

RAKENTAMASSA ELINVOIMAISTA VAASAN SEUTUA

VASEK

20
VUOTTA • ÄR • YEV
S

Tehokas yhteistyö menestyksen ajurina

Yrittäjä - meiltä saat aina apua

Näin energia-klusteri nousi maailmankartalle



Vaasan seudun tulevaisuus lupaa hyvää

HYVÄ Vaasan seudun asukas, joko tunnet VASEKin, Vaasan seudun kehitysyrityksen? Asioimme eniten yritysten ja julkisten organisaatioiden kanssa, mutta työmme koskettaa ihan kaikkia meitä täällä asuvia. Tehtävämme on edistää seudun menestystä mahdollisimman monella tärkeällä mittarilla. Olemme siis nimmemme veroinen yhteisen kotiseudun kehittäjä.

20 VUOTTA sitten ei vielä puhuttu Vaasan seudusta. Oli vain nippu erillisiä naapurikuntia. VASEKin synnyn myötä alkoi muotoutua seudun yhteinen identiteetti. Tänä aikana yhteistyön voima on valjastettu ja useita upeita tuloksia saavutettu. Ehkä muistat maankuulut energialähettiläskampanjat tai olet hyödyntänyt huikeasti kehittyneitä liikenneyhteyksiä? Kenties olet yrittäjä tai tuttavapiirissäsi on yrittäjä, joiden tiedät saaneen VASEKilta tukea liiketoiminnan eri vaiheissa? Kaikilla näillä saroilla, seutumarkkinoinnissa, aluekehittämisessä ja yrityspalveluissa, VASEK on ollut voimakkaasti edistämässä seudun yhteistä menestystä.

KOSKA vaikutamme VASEKilla niin moneen tärkeään asiaan, tulee meidän kiikaroida jatkuvasti tulevaisuutta: mihin maailma on menossa, ja miten meidän on seutuna reagoitava. Liike-elämän osalta Vaasan seutu on juuri nyt erinomaisessa vireessä, ja näkymät ovat upeat. Meidän tulee siis panostaa voimakkaasti työvoiman saatavuuteen. Se puolestaan vaatii tunnettujen vahvistamista. Koko tähän kehitysketjuun VASEKilla on useita hankkeita ja markkinointikampanjoita sekä meneillään että tulossa.

VASEKIN visiona on olla Suomen tehokkain kehitysyritys. Palveluidemme tulee vahvistaa seudun

kuntia ja niiden elinvoimaa. Seutumarkkinointi lisää tunnettuutta ja houkuttelee alueelle uusia asukkaita ja työntekijöitä. Aluekehittämisen eli yritysten toimintaedellytysten monipuolisen kehittämisen myötä seutu on houkutteleva yhtä lailla suurille vientiyhtiöille kuin kaikille pienemmillekin yrityksille eri toimialoilla. Yritysten menestyksen myötä kunnat saavat tuloveroja. Kaikki on siis lopulta kytköksissä kaikkkeen, ja hyvällä syntyy aina hyvää.

OLEMME iloisia ja ylpeitä, että saamme tehdä tätä merkityksellistä työtä koko seudun eduksi. Toivottavasti tämä 20-vuotisjuhlalehtemme tekee sinulle tutuksi VASEKin laajaa toimintakenttää, ja kotiseutuyrityksesi vain vahvistuu. Lukuiloa!



Stefan Råback
VASEKin
toimitusjohtaja

Tomas Häyry
VASEKin hallituksen puheenjohtaja,
Vaasan kaupunginjohtaja

20
VUOTTA

VASEK 20 VUOTTA

Lehti jaetaan julkisena tiedotteena kaikkiin Vaasan seudun kotitalouksiin ja yrityksiin. **Julkaisija:** Vaasanseudun Kehitys Oy VASEK **Vastaava päätoimittaja:** Stefan Råback **Toimitusneuvosto:** Johanna Hietikko-Koljonen, Anna Hakkari, Anna Jeanne Söderlund, Anni Kiviniemi, Nea Aspholm, Jasmina Koivumäki, Riitta Björkenheim, Mari Kattelus, Kjell Nydahl **Kuvat:** Jonna Nygård, Anna Sand, Jukka Vähälummukka **Kansi:** Anna Måtts-Fransén ja Hanna Malkamäki VASEKilta **Taitto:** Tuula Koto **Tuotanto:** Morgan Digital



VASEK perustettiin 2003

Vaasanseudun Kehitys Oy VASEK on ollut mukana vahvistamassa Vaasan seudun asemaa kilpailukykyisenä alueena vuodesta 2003. Tämä VASEKin 20-vuotista taivalta juhlistava lehti kertoo yhtiön monipuolisesta toiminnasta sekä sen antamasta tuesta Vaasan seudun yritysälämälle, kehitykselle ja kasvulle.

Tutustu toimintaamme ja henkilökuntaamme osoitteessa www.vasek.fi

VASEK

MAKSUTTOMAT PALVELUT

Vaasan seudun yrittäjät ja yritykset voivat hyödyntää VASEKin palveluja täysin maksutta.

YLI 1 700 ASIAKASTAPAAMISTA

VASEKin palveluja käyttää vuosittain yli 1 700 yritysasiakasta ja alkavaa yrittäjää.

178 PERUSTETTUA YRITYSTÄ 2022

Vuosittain lähes 200 yritystä saa VASEKin osana toimivalta Uusyrityskeskus Startialta apua uuden yrityksensä perustamisvaiheessa.

15 KEHITYSHANKETTA

Aluetta ja yritysten toimintaympäristöä kehitetään suurelta osin kehityshankkeiden avulla. Vuoden 2022 aikana VASEK toteutti 15 eri kehityshanketta ja myönsi rahoitusta 25:een muiden tahojen toteuttamaan hankkeeseen.

20 VUODEN KOKEMUS VAASAN SEUDUN MARKKINOINNISTA

VASEK on kasvattanut Vaasan seudun tunnettuutta erilaisin markkinointikampanjoin, järjestänyt tapahtumia ja tilaisuuksia sekä houkutelut uusia työntekijöitä seudulle 20 vuoden ajan yhdessä yhteistyökumppaneidensa kanssa.



Mitä VASEK tekee?

VASEK on Vaasan seudun kuntien omistama elinkeino- ja kehitysyritys. Palvelemme seudun yrityksiä tarjoamalla maksutonta yritysneuvontaa niin aloittaville kuin seudulla jo toimivillekin yrityksille. Muita tehtäviämme ovat seudun kehystoiminta sekä seutumarkkinointi.

VASEKin toiminnan päärahoituksesta vastaavat yhtiön omistajakunnat. Lisäksi merkittävä rahoitusosuus saadaan vuosittain eri lähteistä koostuvasta kehystohankerahoituksesta sekä yksityisen sektorin kumppanuusrahoituksesta.



Aluekehitys

VASEK edistää ja rahoittaa vuosittain noin 20 kehystohanketta vahvistaakseen Vaasan seudun kilpailukykyä. Teemme tiivistä yhteistyötä seudun kuntien lisäksi elinkeinoelämän eri tahojen sekä koulutus- ja tutkimusorganisaatioiden kanssa. Seudun kehystämässä keskitymme muun muassa

- innovaatio- ja ekosysteemisopimuksen kärkiteemoihin
- energiateknologiayritysten toimintaedellytysten parantamiseen (EnergyVaasa)
- infraan ja logistiikkaan
- kiertotalouteen ja kestävään kehystykseen
- kestävään kaupunkikehystykseen
- vientiin ja ulkomaankauppaan
- matkailualan kehystämiseen
- osaavaan työvoimaan ja seudulliseen pitovoimaan.



Yrityspalvelut

Yrittäjä ei jää yksin Vaasan seudulla. Olit sitten perustamassa, myymässä tai ostamassa yritystä taikka kehystämässä liiketoimintaasi, VASEKilta saat aina apua.

Kun perustat yritystä, VASEKin osana toimivan Uusyrittäjäkeskus Startian yritysneuvojat avustavat sinua esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman laatimisessa, starttirahan ja muiden saatavilla olevien tukien hakemisessa sekä mahdollisten lupien kanssa.

Halutessasi kehystää jo toiminnassa olevaa yritystäsi, oli se minkä kokoinen tahansa, VASEKin asiantuntijat auttavat sinua muun muassa hakemaan rahoitusta erilaisiin investointeihin ja kehystoimenpiteisiin, tukevat sinua yrittämisen kaikissa haasteissa sekä tuovat laajan verkostonsa asiantuntijakäyttöösi.

Omistajanvaihdoksissa VASEK on sekä myyjien että ostajien tukena – autamme omistajia löytämään elämäntyönsä jatkajan ja ostajia kannattavan liiketoiminnan.



Seutuviestintä ja -markkinointi

Merkittävänä vienti- ja energiakeskittymänä Vaasan seutu tarjoaa runsaasti mahdollisuuksia erilaisille toimijoille. VASEKin tehtävä on kasvattaa seudun tunnettua sekä viestiä sen potentiaalista houkutelakseen seudulle uusia kykyjä ja liiketoimintaa. Viestintä vahvistaa seudun valtakunnallisesti vahvaa energiaa, intohimoiseen tekemiseen ja mereen keskittyvää brändimielikuvaa.

VASEK vastaa muun muassa EnergyWeek-koordinoinnista ja EnergyVaasa-viestinnän monipuolisesta toteutuksesta seudulla, kotimaassa ja kansainvälisesti. Vuoden 2022 aikana yhtiö panosti erityisesti korkeakouluopiskelijoiden sitouttamiseen Vaasan seutuun.

Seutuviestintää ja -markkinointia toteutetaan yhdessä laajan yhteistyöverkoston kanssa.



- Perinteinen asiakaskontakti on nykyään ihmisille harvinaista herkkua, eikä erikoisliikkeen asiantuntemusta voita mikään, sanovat Sofia ja Iivari Viljanen.

Ekosoppi sai uudet yrittäjät omistajanvaihdoksella

Yllättävä yrityskauppa muutti molempien pariskuntien elämän positiivisesti.

IIVARI VILJANEN työskenteli helsinkiläisessä IT-alan yrityksessä, kun hän päätti perustaa oman IT-alan konsulttifirman Vaasaan. Hän haki tietoa osakeyhtiön perustamiseen Uusyrityskeskus Startiasta ja lopuksi Startian johtaja **Tommi Virkama** vielä huikkasi: “yrittäjäksi voi muuten ryhtyä myös ostamalla valmiin yrityksen”. Tämä vaihtoehto ei tuntunut kuitenkaan omalta ratkaisulta, joten Iivari kiitti ja lähti. Viikon kuluttua hän oli kuitenkin aloittanut uuden uran luontaistuoteliike Ekosopin tuoreena yrittäjänä vaimonsa Sofian kanssa. Miten ihmeessä tässä näin kävi?

STARTIASSA vierailun jälkeen Iivari päätti uteliaisuut- taan kuitenkin kurkata yrityksiä välittävälle sivustolle. Siellä silmiin osui heti myytävänä oleva Ekosoppi, vaasalainen luomu- ja luontaistuotteita myyvä kauppa. Toimiala oli valovuosien päässä omasta IT-alasta mutta sopi täydellisesti omiin arvoihin ja kiinnostuksen kohteisiin. Kauppiaaksi luontaistarvikeliikkeeseen? Voisiko se toimia?

- Vaimo nosti heti kädet ylös, tuuletti ja hurrasi: Tämä me tehdään! Iivari nauraa.

Iivari soitti seuraavana päivänä Ekosopin silloiselle yrittäjälle **Hannu Paloposkelle**.

Liiketoiminta oli hyvässä kunnossa ja kaupan toiminnalla oli vahva perusta. Hannu vinkkasi, että Iivarin kannattaisi olla yhteydessä VASEKin yritys- neuvoja **Antti Alasaareen**, sillä Ekosoppi oli hänelle entuudestaan tuttu.

- Antti auttoikin meitä esimerkiksi tekemään liiketoimintasuunnitelman, käymään läpi taloustietoja ja laatimaan pankkia varten paperit. VASEK oli asiantunteva ulkopuolinen taho, joka tarkisti, että hankittava liiketoiminta on terveellä pohjalla, Iivari sanoo.

- Riskien läpikäynti asiantuntijan kanssa on todella hyödyllistä. Asiantuntija osaa myös kertoa, jos ostettavan yrityksen talous ei ole kestävällä pohjalla tai jos sen pyyntihinta on liian korkea, Sofia huomauttaa.

Antin mukaan yksi VASEKin tavoitteista onkin tarjota omistajanvaihdoksissa turvaa sekä ostajalle että myyjälle.

- Yrityskauppa on monille ainutkertainen kokemus, joten asiantuntevaa apua tulisi aina olla helposti saatavilla. Meiltä voi saada neuvontapalvelua hyvin lyhyelläkin varoitusajalla vaikkapa varaamalla ajan sähköisesti.

POLUT YRITTÄJÄKSI voivat olla hyvin moninaisia kuten Iivarin ja Sofian tarina osoittaa. Yrittäjäksi ryhtymisen omistajanvaihdoksen kautta sisältää useita hyviä puolia.

- Riski pienenee, kun ei kaikkea tarvitse tehdä alusta alkaen itse. Kun liiketoiminnan pohja on vahva ja yrityksen toimintaan saa oppia aiemmalta omistajalta, menestymisen mahdollisuudet ovat jo tosi hyvät. Jos taas perustaa yrityksen alusta alkaen itse, ensimmäiset vuodet voi mennä vain liiketoiminnan käynnistelyyn, Iivari toteaa.

Hannu Paloposki perusti Ekosopin 16 vuotta sitten ja hoiti yritystä yhdessä vaimonsa Jaanan kanssa. Vuosien aikana Ekosopista oli kehittynyt suosittu kivijalkaliike Vaasan katukuvaan ja myös kehittyvä verkkokauppa. Yrittäjien eläkeikä kuitenkin lähestyi, ja pariskunta kaipasi jo vapautta.

- Kevättalvella 2022 aloimme miettiä, mitä tehdään. Otimme yhteyttä VASEKiin, ja asiat lähtivät rullamaan nopeasti. Antti Alasaaren avulla muun muassa määritimme firman arvon ja valitsimme myyntikanavan. Kun firma laitettiin myyntiin, sille tuli heti enemmänkin kysyntää, Hannu kertoo.

Uusien ostajaehdokkaiden kanssa sama aaltopituus löytyi nopeasti ja kauppa syntyi luontevasti. Hannu opetti Iivaria ja Sofiaa liikkeen pyörittämiseen parin viikon ajan, ja tehokoulun jälkeen valtikka siirtyi uusille yrittäjille.

Iivari ja Sofia ovat hankkineet Ekosopille uudet tilat rautatieasemaa vastapäätä. Myös toimitilakauppoja varten VASEK antoi arvokasta tietoa ja tärkeitä vinkkejä. Visioita tulevaisuudesta riittää - molemmat ovat innoissaan ja onnellisia uudesta kaupastaan ja sen näkymistä.

OLIKO OMASTA elämäntyöstä luopuminen Hannulle ja Jaanalle yhtään haikaa?

- Tavallaan se oli hieman haikaa. Olimme pienessä yrityksessämme tiiviisti kiinni kuusi päivää viikossa ja yhtäkkiä se ei enää ollutkaan meidän, Hannu miettii.

Eläkepäivät ovat kuitenkin maistuneet paremmilta kuin Paloposket osasivat odottaakaan.

- Olen nauttinut vapaa-ajasta, kun saan tehdä ihan uusia asioita. Voin vaikka ulkoilla pitkin päivää. Vaimonikin sanoi kerran, että onpas meillä valoisa asunto; sitäköän emme olleet huomanneet aiemmin, kun olimme aina töissä, Hannu nauraa.

Investointien kautta kasvuun

Lukuisia suuria investointeja historiansa aikana tehnyt metalliyritys Nimetech on luottanut VASEKin yritysneuvontaan jo 15 tiiviin yhteistyövuoden ajan.

MAALAHTELAISEN Nimetechin 30-vuotiseen historiaan on mahtunut runsaasti kasvua ja investointeja. Metalliteollisuuden alihankkijana toimiva yritys palvelee 39 työntekijän voimin useita suuria vientiyrityksiä, kuten Wärtsilää ja Sandvikia, niin Suomessa kuin Ruotsissakin.

– Kasvu on ollut vauhdikasta viimeisen viiden vuoden ajan – esimerkiksi vuonna 2022 liikevaihtomme kasvoi yli kaksi miljoonaa euroa edellisvuoteen verrattuna, kertoo Nimetechin perustaja ja toimitusjohtaja **Niklas Sandqvist**.

Kasvuun ovat Niklaksen mukaan vaikuttaneet erityisesti moderniin konekantaan tehdyt investoinnit.



– VASEK on ollut mukana neuvonantajana lähes kaikissa investoinneissamme, kertoo Niklas.

Viimeiset 10 vuotta yrityksen vuosittainen investointitahti on ollut jopa noin 1,6 miljoonaa euroa.

APUA MITTAVIEN investointien tekemiseen sekä kasvun tavoitteluun Nimetech on saanut VASEKilta jo 15 vuoden ajan. VASEK onkin ollut mukana neuvonantajana lähes kaikissa yrityksen investoinneissa konehankinnoista suureen maalämpöprojektiin.

– VASEKin asiantuntijat ovat perehtyneet hyvin eri toimialoihin sekä tukihakemuksiin. He tietävät, mitä tukia yritys voi ja mitä sen kannattaa hakea. Yrittäjä ei itse ole välttämättä edes tietoinen kaikista eri tuista, Niklas toteaa.

– Nykyinen yhteyshenkilömme VASEKin päässä on yritysneuvoja **Olav Nylund**, jonka kanssa olemme pitäneet yhteyttä vuodesta 2016. Hän on kartoittanut kanssamme kasvumahdollisuuksia ja osallistunut tiiviisti muun muassa investointitukihakemusten tekemiseen ELY-keskukselle.

INVESTOINNEISSAAN Nimetech on panostanut etenkin automaatioon. Yrityksen käytössä on muun muassa useita robotteja sekä joustavia valmistusjärjestelmiä, jotka mahdollistavat ympärivuorokautisen tuotannon. Historiansa merkittävimmän investoinnin Nimetech teki vuonna 2017.

– Silloin hankimme yrityksemme mittakaavassa todella suuren jyrinkoneen, jonka automaatio on viety pitkälle. Se on ainoa laatuaan Pohjoismaissa. Olemme pystyneet koneistamaan entistä suurempia, jopa 18 tonnia painavia työkappaleita, sanoo Niklas.

Tämä jyrinkone on yksi niistä monista hankinnoista, joita varten Nimetech on hakenut rahoitusta VASEK neuvonantajanaan. Investointitukihakemukset vaativat runsaasti erinäisiä liitteitä, kuten laskelmia, päivitetyn liiketoimintasuunnitelman sekä selvityksen siitä, miten



Nimetechin vauhdikkaaseen kasvuun ovat vaikuttaneet erityisesti moderniin konekantaan tehdyt investoinnit.

investointi vaikuttaisi esimerkiksi henkilöstömäärään ja liikevaihtoon.

– Erityisesti suurien investointien kohdalla hakemusten täyttäminen on pitkä prosessi, kun suunnitellaan mitä tarvitaan. VASEKin antama apu voi tällaisissa tapauksissa kattaa useita työpäiviä, Olav Nylund kertoo.

Asiantuntijan tuki hakemusten laatimisessa on ollut Nimetechille erittäin tärkeää.

– Olavin avulla olemme säästäneet runsaasti aikaa hakemusten täyttämisessä. Myös erilaisilta lisäselvityksiltä voidaan säästyä helpommin, kun hakemus on heti kerralla tehty oikein ja vakuuttavasti, Niklas korostaa.

VASEK on ollut Nimetechin tukena rahoituksen järjestämisessä myös tuotekehitystä varten. Vaikka Nimetechillä keskitytään alihankintaan, on yritys valmistanut vuodesta 2001 myös omaa teräs- ja muovivannesilppuria teollisuusjätteen käsittelyyn. Vuosina 2020–21 tuotetta kuitenkin kehitettiin edelleen, jotta se soveltuisi paremmin kansainvälisille markkinoille.

– Rahoittaaksemme tuotekehityksen lähetimme Business Finlandille kehittämistukihakemuksen,

jonka laatimisessa Olav oli suureksi avuksi. Tämäkin hakemus vaati runsaasti liitteitä yksityiskohtaisesta projektisuunnitelmasta ja arvioituista tulosodotuksista taloustietoihin, Niklas sanoo.

– Koska Business Finland on kiinnostunut erityisesti vientiteollisuuden tukemisesta, oli heidän rahoituksen saamiseksi vakuutettava myös Nimetechin tuotteen huomattavasta vientipotentiaalista, lisää Olav.

Nimetech on vuosien varrella lisäksi panostanut sisäisen toimintansa, kuten logistiikan, kehittämiseen. Myös tällaisissa investoinneissa VASEK on ollut mukana, kun ELY-keskukselle on täytyntä tehdä tarkkoja selvityksiä muun muassa niistä konkreettisista toimituksista, joilla toimintaa pyritään tehostamaan.

NIKLAS kertoo olevansa hyvin tyytyväinen pitkäaikaiseen yhteistyöhön VASEKin kanssa.

– Yhteistyömme on ollut tehokasta läpi vuosien. Yritysneuvojaan on aina saanut helposti yhteyden, kun olemme tarvinneet neuvoja ja vastauksia. Jatkamme investointeja kasvuun myös tulevaisuudessa – ja samalla yhteydenpitoa VASEKiin.



- Satama tuo ihan konkreettisesti verorahoja ja uusia työpaikkoja seudulle, sanovat Tommi ja Anna.

Kehittyvä satama rahtaa vientiseudulle kilpailukykyä

Vaasan satama on seudun aluekehityksen ja logistiikan solmukohta, tärkeä vientiväylä länteen ja maailmalle. Matkailun lisäksi sataman tulee palvella seudun teollisuuden tarpeita nyt ja tulevaisuudessa.

TOIMIVA logistiikka ja moderni satama on tunnistettu Vaasan seudun aluekehityksen kulmakiviksi – onhan seutu Suomen vientivetoisin. Kun yhteydet seudulle toimivat ja vienti on mahdollisimman helppoa, se edesauttaa menestystä myös tulevaisuudessa. Tästä syystä Vaasan satamaa kehitetään nyt voimakkaasti ja pitkäjänteisesti. Kehityshankkeissa katsotaan jopa 10–30 vuotta eteenpäin.

– Vahva satama luo edellytyksiä seudun kasvulle ja yritysten menestykselle. Se tuo ihan konkreettisesti seudulle verorahoja ja uusia työpaikkoja, VASEKin projektipäällikkö ja logistiikka-asiantuntija **Anna Mätts-Fransén** sanoo.

VASEK ja Vaasan satama ovat tiivis työpari seudun logistiikan kehittämisessä. VASEK tuo satamalle jatkuvasti signaalia seudun teollisuudelta: mikä vaatii kiireellistä kehittämistä ja mitä on ennakoitava tulevaisuuden varalta. Vuoropuhelun avulla kehityskohteet osataan priorisoida oikein.

– Kun satamaa kehitetään, sen investoinnit ovat lähtökohtaisesti aina suuria. Tästä syystä haluamme tehdä vain oikeita ja harkittuja asioita. Tässä auttaa VASEKin aktiivinen kokonaisuu- den ohjaaminen ja seudun teollisuuden tarpeiden tunnistaminen, kertoo sataman kehitysjohtaja **Tommi Tuominen**.

VASEK auttaa satamaa edunvalvonnassa, jotta kehityshankkeille löydetään rahoittajia ja suunnitelmia saadaan konkretisoitua. Tämä työ vie usein vuosia, joten investointipäätökset ovat aina tärkeitä työvoittoja. Taustatyötä tehdään jatkuvasti valtakunnan ja EU:n tasolla.

Kaikki investoinnit perustuvat joko teollisuuden tarpeisiin tai meriliikenteen muutoksiin – tai näiden yhdistämiseen. Keskiössä ovat tehokkaat ja ympäristöystävälliset kuljetukset.

– Yritykset tavoittelevat hiilineutraaliutta, mitä me satamatoiminnoilla haluamme tukea ja mahdollistaa. Sataman kehitystyön ytimessä ovat siis ympäristöystävälliset kuljetukset, Anna linjaa.

Myös meriliikenne kehittyy jatkuvasti, ja satamien on seurattava tätä kehitystä: aluskoot kasvavat ja laivojen ympäristövaatimukset tiukentuvat. Vaasan satama haluaa vastata tarpeisiin ja mahdollistaa uusien ympäristöystävällisten alusten käynnin.

SATAMAA halutaan kytkeä vahvemmin eri kuljetusmuotoihin, jotta seudun vientiyhtiöt voivat operoida mahdollisimman tehokkaasti. Tärkeitä seuraavia kehitystoimia ovat esimerkiksi väylän levennys, satama-altaan ruoppaus ja laitureiden kehitys. Näillä Vaasan satamassa pysytään kehityksen mukana tai jopa sen edellä.

VAASAN SATAMAN haasteena on sen melko pieni maa-alue ja tilasta on siksi jatkuvasti pulaa. Tästä syystä väylän levennykset saavat ruoppausmassat tullaan hyödyntämään laajennusalueeksi satamalle.

Koska satamakehityksessä katsotaan aina tulevaisuuteen, vaikuttaa esimerkiksi GigaVaasan akkuteollisuusalueen kehittymisen satamainfran suunnitteluun ja investointeihin jo nyt, vaikka GigaVaasan alueella ei ole vielä ensimmäistään tehdasta.

– Suunnitelmat tehdään etukäteen mahdollisimman pitkälle, jotta ne voidaan toteuttaa mahdollisimman nopeasti sitten kun se hetki koittaa. Akkuarvoketjun logistiikkatarpeet hyödyttävät myös muuta teollisuutta, joten osa suunnitelluista investoinneista uskalletaan tehdä jo ennen alueen valmistusta. Paremmalla satamainfralla on aina laajoja synergiaetuja, Tommi huomauttaa.



KVARKEN PORTS

Vaasan ja Uumajan kaupungeilla on yhteinen Kvarken Ports -satamayhtiö. Yhteistyö vahvistaa molempien satamien markkina-asemaa Itämeren maiden keskinäisessä kaupassa ja kasvattaa matkustaja- ja tavaravolyymiä Merenkurkun ylittävällä liikenteessä. Kahden eri maan satamien vastaava yhteistyö on Euroopan alueella hyvin ainutlaatuista.

Mitä aluekehitys oikeasti on?

Monet hankkeet, kuten Merenkurkun matkustaja-autolautta tai GigaVaasa, eivät olisi toteutuneet ilman aktiivista panostusta aluekehitykseen. Vaasan seudulla aluekehitys toimii paremmin kuin useissa muissa paikoissa, ja VASEKilla on siinä usein tärkeä rooli.

VAASAN seudun asukkaille aluekehitys on epäilyksettä VASEKin toiminnan abstraktein osa. Erinomaiset tulokset ovat lisäksi aina monien tahojen yhteistyön summa. VASEK tekee yhteistyötä esimerkiksi erilaisten yritysten sekä kuntien, korkeakoulujen, kauppakamarin ja monien muiden toimijoiden kanssa.

– Rohkenen sanoa, että Vaasan seudulla yhteistyötä osataan tehdä poikkeuksellisen hyvin – saamme käytetyillä rahoilla paljon aikaan. Kollegat muilta alueilta ovat usein yllättyneitä kuullessaan, miten tiiviisti täällä tehdään asioita yhdessä, sanoo VASEKin kehitysjohtaja **Riitta Björkenheim**.

YKSI suurimmista syistä hyvin toimivalle aluekehitykselle on se, että VASEK on onnistunut saamaan yritykset mukaan kehitystyöhön. Kun yritykset ovat työssä mukana ja kirjoittavat hakemuksia ohjelmiin, tuo se aivan toisenlaista uskottavuutta verrattuna julkisen sektorin tekemiin hakemuksiin. On myös muita syitä, miksi aluekehitys toimii niin hyvin.

– Yhteistyömallimme on erittäin tehokas. Perustamme kaikille projekteille oman työryhmän, joka soveltuu juuri kyseiseen projektiin. Koska tämä on suhteellisen pieni alue, on meidän tehtävä yhteistyötä suurissa kysymyksissä, toteaa Riitta.

KUN HÄNELTÄ kysytään, mitkä aluekehitysprojektit ovat olleet erityisen onnistuneita, Riitta nostaa esiin Merenkurkun matkustaja-autolautta Aurora Botnian sekä GigaVaasa-alueen. Molemmat ovat loistavia esimerkkejä projekteista, joissa sekä julkiset että yksityiset tahot ovat tehneet tiiviisti yhdessä töitä yhteisen tavoitteen eteen.

– Mitä tulee GigaVaasaan, yhteinen halumme oli houkutella energian varastointiin erikoistuneita toimijoita Vaasan seudulle. Kokosimme paketin, johon sisältyy paitsi maa-alaa uusille laitoksille myös tarvittava rahoitus, tietotaito sekä teknologia-kumppanit.

ELINKEINOELÄMÄN osallistuminen aluekehitykseen näkyi esimerkiksi siinä, että yrityksillä on kolme hallituspaikkaa VASEKissa. Tästä syystä yritykset ovat myös valmiita investoimaan erilaisiin kehitysprojekteihin.

– Aluekehitys eroaa kunnallisesta päätöksenteosta siten, etteivät poliitikot voi päättää, miten yritysmaailman tulisi kehittyä. He voivat kuitenkin tehdä esimerkiksi koulutusta ja infrastruktuuria koskevia päätöksiä, jotka vahvistavat elinkeinoelämän toimintaedellytyksiä, kertoo Riitta.

Huolimatta siitä, että elinkeinoelämä on aktiivisesti mukana aluekehityksessä, on julkinen sektori silti useimmiten se, joka vie verkostoa eteenpäin. Yhteistyöhankkeet tarvitsevat julkista rahaa ja vetovoimaa, sillä yksittäisten yritysten ei voida olettaa ottavan kokonaisvaltaista vastuuta.

– VASEKin 20-vuotisen historian aikana sen rooli aluekehityksen koordinoijana ja rahoituksen hankkijana on jatkuvasti vahvistunut, Riitta huomauttaa.

AKO, KOKO, INKA, AIKO, ekosysteemi... VASEKin historiasta puhuttaessa on mahdotonta välttyä abstrakteilta lyhenteiltä ja kirjainyhdistelmiltä. Lyhyesti sanottuna nämä yhdistelmät liittyvät työ- ja elinkeinoministeriön aluekehitysohjelmiin.

– Voidaan sanoa, että yksi VASEKin perustamisen syistä oli mahdollisuus hakea rahoitusta näiden ohjelmien puitteissa, Riitta sanoo.

ALUEKEHITYSTÄ tehdään useilla eri toimialueilla, kuten logistiikassa, matkailussa sekä koulutuksessa. Suhteellisen uusi alue, jonka parissa VASEK työskentelee tällä hetkellä intensiivisesti, on kiertotalous. Jo viisi vuotta sitten yritys ennakoiti tarvetta siirtämällä henkilöstöresursseja kiertotalous- ja kestävyystyöhön, ja hiljattain **Hanna Malkamäki** aloitti projektipäällikkönä.

– Monet saattavat ajatella kiertotalouden tarkoittavan jätteen kierrätystä, mutta se on vain pieni osa suurta kokonaisuutta, Hanna kertoo.

– Kiertotalous on yksinkertaisesti välttämättömyys, mikäli haluamme säilyttää talousjärjestelmämme ja markkinataloutemme myös tulevaisuudessa. On kehitettävä vähemmän resursseja vaativia prosesseja sekä kierrätettäviä tuotteita sen sijaan, että jatkuvasti lisäämme järjestelmään uusia materiaaleja nykyiseen tapaan, hän jatkaa.

“Vaasassa osataan tehdä asioita yhdessä”

Wärtsilä on tiiviisti mukana Vaasan seudun aluekehityksessä. Viime vuosina erityisesti sataman kehittämisessä on saatu työvoittoja.



– Tällä osataan tehdä asioita yhteistyössä, kiittelee Wärtsilä Finlandin toimitusjohtaja Hannu Mäntymaa Vaasan seudun aluekehitystä.

WÄRTSILÄ ilmoitti vuonna 2018 historiansa suurimmasta investoinnista, eli Sustainable Technology Hubin rakentamisesta Vaasan Vaskiluotoon sataman läheisyyteen. Paikan valintaa yhtiön silloinen konsernihoitaja perusteli sillä, että Vaasan yhteistyömalli on maailman paras. Täällä julkinen ja yksityinen sektori tekevät harvinaisen tiivistä ja antoisaa yhteistyötä.

– Wärtsilässä olemme viime vuosina omaksuneet ajattelumallin ekosysteemien tehokkuudesta. Ajatus lähtee siitä, että yhteistyöllä saadaan enemmän aikaan verrattuna siihen, että jokainen yritys tai toimija yrittäisi tehdä kaiken itse, sanoo Wärtsilä Finlandin toimitusjohtaja **Hannu Mäntymaa**.

Aluekehitys sopii luonnollisesti loistavasti tähän ajattelumalliin.

Wärtsilä onkin siksi vahvasti mukana kehittämässä koko Vaasan seutua muun muassa VASEKin kanssa.

– Jos tämä seutu menestyy ja kehittyi, siitä hyötyvät kaikki toimijat, mukaan lukien Wärtsilä. Siksi yhteistyö on niin tärkeää, perustlee Mäntymaa.

Kahden viime vuoden aikana Wärtsilä on ollut erityisen tiivistä mukana kehittämässä Vaasan satamaa. Tuloksia on myös saatu, koska parhaillaan Vaasan väylä levennetään.

– Tämä antaa meille paremmat mahdollisuudet toimia Vaasassa jatkossakin. Väylän leventäminen on hyvä esimerkki asiasta, jota tuskin olisi saatu aikaan ilman toimivaa aluekehitystä ja yhteistyötä.



KUVA: WASALINE / CHRISTOFFER BJÖRKLUND



Vuonna 2021 Vaasan kaupungin kanssa toteutetussa imagokampanjassa etsittiin maailman onnellisinta ihmistä ja asukkaat äänestivät voittajaksi Sebastian Da Costan. Maria Veitola teki kolmesta finalistista dokumentit, joissa he kertoivat omasta onnellisuudestaan.

Rekrymarkkinointi on yhteispeliä

Osaajapula on tuttu juttu kaikkialla, myös Vaasan seudulla. Siksi VASEK kokoaa seudun suurimmat työllistäjät yhteen etsimään ratkaisuja. Kehityspöydältä on syntynyt jo monta yhteistä suurta kampanjaa.

REKRYTOINTIKAMPANJOIDEN suunnittelupalaverissa on innostunut tunnelma. Pöydän ääressä istuu VASEKin kutsumana pitkä rivi paikallisten yhtiöiden edustajia. Jotkut heistä saattavat olla jopa kilpailijoita keskenään mutta tässä pöydässä se ohohdetaan ja yhteistyötä tehdään tiiviisti ja hyvässä hengessä. Kaikilla on polttava tarve rekrytoida osaajia Vaasan seudulle, ja silloin puhalletaan yhteen hiileen.

SEUDUN imago- ja rekrytointikampanjoiden markkinointimoottona toimii VASEK ja markkinointipäällikkö **Mari Kattelus**. Kam-

panjoita on toteutettu vuosien varrella yhdessä Vaasan kaupungin kanssa eri teemoilla ja yrityksiä tulee mukaan joka kerta enemmän ja enemmän. Viime talven rekrykampanjan teemana oli "Vaasassa kaikki tunteet saavat näkyä".

– Toteutamme vuosittain kaksi markkinointikampanjaa: imagon rakentamiseen sekä rekrytointiin painottuvan kampanjan. VASEK tuo seutua eri tavoin esille ja yritykset työpaikkojaan. Tämä yhteistyö on ollut aivan mahtavaa ja tosi hedelmällistä, Mari sanoo.

Yhteistä markkinointia käynnisteltiin näyttävästi jo lähes kaksikymmentä vuotta sitten. Silloin markkinoitiin vuosia puhtaasti

energiateknologia edellä. Myöhemmin mukaan on tuotu muitakin mausteita, ja nykyään Vaasan seudun kaksi ydinviestiä ovat energiateknologia ja onnellisuus.

– Kotipaikan valintaan liittyy niin paljon muutakin kuin vain työpaikka. Siksi tuomme kampanjoinnissa esiin seudun kaikkea tarjontaa, asumisen ja elämisen helppoutta ja sitä onnellisuutta. Kun myös työn ulkopuolinen elämä on kunnossa, Vaasan seutu alkaa helpommin tuntua sopivalta kotiseudulta, Mari uskoo.

HITACHI ENERGY on yksi VASEKin vakituista kampanjakumppaneista yhteisessä palaveripöydässä. Hitachi Energyä edustaa **Marika Kuusisto**.

– Kaikki yritykset painivat samojen asioiden kanssa ja kaikilla on sama päämäärä. Yhdistämällä voimat saamme valtavan paljon enemmän näkyvyyttä – verrattuna siihen että kaikki markkinoivat vain omissa poteroissaan. Tällainen yhteistyö taitaa olla Suomessa aivan ainutlaatuisia, hän iloitsee.

JOKAINEN YRITYS tuo pottinsa kassaan ja kootulla summalla hankitaan suuri yhteisnäkyvyys eri kanavista. Joskus keskitytään digitaaliseen kampanjaan sosiaalisissa medioissa. Toisinaan taas markkinoidaan suurille massoille esimerkiksi pääkaupunkiseudun joukkoliikennevälineissä.

– Kampanjat ovat aina todella laadukkaita ja innovatiivisia. Mukana on liikkuvaa kuvaa, tekstejä, tunnetta ja tarinoita. Yritysten henkilöstöäkin on usein omilla kasvoilla mukana, Marika kertoo.

REKRYTOINTIMARKKINOINNIN merkitys ei tule tulevaisuudessa ainakaan vähentymään, vaan kisa jatkuu kovana. Seudulle tehdään jatkuvasti esimerkiksi energiateknologiaan liittyviä investointeja, mikä tuo mukanaan kysymyksen työvoiman riittävydestä.

– Yritysten suuret sijoittautumisuutiset vaativat laajentamista myös seudun palvelu- ja hyvinvointialoilla, koulutuksessa, varhaiskasvatuksessa, liikenteessä ja asuntotarjonnassa. Kaikki nämä alat yhteensä tarvitsevat uutta työvoimaa, Mari selvittää.

LISÄÄNTYNYT työvoiman tarve luo painetta työperäiselle maahanmuutolle sekä opiskelijoiden integroimisessa seudulle. Ihannetilanteessa Vaasassa opiskeleva jää asumaan seudulle.

– Koetamme alueen Energia-akatemialla ja muilla toimilla verkostoida opiskelijoita alueen yrityksiin ja pitää heistä kiinni, Mari kertoo.

– Meillä Suomen Hitachi Energyllä palkataan jopa 80 kesätyöntekijää joka vuosi, ja suuri osa heistä on muualta tulleita opiskelijoita. Kesätöitä tarjoamalla yrityksetkin voivat olla mukana juurruttamassa nuoria seudulle, Marika sanoo.

- Täällä yritykset tekevät tiivistä yhteistyötä rekrytointimarkkinoinnissa, mikä on Suomessa aika ainutlaatuisia, kertovat Marika Kuusisto ja Mari Kattelus.



Pohjolan energia- pääkaupunki on totta!

Olet varmaan kuullut Pohjoismaiden suurimman energiaklusterin sijaitsevan Vaasassa? Tänä päivänä se on laajalti tunnettu fakta sekä alueella että sen ulkopuolella, mutta 15 vuotta sitten vain harvat tiesivät siitä. Tutustu heihin, jotka olivat nostamassa Vaasaa maailmankartalle energiapääkaupunkina.

SEUTUA markkinoitaessa on tärkeää löytää sen ainutlaatuinen valttikortti. Kun Vaasan seudulle tehtiin ensimmäinen viestintästrategia vuonna 2010, kävi nopeasti selväksi, mikä tekee seudusta ainutlaatuisen: se on koti Pohjoismaiden suurimmalle energiateknologian yritysclusterille.

Kun ydinviesti oli päätetty, oli jäljellä enää vain sen levittäminen maailmalle. Tämän saivat alun perin tehtäväkseen VASEKin viestintäjohtajaksi vuonna 2010 nimitetty **Suvi Markko** sekä samassa tehtävässä Merinovalla työskennellyt **Robert Olander**.

Alussa työ oli pitkälti uusien kontaktien luomista seudun yritysten kanssa sekä klusterin tilastojen selvittämistä.

NÄKYVYYDEN tavoittelussa tehtiin läpimurto vuonna 2012, kun Vaasan seudulla lanseerattiin Suomen houkuttelevin kesätyöpaikka. Tulevalle energialähtetilälle luvattiin 30 000 euroa kolmen kuukauden työstä energiayhtiöissä ja siitä saatujen kokemusten raportoinnista.

– Kampanja ja Vaasan seutu saivat erittäin paljon huomiota Suomen mediassa. Taloudellinen hyöty ylitti selkeästi suhteellisen vaatimattoman budjetin, Suvi ja Robert muistelevat.

Lisäksi kampanja voitti kultaa kuntamarkkinoinnissa.

– Olemme kiitollisia, että johto uskalsi investoida näin villiin ideaan. Kampanja paitsi toi massiivista näkyvyyttä energiaklusterille, myös opetti yrityksiä tekemään markkinointiyhteistyötä. Ja yhteistyö jatkuu edelleen, Suvi ja Robert huomauttavat.

Vuonna 2013 kampanja uusittiin hieman erilaisessa muodossa: tällä kertaa energialähtetiläs matkustaisi ympäri maailmaa ja raportoi eri maista, joissa energiayhtiöt toimivat.

Kahden intensiivisen kampanjan jälkeen päätettiin, ettei sitä järjestettäisi enää kolmatta kertaa – oli parempi lopettaa huipulla.

KAIKISTA energiaklusterin markkinoinnin eteen vuosien varrella tehdyistä toimenpiteistä Energialähtetiläs-kampanjat ovat tärkeimpien joukossa. Mutta EnergyWeek-tapahtuma on ollut vähintään yhtä tärkeä. Kampanjat kohdistettiin suurelle yleisölle ja opiskelijoille Suomessa, kun taas EnergyWeek on suunnattu kaikille alan asiantuntijoille maailmanlaajuisesti.

– EnergyWeek lähti käyntiin yhden päivän kestäväenä tuulivoima-alan tapahtumana vuonna 2011. Sittemmin siitä on vähitellen kasvanut suur tapahtuma, sanoo **Kristoffer Jansson**,

EnergyVaasan viestintä- ja brändijohtaja, joka kulkee Suvin ja Robertin jalanjäljissä. Kristofferin roolissa on aiemmin toiminut myös **Hanna Malkamäki**.

– EnergyWeek on hyvin tunnettu alan ammattilaisten keskuudessa. On hienoa, että tapahtuma on kasvanut vuosi vuodelta, Hanna toteaa.

KYSYMYKSIÄ kuuluu, voiko tapahtuma edes kasvaa enempää – keväällä 2023 Vaasan hotellit oli varattu täyteen yli 7 000 osallistujaa keränneen EnergyWeekin aikaan. Kristoffer on erityisen iloinen tapahtuman kansainvälistymisestä.

– Jos verrataan aikaan ennen koronapandemiaa, kansainvälisten vierailijoiden määrä on tuplaantunut. Olemme myös enenevässä määrin investoineet matchmaking-tapaamisiin, joissa potentiaaliset yhteistyökumppanit voivat tavata. Tänä vuonna tällaisia tapaamisia oli kaksi kertaa enemmän kuin vuosi takaperin.

EnergyWeekissä tärkeintä on juuri verkostoituminen, mikä teki tapahtuman järjestämisestä haastavaa pandemian aikaan. Seminaarit pystyttiin kuitenkin onneksi toteuttamaan verkossa. Kun fyysinen tapahtuma teki paluun kahden vuoden tauon jälkeen, oli selvää, ettei sen hohto ollut kadonnut – pikemminkin päinvastoin.

Kristoffer muistuttaa, että VASEK on vain yksi niistä useista toimijoista, jotka tekevät EnergyWeekistä mahdollisen.

– EnergyWeek tehdään yritysten kanssa ja ennen kaikkea niitä varten. Tämä on loistava esimerkki siitä, kuinka yhteistyöklusterissa toimii.



ENERGYVAASA

- Koostuu 160 yrityksestä, joiden yhteenlaskettu liikevaihto on 5 miljardia euroa
- Yli 80 % liikevaihdosta tulee viennistä
- Yhteensä 12 000 työntekijää
- 200 miljoonaa euroa TKI-toimintaan vuodessa
- Uusia investointeja odotetaan tehtävän 1,2 miljardin euron edestä vuoden 2025 loppuun mennessä



Vaasan seudun energiaklusterin tunnettuus ei ole sattumaa, vaan sen eteen ovat tehneet kovasti töitä muun muassa Hanna Malkamäki, Kristoffer Jansson, Suvi Markko ja Robert Olander.

VASEK synnytti Vaasan seudun

Sen jälkeen, kun VASEK perustettiin vuonna 2003, on Vaasan seudusta tullut tunnettu käsite ja uudenlainen alueellinen identiteetti on syntynyt. Tässä muutamia poimintoja yrityksen historiasta.

MITEN VASEK SYNTYI?

Vuosituhanen vaihteessa valtio halusi lisätä yhteistyötä Suomen suurimmilla kaupunkialueilla. Tämä saavutettiin tarjoamalla valtion rahoitusta sillä ehdolla, että eri kaupunkialueiden kunnat sopivat sisäisesti kilpailukykyä parantavista toimenpiteistä. Voidakseen hakea rahoitusta niin kutsutusta aluekeskusohjelmasta Vaasan seudun kunnat päättivät perustaa yhtiön, jonka tarkoituksena oli kehittää seutua kokonaisuutena. Kehitysyhtiö Jykes Oy Jyväskylässä toimi mallina.

MITKÄ KUNNAT PERUSTIVAT VASEKIN?

Kuusi kuntaa – Vaasa, Mustasaari, Maalahti, Isokyrö, Laihia ja Vähäkyrö – olivat alusta lähtien yhtiön täysivaltaisia jäseniä, joiden rahoitusosuudet määräytyivät asukaslukumäärän mukaan. Neljä kuntaa – Oravainen, Vöyri, Korsnäs ja Jurva – kiinnittivät minimimäärän osakkeita ja ostivat tarvitsemansa palvelut yhtiöltä. Maksamaa päätti jäädä

ulkopuolelle, mutta liittyi kuitenkin mukaan vuonna 2007, kun kunta liittyi yhteen Vöyrin kanssa. Korsnäs puolestaan tuli täysivaltaiseksi omistajakunnaksi vuonna 2005. Jurva aloitti liitosneuvottelut Kurikan kanssa vuonna 2007 ja jäi sen tuloksena pois yhtiöstä. Omistajakuntien määrä väheni Oravaisen yhdistyessä Vöyriin vuonna 2011 ja Vähäkyrön liityttyä Vaasaan vuonna 2013. Nykyään VASEKilla on seitsemän omistajakuntaa.

HERÄTTIKÖ UUSI KEHITYSYHTIÖ ALUKSI EPÄILYKSIÄ?

Kyllä herätti. Julkista keskustelua käytiin muun muassa siitä, kärsisivätkö maaseudun elinkeinot ja ruotsinkieliset palvelut Vaasa-keskeisessä yhtiössä. Lisäksi osaksi ihmeteltiin, miksi uusi elin tarvittiin, kun Pohjanmaan liitto toimi jo alueen edunvalvojana. Kritiikki kuitenkin laantui melko nopeasti.

MITEN ENSIMMÄINEN TOIMITUSJOHTAJA VALITTIIN VASEKIN?

VASEKin hallituksen ensimmäinen suuri päätös oli nimittää toimitusjohtaja. Uusi huipputehtävä herätti suurta kiinnostusta, ja noin 40 henkilöä haki paikkaa. Joulukuussa 2003 hallitus nimitti diplomi-insinööri Pekka Haapasen toimitusjohtajaksi. Hallitus kuvasi valintaa linjanvedoksi – Haapasen yrittäjätausta oli ratkaiseva etu verrattuna muiden pääehdokkaiden taustoihin hallinnossa, korkeakouluissa tai viestinnässä. VASEK sai siten johtajan, joka paitsi ymmärsi kehitysyhtiön pääkohderyhmän realiteetteja myös päätti johtaa sitä nimenomaan yrityksenä eikä virastona. Haapainen oli VASEKissa vuoteen 2017, jolloin nykyinen toimitusjohtaja MMM Stefan Råback astui hänen tilalleen.

MIKÄ ON VASEKIN HISTORIAN SUURIN KRIISI?

Se on epäilemättä niin sanottu arvonnäkökriisi. Vuonna 2016 VASEK joutui verotarkastuksen kohteeksi, jossa kävi ilmi, että yhtiö ja kirjanpito toimisto olivat tulkinneet arvonnäkökriisilainsäädäntöä väärin ja jättäneet ilmoittamatta arvonnäkökriisilainsäädäntöä vuosina 2013–2016. Veroviranomaiset ilmoittivat, että VASEKin oli maksettava noin 300 000 euroa takaisin valtiolle korkoineen ja rangais- tuskasineen. VASEKin johto sai omistajilta tehtäväkseen tehdä tarpeeksi voittoa maksujen kattamiseksi. Nämä olivat vaikeita vuosia, mutta yhtiö pystyi säästötoimien avulla kääntämään tilanteen ja hankkimaan myös lisää ulkoista rahoitusta. Yhtiön talouden korjaamisen aikana ketään työntekijöistä ei kuitenkaan irtisanottu tai lomautettu, ja laina maksettiin takaisin jo vuoden 2018 lopussa.

MITEN VASEK SELVISI KORONASTA?

Kokonaisuudessaan tilanteesta selvitettiin hyvin, vaikka työ- määrä kasvoi dramaattisesti. VASEK vastasi Vaasan seudulla yksityisyritysten valtion koronatuon hallinnoinnista. Keväällä ja kesällä 2020 yhtiön henkilöresursseja suunnattiin tähän työhön, mutta samalla myös yritysneuvontatapaamisten määrä kaksinkertaistui monien yritysten tarvitessa neuvoja

ja apua muiden tukimuotojen, kuten Business Finlandin ja ELY-keskuksen tukien, hakemiseen. Yritysneuvonnassa otettiin nopeasti käyttöön digitaaliset kanavat kasvokkain tapaamisen sijaan. Vaikka etäkoukset säästävätkin aikaa, pandemia-aika oli raskas erityisesti yritysneuvonnan työntekijöille.

MIKÄ ON VASEKIN SUURIN SAAVUTUS?

VASEKin suurin saavutus on ehdottomasti seudun yritys- toiminnan vahvistaminen sekä huolehtiminen siitä, että alue on saanut osansa valtion ja EU:n aluekehityksen tuki- rahoista. Merkittäviä edistysaskelia on myös tehty seudun ja EnergyVaasan markkinoinnissa. Abstraktimpi saavutus on VASEKin vaikutus uuden alueellisen identiteetin syntyyn. Ennen VASEKin perustamista Vaasan seutu -termiä ei käytetty lainkaan, mutta nykyään se on vakiintunut käsite seudun asukkaiden keskuudessa.

Lähde: VASEKin juhla- ja muistokirja, jonka on kirjoittanut Lars Rosenblad. Kirja julkaistaan syyskuun 2023.



VASEKIN HALLITUS

VASEKin hallituksessa on edustajat kaikista seitsemästä omistajakunnasta sekä teollisuudesta, pk-sektorilta ja korkeakouluista.

Hallituksessa 2023-2024: Tomas Häyry, Rurik Ahlberg, Juha Rikala, Jenny Malmsten, Miko Heinilä, Christina Båssar, Tom Holtti, Antti Hakala-Ranta, Björn Helsing, Antti Romu ja Lisbeth Fagerström.



Becoming a restaurant owner without starting from scratch

Buying a pasta restaurant made **Mayss Dalloul** and **Tony Stenback** first-time entrepreneurs. To make the change of ownership as smooth as possible, VASEK's expertise was utilised.



"We were extremely impressed with the help VASEK gave us during the change of ownership," Mayss Dalloul says.

LOCATED in the centre of Vaasa since 2019, Urban Pasta is known for its fresh pasta dishes made in-house. In October 2022, the restaurant underwent a big change when new owners, Mayss Dalloul and Tony Stenback, took over the company. Mayss was working at Urban Pasta as a waitress when the founder offered her the opportunity to buy the company, as he was establishing a new restaurant himself.

"Since I loved my job so much and had always dreamt of having my own business, accepting the proposition was an easy decision. So, me and Tony – who has experience in the industry and who had been working as a supervisor at another restaurant – became first-time entrepreneurs," Mayss says.

"As a foreigner who moved from Syria to Vaasa in 2017, buying Urban Pasta was also an opportunity for me to settle down in this city – and Finland," she adds.

TO MAKE the change of ownership go smoothly, Mayss and Tony were in close contact with VASEK's Business Development Director **Kjell Nydahl** throughout the process.

"All of it was very new to me and Tony. Kjell helped us understand what the process is like and what we need to take into account. With his assistance, we created a business plan, made necessary calculations, and went through the company's financial statements. He also gave us good advice on running the business," Mayss explains.

All in all, the change of ownership and cooperation with VASEK was a very positive experience for both Mayss and Tony.

"We were extremely impressed with VASEK and the help they gave us. Communicating entirely in English was not a problem for them, and VASEK was always ready to help when we needed advice."

AFTER MAYSS and Tony officially became the owners of Urban Pasta, they renovated the place and updated the menu, but the brand stayed the same. Although the two have been running the business without other employees, with Mayss cooking and Tony serving, they are in the process of hiring more staff – thanks to the growing customer base.

Mayss notes that although they are yet to utilise VASEK's services after the change of ownership, that might change in the future.

"It is important to acknowledge that VASEK can also help you grow your business. If we ever need help with that, we know where to go."

What does VASEK do?



Business advisory services

Entrepreneurs are not left alone in the Vaasa region. Whether you are starting a business, selling or buying a business, or developing an existing business, VASEK is there for you.

As a part of VASEK, Vaasa Region Enterprise Agency Startia assists you in setting up your own business. Startia's business advisors will help you, for example, create a business plan, apply for the start-up grant, and take care of possible permits.

If you want to develop your already established business of whatever size, VASEK's business advisors can give you advice on, among other things, financing investments, support you in all the challenges of running a business, and provide you with their extensive network of experts.

In business transfers, VASEK supports both sellers and buyers – we help owners find a successor to continue their life's work and buyers a profitable business.

Want to book an appointment with our business advisor? You can do it easily at www.vasek.fi!

Established in 2003, VASEK is a regional business and development company owned by the municipalities in the Vaasa region. We serve the local companies by offering free business advisory services as well as invest in regional development and marketing.



Regional development

Every year, VASEK runs and funds about 20 development projects to strengthen the competitiveness of the Vaasa region. We cooperate closely with the region's municipalities, business life as well as educational and research organizations.

- Some of our priorities in regional development are
- the main themes of the innovation and ecosystem agreement
 - improvement of the energy technology companies' operating environment (EnergyVaasa)
 - infrastructure and logistics
 - circular economy and sustainable development
 - sustainable city development
 - export and foreign trade
 - development of the tourism sector
 - skilled workforce and regional talent retention.



Regional communication and marketing

As an important export and energy center, the Vaasa region offers plenty of opportunities for various operators. VASEK's job is to make the region better known and spread the word about its potential to attract new talents and business.

VASEK's responsibilities include, for example, the EnergyWeek event's coordination and EnergyVaasa communication in the region, throughout the country, and internationally. During 2022, the company invested especially in finding ways to keep students in the Vaasa region after graduation.

Regional communication and marketing are carried out together with a large cooperation network.