

FÖR EN LIVSKRAFTIG VASAREGION

VASEK

20
VUOTTA • ÅR • YEARS

Effektivt samarbete föder framgång

Företagare - hos oss
får du alltid hjälp

Så här lyftes
energiklustret
på världskartan



Vasaregionens framtid ser ljus ut

BÄSTA invånare i Vasaregionen, känner du redan till VASEK, Vasaregionens Utveckling? Vi samarbetar mest med företag och offentliga organisationer, men vårt jobb påverkar på många sätt alla som bor i regionen. Vårt uppdrag är att på alla tänkbara sätt jobba för regionens framgång. Vi lever upp till vårt namn genom att utveckla vår gemensamma region.

FÖR 20 år sedan var Vasaregionen ännu inte ett begrepp, utan här fanns bara en grupp grannkommuner. I och med att VASEK föddes började en ny regional identitet se dagens ljus. Sedan dess har vi samlat våra krafter och uppnått många fina framgångar. Kanske kommer du ihåg energiambassadörskampanjerna, eller kanske har du utnyttjat förbindelserna från och till regionen, som blivit så otroligt mycket bättre de senaste åren? Är du företagare eller känner någon företagare som fått stöd av VASEK i olika skeden av företagets livscykel? Inom alla dessa områden – regionmarknadsföring, regionutveckling och företagstjänster – har VASEK haft en viktig roll i att stärka regionens gemensamma framgång.

EFTERSOM vi på VASEK är med och påverkar många viktiga saker, måste vi hela tiden ha sikten inställt på framtiden: vart är världen på väg och hur ska vår region reagera på det? Affärslivet i Vasaland blomstrar för tillfället och utsikterna är lysande. Vi måste därför satsa hårt på att få arbetskraft till regionen och det kräver att vi som region blir ännu mer kända. För att nå det målet har vi många projekt och kampanjer på gång och på kommande.

VASEKS vision är att vara det effektivaste utvecklingsbolaget i Finland. Vi strävar efter att

stärka regionens kommuner och deras livskraft med våra tjänster. Regionmarknadsföringen ökar vår synlighet och lockar nya invånare och arbetskraft till regionen. Tack vare regionutvecklingen, det vill säga den mångsidiga utvecklingen av företagens verksamhetsförutsättningar, är regionen lockande både för stora exportföretag och mindre företag inom olika branscher. När det går bra för företagen får kommunerna skatteintäkter. Alla delar hänger ihop, och gott föder mera gott.

VI ÄR stolta och glada över att få göra ett meningsfullt arbete för hela regionen. Förhoppningsvis kommer denna 20-års jubileumstidning ge dig möjlighet att bekanta dig med VASEK och vår breda verksamhet, samtidigt som din hembygdskärlek stärks ytterligare. Trevlig läsning!



Stefan Råback
Vd för VASEK

Tomas Häyry
Styrelseordförande för VASEK,
Vasa stadsdirektör



VASEK 20 ÅR

Tidningen delas ut som ett offentligt meddelande till alla hushåll och företag i Vasaregionen. **Utgivare:** Vasaregionens Utveckling Ab VASEK
Ansvarig chefredaktör: Stefan Råback **Redaktionsråd:** Johanna Hietikko-Koljonen, Anna Hakkari, Anna Jeanne Söderlund, Anni Kiviniemi, Nea Aspholm, Jasmina Koivumäki, Riitta Björkenheim, Mari Kattelus, Kjell Nydahl **Bilder:** Jonna Nygård, Anna Sand, Jukka Vähälummukka **Pärm:** Anna Måtts-Fransén och Hanna Malkamäki från VASEK **Layout:** Tuula Koto **Production:** Morgan Digital



VASEK

AVGIFTSFRIA TJÄNSTER

Företagare och företag i Vasaregionen kan använda VASEKs tjänster helt avgiftsfritt.

ÖVER 1 700 FÖRETAGSKUNDER

Årligen använder över 1 700 företag och blivande företagare sig av VASEKs tjänster.

178 GRUNDADE FÖRETAG 2022

Varje år hjälper Startia (som hör till VASEK) cirka 200 nya företag att grundas.

15 UTVECKLINGSPROJEKT

Regionen utvecklas långt via olika utvecklingsprojekt. År 2022 förverkligade VASEK 15 olika projekt och beviljade finansiering för 25 projekt som drivs av andra aktörer.

20 ÅRS ERFARENHET AV ATT MARKNADSFÖRA VASAREGIONEN

VASEK har under åren gjort regionen mer känd via olika marknadsföringskampanjer och tillställningar samt lockat ny arbetskraft till regionen tillsammans med olika samarbetspartners.

VASEK grundades 2003

VASEK har varit med och stärkt Vasaregionens ställning som en konkurrenskraftig region sedan 2003. Den här tidningen firar VASEKs 20 år och berättar om bolagets mångsidiga verksamhet och det stöd som VASEK ger åt näringslivet, regionutvecklingen och tillväxten.

Bekanta dig med vår verksamhet och personal på www.vasek.fi



Vad gör VASEK?

VASEK är ett näringslivs- och utvecklingsbolag som ägs av kommunerna i Vasaregionen. Vi betjänar företagen i regionen genom att ge kostnadsfri rådgivning både åt företag i startgröparna och existerande företag. Dessutom utvecklar och marknadsför vi regionen.

Det är främst ägarkommunerna som finansierar VASEKs verksamhet. Dessutom får vi varje år betydande finansiering via utvecklingsprojekt och partnerskapsfinansiering från den privata sektorn.



Företagstjänster

I Vasaregionen lämnas ingen företagare ensam. Oberoende om du ska grunda, sälja eller köpa ett företag, eller utveckla företagets verksamhet, får du alltid hjälp av VASEK.

När du grundar ett företag kan Nyföretagarcentrum Startias experter hjälpa dig med att göra upp en affärsplan, söka startpeng och andra stöd, samt eventuella tillstånd.

Om du vill utveckla ditt företag så hjälper VASEKs experter dig att söka finansiering för investeringar och utvecklingsåtgärder – oberoende av storleken på företaget. Dessutom kan du få hjälp med en rad andra utmaningar du kan möta som företagare.

När det gäller ägarskiftet är VASEK ett stöd både för köparen och säljaren – vi hjälper den gamla ägaren att hitta någon som kan ta över hans livsverk, samtidigt som vi hjälper den nya företagaren att hitta en lönsam affärsverksamhet att köpa.



Regionutveckling

VASEK finansierar och deltar varje år i ett tjugotal utvecklingsprojekt för att stärka regionens konkurrenskraft. Vi samarbetar tätt med kommunerna, näringslivet och olika aktörer inom utbildning och forskning. När det gäller regionutveckling fokuserar vi bland annat på

- viktiga teman inom innovations- och ekosystemavtalet
- förbättring av verksamhetsförutsättningarna för energiteknologiföretagen (EnergyVaasa)
- infrastruktur och logistik
- cirkulär ekonomi och hållbar utveckling
- hållbar stadsutveckling
- export och utrikeshandel
- utveckling av turismnäringen
- kunnig arbetskraft och regionens dragningskraft



Regionmarknadsföring

Eftersom Vasaregionen har ett starkt fokus på export och energiteknologi så erbjuder regionen utmärkta förutsättningar för olika typer av aktörer. VASEKs uppgift är att göra regionen mer känd och kommunicera regionens potential för att locka både företag och invånare till regionen. Det här arbetet stärker regionens redan starka varumärke, som grundar sig på energikunnande, passion och havet.

VASEK ansvarar bland annat för koordineringen av EnergyWeek och kommunikationen inom EnergyVaasa både inom regionen, nationellt och internationellt. År 2022 låg fokus framförallt på att få studerande att stanna i Vasaregionen efter examen.

Regionmarknadsföringen görs i samarbete med ett stort samarbetsnätverk.



- Traditionell fysisk kundkontakt är nuförtiden sällsynt. Det finns en efterfrågan på den typen expertis som en specialaffär kan erbjuda, säger Sofia och Iivari Viljanen.

Ekosoppi fick nya företagare genom ägarskifte

Företagsköpet var minst sagt överraskande – men det påverkade båda ägarparens liv positivt.

IIVARI VILJANEN jobbade på ett IT-företag i Helsingfors när han bestämde sig för att grunda ett IT-konsultföretag i Vasa. Han kontaktade nyföretagarcentralen Startia för att få råd och i slutet av mötet sade Startias direktör **Tommi Virkama** i förbigående: “man kan också bli företagare genom att köpa ett existerande företag”. Den idén kändes ändå inte rätt för Iivari, som tackade för sig. Men bara en vecka senare hade han påbörjat en ny karriär som ägare till ekobutiken Ekosoppi tillsammans med sin fru Sofia. Vad i all världen var det som hände egentligen?

EFTER MÖTET på Startia blev Iivari ändå lite nyfiken och beslöt sig för att kolla en sajt med företag till salu. Där upptäckte han genast Ekosoppi, en butik som säljer eko- och naturprodukter i Vasa. Branschen var ljusår från hans egen bransch men passade som hand i handske ihop med hans värderingar och intressen. Kunde han bli företagare i en ekobutik?

– Min fru hurrade genast och ropade: Det här ska vi göra!, skrattar Iivari.

Nästa dag ringde ringde han till Ekosoppis dåvarande ägare **Hannu Paloposki** som berättade att affärsverksamheten var i gott skick. Hannu tipsade Iivari om att vara i kontakt med VASEKs företagsrådgivare Antti Alasaari, som kände till Ekosoppi sen tidigare.

– Antti hjälpte oss att göra en affärsplan och att gå igenom siffrorna och göra alla papper som banken krävde. VASEK var en utomstående neutral part som såg till att den verksamhet vi stod i beråd att köpa var lönsam, säger Iivari.

– Det är mycket nyttigt att gå igenom riskerna med en expert, som kan berätta ifall verksamheten inte är lönsam eller om priset är för högt, påpekar Sofia.

Antti menar att det VASEK kan erbjuda vid ett ägarskifte är just trygghet både för köparen och säljaren.

– För många är ett ägarskifte något man gör bara en gång i livet, så det behövs lättillgänglig experthjälp. Hos oss kan man få rådgivning med mycket kort varsel, till exempel genom att boka tid på nätet.

ATT BLI företagare kan ske på många olika sätt, som Iivaris och Sofias exempel visar. Att bli företagare genom ägarskifte har många fördelar.

– Riskerna är mindre när man inte behöver göra allt från början själv. När företagets verksamhet är stark från början och den gamla ägaren kan lära upp en har

man goda chanser att lyckas. Grundar man ett företag från början så kan de första åren gå åt bara till att starta upp verksamheten, säger Iivari.

Hannu Paloposki grundade Ekosoppi för 16 år sen och han skötte företaget tillsammans med sin fru Jaana. Under årens lopp hade Ekosoppi utvecklats till en populär butik i Vasa med både fysisk butik och webbshop. Men pensioneringen närmade sig och paret längtade efter frihet.

– Vårvintern 2022 började vi fundera på vad vi borde göra. Vi tog kontakt med VASEK och saker och ting började hända i snabb takt. **Antti Alasaari** hjälpte oss att värdera företaget och välja försäljningskanal. När vi lade ut butiken till försäljning fanns det genast intresse, berättar Hannu.

Paret var snabbt på samma våglängd som de nya ägarna och affären gick därför smidigt. Hannu lärde upp Iivari och Sofia under ett par veckor och efter den intensivkursen tog de nya ägarna över stafettpinnen.

Iivari och Sofia har efter det skaffat ny lokal åt Ekosoppi mitt emot järnvägsstationen. Också i den processen kunde VASEK ge värdefulla tips och råd. Paret har många visioner för framtiden och båda brinner för att utveckla butiken.

VAR DET svårt för Hannu och Jaana att ge upp sitt livsverk?

– På sätt och vis var det svårt. Vi har varit väldigt bundna med butiken sex dagar i veckan och plötsligt var den inte längre vår, säger Hannu.

Pensionen har ändå smakat bättre än de hade kunnat föreställa sig.

– Jag har njutit av fritiden och av att kunna gå på promenader mitt på dagen. Min fru sa nyligen att vi har en ljus lägenhet – det hade vi inte märkt tidigare då vi alltid var på jobbet, skrattar Hannu.

Tillväxt genom investeringar

Metallföretaget Nimetech har genom åren gjort många stora investeringar. Med VASEKs företagsrådgivare har Nimetech haft ett tätt samarbete redan i 15 år.



- VASEK har varit med som rådgivare i nästan alla våra investeringar, säger Niklas.

NIMETECH i Malax har under sin 30-åriga historia haft stark tillväxt och gjort många stora investeringar. Företaget har 39 anställda och är underleverantör inom metallindustrin. Bland kunderna finns flera stora exportföretag i Sverige och Finland, såsom Wärtsilä och Sandvik.

- Vi har vuxit hårt de senaste fem åren - till exempel år 2022 ökade vår omsättning med två miljoner euro jämfört med året innan, säger vd:n och grundaren **Niklas Sandqvist**.

Tillväxten har enligt Niklas framförallt möjliggjorts av investeringar i en modern maskinpark. De senaste tio åren har den årliga investeringstakten legat på 1,6 miljoner.

För att kunna förverkliga alla stora investeringar har Nimetech haft VASEK som stöd under de senaste 15 åren. VASEK har varit med som rådgivare i så gott som alla stora investeringsbeslut, från inköp av maskiner till ett stort jordvärmeprojekt.

- VASEKs experter är insatta i olika branscher och stödansökningar och de vet därför vilka stöd det lönar sig att söka. Som företagare är man inte nödvändigtvis ens medveten om vilka stöd det finns, säger Niklas.

- Vår nuvarande kontaktperson på VASEK är **Olav Nylund**, som vi jobbat med sedan 2016. Han har utrett våra tillväxtpotentialer och är med och gör upp ansökningarna om investeringsstöd till bland annat NTM-centralen.

NIMETECH har framförallt satsat på automatisering. Företaget har idag flera robotar och olika flexibla tillverkningssystem, som möjliggör produktion dygnet runt. Den största investeringen någonsin gjordes 2017.

- Då skaffade vi en automatiserad fräsmaskin, som var väldigt stor i förhållande till företagets storlek. Ma-



Nimetech har kunnat växa snabbt mycket tack vare investeringar i en modern maskinpark.

skin är den enda i sitt slag i hela Norden. Tack vare den kan vi bearbeta större stycken på upp till 18 ton.

Den här maskinen är bara en av flera anskaffningar där Nimetech fått hjälp av VASEK med att söka finansiering. Ansökningarna kräver många bilagor såsom kalkyler, uppdaterade affärsplaner och utredningar av hur investeringarna påverkar mängden anställda och omsättningen.

- Speciellt när det gäller stora investeringar är det en lång process att fylla i ansökningarna. VASEKs insats kan i sådana fall uppgå till flera dagars jobb, berättar Olav Nylund.

Det har alltså varit väldigt viktigt för Nimetech att få experthjälp med att göra ansökningarna.

VASEK har också hjälpt Nimetech med finansiering för produktutveckling. Trots att företaget främst gör underleveranser tillverkar man sen år 2001 också en maskin som strimlar stål- och plastfålgar. Åren 2020-2021 vidareutvecklades maskinen så att den bättre lämpar sig för den internationella marknaden.

- För att finansiera utvecklingen skickade vi en stödansökan till Business Finland, där Olav var till stor hjälp. Ansökan krävde många bilagor med detaljerade projektplaner, uppskattade resultat och ekonomiska siffror, säger Niklas.

- Business Finland är främst intresserade av att stöda export och därför gällde det att övertyga dem om exportpotentialen för Nimetechs produkt, säger Olav.

Nimetech har under åren också satsat på att utveckla de interna processerna såsom logistiken. Också i de satsningarna har VASEK varit med, då NTM-centralen krävt detaljerade utredningar om de konkreta verksamheterna man vill effektivisera.

Niklas säger att han är mycket nöjd med det långvariga samarbetet med VASEK.

- Samarbetet har varit effektivt och det är lätt att få kontakt med företagsrådgivaren när vi behövt snabba svar. Vi planerar att fortsätta investera i framtiden, och vi kommer garanterat också att fortsätta jobba med VASEK.



- Hamnen genererar helt konkret skattepengar och nya jobb till regionen, säger Tommi och Anna.

Hamnen fraktar konkurrenskraft till regionen

Vasa hamn är en knutpunkt för logistiken och en viktig dörr för exporten ut i världen. Förutom att betjäna turismen måste hamnen svara på industrins behov – både nu och i framtiden.

EN FUNGERANDE logistik och en modern hamn är hörnstenar i Vasaregionens utveckling eftersom området är Finlands ledande exportregion. Fungerande förbindelser gör det lätt att exportera, vilket ökar möjligheterna till framgång också i framtiden. Det är orsaken till att Vasa hamn som bäst genomgår en kraftig och långsiktig utveckling där man blickar 10–30 år framåt i tiden.

– En stark hamn skapar förutsättningar för tillväxt och framgång för företagen. Den genererar helt konkret skattepengar och nya jobb till regionen, förklarar **Anna Mätts-Fransén**, projektchef och logistikexpert på VASEK.

VASEK och Vasa hamn samarbetar tätt för att utveckla logistiken. Via VASEK får hamnen signaler om industrins utvecklingsbehov: vilka saker som är brådsakande och vad man behöver beakta längre in i framtiden. Tack vare en öppen dialog är det lätt att prioritera rätt bland utvecklingsprojekten.

– Utgångspunkten är att projekten alltid är stora då vi talar om hamnen. Därför vill vi förstås bara fatta väl övervägda beslut. VASEK bidrar genom att aktivt utveckla logistiken ur ett helhetsperspektiv och genom att föra fram industrins behov, säger hamnens utvecklingsdirektör **Tommi Tuominen**.

VASEK hjälper hamnen med lobbning, så att man hittar finansiering för projekten och de därmed kan förverkligas. Det här arbetet tar ofta flera år, så alla investeringsbeslut är viktiga milstolpar. Bakgrundsarbetet pågår hela tiden, både på EU-nivå och nationellt.

– Alla investeringar grundar sig på industrins behov och förändringar i sjöfartsbranschen – eller på en kombination av båda. I centrum står effektiva och miljövänliga transporter, säger Anna.

Också sjöfarten utvecklas hela tiden och hamnarna måste hänga med i den utvecklingen – fartygen blir allt större och miljökraven strängare. Vasa hamn vill svara på kraven och göra det möjligt för nya miljövänligare fartyg att lägga till i hamnen.

Vidare vill man bättre knyta ihop hamnen med andra transportlösningar, så att exportföretagen kan verka så effektivt som möjligt. Viktiga uppdateringar som är på gång är att bredda farleden, muddra hamnbassängen och utveckla kajerna. På det här sättet hänger Vasa hamn med i utvecklingen, eller går till och med i bräschen för den.

EN UTMANING för hamnen är att landområdet är relativt litet, vilket leder till en konstant brist på utrymme. Därför ska hamnen utvidgas med de muddringsmassor som uppstår när farleden breddas.

Eftersom hamnen alltid utvecklas med starkt fokus på framtiden, så påverkar GigaVaasas batteriområde investeringsplanerna redan nu, trots att det ännu inte finns en enda fabrik på området.

– Vi gör upp planerna med lång framförhållning, så att de ska gå att förverkliga så snabbt som möjligt då det är dags. De logistikkedjor som byggs upp för batteriindustrin kan också utnyttjas av andra branscher, och därför vågar vi göra en del av satsningarna innan området är färdigt. Bättre infrastruktur i hamnen har alltid stora synergieffekter, påpekar Tommi.



KVARKEN PORTS

Vasa stad och Umeå kommun har ett gemensamt hamnbolag som heter Kvarken Ports. Samarbetet förbättrar marknadspositionen i utrikeshandeln mellan Östersjöländerna och ökar volymerna för passagerare och godstrafik i trafiken över Bottenviken. Det är unikt i Europa med ett hamnbolag som ägs av hamnar i två olika länder.

Vad är egentligen regionutveckling?

Kvarkenfärjan eller GigaVaasa hade inte blivit verklighet utan aktiv regionutveckling. I Vasaregionen fungerar regionutvecklingen bättre än på många andra ställen och VASEK har ofta en betydande roll.

FÖR INVÅNARNA i Vasaregionen är regionutvecklingen säkert den mest abstrakta delen av VASEKs verksamhet. Dessutom är de riktigt goda resultaten alltid en följd av att många instanser jobbar tillsammans. VASEK samarbetar till exempel med olika företag men också med kommuner, högskolor, handelskammaren och många andra instanser.

– Jag vågar påstå att vi är ovanligt bra på att samarbeta i Vasaregionen, och att vi får mycket resultat för de pengar som används. Folk utifrån blir ofta förvånade när jag berättar hur tätt vi samarbetar med andra instanser, säger **Riitta Björkenheim** som är utvecklingsdirektör på VASEK.

EN AV de viktigaste orsakerna till att regionutvecklingen fungerar så bra är utan vidare att VASEK lyckats få med företagen i arbetet. När industrin själv är med och skriver ansökningar till statliga program får det en helt annan trovärdighet än om ansökningen är gjorda av den offentliga sektorn. Det finns också andra orsaker till att regionutvecklingen fungerar så bra.

– Vår samarbetsmodell är väldigt effektiv. För varje projekt lägger vi upp en arbetsgrupp som är handplockad för att passa just det projektet. Dessutom är vi en relativt liten region, vilket betyder att vi helt enkelt är tvungna att samarbeta kring stora frågor, säger Riitta.

NÄR HON får frågan vilka regionutvecklingsprojekt som varit särskilt lyckade plockar Riitta gärna fram Kvarkenfärjan Aurora Botnia och GigaVaasa-området. Både är ypperliga exempel på projekt där offentliga och privata instanser samarbetat tätt mot ett gemensamt mål.

– När det gäller GigaVaasa fanns det en gemensam vilja att driva etableringar inom energilagring till Vasaregionen. Vi satte ihop ett paket som inte bara innehåller markområden för nya fabriker utan också finansiering, kunskaps- och teknologiska samarbetspartners.

AFFÄRSLIVETS engagemang i regionutvecklingen syns i praktiken till exempel i det faktum att företagen har tre styrelseplatser i VASEK. Det här har bidragit till att enskilda bolag är beredda att sätta in resurser i olika utvecklingsprojekt.

– Regionutveckling skiljer sig från kommunalt beslutsfattande på så sätt att politikerna inte kan bestämma hur näringslivet ska utvecklas. Däremot kan de fatta beslut om till exempel utbildning och infrastruktur som stärker förutsättningarna för näringslivet, förklarar Riitta.

Trots att affärlivet aktivt är med i regionutveckling så är det ändå ofta det offentliga som är den drivande i nätverket. Det behövs offentliga pengar och en offentlig pådrivande aktör för övergripande samarbetsprojekt eftersom man inte kan förutsätta att enskilda företag ska ta ett sådant helhetsansvar.

– Under VASEKs 20-åriga historia har bolaget allt mera fått rollen av den instans som koordinerar regionutvecklingen, skaffar fram pengarna och fungerar som spindeln i nätet, påpekar Riitta.

AKO, KOKO, INKA, AIKO, Ekosystem... när man talar om VASEKs historia är det omöjligt att inte förr eller senare snubbla över en rad abstrakta förkortningar och bokstavskombinationer. I korthet handlar de här bokstavskombinationerna om arbets- och näringsministeriets program för regional utveckling.

– Man kan säga att VASEK i tiderna skapades bland annat för att kunna ansöka om finansiering inom dessa program, säger Riitta.

REGIONUTVECKLINGEN omfattar många olika områden såsom logistik, turism och utbildning. Ett relativt nytt område som VASEK för tillfället jobbar intensivt med är cirkulär ekonomi och hållbarhet. Redan för fem år sedan var man framsynt nog att viga en personresurs för arbetet, och nyligen tog **Hanna Malkamäki** över stafettpippen som projektchef.

– Många tror kanske att cirkulär ekonomi betyder återvinning av avfall, men det är bara en liten del av helheten, säger Hanna.

– Cirkulär ekonomi är helt enkelt en nödvändighet om vi vill ha kvar vårt ekonomiska system med marknadsekonomi också i framtiden. Det handlar om att utveckla processer som använder mindre resurser och produkter som går att återvinna, istället för att som idag hela tiden tillföra nya material till systemet, förklarar Hanna.

“I Vasa fungerar samarbetet”

Wärtsilä är aktivt med i utvecklingen av Vasaregionen. De senaste åren har man fått fina resultat framförallt gällande utvecklingen av hamnen.



– Vasaregionen är väldigt bra på att samarbeta, säger Wärtsilä Finlands vd Hannu Mäntymaa.

ÅR 2018 meddelade Wärtsilä om den största investeringen i företags historia, nämligen byggandet av Sustainable Technology Hub på Vasklot i närheten av Vasa hamn.

Valet av plats motiverade koncernchefen med att den samarbetsmodell som finns i Vasa är den bästa i världen. Här är samarbetet mellan den offentliga och den privata sektorn ovanligt tätt och givande.

– På Wärtsilä har vi på senare år anammat ett tankesätt om ekosystem. Utgångspunkten är att samarbete föder bättre resultat jämfört med att varje enskilt företag eller varje enskild aktör försöker göra allt själv, säger Wärtsilä Finlands vd **Hannu Mäntymaa**.

Regionutveckling passar som hand i handske ihop med det

tankesättet, och Wärtsilä jobbar mycket aktivt tillsammans med bland annat VASEK för att utveckla regionen.

– Om den här regionen är framgångsrik så drar vi alla nytta av det, inklusive Wärtsilä. Därför är samarbete så viktigt, förklarar Mäntymaa.

De två senaste åren har Wärtsilä varit speciellt engagerat i att utveckla hamnen i Vasa. Arbetet har också gett resultat och som bäst breddas farleden.

– Det här förbättrar våra möjligheter att verka i Vasa också i framtiden. Breddningen av farleden är ett bra exempel på ett resultat vi knappast skulle ha uppnått utan ett fungerande samarbete inom regionutvecklingen.





I kampanjen år 2021 sökte man efter världens lyckligaste person. Maria Veitola hälsade på hemma hos de tre finalisterna.

Att locka folk till regionen är en lagsport

Arbetskraftsbrist är ett bekant fenomen också i Vasaregionen. Därför samlar VASEK ihop de största arbetsgivarna i regionen för att hitta lösningar. Vid ritbordet har många stora gemensamma kampanjer sett dagens ljus.

DET RÅDER en engagerad stämning på planeringsmötet för nästa rekryteringskampanj. Vid bordet sitter en rad inbjudna representanter från de lokala företagen på inbjudan av VASEK. Vissa av dem kan till och med vara konkurrenter sinsemellan, men vid det här bordet är det glömt och samarbetet löper i god stämning. Alla har nämligen samma akuta problem – att rekrytera proffs till Vasaregionen – och därför drar man åt samma håll.

VASEK och marknadsföringschefen **Mari Kattelus** fungerar som motor för image- och rekryteringskampanjerna. Under årens lopp

har många kampanjer med olika teman förverkligats tillsammans med Vasa stad och för varje gång ansluter sig fler och fler företag. Den gångna vinterns kampanj hade temat “I Vasa får man visa alla känslor”.

– Vi kör två kampanjer per år: en för att bygga image och en för rekrytering. VASEK för fram regionen ur olika synvinklar och företagen för fram sina arbetsplatser. Det här samarbetet har varit mycket fruktbart, säger Mari.

De gemensamma satsningarna startade för över tio år sen. Först marknadsfördes enbart energiteknologin, men med tiden har kam-

panjerna fått fler nyanser. Idag är Vasaregionens två kärnbudskap energiteknologi och lycka.

– När folk väljer var de ska bo spelar också andra faktorer än arbetsplatsen roll. Därför vill vi i kampanjerna föra fram allt som regionen har att erbjuda; att det är lätt att leva och bo här och så lyckan förstås. När också livet utanför jobbet är i skick är det lättare att tänka sig Vasaregionen som hemort, säger Mari.

HITACHI ENERGY är en av VASEKs stadigvarande samarbetspartners inom marknadsföring, och företräds av **Marika Kuusisto**.

– Alla företag har samma utmaningar och samma mål. Genom att slå ihop oss kan vi få otroligt mycket mer synlighet än var och en skulle få på egen hand. Den här typen av samarbete är mig veterligen ganska unikt i Finland, säger Marika.

Varje företag hämtar sin pott till kassan och med den ihopsamlade summan köper man synlighet i olika kanaler. Ibland dominerar de digitala kanalerna och ibland annonserar man åt de stora massorna till exempel i lokaltrafiken i huvudstadsregionen.

– Kampanjerna är alltid väldigt innovativa och håller hög kvalitet, och de består av både bilder, text, känslor och histo-

rier. Också anställda från företagen deltar med eget namn och egen bild, berättar Marika.

BEHOVET AV rekryteringsmarknadsföring kommer inte att minska i framtiden, utan kampen är fortsatt tuff. I regionen görs hela tiden nya investeringar inom energiteknologisektorn, vilket väcker frågan om hur arbetskraften ska räcka till.

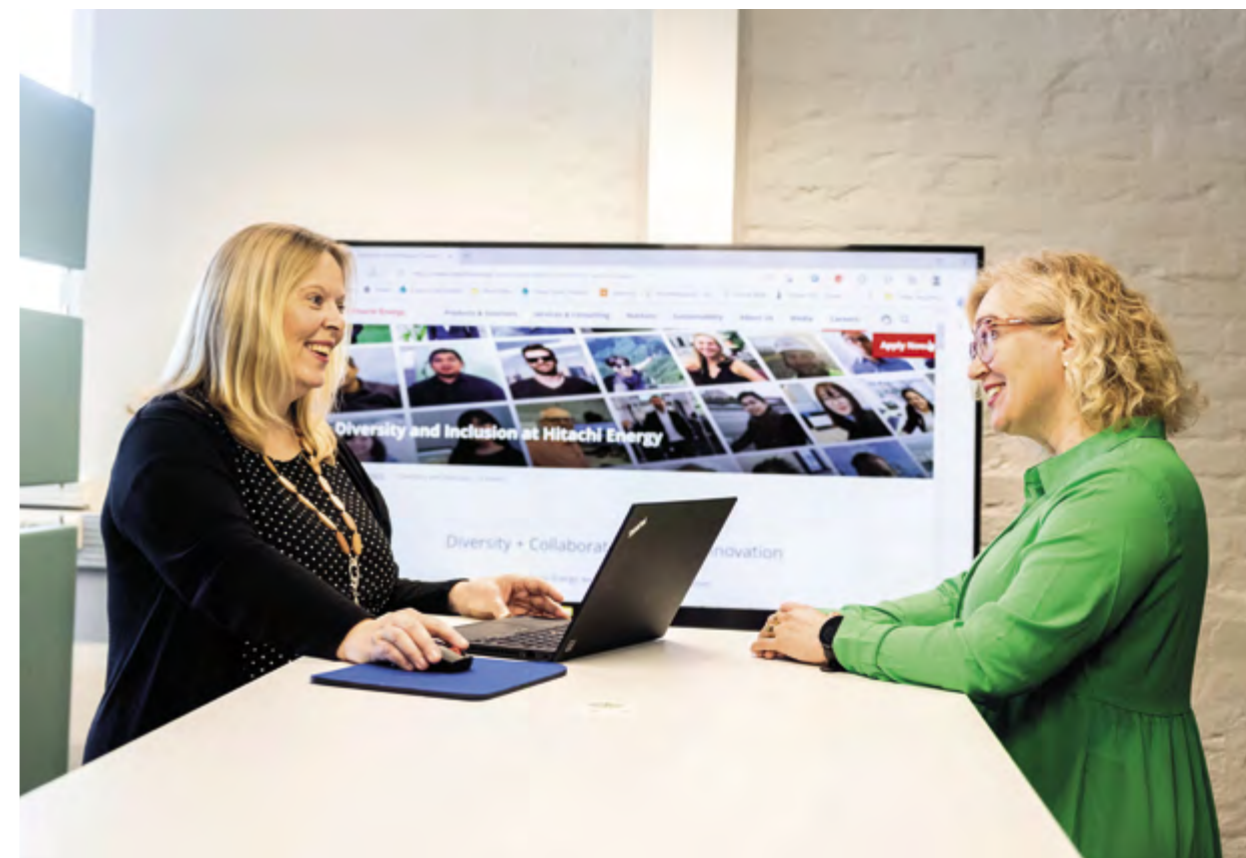
– När det görs stora företagsetableringar betyder det också ett ökat behov av olika tjänster såsom välfärd, skola och daghem och boende. Alla de här branscherna behöver också arbetskraft, säger Mari.

Behovet av arbetskraft ställer krav på ökad arbetskraftsinvandring och krav på att integrera studerande. Idealet är att en person som kommit till Vasa för att studera också stannar här efter examen.

– Genom till exempel regionens Energiakademien försöker vi nätverka med studerande och hålla fast vid dem, säger Mari.

– Hitachi Energy i Finland anställer varje år 80 sommarjobbare och en stor del av dem är studerande som är hemma från andra orter. På det här sättet kan vi dra vårt strå till stacken för att få studerande att stanna i regionen, säger Marika.

– Här samarbetar företagen tätt kring rekryteringsmarknadsföring, vilket är ganska unikt i Finland, säger Marika Kuusisto och Mari Kattelus.



Nordens energihuvudstad på riktigt!

Du har säkert hört att Nordens största energikluster finns i Vasa? Idag är det ett allmänt känt faktum både i regionen och utanför den, men för 15 år sen var det få som visste det. Möt personerna som satte Vasa på kartan som energihuvudstad.

NÄR MAN marknadsför en region gäller det att hitta det som är unikt för just den regionen. När Vasaregionen kring 2010 gjorde sin första kommunikationsstrategi stod det fort klart att det mest unika med just denna region är att här finns Nordens största kluster av företag inom energiteknologi.

När budskapet väl var bestämt var det bara att sätta igång med att trumma ut det åt världen. De två personer som främst fick i uppdrag att göra det var **Suvi Markko**, som anställdes som kommunikationschef på VASEK år 2010, och **Robert Olander** som fick i uppgift att jobba med samma frågor på Merinova.

I början gick jobbet långt ut på att knyta kontakter med företagen i regionen och försöka få fram statistik om klustret.

DET STORA genombrottet för synligheten kom år 2012 då Vasaregionen lanserade Finlands attraktivaste sommarjobb. Den energiambassadör som skulle få jobbet utlovades 30 000 euro för tre månaders jobb, mot att hen jobbade på energiföretagen och rapporterade om dem.

– Kampanjen och Vasaregionen fick en helt otroligt stor synlighet i finska medier. Den ekonomiska nyttan översteg rejält den relativt knappa budgeten, minns Suvi och Robert.

Dessutom vann kampanjen guld i kommunmarknadsföring.

– Vi är tacksamma att också ledningen vågade satsa på en så här pass galen idé. Förutom den massiva synlighet som energiklustret fick så hade kampanjen också en viktig funktion i att den lärde företagen att samarbeta kring marknadsföring. Det samarbetet fortsätter ännu idag, påpekar Suvi och Robert.

År 2013 förnyades kampanjen i en lite annan skepnad: denna gång skulle energiambassadören resa jorden runt och rapportera från olika länder där energiföretagen hade verksamhet. Efter de två intensiva kampanjerna beslöt man att inte köra kampanjen en tredje gång, utan att det var bättre att sluta på topp.

AV ALLA de åtgärder som under årens lopp gjorts för att marknadsföra energiklustret hör ambassadörskampanjerna till de viktigaste. Men minst lika viktigt har evenemanget EnergyWeek varit. Medan ambassadörskampanjerna riktade sig mot den stora allmänheten och studerande i Finland, så riktar sig EnergyWeek till branschfolk i hela världen.

– EnergyWeek började som ett endagsevenemang för vindkraft år 2011. Därifrån har det småningom vuxit sig till det

storevenemang det är idag, berättar **Kristoffer Jansson**. Han är Communications & Brand Manager på EnergyVaasa vid VASEK och den som för vidare det arbete som Suvi och Robert en gång startade. Däremellan hann också **Hanna Malkamäki** inneha posten.

– EnergyWeek är mycket känt bland branschfolk i hela världen och det är roligt att evenemanget har vuxit år för år, konstaterar Hanna.

FRÅGAN ÄR om det ens kan växa så mycket mer – våren 2023 var hotellkapaciteten i Vasa bokad till max under EnergyWeek, som hade över 7000 deltagare. Kristoffer är speciellt glad att evenemanget har fått en allt mer utländsk prägel.

– Om man jämför med tiden före coronan så har antalet utländska besökare fördubblats.

Det viktigaste med EnergyWeek är nätverkanget, vilket förstås var utmanande under coronapandemin. Tack och lov kunde seminarierna ändå ordnas på nätet, och när det fysiska evenemanget var tillbaka efter en paus på två år var det tydligt att attraktionskraften inte hade minskat över huvud taget, snarare tvärtom.

Kristoffer påminner om att VASEK bara är en av många aktörer som möjliggör EnergyWeek.

– EnergyWeek görs med företagen och framförallt för företagen. Det här är ett utmärkt exempel på hur samarbetet fungerar i ett kluster.



ENERGYVAASA

- Består av 160 företag med en total omsättning på 5 miljarder
- Över 80 % av omsättningen är export
- Sammanlagt 12 000 anställda
- 200 miljoner i FoU per år
- Nya investeringar på 1,2 miljarder väntas till slutet av 2025



Det är ingen slump att energiklustret i Vasaregionen är känt, utan det är ett resultat av hårt arbete som utförts av bland andra Hanna Malkamäki, Kristoffer Jansson, Suvi Markko och Robert Olander.

VASEK skapade Vasaregionen

Sedan VASEK grundades år 2003 har en helt ny regional identitet vuxit fram och Vasaregionen blivit ett vedertaget begrepp. Här är några plock ur bolagets historia.

HUR KOM DET SIG ATT VASEK BLEV TILL?

Vid millennieskiftet ville staten få fart på samarbetet i de större stadsregionerna i Finland. Det gjorde man genom att utlova statliga pengar mot att kommunerna i de olika stadsregionerna internt kom överens om åtgärder för att förbättra sin konkurrenskraft. För att kunna ansöka om pengarna inom det så kallade Regioncentrumprogrammet beslöt sig kommunerna i Vasaregionen för att bilda ett bolag med syftet att utveckla regionen som helhet. Som modell användes utvecklingsbolaget Jykes Oy i Jyväskyläregionen.

VILKA KOMMUNER GRUNDADE VASEK?

Six kommuner – Vasa, Korsholm, Malax, Lillkyro, Storkyro och Laihela – var från starten fullvärdiga medlemmar i bolaget med finansieringsandel enligt invånarantalet. Fyra kommuner – Oravais, Vörå, Korsnäs och Jurva – tecknade minimiantalet aktier och köpte de tjänster de behöver av bolaget. Maxmo beslöt att stanna utanför, men kom med då kommunen fusionerades med Vörå år 2007. Korsnäs kom-

mun blev i sin tur fullvärdig ägarkommun år 2005. År 2007 inledde Jurva fusionsdiskussioner med Kurikka och lämnade därefter VASEK. Ägarkommunernas antal minskade när Oravais gick ihop med Vörå 2011 och när Lillkyro fusionerades med Vasa 2013. Idag har VASEK sju ägarkommuner.

FANNS DET EN SKEPSIS MOT DET NYA BOLAGET TILL EN BÖRJAN?

Det fanns det. I den offentliga debatten var man bland annat orolig för att landsbygdsnäringsarna skulle komma i kläm, och att den svenska servicen skulle hotas i ett Vasadominerat bolag. Vidare undrade folk varför det behövdes en ny instans som jobbar för Vasaregionen då Österbottens förbund redan finns. Ganska fort lade sig dock kritiken.

HUR GICK DET TILL NÄR DEN FÖRSTA VD:N VALDES?

Det första stora beslutet VASEKs styrelse hade att fatta var att utse verkställande direktör. Den nya topp tjänsten väckte

stort intresse och ett 40-tal personer sökte jobbet. I december 2003 utsåg styrelsen diplomingenjör **Pekka Haapanen** till vd. Styrelsen beskrev personvalet som ett linjeval, där Haapanens företagarbakgrund var en avgörande fördel jämfört med övriga huvudkandidaters bakgrund inom förvaltning, högskolor och kommunikationen. VASEK fick därmed en ledare som kände till sin huvudmålgrupp, det vill säga företagets, verklighet och som väljer att leda utvecklingsbolaget uttryckligen som ett företag och inte en myndighet. Haapanen stannar på VASEK till år 2017 då nuvarande vd:n **AFM Stefan Råback** tog över.

VAD ÄR VASEKS GENOMTIDERNA STÖRSTA KRIS?

Det är utan vidare den så kallade momskrisen. År 2016 gjordes en skattegranskning på VASEK som visade att bolaget och bokföringsbyrån hade tolkat moms lagstiftningen fel och underlåtit att redovisa moms på kommunernas finansiering åren 2013–2016. Skattemyndigheten konstaterar därför att VASEK i efterskott var skyldigt att återbetala en summa på ungefär 300 000 euro till staten med ränta och straffavgifter. VASEKs ledning fick därför i uppdrag av ägarna att under de kommande åren göra i vinst för att nolla fadäsen. Det blev tuffa år, men man vänder på alla slantar och lyckas också skaffa mera extern finansiering. Man lyckades förbättra bolagets ekonomi utan att någon anställd sägs upp eller permitteras, och återbetalningen av kassalånet slutfördes redan efter ett år, i slutet av år 2018.

HUR KLARADE VASEK CORONAN?

VASEK klarade coronan i det stora hela bra trots en dramatiskt ökad arbetsbelastning. I Vasaregionen blev VASEK ansvarigt för att hantera och bereda statens coronastöd till ensamföretagarna. Under senvåren och sommaren 2020 styrdes bolagets personresurser till det här arbetet, men samtidigt ökade antalet företagsrådgivningsmöten också i övrigt med det dubbla i och med att många drabbade företag

behövde råd och hjälp med att söka andra stödformer som Business Finlands och NTM-centralens stöd. Företagsrådgivningen tog snabbt i bruk digitala kanaler i stället för att träffa kunderna på plats. Men trots att distansmöten sparar tid blev pandemiperioden arbetsdryg speciellt för de medarbetare som jobbar med företagsrådgivning.

VAD ÄR VASEK STÖRSTA BEDRIFT?

Man kan utan vidare slå fast att VASEK gjort ett viktigt jobb för att dels stärka företagandet i regionen och sett till att regionen fått ta del av pengar som staten och EU delat ut för regionutveckling. Stora framsteg har också gjorts i att marknadsföra regionen och EnergyVaasa. En mer abstrakt bedrift är att VASEK bidragit till att en ny regional identitet vuxit fram. Innan VASEK fanns användes inte Vasaregionen som term just alls, medan det idag är ett vedertaget begrepp bland regionens invånare.

Källa: VASEKs jubileumsbok, skriven av Lars Rosenblad. Utkommer hösten 2023.



VASEKS STYRELSE

I VASEKs styrelse finns det representanter från alla sju ägarkommuner samt från industrin, sme-sektorn och högskolorna.

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

