, mikä mahdollisti etälääkäripalvelun yhdistämisen kotisairaanhoidon ensimmäistä kertaa Suomessa.

– Sairaanhoidaja suorittaa tutkimuksen asiakkaan kotona ja lähettää tiedot lääkärille, joka tekee diagnoosin, Hennamari kuvailee.

Vähän aikaa sitten InMedi otti käyttöönsä myös Rokotebussin, jonka ansiosta maakunnissa asuvien ei tarvitse lähteä kauas rokotettavaksi. Hennamarin mukaan uuden kehittäminen ei lopu koskaan.

– On tärkeää panostaa jatkuvasti hoitotyön laadun kehittämiseen. Tällä hetkellä kehittämistyön alla on hoitajillemme suunnattu perehdytyssovellus, josta saa helposti apua toimenpiteiden tekemiseen.



Vinkki

“Seuraa omaa intuitiota ja tee asiat niin kuin itsestä tuntuu oikealta.”

HENNAMARI HIETALA
InMedi



InMedin perustaja Hennamari Hietala panostaa hoitotyön jatkuvaan kehittämiseen riskinottoa pelkäämättä.



UUDEEN UUSYRITTÄJÄ 2017

Köttdisken ja Fiskdisken panostavat lähiruokaan

TUOREITA POHJANMAALAISIA LIHA- JA KALATUOTTEITA HELPOMMIN PAIKALLISTEN SAATAVILLE - TÄMÄ LIIKEIDEA TEKI ISABELLA ASPLUNDISTA KAHDEN YRITYKSEN OMISTAJAN.

UUDEEN UUSYRITTÄJÄ 2017 Maalahdessa ovensa avannut liha- ja kalapuoti Köttdisken on tullut paikallisille jo hyvin tutuksi. Yritys kasvoi nopeasti, ja omistaja **Isabella Asplund** nimettiin Vaasan seudun vuoden 2017 uusyrittäjäksi. Hänelle myönnettiin myös kunniamaininta valtakunnallisessa uusyrittäjäkilpailussa. Kokiksi ja tradenomiksi kouluttautunut Isabella työskenteli kirjanpitäjänä liikeidean syntyessä.

– Olin pistänyt merkille, kuinka hankalaa Maalahden kaupoista oli löytää tuoretta lihaa ja kalaa. Halu tarjota laadukkaita raaka-aineita ruoanlaittoon johti Köttdiskenin perustamiseen, Isabella kertoo. Valikoima on sittemmin laajentunut.

– Myymme nykyään myös esimerkiksi valmisruokia ja osittain valmiiksi tehtyjä annoksia. Niiden suosio on kasvanut valtavasti, Isabella sanoo.

– Lähiruoka on kuitenkin ollut tärkeässä roolissa alusta alkaen. Suurin osa raaka-aineistamme tulee paikallisilta tai lähialuiden toimijoilta, hän jatkaa.

ISABELLA OMISTAA lisäksi vuonna 2019 Vaasan Kalarantaan perustetun kala- ja delipuoti Fiskdiskenin, joka toimii Köttdiskenistä poiketen myös ravintolana ja kahvilana.

– Kalastuksen talon konseptin kehittäneet tuottaja **Johanna Stenback** ja kokki

Isabella Asplund omistama Köttdisken palvelee asiakkaita Maalahden keskustassa. Liikkeessä myydään korkealaatuisia liha- ja kalatuotteita sekä muita elintarvikkeita.

Michael Björklund kysyivät minulta, haluanko avata taloon myymälän. Vastasin tietysti kyllä!

Vaikka hyvin nuorena yrittäjäksi lähtenyt Isabella aikoo alun perin pyörittää yritystoimintaa yksin, työskentelee hänen yrityksissään nykyään 12 henkilöä.

KUN IDEA KÖTTDISKENIN perustamisesta syttyi, ei Isabellalla ollut kokemusta yrittäjyydestä. Hän päättikin kääntyä Uusyrittäjäkeskus Startian puoleen.

– **Tommi Virkama** auttoi minua esimerkiksi lupa-asioiden hoitamisessa, starttirahan hakemisessa ja liiketoimintasuunnitelman tekemisessä. Kävimme läpi muun muassa budjettia sekä kysyntää.

Erityisen kiitollinen Isabella on saamistaan kontakteista.

– Startian verkostot olivat minulle tärkein apu. Sain tietää, keihin minun kannattaa olla eri asioissa yhteydessä.

KÖTTDISKENIN JA FISKDISKENIN lähivuotia on varittanut erityisesti koronapandemia. Rajoitusten tuomista haasteista on kuitenkin selvitty.

– Kun ravintolat olivat kiinni, ihmiset hakivat paljon ruokaa kotiin. Sekä arki-että juhlaruokien tarjoaminen niin valmiina kuin raakanakin toi paljon asiakkaita, Isabella kertoo.

Kun Isabellalta kysyy hänen yrittäjän uransa merkittävintä onnistumista, tulee vastaus heti.

– Tyytyväiset asiakkaat ja työntekijät ovat suurin saavutukseni.



Vinkki

“Yrittäjältä tulee löytyä sekä luottamusta omaan ideaan että uskallusta – epäonnistumisia ei saa pelätä liikaa.”

ISABELLA ASPLUND
Köttdisken & Fiskdisken

Vahva ote aidosta thaihieronnasta

**KUN ASTUU AMMATA SPAHAN, TUNTUU KUIN ASTUISI
AIVAN TOISEEN MAAILMAAN. TÄÄLLÄ SAAT OIKEAN
THAIHIERONNAN ALAN AMMATTILAISILTA, JOILLA ON
TAKANAAN VUOSIEN KOULUTUS.**

AMMATA SPATA pyörittää aviopari **Kotchanika ja Peter Björkqvist** – Kotchanika on kotoisin Thaimaasta, Peter Korsnäsistä. He tapasivat yli kuusi vuotta sitten ja ihastuivat. Pian tapaamisen jälkeen Kotchanika päättikin muuttaa Suomeen. Työelämään pääseminen ei ollut erityisen hankalaa, sillä hän pystyi jatkamaan hierontatyötä myös Suomessa.

– Meni hetki ennen kuin ymmärsin,

kuinka hyvä Kotchanika on työssään. Hän on erittäin taitava hieroja, sanoo Peter. Asiakkaat ovat samaa mieltä. Sen jälkeen, kun pariskunta perusti Ammata Span vuonna 2016, on yritys kasvanut tasaisesti. Tänä päivänä se työllistää kuusi henkilöä.

Kuusi vuotta kestäneen hierontakoulutuksen käynyt Kotchanika on työskennellyt alalla yli 30 vuotta. Hän on toiminut

hierontakouluttajana sekä Thaimassa että ulkomailla. Salongin seinää koristavat useat diplomit ja palkinnot.

KUN YRITYS perustettiin, avattiin ensimmäinen hierontasalonki Korsnäsän Moikipäähän. Vuoden kuluttua huhu taitavasta hierojasta oli kiirinyt, ja pariskunta päätti muuttaa sinne missä suurin osa asiakkaista oli, eli Vaasaan.

Nykyään yrityksessä työskentelee Kotchanikan lisäksi kolme muuta hierojaa, jotka kaikki olivat hänen oppilaitaan Thaimaassa. Myös Peter työskentelee yrityksessä kokoaikaisesti, osittain vastaanotossa ja osittain hallintopuolella. Kun asiakkaat soittavat kysyäkseen, mikä hoito sopisi heille parhaiten, opastaa Peter heitä suuren palveluvalikoiman kanssa.

THAIHIERONTA EROAA merkittävästi länsimaisesta hieronnasta. Thaihieronta on osa perinteistä thaimaalaista lääketiedettä, jolla on tuhansien vuosien historia.

– Thaihieronta menee länsimaista hierontaa syvemmälle – siinä ei ole kyse ainoastaan rentoutumisesta. Hieronnalla voi olla myös parantava vaikutus, mutta joskus se vaatii voimankäyttöä, kertoo Kotchanika ja näyttää mustelmilla olevia kyynärpäitään. Kevyemmässä hieronnassa hän käyttää vain sormiaan, mutta syvähieronnassa tarvitaan usein myös kyynärpäitä.

– Thaimaassa ihmiset kävelevät paljon ja hieronta keskittyy usein jalkoihin. Suomessa ihmiset sen sijaan istuvat paljon näyttöjen ääressä, ja yleisimmät ongelma-alueet ovat niska ja hartiat, hän kertoo.

SEKÄ KOTCHANIKA että Peter omistavat puolet Ammata Spasta. He ovat kiitollisia kaikista siitä avusta, jonka he ovat saaneet



Peter ja Kotchanika Björkqvist ovat pyörittäneet Ammata Spata kuusi vuotta ja yritys on kasvanut tasaiseen tahtiin. Nykyään yrittäjäpariskunnalla on niin monta työntekijää, että heidän tarvitsee tehdä töitä vain neljänä päivänä viikossa.

Startiasta ja Kjell Nydahlilta yritystä perustaessaan.

– Olen toiminut aiemminkin yrittäjänä metsä- ja kalastusalalla, mutta paperityöt hoiti entinen vaimoni. Tästä syystä hyödyimmekin Startian palveluista alussa paljon, Peter toteaa.

Startia auttoi yrittäjiä esimerkiksi yhteydenpidossa Maahanmuuttovirastoon, kun Kotchanika tarvitsi työluvan Suomeen muuton yhteydessä. Kjell Nydahl on toiminut sparrauskumppanina myös perustamisvaiheen jälkeen.

– Otimme äskettäin jälleen yhteyttä Kjelliin, sillä yrityksemme on kasvanut ja pohdimme sen muuttamista avoimesta yhtiöstä osakeyhtiöksi. Kävi kuitenkin ilmi, ettei ero ole vielä taloudellisesti merkittävä, joten jatkamme toistaiseksi samalla yhtiömuodolla, sanoo Peter.

TEHTYÄN AHKERASTI kuuden päivän työviikkoja yritystoiminnan alussa pariskunta on päättänyt hieman hidastaa tahtia. Nykyään he asuvat neljänä päivänä viikossa Vaasassa ja kolmena Bergössä, josta he ostivat hiljattain talon. Perjantaisin ja lauantaisin heidän työntekijänsä palvelevat Ammata Span asiakkaita.

– Minulle talosta ja puutarhasta huolehtiminen on kuin terapiaa, kertoo Kotchanika, joka varttui maatilalla Thaimaassa. Hän viihtyy Suomessa ja kokee yhteiskunnan pyörivän täällä paremmin. Kylmyyttä ja pimeyttä kompensoi ihmisten rehellisyys avoimuus.

– Olen päässyt myös täysin eroon migreenistäni Suomeen muuton jälkeen!



**”Hae Startiasta apua
ideoiden pallotteluun.
He auttavat prosessin
jokaisessa vaiheessa.”**

KOTCHANIKA & PETER BJÖRKQVIST
Ammata Spa

Perinteisellä thaihieronnalla voi olla parantava vaikutus, mutta valmistaudu siihen, että hieroja käyttää paljon voimaa.



Saaristorakentamisesta tuli kannattava liikeidea

OLETKO HARKINNUK OMAN YRITYKSEN PERUSTAMISTA? HYVÄ ALKU ON TEHDÄ SAMOIN KUIN ANDREAS ROSENBERG JA FRANK NYMAN - LÖYTÄÄ MARKKINARAKO, JOTA MUUT YRITTÄJÄT EIVÄT OLET VIELÄ LÖYTÄNEET.

VÖYRILÄINEN ANDREAS ROSENBERG

päätti vuonna 2016 hankkia minikaivinkoneen ja aloittaa oman yritystoiminnan vakituisen työnsä ohella. Hän pyörittä liiketoimintaa aluksi pienellä mittakaavalla, mutta huomasi kuitenkin pian, että kaivuutöille oli saaristossa runsaasti kysyntää.

Jotta saaristoon pääsisi kaivinkoneella, tarvittiin tietysti proomu. Siinä vaiheessa Andreas päätti investoida yritykseen – enemmän ja ostaa proomun. Koska yhdessä yrittäminen tuntui turvallisemmalta, otti hän projektiin mukaan myös ystävänsä **Frank Nymanin**.

– Perustimme Sealogin vuonna 2018 ja otimme lainan proomun hankkimista varten. Kysyntä oli suurempaa kuin olimme odottaneet, ja parin vuoden päästä uskalsimme ryhtyä kokopäiväisiksi yrittäjiksi ja irtisanoutua vakituisista töistämme, Frank ja Andreas kertovat.

JOUKOSTA EROTTUVA, hyvä liikeidea on yksi tärkeimmistä asioista yritystä perustettaessa. Siinä Frank ja Andreas onnistuivat.

– Ihmisten investoidessa yhä enemmän huviloihinsa on rakennuspalveluista tullut kysyntää saaristossa. Tästä huolimatta saaristossa ei kuitenkaan ole montakaan rakennusyritystä, sillä toiminta vaatii sekä erikoisosaamista että proomua, toteaa Andreas.

Sealogia perustaessaan Andreas ja Frank kääntyivät Startian puoleen. He saivat apua liiketoimintakonseptinsa hiomiseen ja tulivat siihen tulokseen, että Sealog tarjoaisi kokonaisvaltaista palvelua ensimmäisestä kaivinkoneen kauhaisusta aina viimeiseen naulaan. Sealog onkin paitsi kaivuutöiden asiantuntija, myös rakennusyritys.

Andreaksen ja Frankin mukaan heidän Startiasta saamansa apu on ollut korvaamatonta.

– Ilman **Kjell Nydahlin** ja **Olav Nylundin** apua asiat eivät olisi hoituneet niin sujuvasti. Erityisesti starttirahan hakeminen



Frank Nyman ja Andreas Rosenberg ovat kiitollisia kaikesta siitä avusta, jonka he Startiasta saivat. Heidän yrityksensä Sealog tarjoaa rakennuspalveluja saaristossa Mustasaaresta Uuteenkaarlepyyhyn.

olisi hankaloitunut. Yrityksen perustaminen on varsin byrokraattista, me olemme enemmän käytännön ihmisiä.

ANDREAS JA FRANK ovat saaneet Startiasta monipuolista tukea. Sen lisäksi, että Startian kanssa on voinut pallotella ideoita, on Startia myös auttanut oikean yhtiömuodon valitsemisessa sekä rahoituksen järjestämisessä. Startia oli mukana jopa nimen keksimisessä.

– Halusimme nimen, joka toimii sekä suomeksi että ruotsiksi ja tuo mieleen saariston. Kjell ehdotti Sealogia, ja pidimme siitä heti.

Nykyään Sealogilla on 2–3 työntekijää omistajien lisäksi, ja harkinnassa on ruoppausproomun hankinta. Pandemia on vauhdittanut yritystoimintaa, sillä ihmiset ovat viettäneet paljon aikaa huviloillaan ja rahaa on jäänyt remontin tekemiseen.

– Kun on kokenut yrittäjyyden tuoman vapauden, on hankalaa kuvitella itsensä jonkun toisen työntekijänä. Vakituisten töidemme jättäminen oli iso päätös, mutta yrittäjyydestä tulee nopeasti elämäntapa, Andreas ja Frank sanovat.



Vinkki

“Keskustele Startian kanssa heti alkuvaiheessa. On kullannarvoista, että voi kysyä apua ja neuvoja.”

ANDREAS ROSENBERG &
FRANK NYMAN
Sealog

Sivutoimisena yrittäjänä saa pehmeän laskun yrittäjyyteen

SARI MARKKULA ON PÄIVISIN ERITYISOPETTAJA JA ILTAISIN MATKAILU- JA HYVINVOINTIALAN YRITTÄJÄ.

KUN SARI MARKKULA muutti Isostakyröstä Vaasaan, oli edessä omakotitalon myynti. Talo oli ollut hetken markkinoilla, kun yritysideoita kipinä syttyi.

– Talo on vain kivenheiton päässä Kyrö Distillerystä, jossa vierailee esimerkiksi yhteistyökumppaneita sekä turisteja. Lähimajoitukselle riitti kysyntää. Näin syntyi Villa Verso, Sari kertoo.

Ovensa Villa Verso avasi keväällä 2021. Sivutoimiseksi yrittäjäksi Sari oli ryhtynyt jo aiemmin samana vuonna perustettuaan mielen hyvinvoinnin palveluihin keskittyvän Mind Momentsin. Villa Versosta tuli osa samaa yritystä.

– Mielen ihmeet ovat aina kiehtoneet minua, ja olenkin kouluttautunut muun muassa NLP-kouluttajaksi ja -valmenta-

jaksi sekä kognitiiviseksi lyhytterapeutiksi. Mind Momentsin perustaminen lähti halusta auttaa muita ja tarjota terapia- sekä valmennuspalveluja, sanoo Sari.

– Majoituspalveluna Villa Versokin tukee mielen ja kehon hyvinvointia, hän jatkaa.

Villa Verson ensimmäistä kesää Sari kuvailee vauhdikkaaksi.

– Kesä-elokuussa kysyntää oli runsaasti. Asiakkaina on ollut erityisesti Kyrö Distilleryssä vierailevia lomailijoita.

SARI TYÖSKENTELEE parhaillaan kokoaikatyössä erityisopettajana ja oppimisen tuen kehittäjänä. Kun ohessa pyörittää omaa yritystä, ovat päivät tiiviitä. Sivutoimiseksi yrittäjäksi lähtemistä hän ei

kuitenkaan ole katunut hetkeäkään.

– Sivutoimisena yrittäjänä saat pehmeän laskun yrittäjyyteen. Toimeentulo ei ole kiinni yrityksen menestymisestä. Energiaa ja hyvää aikatauluttamistahan tämä vaatii, mutta on silti valtavan hieno mahdollisuus.

Yrityksen perustamista helpotti Sarin mukaan Uusyrityskeskus Startiasta saatu apu.

– On paljon asioita, joita en osannut aloittelevana yrittäjänä huomioida. Yritysneuvoja **Antti Alasaari** antoi minulle kullannarvoisia neuvoja, jotka helpottivat asioiden hoitamista yhtiömuodon valinnasta verotukseen. Samalla sain rohkaisua ja kannustusta jatkaa eteenpäin.

SARI AIKOO hyödyntää Villa Verson tiloja tulevaisuudessa yhä monipuolisemmin osana mielen hyvinvoinnin palveluja.

– Visionani on järjestää Versossa yöpymismahdollisuuden tarjoavia useamman päivän koulutuksia, hän kertoo.

Vaikka Sari on nauttinut osa-aikaisesta yrittäjyydestä, ovat tavoitteet muualla.

– Kun yritystoiminta alkaa kantamaan riittävästi, on tarkoituksena siirtyä täysipäiväiseksi yrittäjäksi.



Vinkki

”Sivutoiminen yrittäjyys on hyvä ensiaskel yrittäjälämääseen – heti ei tarvitse sukeltaa syvään päätyyn. Näin pääsee kokeilemaan yrittäjyyttä pienemmällä riskillä.”

SARI MARKKULA
Mind Moments



Yrityksen ostaminen vaatii rohkeutta

24-VUOTIAS NAINEN METALLIYRITYKSEN PÄÄ-OMISTAJANA JA TOIMITUSJOHTAJANA - EMILIA KARPIN TARINA EI OLE SE KAIKKEIN TYYPILLISIN. MILTA OSIN MH-STEELIN OMISTAJANVAIHDOS SEURASI KUITENKIN TUTTUA KAAVAA.

KUN EMILIA KARPIN työnantaja ilmoitti pari vuotta sitten haluavansa eläköityä, Emilialle oli pian selvää, että hän ottaisi yrityksestä vetovastuun. Hän tunsu MH-Steelin läpikotaisin, olihan hän ollut yrityksessä töissä jo viisi vuotta.

– Olen yrittäjäperheestä, eli yrittäminen tuntuu hyvin luonnolliselta. Mikään heräteostos tämä ei ole, vaan asioita on harkittu ja punnittu pitkään. Tarkoituksena on maksaa yritysostoon tarvittu laina takaisin kymmenessä vuodessa, Emilia sanoo.

Aivan yksin Emilia ei yrittäjän polulle lähtenyt, vaan hän omistaa MH-Steelin yhdessä **Krister Setälän** kanssa. Kristerkin on ollut MH-Steelissä töissä pitkään, ja myös hän oli heti kiinnostunut, kun työnantaja tiedusteli työntekijöidensä halua ryhtyä yrittäjiksi.

VASEKin omistajanvaihdoksiin erikoistuneiden asiantuntijoiden **Antti Alasaaren** ja **Kjell Nydahlin** mukaan tällaiset järjestelyt ovat varsin yleisiä.

– Sukupolvenvaihdokset ovat tyypillisiä lähinnä maatalousalalla. Yleensä yritykset kuitenkin myydään perheen ulkopuolelle, kuten omalle työntekijälle tai Yrityspörssi-sivustolla myynti-ilmoituksen nähneelle ostajalle, he kertovat.

Antti Alasaari korostaa sekä yritys- että toimialatuntemuksen tärkeyttä kauppooja tehtäessä.

– Kun tuntee toimialan hyvin ja on kunnolla perehtynyt yrityksen toimintaan, ostoprosessi on paitsi helpompi myös turvallisempi. Ostajalla on realistisempi kuva siitä, mihin on ryhtymässä.

MH-STEEL on Lintuvuoressa sijaitseva metallialan yritys, joka huoltaa raskaan liikenteen ajoneuvoja sekä valmistaa metalliosia teollisuuden ja rakennusyritysten tarpeisiin. Miten nuori nainen päätyi näin miesvaltaiselle alalle?

– Se johtuu kotitaustastani. Isälläni on saman alan yritys. Olen koulututtanut hitsaajaksi enkä juuri edes miettinyt muita uravaihtoehtoja, Emilia kertoo.

Alussa Emilia Karp toimi MH-Steelissä hitsaajana. Pian hän huomasi, että taloushallinto tuntui omalta ja hän siirtyi konttorin puolelle. Nykyään hän vastaa toimitusjohtajana koko hallinnosta ja on MH-Steelin pääomistaja 60 prosentin osuudella. Krister Setälä omistaa puolestaan 40 prosenttia yrityksestä ja vastaa verstaasta. Yrityksessä työskentelee yhteensä 11 henkilöä.

EMILLIA JA KRISTER saivat VASEKilta ja Startiasta paljon apua omistajanvaihdoksen yhteydessä. Yritysneuvoja auttoi muun muassa starttirahan hakemisessa, yrityksen arvonmäärittämisessä, kauppakirjan laatimisessa, osakassopimuksen muotoilussa ja monen muun asian hoitamisessa.

– Eihän tätä itse olisi pystynyt tekemään. Tuntuu myös turvalliselta, että tuttuihin yhteyshenkilöihin voi olla yhteydessä milloin tahansa, jos tarvitsee neuvoja, Emilia kertoo.

MH-Steelin yhteyshenkilönä toimineen Kjell Nydahlin mukaan sekä Startia että VASEK tarjoavat omistajanvaihdoksen jälkeen monipuolista tukea yrittäjille.



MH-Steel sai vuodenvaihteessa 2021-22 uudet omistajat, kun Emilia Karp ja Krister Setälä ostivat yrityksen työnantajaltaan.

– Meiltä saa sparrausta esimerkiksi rekrytointiin, viennin käynnistämiseen tai edistämiseen, markkinoinnin kehittämiseen sekä investointitukien hakemiseen.

MH-STEELISSÄ ensimmäinen puoli vuotta omistajanvaihdoksen jälkeen on sujunut hyvin. Mutta miten nuori naisjohtaja on otettu miesvaltaisella alalla vastaan?

– Työntekijät ovat suhtautuneet asiaan erittäin hyvin. Myös asiakkailta olen saanut pelkästään positiivista palautetta. Kun olen uusien ihmisten kanssa tekemisissä, joudun kuitenkin jatkuvasti todistamaan pätevyyteni. Viisikymppistä

miestä uskotaan heti pelkän ulkoisen olemuksen perusteella, sanoo Emilia.

Hän toteaa, että valmiin yrityksen ostaminen on helppoa verrattuna uuden yrityksen perustamiseen, koska kaikki on ikään kuin valmiiksi pedattuna. Samaa mieltä ovat Antti ja Kjell.

– Yrityksen ostaminen maksaa usein enemmän kuin yrityksen perustaminen, mutta riskit ovat pienemmät. Kun ostat yrityksen, ostat myös valmiin maineen, asiakaskunnan, tilat, kaluston ja henkilökunnan. Lisäksi uusien kauppasuhteiden solmiminen sekä rahoituksen saaminen on helpompaa.



Yrityksen omistajaksi 20-vuotiaana

ALEKSI-ERIK SUODENJOELLA oli jo pikkupoikana selkeä visio tulevaisuudesta.

– Halusin ensin sähkösentajaksi, sitten äitini ja pappani tavoin yrittäjäksi.

Ammattikoulun jälkeen Aleksi-Erik aloitti työt laihialaisessa Sähköasennus Liukussa. Hän oli 20-vuotias, kun eläköitymistä suunnitellut omistaja ehdotti yllättäen kauppojen tekemistä.

– Ensin naureskelin idealle puoli-huumorilla. Sain kuitenkin kannustusta äidiltä ja papalta, ja otin yhteyttä Uusyrityskeskus Startian yritysneuvoja **Antti Alasaareen**. Sitten pyörät lähtivät pyörimään vauhdilla, Aleksi-Erik muistelee.

– Kävimme Antin kanssa läpi kaikki paperiasiat kassavirta-analyyseine päivineen. Hän varmisti, että suunnitelmat ovat realistiset. Kun paperit olivat kunnossa, oli lainan ja starttirahan saaminen helppoa, hän jatkaa.

Ei mennyt kauaakaan, kun Sähköasennus Suodenjoki syntyi.

ALEKSI-ERIK oli ehtinyt toimia yrittäjänä reilut puoli vuotta, kun koronapandemia iski.

– Yrityskaupan mukana tullut asiakunta auttoi pääsemään hiljaisen kauden yli. Nykyään vauhtia on taas enemmän kuin laki sallii.

Kaupassa Aleksi-Erik sai myös kalustoa, valmiit toimittajasuhteet sekä entisen omistajan tuen.

– Entinen omistaja tuntee sähköalan kuin omat taskunsa, ja häneltä voi aina kysyä apua.

Yrityskauppa oli Aleksi-Erikille hyvin positiivinen kokemus.

– Kaikki meni helposti, kun ei tarvinnut lähteä nollasta. Valmiit puitteet mahdollistivat yritys kasvun tavoittelun jo alkumetreillä – olemme esimerkiksi panostaneet aiempaa suurempiin urakoihin.



Vinkki

”Asioita kannattaa miettiä tarkkaan, ennen kuin ottaa ratkaisevia askeleita.”

EMILIA KARP & KRISTER SETÄLÄ
MH-Steel

STARTIA ³⁰ 30 VUOTTA 1992-2022

What Is Startia?

ENTERPRISE AGENCY STARTIA WAS FOUNDED IN 1992. IT LATER BECAME A PART OF VASEK, A REGIONAL BUSINESS AND DEVELOPMENT COMPANY.

We at Startia help you to set up your own business. Our confidential and free consultation service allows you to build your business operations on a solid foundation. Startia helps you, for example, make a business plan, get funding, choose a reliable accountant, apply for permits and licences, and pick suitable insurances.

DISCOVER MORE AT WWW.STARTIA.FI



~1,200

MEETINGS IN 2021



~4,500

ESTABLISHED COMPANIES IN 30 YEARS



~10,000

CUSTOMERS IN 30 YEARS

Meet Our Business Advisors



TOMMI VIRKAMA



KJELL NYDAHL



ANTTI ALASAARI



OLAV NYLUND



KENNETH DALKVIST



TUIJA RÄIHÄ-PUNDARS

Kvarken Brewery Mixes Beer With Archipelago History

KVARKEN BREWERY HAS BEEN CHOSEN AS THE VAASA REGION'S NEW ENTREPRENEUR OF THE YEAR 2022. THE BREWERY'S BRAND WAS INSPIRED BY THE COLORFUL HISTORY OF THE KVARKEN ARCHIPELAGO.

5-YEAR-OLD Kvarken Brewery has already achieved a lot. The company's beers are sold in various Ostrobothnian stores and multiple restaurants in different parts of Finland. In addition to the brewery, the company also runs Kvarken Brewery Gastropub & Pizzeria in Raippaluoto.

The brewery was founded by CEO and recipe developer Patrik 'Pade' Willför, chief brewer and Gastropub & Pizzeria's boss Patrik 'Patte' Björkman, and his father, Tore Björkman, who specializes in sales. The company's brand is built around the history of the Kvarken Archipelago – a selection of world heritage beers tells stories about, for example, the Prohibition era.

THE COMPANY has made a good profit, gained a lot of resale partners, and utilized the local history in marketing. These were the main reasons why Startia decided to award Kvarken Brewery the title of the Vaasa Region's New Entrepreneur of the Year 2022.

"Receiving recognition feels good after all the hard work. It is also great to follow in the steps of Kyrö Distillery," says Pade.



The founders of Kvarken Brewery have made their beer a strong brand.

Mastering the Art of Authentic Thai Massage

WHEN YOU STEP INTO AMMATA SPA, IT IS LIKE STEPPING INTO ANOTHER WORLD. HERE YOU WILL GET A REAL THAI MASSAGE FROM PROFESSIONALS WITH YEARS OF TRAINING BEHIND THEM.

AMMATA SPA is run by a married couple Kotchanika and Peter Björkqvist – Kotchanika is from Thailand, and Peter is from Korsnäs. They met online over six years ago, and soon Kotchanika decided to move to Finland. At that point, she had six years of massage training and 30 years of experience behind her.

Entering the working life in a new country was not particularly difficult, as she was able to continue her massage business here. Ammata Spa was founded in 2016 in Korsnäs, but as rumors of a skilled Thai masseur spread, Kotchanika and Pe-



Kotchanika Björkqvist is a skilled Thai massage therapist.

ter moved their business to Vaasa. Today the company has six employees. Peter is in charge of reception and administration.

Thai massage is a part of thousands of years old traditional Thai medicine.

"Thai massage goes deeper than Western massage – it is not just about relaxing. Thai massage can have a healing effect, but you sometimes have to use a lot of strength," states Kotchanika.

Kotchanika and Peter are grateful for all the help they received from Startia.

"Kjell Nydahl helped us, for example, in contacting the Finnish Immigration Service, as Kotchanika needed a work permit," says Peter.