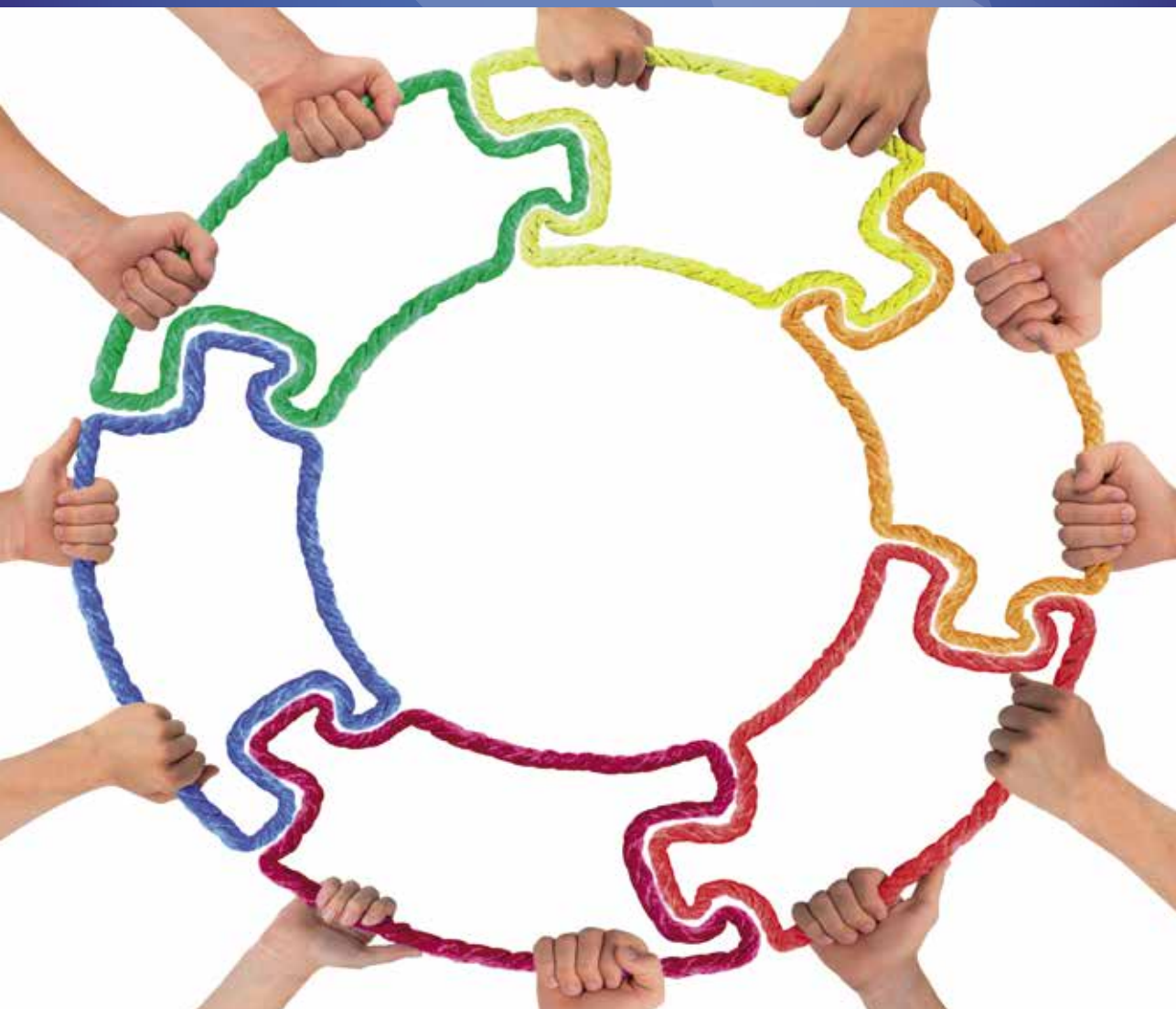


Regionala företagstjänster

God praxis



KOMMUNIKATION

Forssa: Effektiv kommunikation når fram	4
Seinäjäki: Gemensam kommunikationsplan för regionala företagstjänster effektiverar verksamheten.....	6

NÄTVERK

S:t Michel: Tillsammans är vi bra.....	8
Birkaland: Effektivt nätverkande i Birkaland	10

TJÄNSTER

Huvudstadsregionen/Helsingfors: Företagstjänster för invandrares behov	12
Sydöstra Finland: Hjälp för ryska medföretagare genom samarbete	14
Vasa: Full fart mot skifte	16
Åbo: Samarbete med läroanstalter fungerar i Åbo	18

STRATEGI

Östra Lappland: Samarbete över kommungränserna	20
---	----

FÖRETAGSFINLAND

Webbtjänsten FöretagsFinland är öppen 24/7 – över 60 regioners tjänster står till förfogande	22
Via FöretagsFinlands telefontjänst får du råd och första hjälp	23
FöretagsFinlands regionala tjänster finns nära kunden	25

God praxis för FöretagsFinlands regionala företagstjänster

De regionala företagstjänsterna utgör en betydande del av servicehelheten FöretagsFinland. Den regionala verksamheten har kommit igång i anmärkningsvärt stor utsträckning och nu presenteras exempel på god praxis. Växelverkan mellan olika organisationer och ett tätt samarbete är väsentligt i den regionala verksamheten.

När arbetet framskridit har fem centrala helheter lyfts fram med tanke på utvecklingen av samarbetet. Dessa är kommunikation, nätverksarbete, utnyttjande av utomstående expertis, processer och invandring. Alla dessa förutsätter goda interaktionsfärdigheter, kompetens och förtroende för partnerorganisationernas verksamhet. Medan webbsidor fungerar som informationskälla så är regionalt samarbete något som görs människor emellan. Som ett resultat av detta arbete blir kunden, företagaren, vinnaren eftersom han eller hon kommer att få mer flexibla tjänster enligt sina egna behov.

I denna tidning har vi samlat exempel på redan fungerande god praxis som bevisar att arbetet bär frukt. Gemensam kommunikation är ett väsentligt medel för att göra saker enkla och tydliga för företaget – företaget behöver egentligen inte veta vem som hjälper och varför. Med hjälp av nätverksarbete utvecklar de centrala aktörerna sin egen verksamhet så att eventuella byråkratiska hinder röjs undan i så hög grad som möjligt och så att gränserna mellan de olika förvaltningarna avlägsnas.

Utnyttjande av utomstående expertis kommer säkert att bli en framtida trend där personer som arbetar med företagen fungerar mer som sparringpartner och väckarklockor och där man utnyttjar olika slags expertis enligt situation. Med process avses den väg till förverkligande av tjänsten som är så kort och friktionsfri som möjligt. I fråga om regionala tjänster innebär det hur man har kunnat beakta de olika aktörernas roller på bästa möjliga sätt för kunden. Ett särdrag som uppstått är även företagsamhet bland invandrare, där man måste kunna beakta inte endast de juridiska aspekterna, utan framför allt de särdrag som uppstår i och med kulturskillnaderna.

Den goda praxis som nu presenteras beskriver de regionala företagstjänsternas arbete i praktiken. Vi tror att exemplen som beskrivs här ger regionala aktörer mod och goda idéer till nya öppningar i utvecklingen av de regionala företagstjänsterna.

Jarmo Palm
arbetsmarknadsråd
Arbets- och näringsministeriet

Yrjö Westling
verksamhetsledare
Finlands Regionala Utvecklingsammanslutning
SEKES rf

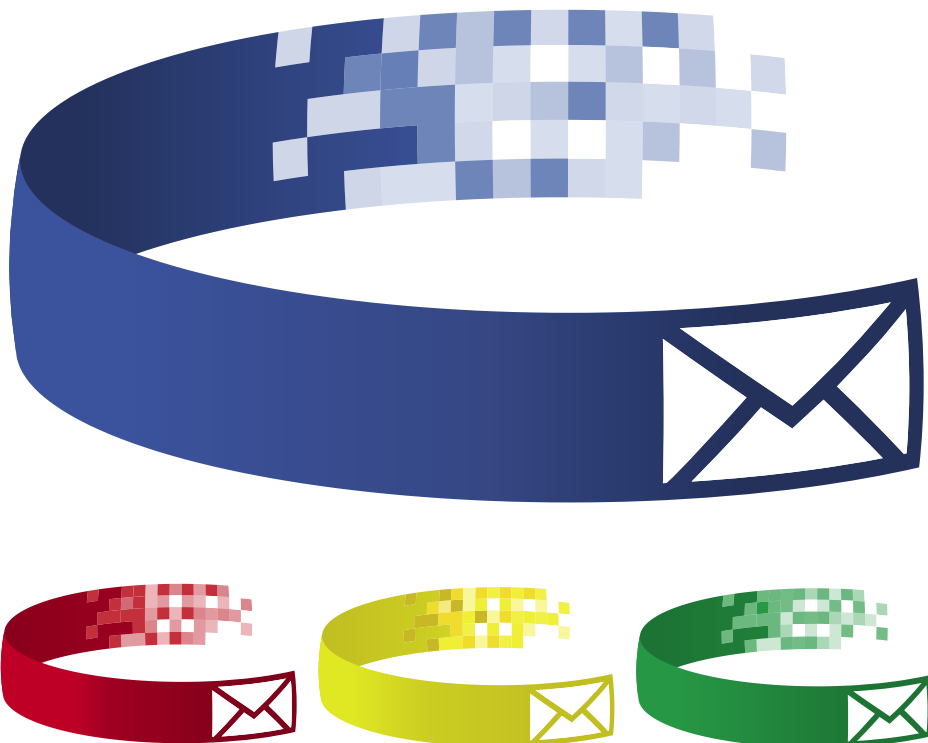
Effektiv kommunikation når fram

Forssan Seudun Kehittämiskeskus var en av de första aktörerna inom regionala företagstjänster som började fundera på att förse sina intressentgrupper med information i elektronisk form. Man har redan under flera års tid använt sig av det elektroniska eBrevet Netteri, och har goda erfarenheter av detta. Netteri utkommer en gång per månad och utvecklingscentret ansvarar för att samla ihop informationen och publicera brevet.

– I början var Netteri ett nyhetsbrev som lästes direkt via e-posten, men vi konstaterade att det var osmidigt och en belastning, dessutom såg brevet naturligtvis ut på olika sätt i olika e-postprogram.

Vi utvecklade nyhetsbrevet så att det finns på en webbsida. Mottagarna får en länk till Netteri till sin e-post, och länken leder till nyhetsbrevet som finns på våra webbsidor. Dessutom kan mottagaren läsa de viktigaste ämnena i korthet redan i e-postmeddelandet och därmed genast bedöma om Netteri den här gången innehåller information som berör honom eller henne, berättar Heidi Cavén vid Forssan Seudun Kehittämiskeskus.

Heidis uppgift är att sammanställa informationen till Netteri och mata in den på ett färdigt underlag. Hela arbetsgemenskapen ansvarar emellertid för att samla in informationen.



– I Netteri finns endast positiva nyheter. De kan vara företagsnyheter, god praxis eller idéer. Netteri informerar förstås även om aktuella utbildningar eller evenemang. Vi utvecklar Netteri hela tiden, bland annat med hjälp av respons från läsarna, för att det ska vara så enkelt som möjligt för mottagaren att plocka ut det som är viktigt för honom eller henne, säger Heidi Cavén.

När vi började skicka ut Netteri fanns det cirka 500 adresser på mottagarlistan. På sex år har registret utökats till cirka 3 000 namn.

– På listan finns företag, privata och offentliga aktörer samt till exempel fullmäktigeledamöter. Eftersom vi är ett utvecklingsbolag som fungerar inom många olika sektorer kan vi enkelt sammanställa alla saker som intresserar målgruppen. Till exempel innehåller Netteri aktuella utbildningar eller evenemang som ordnas av handelskammaren, företagarorganisationerna, närings-, trafik- och miljöcentralen, arbets- och näringsbyrån eller andra organisationer. På så sätt behöver inte företagaren själv leta efter intressant information eller aktuella utbildningar på olika håll, eftersom information som intresserar företagare finns färdigt samlad i en källa.

Bra att notera

- *eBrev fungerar bäst när innehållet är strukturerat och texterna korta.*
- *Låt en person ansvara för att skicka ut brevet.*
- *Det lönar sig att fördela ansvaret för insamlingen av information och nyheter på flera personer.*
- *Ett webbsidebaserat eBrev fungerar bra.*
- *Ta hjälp av läsarrespons för att effektivisera meddelandena.*

Mer information:

Forssan Seudun Kehittämiskeskus Oy,
marknadsförings- och kommunikationssekreterare
Heidi Cavén, tfn 050 361 7073, heidi.caven@fskk.fi



Gemensam kommunikationsplan för regionala företagstjänster effektiviserar verksamheten

De regionala företagstjänsterna i Seinäjoki har utarbetat en gemensam kommunikationsplan där man fördelar arbetsuppgifter mellan olika aktörer i syfte att stärka synligheten för varumärket FöretagsFinland.

I kommunikationsplanen har man tydligt registrerat de regionala evenemang där FöretagsFinland borde vara synligt. De tretton regionala aktörer som medverkar i planen har förbundet sig till att i tur och ordning se till att FöretagsFinland finns representerat vid varje evenemang. Enligt Ari Loukasmäki, verkställande direktör vid nyföretagarcentralen Seinäjoen Uusyrityskeskus Neuvoa-Antava, som koordinerar kommunikationsplanen och avtalet om företagstjänster, har det funnits en energisk anda av samförstånd som gett organiseringen av den gemensamma kommunikationsplanen vingar.

– Det här verkade vara det tydligaste sättet att göra en rationell och kostnadseffektiv arbetsfördelning. Det bästa sättet att förstärka varumärket FöretagsFinland i Seinäjokiregionen är att delta i

olika evenemang, tillställningar och mässor i området. Ingen regional aktör inom området för företagstjänster kan ensam delta i alla evenemang, men tack vare samarbete och centralisering kan vi göra vår röst hörd vid varje viktigt evenemang, berättar Ari Loukasmäki.

Kommunikationsplanen kom till på ett smärtfritt sätt

För att få till stånd goda resultat efterlyser Ari Loukasmäki samarbetsanda hos de aktörer som erbjuder företagstjänster. I Seinäjokiregionen har FöretagsFinlands avtal om företagstjänster undertecknats av städerna Kauhava, Kurikka, Lappo och Seinäjoki, kommunerna Ilmajoki och Jalasjärvi samt Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus ry, ProAgria Etelä-Pohjanmaa, Seinäjokiregionens arbets- och näringsbyrå och Härmänmaas arbets- och näringsbyrå (förenades den 1 januari 2013 till Södra Österbottens arbets- och näringsbyrå), närings-, trafik- och miljöcentralen i Södra Österbotten, Seinäjoen seudun kehittämiskeskus Liiveri Oy och utvecklings-



föreningen AISAPARI ry. Alla avtalsparter är nöjda med den gemensamma kommunikationsplanen.

– Det var lätt att göra upp den. Kommunikations- och marknadsföringsgruppen som vi tillsatt kom med idéer till den gemensamma kommunikationsplanen och kommunikationssekreteraren förberedde en fungerande stomme som vi kan uppdatera enligt behov, förklarar Ari Loukasmäki.

Att presentera FöretagsFinland vid olika tillställningar medför alltid större eller mindre kostnader. De parter som undertecknat avtalet om företagstjänster i Seinäjokiregionen har kommit överens om att de kostnader som evenemangen medför alltid fördelas mellan alla.

– Finansieringsfrågor är självklart något som man noggrant och separat måste diskutera och komma överens om ifall proportionerna växer.

Pärlan i kommunikationsplanen för Seinäjoki-regionens företagare är den gemensamma evenemangskalendern. I kalendern samlar man alla regionala evenemang där aktörerna inom regionala företagstjänster borde synas. Sammanställningen av kalendern går till så att Ari Loukasmäki, som koordinerar kalendern, skickar ett kalenderunderlag per e-post åt alla aktörer. Sedan fyller alla i vilka evenemang de vet att är på kommande och ger idéer om hur varumärket FöretagsFinland borde synas vid evenemanget. I kalendern antecknar man datum, evenemangets namn samt hur man borde synas och hur kostnaderna ska fördelas. Till exempel: "8.10 Företagsmarknad i Kurikka. Monter + broschyrutdelning, tal, presentation om ämnet i lämpligt sammanhang"

– Vi uppdaterar kalendern enligt informationen och kommer överens om vem eller vilka av aktörerna inom de regionala företagstjänsterna som ansvarar för evenemanget och hur kostnaderna fördelas. Idén, som låter enkel, har fungerat och stärkt samarbetet, säger Ari Loukasmäki.

Fältet av företagstjänster klarnar

Även om den gemensamma kommunikationsplanen underlättar arbetet för dem som erbjuder företagstjänster, utgår den ändå från kundernas behov. Fältet av företagstjänster, som ofta ter sig splitt-

rat såväl för den som startar ett företag som för den som redan har ett fungerande företag, klarnar i och med den gemensamma kommunikationsplanen.

– På det hela taget är syftet med att fungera under det gemensamma varumärket FöretagsFinland att förenkla processen när kunden letar efter tjänster. Vi har för avsikt att göra en omfattande enkät om kundtillfredsställelse under det här året och tack vare den kan vi till viss del kontrollera hur till exempel kommunikationsplanen har fungerat med tanke på dem som behöver företagstjänster.

Hur kom kommunikationsplanen för Seinäjokiregionen till?

- *Avtalsparterna samlades för ett samordningsmöte. Man bildade en arbetsgrupp för kommunikation och marknadsföring och en för kunduppföljning.*
- *Arbetsgruppen för kommunikation och marknadsföring samlas första gången och framför att man borde göra en kommunikationsplan.*
- *Man beslutar att Seinäjoen Seudun elinkeinokeskus (Seinäjoki-regionens näringscentral) anställer en expert för att utarbeta kommunikationsplanen.*
- *Vid det andra mötet är underlaget för kommunikationsplanen färdigt. Arbetsgruppen börjar komplettera kalendern och antecknar vilken aktör som ansvarar för vilket evenemang.*
- *Avtalet om företagstjänster och kommunikationsplanen publiceras.*

Mer information:

Nyföretagarcentralen Neuvoo-Antava, verkställande direktör, företagsrådgivare Ari Loukasmäki, tfn 044 261 8064, ari.loukasmaki@uusyrityskeskus.fi

Tillsammans är vi bra

Företagsservicecentralens verksamhet och avtalet om företagstjänster för med sig klarhet och effektivitet. De riksomfattande FöretagsFinland-tjänsterna når kunderna bättre än tidigare. "De egna tankarna förstärks och idén utvecklas" säger företagaren Harri Kerkelä om den företagsrådgivning han fått av FöretagsFinland i S:t Michelregionen.

Vid företagsservicecentralen i S:t Michel finns rådgivnings- och handledningstjänster för företagsverksamhet från regionens sju kommuner. Tjänsterna omfattar bland annat rådgivning vid startande av företag och finansieringsrådgivning, rådgivning om och behandling av startpeng, utvecklingstjänster för affärsverksamhetskompetens samt företagsutbildning.

– Kunderna har varit nöjda. Vår service har varit bättre än förväntat, berättade projektkoordinator Kyösti Lempiäinen vid FöretagsFinlands företagsservicecentral i S:t Michelregionen hösten 2012.

Även en bra idé behöver stöd

Harri Kerkelä grundade våren 2011 Saimaan Saaristoja Veneilypalvelut Oy. Företagaren bollade idéer och smidde planer tillsammans med FöretagsFinlands företagsservicecentral i S:t Michelregionen.

Planeringen av företaget pågick under ett års tid. Förra våren utarbetades en verksamhetsplan som Harri Kerkelä utvecklade tillsammans med utvecklingschef Kyösti Lempiäinen under flera möten.

– När vi gjorde upp planerna använde vi oss av bådas idéer. På så vis utformades visioner och missioner om vad verksamheten skulle kunna vara och vart företaget kan nå, dock med fötterna på jorden. Idéerna förstärktes när man fick diskutera dem och uppmuntrades att utveckla dem. Verkställande direktör Pekka Teittinen vid nyföretagarcentralen Uusyrityskeskus Dynamo gick igenom finansieringsfrågorna och tack vare hans uppmuntran fick jag den sista knuffen för att sätta igång.



Nu kör Harri Kerkeläs företag Saimaan Saaristoja Veneilypalvelut beställningstrafik med båt, charterresor och varutransporter till öarna.

– Företagsverksamheten har kommit igång enligt förväntningarna. I början handlade det om marknadsföring, att visa att man finns och att skapa kontakter och nätverk. Vi upprätthåller fortsättningsvis kontakten med personalen på företagsservicecentralen.

Tjänsterna finns samlade på en adress

Företagsservicecentralen som blivit godkänd att ingå i nätverket FöretagsFinland uppfyller genom sin verksamhet de riksomfattande målen och garanterar att de som utnyttjar tjänsterna får enhetliga och kvalitativa tjänster.

– Tack vare företagsservicecentralen kan man erbjuda mångsidiga rådgivningstjänster för företag på ett kostnadseffektivt sätt särskilt i



landsbygdskommunerna, trots att kommunerna i regionen varierar mycket i storlek och har sina egna särdrag. En stor grupp organisationer som producerar offentliga företagstjänster ansvarar för tjänsteproduktionen i regionen.

I och med projektet FöretagsFinland har samarbetet intensifierats och fördomarna krossats.

– Vi kan diskutera saker både på person- och organisationsnivå och de andra aktörerna i omgivningen beaktas effektivt. Tillsammans är vi bra. Företagsservicecentralen har nu möjlighet och behov av att ta ännu längre steg än tidigare för att stärka samarbetet.

– I mars 2012 flyttade vi in i gemensamma verksamhetsutrymmen. Vår verksamhet har utvecklats och utvecklas fortfarande när man tar till sig och lär sig praxisen ordentligt. Framför oss ligger arbetet med att stärka vår ställning och utveckla kunnandet. Företagsservicecentralen har

bildats av de centrala aktörerna i det aktuella utvecklingsprojektet för FöretagsFinland-tjänsterna: Södra Savolax arbets- och näringsbyrå, Miset Oy:s regionala företagstjänster, Mikkelin Seudun Uusyrityskeskus ry Dynamo och Etelä-Savon Koulutus Oy. Åtta personer arbetar på centralen. Även närings-, trafik- och miljöcentralen i Södra Savolax, Aalto-universitetets handelshögskolas småföretagscentral, Mikkelin ammattikorkeakoulu Oy, Veej'jakaja ry, ProAgria Etelä-Savo, Ruralia-institutet vid Helsingfors universitet, Södra Savolax skattebyrå, Finnvera Abp och Miktech Oy deltar i tjänsteproduktionen.

Olika skeden i intensifieringen av samarbetet:

- *samarbete på tjänstemannanivå*
- *gemensam mässverksamhet*
- *dokument om samarbetet inom näringsverksamheten*
- *utvecklingsprojektet för regionala företagstjänster (SeutuYp)*
- *projektet FöretagsFinland, avtal om företagstjänster och årsplan*
- *utbildning för företagsrådgivare*
- *gemensamma verksamhetsutrymmen*
- *korta temaseminarier om vad var och en gör*
- *årliga företagsrådgivardagar*

Mer information:

FöretagsFinlands företagsservicecentral i S:t Michelregionen, verksamhetsområdeschef Heikki Piironen, tfn 044 794 2216, heikki.piironen@miset.fi

Effektivt nätverkande i Birkaland

På Pellavatehtaankatu i centrum av Tammerfors ligger den så kallade företagsamhetsvärlden, där flera olika aktiviteter finns samlade under ett och samma tak.

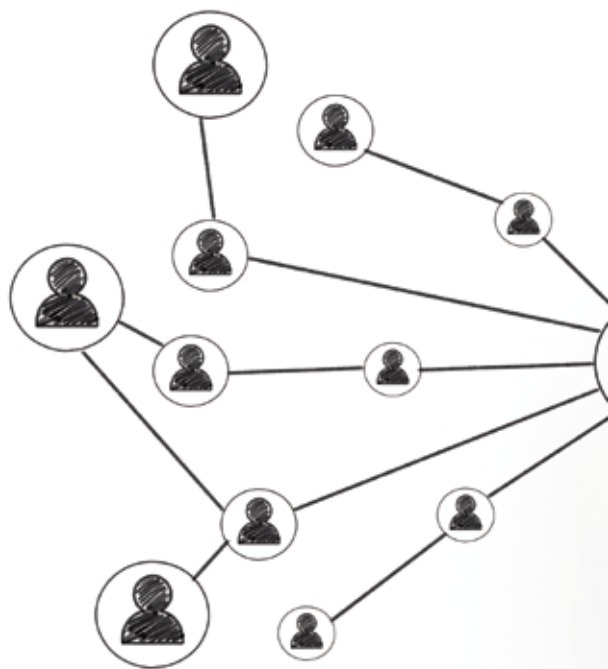
På första våningen finns arbets- och näringstjänster för arbetssökande kunder. Andra våningen utgörs helt och hållet av företagsamhetsvärlden. Där betjänar utöver arbets- och näringsbyråns arbetsmarknadsexperter även nyföretagarcentralen Ensimetri, en skatterådsgivare från Centrala Finlands skattebyrå, Tampereen seudun osuustoimintakeskus, Pirkanmaan yrityskummit, Keksintösäätiö, närings-, trafik- och miljöcentralen i Birkaland samt Finpro. I samma utrymnen fungerar även tjänsten Pirkanmaan Viestinvaihto som är en mötesplats för personer som avslutar sin företagsverksamhet och sådana som vill bli företagare. I samma kvarter finns också Finnveras områdeskontor.

Företagsamhetsvärlden är en del av FöretagsFinland-tjänsterna i Birkaland. I företagsamhetsvärlden finns ett täckande utbud av olika aktörers tjänster lätt tillgängliga för företagare och blivande företagare. Genom tjänsterna möjliggörs personlig service för kunder men utöver det erbjuds även FöretagsFinland-tjänster genom fler kanaler per telefon och via FöretagsFinlands webbsidor, berättar Regina Saari, servicechef för arbetsförmedling och företagstjänster vid Birkalands arbets- och näringsbyrå.

Arbets- och näringstjänster för företag

I Birkaland är arbets- och näringstjänsternas roll att verka aktivt utgående från företagens behov. Tjänsterna utvecklas både för nya företagare och för redan fungerande företag. Tjänster för existerande företag är bland annat rekryterings-tjänster och tjänster i anslutning till utveckling

av företaget och förändringsledning. Dessutom är Birkalands arbets- och näringsbyrå en av de fem byråer i Finland som har specialiserat sig på internationell arbetsförmedling. – I våra företagstjänster utnyttjar vi i hög grad nätverk



som producerar andra företagstjänster och FöretagsFinland-partners. Tack vare samarbetet kan företagen hitta rätt tjänster i nätverket, konstaterar Saari.

Helheten FöretagsFinland

I Birkaland täcker FöretagsFinland-avtalen hela landskapet. Med hjälp av verksamhetsprogram som styr avtalen och den praktiska verksamheten kan man trygga de individuella behoven hos regionens företag. En del av tjänsterna produce-

ras för regionerna från Tammerfors i anslutning till reformen av arbets- och näringstjänsterna. Reformen gör det möjligt att utnyttja experter på ett nytt sätt i synnerhet i viktiga situationer som berör rekrytering eller minskning av personal. – I dessa situationer är även stödet från nätverket oersättligt och tjänsterna har fått en ny dimension, berättar Saari.

I Birkaland är en av tyngdpunkterna inom samarbetet FöretagsFinland att hitta tillväxtföretag och stöda deras tillväxt genom samarbete mellan olika aktörer – genom att stöda tillväxten hos små och medelstora företag stärks områdets konkurrenskraft och sysselsättning, beskriver Saari.



Viktiga faktorer i ett fungerande samarbete:

- *I och med det regionala nätverkandet används resurserna på ett förnuftigt sätt.*
- *Samarbetet grundar sig på kompetens och förtroende.*
- *Ett äkta samarbete föds ur företagens behov.*
- *För företagaren är det viktigt att det är enkelt att hitta tjänsterna och därför fungerar vi under det gemensamma varumärket FöretagsFinland.*
- *Tack vare samarbetet får företagen bättre service än tidigare.*

Mer information:

Birkalands arbets- och näringsbyrå,
Regina Saari, servicechef för arbetsförmedling
och företagstjänster, tfn 0295 045 505

Birkalands arbets- och näringsbyrå, Irene Impiö,
serviceförman för gruppen för arbetsförmedling
och företagstjänster tfn 0295 045 775

Företagstjänster för invandrares behov

I huvudstadsregionen har rådgivningen för invandrare som startar företag koncentrerats till servicecentralen FöretagsHelsingfors, där en tredjedel av kunderna har invandrarbakgrund.

– De olika behoven hos personer som vill bli företagare beaktas likvärdigt oberoende av bakgrund. För att betjäna invandrare krävs emellertid några specialfärdigheter såsom språkkunskap och förståelse för kulturell mångfald, berättar verkställande direktör Timo Onnela.

Vid FöretagsHelsingfors kan personer som startar företag få betjäning såväl på de båda inhemska språken som på sex andra språk – estniska, ryska, tyska, franska, engelska och arabiska. Kundkretsen inbegriper allt som allt över hundra olika nationaliteter. Den största kundgruppen bland invandrarna är dock ryssar.

Skräddarsydd utbildning och lättförståelig rådgivning

Invandrarföretagarna är aktiva. De har hög utbildning och mångsidiga språkfärdigheter samt viljan att utvecklas och bli framgångsrika. Eftersom invandrarna på grund av sina olika kulturella bakgrunder behöver mer stöd och handledning för att kunna inleda företagsverksamhet ordnar FöretagsHelsingfors utbildningstillfällen på kvällstid som är riktade speciellt till dem.

– Tillfällena hjälper dem att förstå hur det finska samhället fungerar och ger dem en möjlighet att koncentrera sig på en helhet åt gången. Även nätverkande är ett viktigt mål, preciserar Onnela.

På grund av den stora efterfrågan genomfördes 2012 även fyra stycken sju veckor långa förberedande arbetskraftspolitiska utbildningar tillsammans med närings-, trafik- och miljöcentralen.

– Även den lättlästa guiden Bli företagare i Finland, som har översatts till tio olika språk, betjänar

invandrarföretagarna. Guiden finns på webbsidan för invandrarföretagsamhet, www.masuuni.info, samt på FöretagsHelsingfors webbsidor www.yrityshelsinki.fi.

Viljan att bli framgångsrik och växa

De företagare som har sökt sig till FöretagsHelsingfors rådgivningstjänster har lyckats bra.



Cirka 80 procent av företagen, både av de finländska och av de med invandrarbakgrund, är fortfarande vid liv efter fem år.

– Det förekommer regionala skillnader när företag grundas. I huvudstadsregionen finns det mest expertföretag som erbjuder tjänster för affärlivet. Det syns många restauranger och pizzerior i gatubilden trots att deras andel av alla grundade företag endast är cirka fem procent.

I FöretagsHelsingfors företagskuvös i Ilmala har man 18 kontorslokaler för tillväxtföretag till uthyrning. FöretagsHelsingfors har även framgångsrikt drivit virtuella kuvöser som ett pilotprojekt under 2011–2012, vilket har hjälpt 15 tillväxtföretag vidare.

Största delen av dem är företag inom teknologibranschen som har utvecklat nya innovativa affärsidéer.

– Invandrarföretagen är potentiella tillväxtföretagare. De har en klart modigare attityd till att utveckla sin affärsverksamhet för den internationella marknaden. Finland är ett land som erbjuder kvalitativa företagstjänster och upplevs som en bra språngbräda för att komma ut i världen, konstaterar Timo Onnela nöjt.

Att ordna företagstjänster för invandrare

- *stöd och rådgivning för att tillägna sig den lokala lagstiftningen och kulturen*
- *företagsrådgivare som är språkkunniga och utbildade i att förstå kulturell mångfald*
- *företagarguide och webbsidor som betjänar många olika språkgrupper*
- *vilja att hjälpa invandrarföretagare att anpassa sig till det finländska samhället och att internationaliseras*
- *stöda nätverkande*
- *se invandrarföretagarna som en nationell resurs*

Mer information:

FöretagsHelsingfors, Helsingin Uusyrityskeskus ry, verkställande direktör Timo Onnela, tfn 09 310 36623



Hjälp för ryska medföretagare genom samarbete

Vid närings-, trafik- och miljöcentralen i Sydöstra Finland har man särskilt uppmärksammat att det skulle vara lättare att komma till Finland för att driva affärsverksamhet även från Ryssland. Vid verksamhetsstället finns två ryskkunniga personer som kan ge rådgivning åt personer från grannland.

– Det faktum att vi har personal som kan ryska är redan i sig en anmärkningsvärd sak. Vi har också publicerat en rysk guide för grundande av företag. Den är ett mycket fungerande och praktiskt arbetsredskap som tar upp grundläggande juridis-

ka frågor. Den finns också i elektroniskt format på våra webbsidor, berättar experten Sari Federley vid närings-, trafik- och miljöcentralen i Sydöstra Finland.

Guiden för grundande av företag är enligt Sari Federley ett grundläggande arbetsredskap som hjälper den ryska personen som startar företag att komma i gång. När man stöder ryska företagare att etablera sig på den finländska marknaden betonas samarbetet mellan närings-, trafik- och miljöcentralen och de regionala aktörerna inom företagstjänster.

– Vi träffar ofta de regionala aktörerna inom företagstjänster i såväl formella som informella sammanhang. Då och då har vi informella kaffestunder där vi diskuterar internationella ärenden och utbyter information.

Nätverken och samarbetet är viktiga element för ett effektivt umgänge med de ryska företagen.

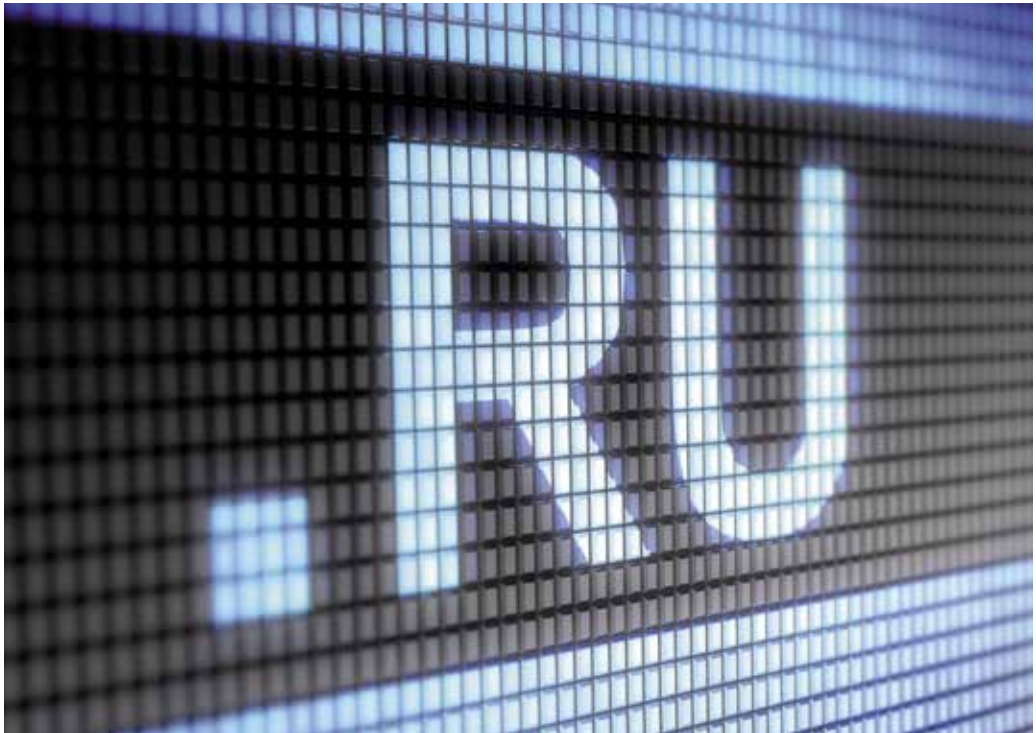
Närings-, trafik- och miljöcentralen i Sydöstra Finland och aktörerna inom företagstjänster är inte endast beredda att stöda näringsidkare som kommer från andra sidan gränsen – de besöker även Ryssland för att berätta om vilka möjligheter man som företagare har i Finland.

Kulturskillnader medför utmaning

Även om Finland och Ryssland endast åtskiljs av en smal gräns är de kulturella skillnaderna desto större. Detta återspeglas även i affärsverksamhetsmodellerna.

– Ofta är det som om vi skulle tala olika språk. Ryssarna upplever att det är underligt att man i Finland behöver så mycket olika papper och information, till exempel redan om själva affärsidén. Inte ens den erfarna företagaren har nödvändigtvis alltid utbildning inom handel och begreppsskillnaderna försvårar rådgivningen i Finland.





Ryssarna värderar det finländska stödsystemet för innovationer mycket högt. Aktörerna inom företagstjänster i Finland tar emot många företagare inom teknologibranschen från den stora björnens famn. Dessutom finns det några fall där den ryska aktören har färdig teknologi eller en innovation, men behöver en finländsk partner och EU-stämpel för att till exempel den kinesiska marknaden ska öppna sig. Den ständigt växande turismen i Sydöstra Finland gör att även turism- och servicebranschen intresserar ryssar.

– Intresset för den finländska marknaden ökar hela tiden, vilket är bra. Varje år tar ett tiotal personer kontakt med oss. En del av dem har stora företag som vill etablera sig, medan en del givetvis är små aktörer som vill starta verksamhet. Trenden håller på att växa eftersom levnads- och arbetskraftskostnaderna i till exempel S:t Petersburg redan är ganska höga. Dessutom lockar det finländska stödsystemet.

I Villmanstrandregionen verkar redan flera företag med rysk bakgrund och en del av dem är producerande företag. För närvarande håller åtminstone en läkemedelsfabrik med rysk bakgrund på att grundas och en fabrik som tillverkar elektriska apparater har inlett sin verksamhet. Även dessa kunder har utnyttjat de regionala aktörernas etableringstjänster samt närings-, trafik- och miljöcentralens rådgivnings- och finansieringstjänster.

De utländska företagarna och bra innovationer för med sig arbetsplatser och skatteinkomster till Finland. Goda relationer och ett öppet samarbete med Ryssland berikar det finländska näringslivet.

Mer information:

Närings-, trafik- och miljöcentralen i Sydöstra Finland, exportassistent Sari Federley, tfn 0295 029 042 eller 0400 359 222, sari.federley@ely-keskus.fi

Full fart mot skifte

Vasaregionens Utveckling Ab VASEK hjälper både nya företagare och företagare som avslutar sin verksamhet i ägarbytesprocessen med sin serviceprodukt Vad köper kunden.

Den som vill bli företagare måste inte nödvändigtvis bygga upp sin företagsverksamhet från noll. Det finns ständigt företagare som når pensionsåldern vars företag behöver nya ägare.

Vasaregionens Utveckling Ab startade i januari 2012 ett projekt vars syfte är att stöda företagare vid ägar- och generationsskiften. Även om varje situation alltid är unik har VASEK utvecklat ett underlag för en modell som bidrar till att ägarbytet kan genomföras på ett kontrollerat sätt. I projektet utnyttjas även mentorverksamhet som upprätthålls av Kust-Österbottens Företagare samt Vasa nyföretagarcentrals program Startia.

– Tidigare kunde man i Vasaregionen inte styra tillräckliga resurser till rådgivning vid ägarbyte, men tack vare projektet kan vi nu stöda kunderna från början till slut. Vi tillhandahåller rådgivning både för kunder som säljer sitt företag och för sådana som köper ett företag, berättar Kjell Nydahl, direktör för företagstjänster vid Vasaregionens Utveckling Ab.

En bra början för nya företagare

Projektet som stöder ägar- och generationsskiften fick redan på sex månader (2012) 50 kunder och antalet ökar hela tiden.

Man körde i gång projektet genom att företagsrådgivarna vid Vasaregionens Utveckling Ab tog kontakt med potentiella företagare. När man hittar en företagare som har ett ägar- eller generations-

skifte inom synhåll börjar Kjell Nydahl tillsammans med nyckelpersonerna i företaget utreda företagets utgångspunkt för ägarskifte.

Som underlag för utredningen används en modell där ägarskiftet granskas ur nio olika synvinklar.

Psykolog, diplomat och företagsrådgivare

Ett ägarskifte är mycket mer än bara en sifferanalys av företaget. Som en person som erbjuder hjälp utifrån måste företagsrådgivaren ha en

känsla för situationen och social kompetens för att ägarskiftet ska kunna utföras med korrekt information.

– Det är förståeligt att till exempel förmögenheten hos den som avslutar företaget är en mycket personlig sak som det i början kan vara svårt att prata om med företagsrådgivaren. Vid

ägarskiftet behövs emellertid all tillgänglig information om den rådande situationen. I det här arbetet måste man vara psykolog, diplomat och företagsrådgivare, skrattar Kjell Nydahl.

Varje fall är unikt. Det är en desto större orsak till att ett färdigt koncept för ägar- och generationsskifte effektiviserar arbetet. När de stora åldersklasserna går i pension finns det många företagare med små och medelstora företag som behöver en efterträdare. Det finns behov av rådgivning om ägarskifte nu.

Mer information:

Vasaregionens Utveckling Ab,
direktör för företagstjänster
Kjell Nydahl, tfn 050 368 2686, kjell.nydahl@vasek.fi



VASEKS MODELL FÖR ÄGAR- OCH GENERATIONSSKIFTE

Genom att anpassa modellen kan den utnyttjas även av företagare som funderar på att sälja sitt företag eller inleda företagsverksamhet genom företagsköp

1. Förberedande planer

– Kartläggning av utgångsläget. Är det fråga om ett generationsskifte eller ett ägarskifte genom företagsköp? Hur ser tidtabellen ut?

2. Hitta ett företag att köpa eller en köpare

– VASEK har ett eget kundregister, dit många meddelar om sina köp- eller försäljningsfunderingar när de inte vill berätta om sin planer för allmänheten. Dessutom utnyttjar vi offentliga forum för företagsaffärer för att hitta ett företag att köpa eller en köpare.

3. Analys av företaget

– När vi har hittat ett objekt för ägarbyte, det vill säga ett lämpligt företag eller en lämplig köpare, analyseras företaget noggrant. Man går igenom alla grundläggande saker, inkomster och utgifter, även till exempel utbildning som krävs för företagandet.

4. Fastställande av värdet

– en utomstående expert fastställer värdet på företaget som ska byta ägare. Experten kan vara till exempel en bokföringsbyrå eller en expert inom närings-, trafik- och miljöcentralens program ViestinVaihto.

5. Förhandlingar

– När man vet alla fakta förhandlar man fram den bästa möjliga lösningen ur både köparens och säljarens synvinkel.

6. Plan för affärsverksamheten

– Planen för affärsverksamheten går igenom noggrant. Genom den kan det uppdagas saker som annars skulle ha gått obemärkt förbi.

7. Finansiering

– När man vet hur mycket pengar som krävs för ägarskiftet, tar man kontakt med potentiella finansiärer. De vanligaste finansiärerna är banken och Finnvera. I vissa fall behövs också utomstående finansiärer, såsom aktieägare eller tysta bolagsmän.

8. Avtal

– När köpets innehåll står klart gör en jurist upp ett avtal.

9. Köp av företag

– Alla paragrafer går noggrant igenom. Man måste komma ihåg att varje företagsaffär och ägarskifte är unikt.

Samarbete med läroanstalter fungerar i Åbo



Läroanstalterna för vuxenutbildning i Åbo-regionen har skapat ett nätverk som för utbildningsutbudet och företagarnas behov av arbetskraft närmare varandra.

I Åbo-regionen finns mer än ett dussin läroanstalter som med sitt utbildningsutbud erbjuder vuxna en möjlighet att fördjupa sin arbetsskicklighet.

– Personer som har små eller medelstora företag har i det hektiska affärlivet varken tid eller resurser att knagga sig igenom läroanstalternas utbud och leta efter den lämpligaste utbildningen för sin personal. Det här problemet var man tvungen att hitta en lösning på, berättar Tuula Nummila, kontaktchef vid Åbo-regionens företagsservicecenter Potkuri.

Aktörerna inom företagstjänster i Åbo-regionen började lösa problemet genom att utse en ansvar-

person för utvecklingen av samarbetet mellan företagsvärlden och läroanstalterna. Tuula Nummila, som fick uppdraget, är en erfaren expert inom utbildnings- och företagstjänstområdet.

– Företagaren tar kontakt med mig och berättar hurdana utvecklingsbehov för personalen det finns i företaget. Jag kartlägger vilken utbildning i nätverket av läroanstalter som motsvarar behovet och utreder om andra företagare har liknande behov, berättar hon.

Tack vare det omfattande utbildningsnätverket hittar man snabbt en lämplig utbildare.

– Vanligtvis får vi redan under samma vecka utbildningsprogrammet att motsvara företagarens behov, och även finansieringen ordnas snabbt. Samarbetsmodellen möjliggör dessutom att en del utbildningar kan delas mellan olika läro-

anstalter. Alla vinner på den här modellen: företagen får snabbt utbildning för sin personal och läroanstalterna får personer att utbilda samt kontakter till företagsvärlden.

Allt i samma hus

För att processen ska rulla snabbt måste kontakten mellan aktörerna inom företagstjänster vara tät. På många håll i Finland har man försökt främja samarbetet med principen om ett enda service-ställe. I Åbo efterlevs principen på en så konkret nivå att regionens mest centrala aktörer inom företagstjänster finns i samma byggnad.

I företagsservicecentret Potkuri finns nyföretagarcentralen, Åboregionens utvecklingscentral och närings-, trafik- och miljöcentralen i Egentliga Finland. Dessutom finns arbets- och näringsbyrå, Skatteförvaltningen, Uppfinningsstiftelsen, Patent- och registerstyrelsen, regionens läroanstalters och Finnveras tjänster på samma adress.

Potkuri – grogrund för samarbetsmodellen

Företagsservicecentret Potkuri grundades 2005.

Ett år senare, när de stora aktörerna Åbo vuxenutbildningscenter, Åbo yrkeshögskola, Pemas vuxenutbildningscenter (sammanslogs senare med Åbo vuxenutbildningscenter) och Åbo yrkesinstitut kom med som dragare av samarbetet, fick aktörerna inom företagstjänster till stånd en samarbetsmodell med nätverket av läroanstalter.

– Senare har också mindre läroanstalter anslutit sig till nätverket. På så sätt kan största delen av utbildningarna ordnas lokalt, vilket gör utbildningarnas kostnadsstruktur lättare, berättar Tuula Nummila.

När företagaren kommer till Potkuri med sitt behov av att utveckla sin personal kan man direkt hänvisa honom eller henne till Tuula Nummila. Så börjar processen rulla för att förbättra personalens kompetens.

Mer information:

Företagsservicecenter Potkuri,
kontaktchef Tuula Nummila, tfn 040 516 7672,
tuula.nummila@ely-keskus.fi, www.potkuri.fi



Samarbete över kommungränserna

Den gemensamma strategin för näringsliv och samarbete i Östra Lappland förkortar inte de långa geografiska avstånden mellan aktörerna, men för dem ändå närmare varandra.

I slutet av 2009 beslöt Östra Lapplands samkommun, som bildats av Kemijärvi stad och Pelkosenniemi, Savukoski och Salla kommuner, att regionen behöver en gemensam näringsstrategi.

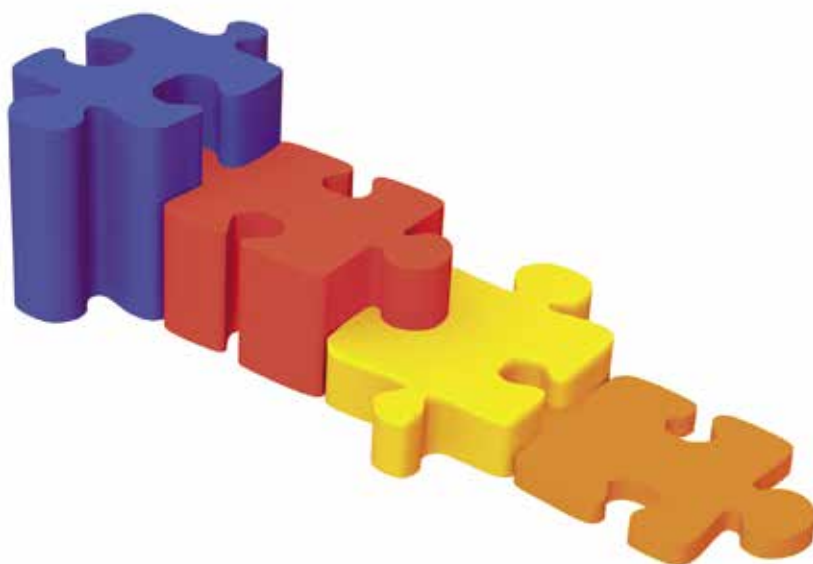
– Strategin bereddes under 2010 och i fortsättningen handlar man i enlighet med strategin och följer upp hur den fungerar i praktiken. Syftet med den gemensamma strategin för näringsliv och samarbete är att utveckla verksamheten flexibelt utan att bekymra sig om kommungränserna, berättar serviceförman Tiina Kiuru vid Lapplands arbets- och näringsbyrå.

Tyngdpunkterna i strategin för näringsliv och samarbete i regionen Östra Lappland är

gemensamma företagstjänster gruv-, turism- och träproduktsindustri inklusive bioenergi och andra områden inom förnybar energi. Dessutom är närområdessamarbetet med Ryssland en viktig punkt i strategin. Målsättningarna med den gemensamma strategin för näringsliv och samarbete är att uppnå resultat, utveckla samarbete och nätverk samt att kommunerna ska må bra.

Kunden får service på ett enda serviceställe

Den gemensamma strategin för näringsliv och samarbete i Östra Lappland har redan ökat samarbetet mellan kommunerna och andra regionala aktörer inom företagstjänster i Östra Lappland. Till regionens fält av företagstjänster i Östra Lappland, närings-, trafik- och miljöcentralen i Lappland,



VI SKAPAR EN GEMENSAM STRATEGI

Varför?

Det saknades en gemensam näringsstrategi för Östra Lappland. Enligt ett förslag från näringsteamet i Östra Lapplands samkommun ska arbetet med näringsstrategin inledas snabbt för att man ska kunna främja kommunöverskridande ärenden i Östra Finland.

Hur?

Strategin bereddes i arbetsgrupper med tema enligt branscher och de tyngdpunktsområden som är på kommunens ansvar, samt under gemensamma arbetsseminarier. I arbetsgrupperna arbetade utöver samkommunens och kommunernas ledningar och experter även andra experter såsom ledningen för arbets- och näringsbyrån samt andra regionala aktörer inom företagstjänster i Östra Lappland. Beredningen försvårades av att det ibland var svårt att hitta en för alla lämplig tid att vid sidan av det övriga arbetet utarbeta strategin. Man lyckades emellertid hålla sig till den överenskomna tidtabellen.

Vem?

Ledningen för Östra Lapplands samkommun, Kemijärvi stad, Salla, Savukoski och Pelkosenniemi kommuner samt experter med stöd av en utomstående konsult. I arbetet deltog också vissa experter inom näringslivet och branscherna.

Lapplands arbets- och näringsbyrå och ProAgria Lappi.

– Marknadsföringen är intensivare och snabbare när vi har dragit upp riktlinjer för de gemensamma målen och verksamhetssätten. Överlappningen har minskat, så kommunerna och de regionala aktörerna inom företagstjänster gör inte samma arbete ovetande om varandra. Vi kan bättre än tidigare ta vara på de signaler som når företagsfältet och styra varje företagare till rätt företagstjänster.

Tiina Kiuru berättar att kunskapen hos företagen i Östra Lappland har stärkts och utvidgats avsevärt bland aktörerna. Det här har främjat nätverkandet mellan företagen i Östra Lappland och även längre bort.

Avstånden är inget problem

Det är svårare att i praktiken utveckla samarbetet i det glest bebodda Östra Lappland än i de täta centra i söder. Tiina Kiuru ser det ändå inte som ett problem.

– Det är förstås bättre att träffa kunden ansikte mot ansikte, men vid behov utnyttjar vi videokonferensteknik. Det är sant att avstånden ibland slukar arbetstid men jag anser dem inte på något sätt vara ett problem.

Mer information:

Lapplands arbets- och näringsbyrå, gruppen för arbetsgivare och företagstjänster, serviceförman Tiina Kiuru, tfn 0295 039 580, tiina.kiuru@te-toimisto.fi

Webbtjänsten FöretagsFinland är öppen 24/7 – över 60 regioners tjänster står till förfogande

FöretagsFinland-tjänsterna erbjuds via tre servicekanaler, varav en är webbtjänsten yrityssuomi.fi, som kan användas avgiftsfritt. På webbsidorna finns information och tjänster gällande etablering, tillväxt, utveckling och internationalisering av företagsverksamhet samt om att fungera som arbetsgivare. På webbtjänsten finns även ärendehanteringstjänster och blanketter.

”Man har gått i rätt riktning och en del av tjänsterna var till hjälp även för den som varit företagare länge. Jag väntar ivrigt på fortsättningen”

En företagares kommentar om tjänsten Mitt FöretagsFinland

Regionala webbsidor på yrityssuomi.fi

I mars 2012 öppnades den första regionala webbplatsen på webbtjänsten FöretagsFinland. Ett år senare hade redan över 50 regioner sidor om sina regionala företagstjänster på webbplatsen yrityssuomi.fi. Målet är att man under 2013 ska få med alla cirka 70 regioners tjänster.

På första sidan på yrityssuomi.fi kan kunden välja den egna ortens webbsidor, där regionens verksamhet inom företagstjänster, näringsliv, tjänster och regionens särdrag presenteras. De tjänster som erbjuds i regionen finns dessutom med i det riksomfattande innehållet. De regionala tjänsterna

finns bakom bildlänkarna på de regionala sidorna, indelade i tjänster för grundande, utveckling och internationalisering.

Tjänsten Mitt FöretagsFinland

Den nya tjänsten Mitt FöretagsFinland startades som ett pilotprojekt den 2 maj 2013. I Mitt FöretagsFinland kan varje företag och grundare av företag nu skapa sitt eget arbetsutrymme.

Mitt FöretagsFinland är en webbtjänst som byggs upp utifrån användarens profiluppgifter och kan användas för grundande av företag och skötsel av ärenden som hänför sig till företagsverksamheten. I framtiden kommer myndigheternas elektroniska tjänster, lämpliga arbetsredskap beroende på företagets situation, till exempel affärsverksamhetsplan, samt tilläggstjänster att finnas tillgängliga genom en engångsinloggning.

Yrityssuomi.fi – tjänster för företag på en adress:

- samlar företagstjänster på samma adress
- ger information och råd om startande, tillväxt och utveckling av företagsverksamhet
- är avgiftsfri för användaren

Mer information:

Yrityssuomi.fi,
Merja Heinonen, huvudredaktör för webbtjänsten,
tfn 040 595 4920, merja.heinonen@ely-keskus.fi

Via FöretagsFinlands telefon-tjänst får du råd och första hjälp

FöretagsFinlands telefonservice är ett utmärkt exempel på en modell med många kanaler, vilket servicehelheten riktad till företagare eftersträvar. Via telefonservicen ger man råd åt företagare – antingen omedelbart eller så styr man honom eller henne vidare till rätt expert. Samarbetet med de regionala företagstjänsterna är tätt.

Företagsrådgivarna som arbetar i telefonservicen sitter i närings-, trafik- och miljöcentralerna och ar-

bets- och näringsbyråerna runt om i Finland. En del av dem arbetar deltid vid sidan av andra uppgifter, det sammanlagda antalet årsverken är nio. Det finns ingen maskin som styr kunden, utan det är företagsrådgivaren som från början till slut lyssnar på och personligen ger råd åt företagaren.

Servicechef Marjo Öhmann riktar stort beröm till de som arbetar i telefonservicen för deras sakkunskap.



– Kunderna har gett mycket positiv respons om hur man sköter kundens ärenden i telefonservice. För att arbeta i telefonservice krävs en mycket stark och mångsidig kompetens. Företagandet berörs av så många olika områden och det kan komma frågor om vad som helst. Vi har satsat mycket på att utbilda personalen.

Största delen av frågorna i telefonservice berör startande av företag, handelsregistret och startpengen. Andra vanliga ärenden gäller beskattning, finansiering och de tillstånd som behövs för att idka näringsverksamhet.

Begränsning av rådgivningen till förmån för kunden

Företagandets vidsträckta dimensioner och den organisationsoberoende rådgivningsservice förutsätter att man drar gränser för rådgivningen; en del av frågorna besvaras i telefonservice och en del förs vidare.

Till arbetsbeskrivningen för företagsrådgivarna som arbetar i FöretagsFinlands telefonservice hör inte att göra kalkyler, bedöma affärsidéer eller andra tolkningsbara företagsfrågor. Personer som behöver rådgivning i sådana ärenden styrs vidare till de regionala företagstjänsterna eller andra experter.

**FÖRETAGSFINLANDS
TELEFONSERVICE**
för nya företagare
och företag

0295 020 500
mån-tors 8–17, fre 10–17

Samarbete med regionala företagstjänster

Det viktigaste både för företagsrådgivarna i FöretagsFinlands telefonservice och experterna inom de regionala företagstjänsterna är att den företagare som behöver rådgivning kommer vidare med sitt ärende.

– Om det är lång kö till en viss person inom den regionala företagstjänsten kan kunden uppmanas att ringa till vår telefonservice där vi ger åtminstone första hjälp, och ofta även mer än så. Efter denna första rådgivning är kunden ofta också mer förberedd på att träffa den regionala företagsrådgivaren för fördjupad rådgivning. På det här sättet effektiviseras tidsanvändningen både för företagaren och aktören inom den regionala företagstjänsten, upplyser Marjo Öhmann.

För det mesta går kundströmmen från telefonservice mot de regionala företagstjänsterna. Cirka en tredjedel av dem som ringer FöretagsFinlands telefonservice styrs till de regionala företagstjänsterna för vidare diskussioner.

Kännedomen om den avgiftsfria företagsrådgivningen är förvånansvärt dålig

Ursprungligen var FöretagsFinlands telefonservice uttryckligen riktad till nya företagare, men under det senaste året har servicehelheten utvidgats till att hjälpa även personer som redan fungerar som företagare.

– Största delen av dem som ringer oss är personer som är intresserade av att starta företag eller nya företagare. Cirka en tredjedel av samtalen kommer från personer som redan har ett företag.

Marjo Öhmann berättar att det för en stor del av de nya företagarna fortfarande kommer som en överraskning att det finns regionala aktörer inom företagstjänster som utan avgift erbjuder hjälp för företagare.

Mer information:

FöretagsFinlands telefonservice,
servicechef Marjo Öhmann,
tfn 0400 767 697, marjo.ohmann@ely-keskus.fi

FöretagsFinlands regionala tjänster finns nära kunden

De regionala företagstjänsterna utgörs av ett nätverk av aktörer som erbjuder företagsrådgivning och -tjänster. De förbinder sig genom ett gemensamt avtal till att erbjuda kunder kvalitativa företagstjänster i enlighet med FöretagsFinlands verksamhetsmodell. Centrala aktörer är kommunernas regionala utvecklingsbolag och andra utvecklingsorganisationer, närings-, trafik- och miljöcentralerna, arbets- och näringsbyråerna, Finnvera, nyföretagarcentralerna samt ProAgria-centralerna. Övrigtjänsteleverantörer är teknologicentra, skattebyråer, företagskuvöser, läroanstalter samt andra organisationer som tillhandahåller företagstjänster.

De regionala företagstjänsterna erbjuder rådgivning för att komma i gång med och utveckla företagsverksamheten samt styr företagaren till experttjänster. Den regionala företagstjänsten är den första kontakten med företagandet samt en sakkunnig partner i tillväxten och utvecklingen av företaget.

Olika organisationer som tillhandahåller företagstjänster kan erbjuda kunderna tjänster vid samma verksamhetsställe eller decentraliserat som ett samarbetsnätverk av olika aktörer. Det viktigaste är att tjänsten är lätt att hitta, att den finns nära kunden och att kunden kan lita på att han eller hon får en högklassig och sakkunnig service.

Utvecklingsprojektet för regionala företagstjänster

Våren 2009 startades utvecklingsprojektet för regionala företagstjänster (SeutuYP). Genomförandet finansieras med medel ur Europeiska socialfonden och projektgenomförare är avdelningen för sysselsättning och företagande vid arbets- och näringsministeriet. Finlands Regionala Utvecklingssammanlutning SEKES rf valdes genom anbudsförfarande till projektet för att utföra det praktiska arbetet.

Syftet med utvecklingsprojektet som koordineras av arbets- och näringsministeriet har varit att



genom konkreta samarbetsavtal få alla offentliga företagstjänster att medverka i nätverket FöretagsFinland och att med hjälp av det kunna erbjuda kunden mer omfattande och effektiva servicehelheter än tidigare. Målet är att samla företagstjänsterna på regional nivå, få bort överlappningen i tjänsteutbudet och utveckla samarbetet mellan aktörerna för att bättre än tidigare kunna betjäna kunder och samarbetspartner. De regionala företagstjänsterna är en central del av FöretagsFinlands riksomfattande nätverk av personlig service. Projektet baserar sig på riktlinjerna för arbets- och näringsbyråreformen och servicesystemet FöretagsFinland.

Under projektets gång har man i närmare 70 regioner utarbetat nya eller förnyade avtal för företagstjänster. Regionerna har även fått rättighet att använda varumärket FöretagsFinland i sin verksamhet. I avtalet finns mellan tre och femton samarbetsparter beroende på region. Allt som allt 400–500 samarbetsparter har medverkat i de regionala utvecklingsdiskussionerna. Nätverkets omfattning har varit ett eget särdrag för projektet. Efter att avtalet ingåtts har varje region utvecklat samarbetet utgående från sin egen utgångspunkt och i enlighet med den gemensamt utarbetade verksamhetsplanen. Utvecklingsområden har

varit bland annat gemensam kommunikation, innehålllet på FöretagsFinlands regionala webbsidor, utveckling av den gemensamma kompetensen, utveckling av uppföljningen och processarbete.

Under projektets gång utarbetade man år 2012 rapporten Seudullisten yrityspalvelujen seurannan kehittäminen (utveckling av uppföljningen av de regionala företagstjänsterna) som stöd för utvecklingsarbetet i regionerna och sommaren 2013 färdigställdes en rapport till stöd för arbetet med regionala processbeskrivningar.

Mer information:

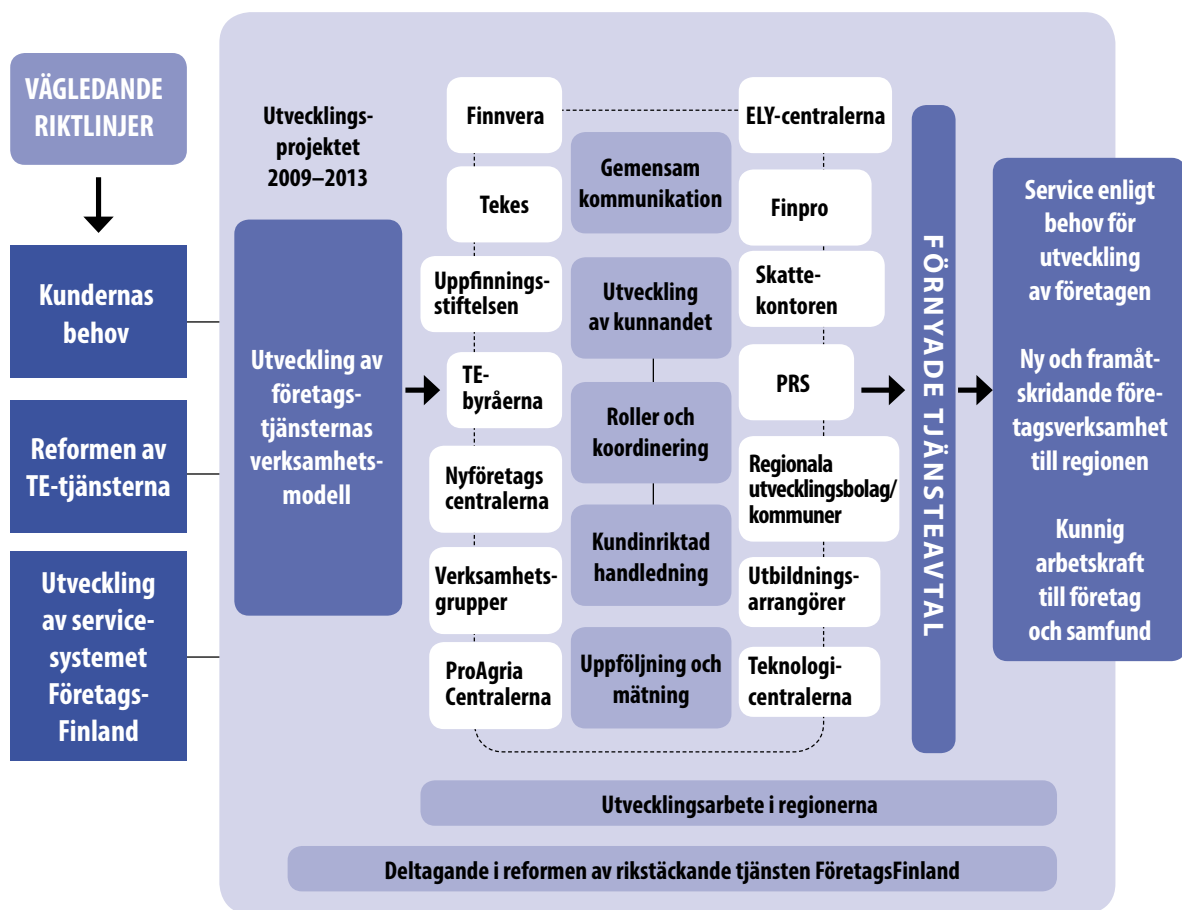
arbets- och näringsministeriet,
avdelningen för sysselsättning och företagande,
konsultative tjänsteman Tuija Groop,
tfn 029 504 9246, tuija.groop@tem.fi

arbets- och näringsministeriet,
avdelningen för sysselsättning och företagande,
överinspektör Anne Kuoppala,
tfn 029 506 2087, anne.kuoppala@tem.fi

Finlands Regionala Utvecklingssammanslutning rf,
verksamhetsledare Yrjö Westling,
tnf 050 525 2141, yrjo.westling@sek.es.fi



Utveckling av verksamhetsmodell för regionala företagstjänster



Inlädnings-skedet	Analyserings-skedet	Regionala avtal förnyade	Mellan-värdering	Vidareutveckling av kunnandet
3-5/2009	4-8/2009	5/2009-6/2011	1-2/2011	2/2011-12/2014

Den här broschyren har finansierats av ESF-programmet i Fastlandsfinland. Texterna som beskriver god praxis i regionerna har gjorts av Kumppania Oy.

ARBETS- OCH NÄRINGSMINISTERIET
Avdelningen för sysselsättning och företagande (TYO)
Arbetskrafts- och företagstjänster (TYPA)
PB 32, 00023 Statsrådet
växel: 029 506 0000,
www.tem.fi/sv

Planering och layout: Edita Publishing Ab
Illustration: Shutterstock
Tryck: Edita Prima Ab, 2013

