

STARTIA³⁰ 30 ÅR 30 VUOTTA

STARTIA 30 ÅR - ÖVER 10 000 BETJÄNADE KUNDER



Årets nyföretagare blandar skärgård i ölen

MJUKSTART MED
FÖRETAGET SOM BISYSSLA

ÄGARBYTET GJORDE 24-ÅRIGA
EMILIA TILL FÖRETAGARE

DEN HÄR TIDNINGEN FIRAR STARTIAS 30 ÅR.
DEN BERÄTTAR OM VÅR VERKSAMHET OCH VI PRESENTERAR
OCKSÅ FLERA STARTIA-FÖRETAGARES BERÄTTELSE.

Trevlig läsning!



STARTIA 30 ÅR

Tidningen delas ut till alla hushåll i Vasaregionen. **Utgivare:** Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia, Vasaregionens Utveckling Ab VASEK **Ansvarig chefredaktör:** Stefan Råback **Redaktionsråd:** Tommi Virkama, Johanna Hietikko-Koljonen, Anna Hakkari, Anna Jeanne Söderlund, Nea Aspholm, Jasmina Koivumäki **Bilder:** Nelly Björkholm **Layout:** Tuula Koto **Produktion:** Morgan Digital

Ett stöd för företagaren

Tommi Virkama, Startias direktör, och **Stefan Råback**, vd för Vasaregionens Utveckling Ab VASEK, menar att företagaren behöver personlig service i alla skeden.



TOMMI

När de blivande företagarna besöker oss för första gången är de i väldigt olika skeden med sin affärsidé. Vi utgår alltid från kundens behov, frågor och planer. Det är också viktigt att kunden får välja på vilket sätt och var vi träffas, samt vem som är deras företagsrådgivare.



STEFAN

Vi har alltid satsat på personlig service av hög kvalitet. Helst träffas vi ansikte mot ansikte, men också distansmöten och andra kommunikationskanaler funkar fint.



TOMMI

Det viktigaste är att kunden får svar på sina frågor, både av oss och av våra samarbetspartners. Att grunda ett företag tar i sig inte länge, och det är lätt att göra det via nätet. Men att grunda ett företag är så mycket mer än den officiella registreringen – till exempel planer, kalkyler, riskanalyser, marknadsundersökningar och startpeng.



STEFAN

Att vara företagare är ofta ensamt och därför vill vi erbjuda avgiftsfria experthjälp i alla skeden. När man grundar ett företag är det Startia som ger råd men via VASEK kan man få hjälp i alla faser av företagets livscykel.



TOMMI

I 30 år har vi hjälpt till att grunda 4 500 företag – det är verkligen en bedrift! Det är alltid lika roligt att följa med företagen efter starten. I den här tidningen har vi samlat några intressanta historier om våra kunder. Jag önskar att tidningen hade fler sidor, för det finns så många fina historier vi skulle vilja berätta.



STEFAN

Om du går i tankar om att grunda ett nytt företag eller kanske köpa ett existerande företag, så hoppas vi att du tar kontakt. Det är lätt att boka tid via nätet eller telefon. Välkommen!

STARTIA 30

Vad är Startia?



1992

STARTIA GRUNDADES

Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia grundades 1992, och år 2008 blev det en del av Vasaregionens Utveckling Ab VASEK. Startia är också en del av ett nationellt nätverk av nyföretagscentrum.



~4 500

GRUNDADE FÖRETAG MED HJÄLP AV STARTIA

Under 30 år har Startia hjälpt till att grunda sammanlagt cirka 4 500 företag.



0 €

AVGIFTSFRIA TJÄNSTER

Startias tjänster är avgiftsfria för företagare och blivande företagare i Vasaregionen.



~1 200

KUNDBESÖK UNDER 2021

Antalet kundbesök har stigit – i fjol var de hela 1 213 stycken.



~10 000

KUNDER UNDER 30 ÅR

Startia har gett hjälp och stöd åt över 10 000 kunder som planerat att starta eget.



~600 €

PRISET FÖR ETT NYGRUNDAT FÖRETAG

Startia och VASEK finansieras av kommunerna i Vasaregionen. Ett företag som grundats med hjälp av Startia kostar ägarna ca 600 euro.

Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia är en del av VASEK

PRECIS SOM STARTIA BETJÄNAR VASEK REGIONENS FÖRETAG GENOM ATT ERBJUDA AVGIFTSFRIA UTVECKLINGSTJÄNSTER FÖR BÅDE BLIVANDE OCH NUVARANDE FÖRETAGARE UNDER FÖRETAGETS HELA LIVSCYKEL.

Vasaregionens Utveckling Ab VASEK, som snart fyller 20 år, är ett regionalt utvecklingsbolag. Bolaget ägs av sju kommuner; Vasa, Korsholm, Malax, Korsnäs, Vörå, Laihela och Storkyro. Kommunerna arbetar intensivt för att stärka Vasaregionens position som ett konkurrenskraftigt område. Vaseks vision är att vara Finlands effektivaste utvecklingsbolag som utvecklar Vasaregionen till att vara den mest attraktiva och framgångsrika stadsregionen i vårt land.

För att uppnå bästa resultat VASEK samarbetar intensivt med näringslivet samt med utbildning och forskning. Målet är att samla aktörer för diskussion och åtgärder för att främja regionens konkurrenskraft.



VASEK

Koordinerar näringslivsrådgivning i regionen och producerar företagstjänster

Marknadsför Vasaregionen.

Verkställer regionala utvecklingsprojekt i anslutning till företagande och näringsliv.



VASEK

VAASANSEUDUN KEHITYS OY
VASAREGIONENS UTVECKLING AB
VAASA REGION DEVELOPMENT COMPANY

Så här grundar du ett företag

ATT GRUNDA ETT FÖRETAG ÄR EN PROCESS I FLERA STEG. STARTIA HJÄLPER NYA FÖRETAGARE MED ALLT FRÅN ATT FINSLIPA AFFÄRSIDÉN TILL ATT SÖKA FINANSIERING OCH MÖJLIGA TILLSTÅND.

När beslutet om att grunda företaget är fattat, har du mycket pappersarbete och utredningar framför dig. En sakkunnig ger dig råd och hjälp som sparar tid och gör många saker lättare, såsom att få finansiering.

Av de företag som har utnyttjat vår rådgivning har 80 procent verksamhet ännu efter fem år. Som företagare har du tillgång både till Startias egna experter men också till vårt nätverk av samarbetspartners från olika områden.

Vilka alla saker ska man beakta då man grundar ett företag? I listan nedan har vi samlat de mest centrala delarna av processen.



DE VIKTIGASTE STEGEN I PROCESSEN

1. GÖR UPP EN AFFÄRSPLAN OCH VÄLJ BOLAGSFORM

Allt börjar med affärsplanen och det mest centrala är affärsidén: vad erbjuder företaget, åt vem, varför och hur? Det gäller att utreda om det finns en efterfrågan för produkten eller tjänsten och hur den potentiella kunden ser ut. Planen innehåller också kalkyler om t.ex. försäljning och kostnader.

Startia stöder dig i alla skeden av affärsplanen. Med hjälp av den digitala Lissu-plattformen är det lätt att hålla kontakt med Startias experter.

Redan i det här skedet är det oftast klokt att välja bolagsform, eftersom det påverkar kalkylerna. Du får hjälp av Startia också med den saken.

2. ANSÖK OM FINANSIERING OCH STÖD

När affärsplanen är färdig kan du ansöka om finansiering. Att planen är gjord på ett proffsigt sätt är i regel avgörande för att få finansiering.

Det finns många ställen där du kan ansöka om finansiering, såsom Finnvera och bankerna. Dessutom kan en ny företagare ansöka om startpeng för de första 6-12 månaderna av TE-byrån. År 2022 är startpengen 34,50 euro om dagen.

3. GÖR DEN OFFICIELLA REGISTRERINGEN

När finansieringen är klar kan företaget grundas officiellt. Det gör du enkelt i den digitala YTJ-tjänsten. I det här skedet måste också företagets namn vara klart.

4. VÄLJ BOKFÖRARE

Att välja bokförare är en viktig del av processen. Via Startia får du tillgång till vårt breda nätverk av experter.

5. FÅ ALLA TILLSTÅND I SKICK

Beroende på bransch kan ett nytt företag behöva olika tillstånd. Vi hjälper dig att utreda vilka tillstånd just ditt företag behöver.

6. SKAFFA FÖRSÄKRINGAR

När du grundar ett företag finns det olika försäkringar, såsom företagarnas pensionsförsäkring som är obligatorisk. Det finns också olika frivilliga försäkringar som en företagare kan ta för att göra företagandet tryggare. Våra experter hjälper dig att välja rätta försäkringar.

TA KONTAKT MED VÅRA FÖRETAGSRÅDGIVARE

TIDSBOKNING
24/7

Ska du grunda, köpa eller sälja ett företag? Eller funderar du kanske på att utveckla ditt nuvarande företag? Du kan boka tid till våra företagsrådgivare antingen per telefon eller via bokningskalendern på www.startia.fi.

Vi kan träffas på Nedre torget hos VASEK, på ditt företags kontor eller på kommunkansliet i din kommun. Också distansmöten och telefontider är möjliga!



TOMMI VIRKAMA

Startias direktör Tommi är specialiserad på grundandet av företag. Han är alltså förstahandskontakt för blivande företagare oberoende av hemkommun.



KJELL NYDAHL

Kjell är direktör för våra företagstjänster och expert på ägarbyten. Han ansvarar dessutom för företagsrådgivningen i Korsnäs och stöder alltså företagarna i kommunen.



ANTTI ALASAARI

Antti är företagsrådgivare och expert på ägarbyten. Dessutom ger han råd åt dig som planerar att grunda företag i Storkyro, Lillkyro eller Laihela.



OLAV NYLUND

Olav är företagsrådgivare för Vörå och Malax. Han hjälper både etablerade företag och företagare som håller på och startar upp sin verksamhet.



KENNETH DALKVIST

Kenneth är företagsrådgivare och hjälper dig som vill grunda företag i Vasala eller Korsholm. Kenneths specialområden är startupföretag och lokaler.



TUIJA RÄIHÄ-PUNDARS

Tuija hjälper nyblivna företagare i Vasala och Korsholm. Hon är särskilt insatt i HR-frågor och rekrytering.



STARTIAS NÄTVERK AV EXPERTER OCH STÖDORGANISATIONER

Till vårt stora nätverk hör bland annat kommuner, försäkringsbolag, bokföringsbyråer och företag som är specialiserade på marknadsföring och juridik. De företagare som besöker våra företagsrådgivare kan vid behov slussas vidare till sådana instanser som vi tror att de kan ha nytta av, förstås alltid med företagarens tillåtelse. Läs mer på www.startia.fi



Öl och skärgårds- historia i samma paket

KVARKEN BREWERY, SOM PRODUCERAR ÖL I KVARKENS SKÄRGÅRD, HAR BLIVIT VALD TILL STARTIAS ÅRETS NYFÖRETAGARE 2022. GRUNDARNA HAR GJORT SIN KÄRASTE HOBBY TILL SITT JOBB OCH HAR BYGGT HELA FÖRETAGETS VARUMÄRKET KRING KVARKENS HISTORIA.

FEM ÅR gamla Kvarken Brewery har redan hunnit uppnå en hel del. Ölen som tillverkas i Klobbskat fiskehamn kan köpas i många österbottniska butiker och finns på många restauranger ändå ner till Björneborg. Förutom bryggeriet driver företagarna också Kvarken Brewery Gastropub & Bistro i Replot.

Männen bakom Kvarken Brewery är vd:n och receptmakaren **Patrik 'Pade' Willför**, huvudbryggmästaren och chefen för Gastropub & Pizzeria **Patrik 'Patte' Björkman** samt hans pappa, **Tore Björkman**, som ansvarar för försäljningen. Som ett erkännande för deras jobb utnämnde Startia Kvarken Brewery till Vasaregionens nyföretag 2022. Motiveringen var att företaget gör resultat, att de fått fin synlighet och kunnat utnyttja Kvarkens historia i sin marknadsföring.

Pade beskriver utnämningen som en rejäl vitamininjektion.

– Visst känns det bra med utnämningen efter allt hårt jobb. Det har känts bra att vi har kunnat följa i Kyrö Distillerys fotspår.

KVARKEN BREWERY föddes när Pade år 2016 lärde ut ölbrygning på en Arbiskurs i Vasa. En av hans elever var Patrik Björkman.

– Patte frågade om jag vill starta ett bryggeri med honom och Tore, och jag tänkte att varför inte. Det är lättare att investera och ta risker då man är tre, säger Pade.

Pade är den i trion som har det mest passionerade intresset för öl. Han började med ölsmakning 2005 och har sedan dess publicerat hela 26 000 ölcensioner på sajten RateBeer. Senare blev Pade också intresserad av själva tillverkningsprocessen, och sitt första öl bryggde han hemma år 2010.

– Alla erfarenhet och all information jag fått av branschproffsen under åren har haft en central roll när jag utvecklat Kvarken Brewerys egna recept, säger Pade.

TILL FÖRETAGETS utbud hör bland annat olika säsongsoler och ett världsarvsöl.

– Vi har från starten byggt vårt varumärke kring världs naturarvet, säger Pade.

Alla ölsorterna berättar sin egen historia om skärgårdens förlutna.

– Till exempel The Smuggler Golden Ale har inspirerats av förbudstiden då smugglarna gömde sina laster i skärgården, berättar Pade.

När han utvecklar ett nytt öl har han märkt att det lönar sig att prova sig fram.

– Czech Pils utnämndes år 2020 till bästa öl i Pub Winstons tävling för mikrobryggerier. Vi hade mest på skoj tillverkat en lite starkare pilsner, men den blev vårt mest sålda öl.



Kvarken Brewerys grundare Patrik Willför, Patrik Björkman och Tore Björkman valde Klobbskat fiskehamn som bas för sitt skärgårdsbryggeri.

NÄR PADE samt far och son Björkman startade sitt bryggeri hade de alla helt andra karriärer bakom sig – Pade som översättare, Patte som restaurangägare och Tore som försäljare.

– Eftersom bara Patte hade erfarenhet av företagande sen tidigare beslöt vi oss att vända oss till Startia. Vi fick hjälp av **Tommi Virkama** och **Stefan Råback**, säger Pade.

Av Startia fick de hjälp med tillståndsärenden, att lägga upp en affärsplan och att söka startpeng. Dessutom fick de tips på bokföreläsare.

– Startia är som en spindel i nätet – de vet allt om allt och har kontakter till olika experter. Vi sparade mycket tid då vi inte behövde utreda allting själva. Vi fick också bra lånevillkor då vi hade alla papper i skick, säger Pade.

I BÖRJAN av år 2022 kunde Pade lämna jobbet som översättare för att liksom Patte satsa helhjärtat på företagandet. Tore å sin sida funderar på att småningom bli pensionär.

Kvarken Brewery har nu siktet inställt på framtiden. Planer finns på att eventuellt öppna en andra Gastropub närmare Vasa centrum. Det finns också planer på att automatisera produktionen.

– Vi vill erbjuda vårt öl också i butiker i Björneborg, Tammerfors och Åbo. Just nu tillverkar vi tio olika ölsorter regelbundet, med en total årsproduktion på 40 000 liter. Genom att automatisera kunde vi producera mer och samtidigt få ner arbetsbelastningen, som onekligen är rätt stor i ett mikrobryggeri, säger Pade.



Tips

”Man måste inte bli företagare ensam, utan tröskeln blir lägre när man är flera i samma båt. I ett större gäng är det lätt att bolla idéer och dela ansvar.”

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

Unika vårdtjänster i patientens hem

HENNAMARI HIETALA SKAPADE INMEDIS UNIKA FÖRETAGSKONCEPT EFTERSOM HON VILLE UNDERLÄTTA VARDAGEN FÖR MÄNNISKOR SOM BEHÖVER SJUKVÅRD HEMMA.

HENNAMARI HIETALA hade jobbat länge på Vasa centralsjukhus när hon bestämde sig för att bli företagare.

– Under min föräldradighet deltog jag i en företagartutbildning på Vasa vuxenutbildningscenter. Det var då idén att starta InMedi tog fart, och företaget grundades 2013. Jag ville underlätta människors vardag genom att ge dem vård av hög kvalitet i deras eget hem, säger Hennamari.

Eftersom det här innovativa konceptet var nytt i Vasa var det till en början svårt att få kunder. Efterfrågan växte ändå med tiden och år 2018 fick Hennamari Startias pris som årets nyföretagare i Vasaregionen. Strax efter det fick hon också ett hedersomnämmande i den nationella tävlingen för nyföretagare. År 2018 utvidgade InMedi

sin verksamhet till Tammerfors och idag sysselsätter företaget 37 vårdproffs.

NÄR FÖRETAGET grundades fungerade Startia som ett stöd för Hennamari. Hon fick bland annat hjälp med att göra upp en affärsplan, söka startpeng och söka olika tillstånd.

– Speciellt värdefullt var det att få hjälp då jag sökte alla tillstånd som behövdes. Det var så mycket pappersarbete att det hade varit svårt att sköta det på egen hand.

Efter att företaget grundats deltog Hennamari också i en utbildning för vårdföretagare som ordnades av VASEK.

– Under utbildningen träffade jag en annan företagare i branschen som jag började samarbeta med. Det gjorde det

lättare att få kunder eftersom hon rekommenderade mig för sina egna kunder, säger Hennamari.

HENNAMARI SÄGER att hon uppnått det hon ville med sitt företag – InMedi har gjort livet lättare för många människor. Speciellt stolt är hon över den hemsjukvård som erbjuds åt sjuka barn.

– Barnen kan vara hemma och föräldrarna har mer tid att ta hand om sina ärenden.

Under åren har företagets tjänsteutbud breddats. För sex år sen inledde InMedi ett samarbete med en läkarcentral, där distansläkartjänster kopplades ihop med hemsjukvård för första gången i Finland.

– Sjukskötare gör undersökningen hemma hos kunden och skickar uppgifterna åt läkaren, som i sin tur ställer diagnos.

För en tid sen tog InMedi också i bruk en vaccinbuss, för att folk som bor långt ute på landet inte ska behöva åka långa vägar för att bli vaccinerade. Hennamari säger att hon aldrig kommer att sluta utveckla nya tjänster.

– Det är viktigt att hela tiden förbättra kvaliteten på vårdtjänsterna. Just nu håller vi också på och utvecklar en applikation åt våra vårdare. Applikationen ska ge dem en introduktion i arbetet och samtidigt som de får stöd att utföra olika medicinska åtgärder.



Tips

“Följ din egen intuition och gör det du tycker känns rätt.”

HENNAMARI HIETALA
InMedi



Isabella Asplund äger Köttdisken som finns i Malax centrum. Butiken säljer kött- och fiskprodukter av hög kvalitet samt andra livsmedel.

tesser och fungerar i motsats till Köttdisken också som restaurang och kafé.

– Kocken **Michael Björklund** och producenten **Johanna Stenback**, som utvecklade konceptet med Fiskets hus frågade om jag hade lusta att öppna en butik där. Förstås svarade jag genast ja!

När Isabella grundade sitt företag var hon ung och jobbade ensam, men idag har hon 12 anställda. När hon fick sin affärsidé hade hon ingen erfarenhet av företagande och beslöt därför att vända sig till Startia.

– **Tommi Virkama** hjälpte mig med tillståndsärenden, att söka startpeng och göra affärsplan. Vi gick till exempel igenom budgeten och funderade på efterfrågan.

Speciellt tacksam är Isabella över alla kontakter hon fick.

– Startias nätverk var den viktigaste hjälpen jag fick. Jag fick veta vem det lönar sig att vara i kontakt med i olika frågor.

ÅRETS NYFÖRETAGARE 2017

Köttdisken och Fiskdisken satsar på närmat

FÄRSKA ÖSTERBOTTNISKA FISK- OCH KÖTTPRODUKTER ÅT LOKALA KUNDER - DEN AFFÄRIDÉN GJORDE ISABELLA ASPLUND TILL ÄGARE AV TVÅ FÖRETAG.

KÖTTDISKEN som öppnade i Malax år 2014 har vuxit snabbt och är idag ett mycket bekant företag för de lokala invånarna. Butiken säljer främst kött och fisk, och år 2017 blev ägaren **Isabella Asplund** vald till Startias årets nyföretagare i Vasaregionen. Dessutom fick Isabella ett hedersomnämmande i motsvarande nationella tävling.

Isabella är utbildad kock och tradenom, och hon jobbade som bokföreläsare då hon fick sin affärsidé.

– Jag hade lagt märke till att det var väldigt svårt att hitta färskt kött och färsk fisk i butikerna i Malax. Jag grundade

Köttdisken eftersom jag ville erbjuda bra råvaror åt malaxborna, berättar Isabella.

Efter starten har sortimentet utvidgats. – Nuförtiden säljer vi också färdigmat och färdiga portioner. Deras popularitet har verkligen vuxit explosionsartat.

– Men det som fortfarande spelar en viktig roll för oss är närproducerad mat. Största delen av våra råvaror kommer från lokala eller regionala leverantörer.

FÖRUTOM Köttdisken äger Isabella också Fiskdisken, som öppnade dörrarna i Vasa år 2019. Fiskdisken säljer fisk och delika-



Tips

“Som företagare måste du lita på din egen idé och vara tillräckligt modig – du får inte vara för rädd att misslyckas.”

ISABELLA ASPLUND
Köttdisken & Fiskdisken

InMedis grundare Hennamari Hietala är inte rädd för att ta risker och hela tiden satsa på att utveckla vårdtjänsterna.



Rejåla tag i äkta thaimassage

ATT STIGA IN PÅ AMMATA SPA ÅR SOM ATT STIGA IN I EN ANNAN VÄRLD. HÄR FÅR MAN ÄKTA THAIMASSAGE AV MASSAGETERAPEUTER MED FLERA ÅRS UTBILDNING.

AMMATA SPA drivs av äkta paret **Kotchanika och Peter Björkqvist** – hon kommer ursprungligen från Thailand och han från Molpe. De träffades för drygt sex år sen, fattade tycke för varandra, och ganska snabbt bestämde sig Kotchanika för att flytta till Finland. Att komma in i arbetslivet var inte så svårt då hon kunde fortsätta jobba med det hon hade jobbat med i Thailand, det vill säga massage.

– Det tog en tid innan jag förstod hur bra Kotchanika är på sitt jobb, men hon är

verkligen en mycket skicklig massör, säger Peter.

Det samma tycker kunderna. Sen paret startade företaget Ammata Spa år 2016 har det vuxit stadigt och sysselsätter idag sex personer. Kotchanika har jobbat som massör i över 30 år och har en sex år lång utbildning bakom sig. Dessutom har hon också jobbat som lärare inom massage, både i Thailand och utomlands. På väggarna i spa hänger flera diplom och utmärkelser.

När företaget grundades öppnades den första massagesalongen i Molpe i Korsnäs. Efter ett år hade ryktet om den skickliga massören spridit sig, och paret insåg att det gällde att flytta dit de flesta kunderna fanns, det vill säga till Vasa. Idag sysselsätter företaget förutom Kotchanika också tre andra massageterapeuter, som alla är hennes tidigare elever från Thailand. Också Peter jobbar heltid i företaget, dels i receptionen och dels med administrationen. När kunderna ringer för att fråga vilken behandling som skulle passa dem är det Peter som guidar dem rätt i det stora utbudet.

THAILÄNSK MASSAGE skiljer sig rätt mycket från västerländsk massage. För det första är thaimassage en del av traditionell thailändsk medicin, vars rötter går tusentals år tillbaka i tiden.

– Thailändsk massage går mer på djupet än västerländsk massage, det är inte bara frågan om en skön stund och avslappning. Massagen kan också ha en läkande effekt och då måste man ibland använda ganska mycket kraft, berättar Kotchanika och visar upp sina armbågar som är fulla av blåmärken. För lättare massage använder hon bara fingrarna, men ska hon gå på djupet gäller det att ta i ordentligt – vid behov också med armbågarna.

– I Thailand går folk mycket och därför fokuserar massagen ofta på fötterna och benen. I Finland sitter folk mycket framför skärmar och de vanligaste problemen finns därför i nacken och axlarna, fortsätter hon.

KOTCHANIKA OCH PETER äger båda hälften var av Ammata Spa. De är tacksamma över all hjälp de fick från Startia och Kjell Nydahl då de grundade företaget.

– Jag har visserligen varit företagare förut inom skogsbranschen och fiskebranschen,

men det var min exfru som brukade sköta om pappersarbetet. Därför hade vi stor nytta av Startia i början, berättar Peter.

Startia var till exempel till hjälp vid kontakterna till Migrationsverket när Kotchanika skulle få arbetsstillstånd i samband med flytten till Finland. Dessutom har Kjell Nydahl varit en sparringpartner genom hela företagandet.

– Nyligen hade vi kontakt med Kjell igen, eftersom företaget vuxit och vi funderade på att göra om det från öppet bolag till aktiebolag. Men det visade sig att det åtminstone ännu inte är så stor skillnad ekonomiskt, så vi fortsätter tills vidare som förut, säger Peter.

EFTER ATT ha jobbat hårt sex dagar i veckan i början av företagandet har paret valt att varva ner lite grann. Nu bor de fyra dagar i veckan i Vasa och tre dagar i veckan på Bergö, där de nyligen köpt ett hus. På fredagar och lördagar är det alltså de anställda som får sköta om kunderna på Ammata Spa.

– För mig är det som terapi att fixa i huset och i trädgården, berättar Kotchanika, som vuxit upp på en bondgård i Thailand. Hon trivs i Finland och tycker att samhället i stort fungerar bättre här. Kylan och mörkret uppvägs av att folk är ärliga och öppna.

– Dessutom har jag helt och hållet blivit av med min migrän sen jag flyttade till Finland!



Tips

“Ta hjälp av Startia för att bolla dina idéer. De hjälper med alla steg i processen.”

KOTCHANIKA & PETER BJÖRKQVIST
Ammata Spa

Traditionell thailändsk massage kan ha en läkande effekt, men då får man vara beredd på att massören tar i ordentligt.



Peter och Kotchanika Björkqvist har drivit Ammata Spa i sex år och företaget har stadigt vuxit. Numera har de så många anställda att de själva behöver jobba bara fyra dagar i veckan.

Byggande i skärgården blev lönsam affärsidé

FUNDERAR DU PÅ ATT STARTA EGET? EN BRA BÖRJAN ÄR ATT GÖRA SOM ANDREAS ROSENBERG OCH FRANK NYMAN - HITTA EN NISCH SOM ANDRA FÖRETAGARE ÄNNU INTE HITTAT.

År 2016 beslöt sig vöråbon **Andreas Rosenberg** för att skaffa en minigrävare och starta en liten business vid sidan av sitt fasta jobb. Han började småskaligt, men märkte snart att det fanns stor efterfrågan på grävjobb ute i skärgården. Men för att komma ut i skärgården med en grävmaskin krävs förstås en pråm. I det skedet vaknade idén om att satsa mer på företagandet och köpa en pråm. Eftersom det kändes tryggare att vara två, kopplade Andreas in sin kompis **Frank Nyman** i projektet.

– Vi startade Sealog år 2018 och tog ett lån för att kunna investera i en pråm. Efterfrågan var större än vi trott, och efter ett par år vågade vi satsa fullt ut och säga upp oss från våra fasta jobb, berättar Frank och Andreas.

NÄR MAN grundar ett företag är en av de viktigaste sakerna att komma på en bra affärsidé, som gärna får skilja sig ur mängden. Det var just det som Frank och Andreas lyckades med.

– Det finns en stor efterfrågan på byggtjänster i skärgården, eftersom folk satsar allt mer på sina villor. Men samtidigt finns det inte många byggföretag som jobbar i skärgården, eftersom det kräver både specialkunskap och tillgång till pråm, säger Andreas.

När företaget grundades vände sig Frank och Andreas till företagsrådgivarna på Startia. Där fick de hjälp med att finslipa sin affärsidé och kom fram till att de skulle erbjuda helhetskoncept – från det första grävtaget till den sista spiken. Förutom att erbjuda grävttjänster är Sealog alltså också ett byggbolag.

Hjälpen de har fått från Startia har enligt Andreas och Frank varit ovärderlig.

– Utan **Kjell Nydahl** och **Olav Nylund** hade det inte gått lika smidigt, speciellt inte att ansöka om startpeng. Att starta ett företag är ganska byråkratiskt och vi är mer praktiskt lagda.



Frank Nyman och Andreas Rosenberg är tacksamma över all hjälp de fått från Startia. Deras företag Sealog erbjuder byggtjänster i skärgården från Korsholm till Nykarleby.

FRÅN STARTIA har de fått hjälp med en lång rad saker. Förutom att fungera som bollplank har företagsrådgivarna också hjälpt med att välja rätt bolagsform och ordna finansiering. Startia har till och med hjälpt med företagsnamnet.

– Vi ville ha ett namn som funkar på finska och svenska och som för tankarna till skärgården. Det var Kjell som hittade på Sealog och vi tyckte genast det klingade bra.

Numera har Sealog 2–3 anställda förutom ägarna och planer finns på att investera i en muddringspråm. Pandemin har gett företaget en skjuts framåt eftersom folk vistats mycket på sina villor och haft pengar över för renoveringar.

– När man väl smakat på företagarens frihet är det svårt att tänka sig att gå tillbaka till att vara anställd. Att lämna våra fasta jobb var ett stort beslut, men ganska

snabbt blir företagandet en livsstil, säger Andreas och Frank.



Tips

“Åk och tala med Startia i ett tidigt skede. Det är guld värt att ha någon att fråga råd av.”

ANDREAS ROSENBERG & FRANK NYMAN
Sealog

Företag som bisyssla ger en mjukstart

SARI MARKKULA ÄR SPECIALLÄRARE PÅ DAGEN - PÅ KVÄLLEN ÄR HON FÖRETAGARE INOM INOM TURISM OCH HÄLSOVÅRD.

NÄR SARI MARKKULA flyttade från Storkyro till Vasa planerade hon att sälja sitt egnahemshus. När huset hade legat ute på marknaden en tid fick hon en företagsidé.

– Huset ligger bara ett stenkast från Kyrö Distillery som har många besökare och turister. Närturism står överlag högt i kurs. Det var så jag fick idén om Villa Verso som skulle erbjuda övernattnings, berättar Sari.

Villa Verso öppnade sina dörrar våren 2021. Sari hade haft företagandet som bisyssla redan en tid eftersom hon tidigare samma år hade grundat Mind Moments, som fokuserar på mental hälsa. Villa Verso blev en del av samma företag.

– Jag har alltid varit fascinerad av det mentala och utbildat mig till NLP-konsult och -utbildare och kognitiv korttidsterapeut. Mind Moments blev till eftersom jag ville hjälpa andra genom terapi och coaching.

– Villa Verso erbjuder övernattnings, men stöder också fysiskt och psykiskt välbefinnande, konstaterar Sari.

Den första sommaren med Villa Verso beskriver Sari som fartfylld.

– Det var stor efterfrågan från juni till augusti. Kunderna var framförallt semesterfirare som besökte Kyrö Distillery.

SARI JOBBAR för tillfället på heltid som speciallärare och med att utveckla stöd

för inläring. Dagarna blir med andra ord långa då hon driver sitt företag vid sidan om, men hon har inte ångrat sig en sekund.

– Som företagare på deltid får man en mjukstart när försörjningen inte hänger på företaget. Visst kräver den här livsstilen energi och bra planering, men det är samtidigt en fin chans.

SARI FICK hjälp med att grunda sitt företag av Startia.

– Som ny företagare är det väldigt många saker man ska beakta. Företagsrådgivaren **Antti Alasaari** gav många råd som var guld värda, allt från valet av bolagsform till beskattning. Samtidigt peppade han mig att fortsätta framåt.

I framtiden tänker Sari utnyttja Villa Verso i allt högre grad också för sina hälsotjänster.

– Min vision är att ordna längre utbildningar i Villa Verso med övernattnings, berättar hon.

Trots att företagandet tillsvidare är en bisyssla har Sari siktat inställt högre än så. – När företaget börjar generera tillräcklig vinst är min plan att bli företagare på heltid.

Sari Markkulas gamla hus i Storkyro förvandlades till Villa Verso som erbjuder logi. De lokala företagen inspirerade henne till teman för de olika rummen.



Tips

”Att ha företagande som bisyssla är ett bra första steg att prova på företagandet utan att ta jättestora risker.”

SARI MARKKULA
Mind Moments

Att köpa ett företag kräver mod

EN 24-ÅRIG KVINNA SOM HUVUDÄGARE OCH VD FÖR ETT METALLFÖRETAG - EMILIA KARPS HISTORIA ÄR ALLT ANNAT ÄN VANLIG. MEN PÅ ANDRA SÄTT FÖLJDE MH STEELS ÄGARBYTTE ÄNDÅ DEN VANLIGA MODELLEN.

NÄR EMILIA KARPS arbetsgivare för ett par år sen berättade att han ville pensionera sig, blev det ganska snart klart för Emilia att hon ville ta över stafettpipen. Hon kände MH Steel utan och innan eftersom hon jobbat på företaget i fem år.

– Jag kommer från en företagarfamilj så företagarlivsstilen har alltid känts naturlig för mig. Det här är inget impulsköp utan jag har verkligen tänkt igenom saker och ting. Meningen är att betala tillbaka lånet jag tog för företagsköpet på tio år, berättar Emilia.

EMILIA BLEV inte företagare helt ensam, utan hon äger MH Steel tillsammans med **Krister Setälä**. Också Krister hade jobbat länge på företaget och han blev genast intresserad när arbetsgivaren frågade de anställda om någon hade lust att ta över. Den här typen av arrangemang är väldigt vanliga, berättar **Antti Alasaari** och **Kjell Nydahl**, som är experter på ägarbyten på VASEK.

– Generationsskiftet är vanliga främst inom lantbruket. När det gäller andra typer av företag är det typiska ändå att företaget säljs till anställda eller till utomstående via Yrityspörssi-sajten.

Antti Alasaari understryker hur viktigt det är att känna till både företaget man köper och branschen överlag när man ger sig in på ett företagsköp.

– Det gör köpprocessen mycket lättare och också tryggare. När köparen känner företaget och branschen har hen en mycket mer realistisk bild av vad hen ger sig in på.

MH-STEEL är ett företag i metallbranschen som finns på Fågelberget. Företaget erbjuder service av tunga fordon och tillverkar metalldelar för industrin och byggbranschen. Hur kom det sig att en ung kvinna gav sig in i en så manlig bransch?

– Det beror på min bakgrund, eftersom min pappa har ett företag i samma bransch, berättar Emilia. Jag har utbildat mig till svetsare och har egentligen aldrig funderat över andra karriärmöjligheter.

Till en början jobbade Emilia på MH Steel just som svetsare. Snart märkte hon att hon gillade administrativa uppgifter och flyttade över till kontoret. Idag är hon som vd ansvarig för hela administrationen och har en ägarandel på 60 procent av företaget. Krister Setälä äger å sin sida 40 procent och ansvarar för verkstaden. Sammanlagt sysselsätter MH Steel 11 personer.

EMILIA OCH KRISTER fick mycket hjälp av VASEK och Startia när de genomförde ägarbytet. Rådgivarna hjälpte dem till exempel med att söka startpeng, värdera företaget, göra upp köpebrev och aktieägaravtal.

– Inte hade jag kunnat göra allt på egen hand. Det ger en trygghet att man när som helst kan kontakta personalen på Startia och VASEK för att be om råd, säger Emilia.

Kjell Nydahl, som fungerat som kontaktperson, berättar att Startia och VASEK erbjuder mångsidig service åt företagen också efter att ägarbytet är genomfört.



Vid årsskiftet 2021-22 fick MH Steel nya ägare då Emilia Karp och Krister Setälä köpte företaget av sin arbetsgivare.



Tips

“Det lönar sig att tänka igenom allt ordentligt innan man tar de avgörande stegen.”

EMILIA KARP & KRISTER SETÄLÄ
MH-Steel

– Vi kan sparra till exempel med rekrytering, export, marknadsföring och investeringstöd.

DET FÖRSTA halvåret efter ägarbytet har gått bra för MH Steel. Men hur har den manliga branschen tagit emot en ung kvinnlig vd?

– De anställda har förhållit sig mycket bra, och av kunderna har jag enbart fått positiva kommentarer. Men när jag är i kontakt med människor jag inte känner från förut så får jag jobba för att bevisa min kompetens. En 50-årig man har ofta pondus helt automatiskt baserat på hur han ser ut, säger Emilia.

Hon konstaterar att det är lättare att köpa ett verksamt företag jämfört med att starta ett företag från grunden, eftersom bordet på sätt och vis är färdigt dukat. Det samma säger Antti och Kjell.

– Att köpa ett företag kostar oftast mer än att grunda ett nytt, men riskerna är betydligt mindre. När du köper ett företag köper du samtidigt ett rykte, en kundstock, utrymmen, utrustning och personal. Dessutom är det lättare att knyta nya kundkontakter och att få finansiering.



Alexi-Erik köpte ett företag som 20-åring

ALEKSI-ERIK SUODENJOKI hade redan som barn en klar vision av framtiden.

– Jag ville bli elmontör och efter det företagare, precis som min mamma.

Efter yrkesskolan började Aleksi-Erik jobba på företaget Sähköasennus Liukku i Laihela. När han var 20 år föreslog ägaren, som var på väg att gå i pension, att Aleksi-Erik skulle ta över.

– Först skrattade jag åt idén. Men min mamma och morfar uppmuntrade mig, så jag bestämde mig för att ta kontakt med **Antti Alasaari** på Startia. Efter det började hjulen rulla.

– Tillsammans med Antti gick vi igenom alla papper med kassaflödesanalyser och jag vet inte vad. Antti säkerställde att planerna var realistiska, och när pappren var klara var det lätt att få lån och startpeng.

Efter det tog det inte länge förrän företaget Sähköasennus Suodenjoki var grundat.

ALEKSI-ERIK hade varit företagare i ett halvår då pandemin slog till.

– Tack vare företagsköpet hade jag fått värdefulla kundkontakter, vilket hjälpte mig över den lugnare tiden. Idag har jag mer jobb än jag egentligen skulle hinna med.

Genom företagsaffären fick Aleksi-Erik också utrustning, leverantörskontakter och stöd av den gamla ägaren.

– Han känner branschen som sin egen ficka och jag kan alltid fråga råd av honom.

Ägarskiftet var i överlag en mycket positiv upplevelse.

– Allt var så lätt när jag inte behövde starta från noll. Jag har också kunnat växa snabbare och vågar nu satsa på större projekt än förut.