

VASEK FORUM

VAASANSEUDUN KEHITYS OY:N TIEDOTUSLEHTI - VASAREGIONENS UTVECKLING AB:S INFORMATIONSTIDNING



Vaasa, an international city

s. 12



s. 10

Vienti kasvattaa Alucaria



s. 8

Turkit vaihtuivat mainoslippiksiin

Pälsar byttes ut mot reklamkepsar

Tillväxt genom export



Uutta energiaa ja lisää hyväksi havaittuja kuvioita

Jatkossa pelisäännöt ovat kaikille VASEKin omistajakunnille samat, kun Vöyri-Maksamaan ja Oravaisten kunnat tulevat täysillä mukaan elinkeino- ja kehitysyhtiön toimintaan. Seudun pohjoisosienkin kunnat saavat näin samat tehokkaat elinkeinoneuvontapalvelut ja voivat olla mukana kaikessa VASEKin kehittämis- ja hanketoiminnassa. Toivotan kunnat erittäin lämpimästi mukaan!

1 + 5

Käytännön elinkeinoneuvontamme on laajalti kehuttu juuri oikeanlaiseksi. Lisäresursseja yritysneuvontaan saatiin vuodenvaihteessa, kun rautaisen kokemuksen omaavat Kyrönmaan oma poika Mika Erkkilä ja Maalahden Stefan Malm aloittivat työnteon. VASEKin henkilökunta on kokonaisuudessaan monipuolinen ja motivoitunut ammattilaisten joukko. Yritysasiamiehillä on toimialakohtaiset ja kuntakohtaiset vastualueet, mutta rajat eivät kahlitse apuun vastaamista: yksikään yritys ei ole yhden henkilön varassa, vaan koko yritysasiamestiimin osaaminen on aina asiakkaan käytössä – kokeile vaikka!

Seudullisen yritysneuvonnan koordinointi yhden luukun periaatteen mukaan on vihdoin muotoutumassa sopimukseksi. Yrityspalvelut tuotetaan joustavasti ja tehokkaasti eri toimijoiden palettina, jossa koordinoituvastuu on VASEKilla. Yritys-Suomen vahva brandi taustalla tuo tehoa.

Energistä kevättalvea – nautitaan siitä mitä meillä on!

Pekka Haapanen, Toimitusjohtaja / VD VASEK

Ny energi och mer av de bra arbetsformerna

Framöver kommer samma spelregler att gälla alla VASEKs ägarkommuner då Vörå-Maxmo och Oravais kommer fullt med i verksamheten. Nu får även regionens nordligaste kommuner samma effektiva näringslivstjänster och rådgivning och kan delta i alla VASEKs projekt samt utvecklingsåtgärder. Jag önskar VOM-kommunerna varmt välkomna!

1 + 5

Från många håll har vi fått kommentarer om att vårt sätt att ge näringslivsrådgivning är precis det rätta. Vid årsskiftet fick rådgivningen resursökning i form av Stefan Malm och Mika Erkkilä, som båda har stark erfarenhet. Hela VASEKs personal är en grupp motiverade och mångkunniga experter. Företagsombudsmännen har både branschvisa och kommunvisa ansvarsområden men det hindrar dem inte på något sätt att svara på hjälprop: kunden får till sitt förfogande inte bara en företagsombudsmans utan alla sex styckens kompetens – garanterat!

Koordinering av regionala företags-tjänster enligt principen för samlad service håller äntligen på att ta sin form och bli ett avtal. De olika aktörerna samarbetar för att kunna producera företagstjänsterna smidigt och effektivt, och koordineringansvaret bärs av VASEK. Med varumärket Företags Finland i bakgrunden har vi slagkraft.

Ha en energisk vårvinter! Vi ska njuta av det vi har!

Sisältö / Innehåll

▼ Pääkirjoitus / Ledaren	2
▼ Sää vaikuttaa liikkumiseen Vädret påverkar hur vi rör på oss	3
▼ Enemmän ja parempaa elinkeinoneuvontaa Mera och bättre näringslivsrådgivning	4
▼ Kaikki yhdessä yritysten puolesta Alla tillsammans för företagens bästa	6
▼ Turkit vaihtuivat mainoslippiksiin Pälsar byttes ut mot reklamkepsar	8
▼ Vienti kasvattaa Alucaria Tillväxt genom export	10
▼ Vaasa, an international city	12
▼ Perinteikkäälle vientialalle kaivataan jatkajia Traditionsrik exportbransch söker efterträdare	14
▼ Seutu-uutiset / Regionnytt	16
▼ Opastus ohjelmaviidakkoon Vägledning i programdjungeln	18
▼ Uusiutuvaa energiaa talojen lämmitykseen Förnybar energi för husuppvärmning	20
▼ Lisää osajia yrityksiin Mera kompetens till företag	22
▼ Miten liikut talvella? Hur motionerar du på vintern?	23
▼ Vaasan seudun kansanedustajat 1907-2006 Riksdagsledamöter i Vasaregionen 1907-2006	24

Kansikuvassa VASEKin henkilökunta esittelee omia ulkoiluharrastuksiaan.

På omslaget VASEKs personal med sina fritidsutrustningar. (Kuva/Bild: Pekka Mäkynen)

Julkaisija / utgivare

Vaasanseudun Kehitys Oy VASEK
Vaasaregionens Utveckling Ab VASEK

Päätoimittaja / chefredaktör

Pekka Haapanen

Toimitusneuvosto / redaktionskommitté

Päivi Elina Alasjärvi
Anita Ismark
Veli-Matti Laitinen
Mari Kattelus
Kim Mäkynen
Pekka Mäkynen
Anne Pennström
Virpi Viertola
Johanna Haveri
Anne Kytölä

Tekstit / texter

Viestintä Oy Prowomedia

Taitto / ombrytning

Mainostoimisto Pointer C&D Oy

Paino, jakelu / tryck, distribution

UPC Print

Painos / upplaga

55 400 kpl/st
ISBN 952-5149-97-8

VASEK
Vaasanseudun Kehitys Oy
Vaasaregionens Utveckling Ab

PL / PB 810, 65101 Vaasa / Vasa
Puh. / Tfn (06) 2828 320
fax (06) 2828 328 | info@vasek.fi
www.vasek.fi

Alkupalvi oli pimein ja märin miesmuistiin. Suomen Latu ry:n joulukuisen kyselyn mukaan yli neljännes suomalaisista liikkui pimeään ja kostean alkupalven aikana tavallista vähemmän. Toisaalta puolet kansasta sanoi, ettei sää vaikuttanut liikunnan määrään ja 16 prosenttia kertoi jopa lisänneensä liikuntaa.

Början av vintern var den mörkaste och blötaste på länge. Enligt Suomen Latu rf:s enkät från december rörde en fjärdedel av finländarna på sig mindre än vanligt under den mörka och våta första vinterhalvan. Å andra sidan sade hälften av folket att vädret inte inverkade på hur mycket de motionerar, och 16 procent berättade att de har till och med motionerat mer än vanligt.

Poikkeuksellinen talvisää on vaikuttanut ihmisten liikuntatottumuksiin ja tuonut esimerkiksi suuren määrän koululaisia seudun uimahalleihin.

Det ovanliga vintervädret har påverkat motionsvanor och fört bl.a. skolelever i stora mängder till regionens simhallar.

TEKSTI / TEXT: JOHANNA HAVERI KUVA / BILD: JAAKKO SALO

Sää vaikuttaa liikkumiseen Vädret påverkar hur vi rör på oss

Lajivalikoimaan sää ainakin on vaikuttanut. Lumen ja pakkasen puuttuessa Vaasan seudulla jäivät ladut ajamatta, rinteet lumettamatta ja kaukalot jäädyttämättä.

– Aktiivisesti liikkuvat ihmiset korvaavat perinteiset talvilajit jollain muulla tavalla. Suojasäällä voi harrastaa lenkkeilyä, pyöräilyä ja erilaisia sisälajeja, sanoo **Marjut Hannuksela** Vaasan kaupungin liikuntatoimesta. – Pimeys voi tietysti vaikuttaa mielialaan ja passivoida laiskoja liikkujia entisestään.

Halleissa vipinä

Sekä Vaasan että Laihian uimahalleista vakuuteltiin, että tammikuun alkuun mennessä kävijämäärissä oli tapahtunut selvää nousua. – Osa on tullut uimaan uudenvuodenlupauksensa tähden, mutta on uusien kasvojen seassa paljon hiihdon harrastajia, kertoo **Hannele Saksa** Laihian uimahallista. – Harva tykkää tästä säästä, mutta meille se on kävijämäärien kannalta ollut hyvä asia, lisää **Sari Kivelä** Vaasan uimahallista.

Botniahallissa ja Vaasa Areenalla lumeton ja lauha alkupalvi näkyi lisääntyneinä harrastajamäärinä. Myös kuntosalit täyt-

tyivät liikunnan harrastajista. – Normaalia keskitalven hiljaisista aikaa ei ole tullut, vaan kävijämäärät ovat kasvaneet viime vuodesta, kertoo **Pia Viemerö** vaasalaisesta Lady Line -kuntosalikeskuksesta.

Urheilukaupan myynti notkahti

Säästä johtuva hiihtovälineiden ja toppavaatteiden myynnin romahdus laski alkupalven aikana urheiluliikkeiden myyntiä koko Suomessa arviolta jopa 10–15 prosenttia. Muiden varusteiden kysyntä on kuitenkin osittain korvannut notkahdusta.

– Uutena liikkeenä emme tietenkään pysty vertailemaan myyntiä edellisiin vuosiin, kertoo vaasalaisen MySports-urheiluliikkeen toimitusjohtaja **Dan Häggblom**. – Olemme kuitenkin myyneet monta paria suksia joka viikko, sillä kilpa- ja aktiivihiihtäjät etsivät lunta mistä tahansa päästäkseen hiihtämään. Myös juoksuvarusteiden ja kävelysauvojen kysyntä on ollut vilkasta, Häggblom kertoo.



Om vädret då har haft inverkan på något så är det sättet att motionera. I brist på snö och köldgrader kunde man inte göra skidspår, täcka slalombackar eller iordningställa ishockeyrinkar i Vasa-regionen.

– De som motionerar aktivt ersätter traditionella vintergrenar på något annat sätt. Man kan jogga, cykla och röra sig inomhus också utan snö på marken och många minusgrader, säger **Marjut Hannuksela** vid Vasa stads idrottsavdelning. – Mörkret kan förstås ha en inverkan på humöret och göra lata motionärer ännu passivare.

Liv och rörelse i hallar

Personalen vid Vasa och Laihela simhallar försäkrar att antalet besökare hade klart stigit före början av januari. – En del har kommit och simma för att kunna hålla sitt nyårslöfte, men bland de nya ansiktena finns också många sådana som vanligen skidar, berättar **Hannele Saksa** vid Laihela simhall. – Det är få som tycker om det här vädret men för oss har det varit bra då så många har hittat till bassängen, tillägger **Sari Kivelä** vid Vasa simhall.

För Botniahallen och Vasa Arena betydde den snöfria och milda tiden ökade mängder motionärer. Även gymmen har varit proppfulla med motionsfantaster. – Vi har inte upplevt den normala ”lugna midvinterstiden” utan det har varit mer besökare än förra året, berättar **Pia Viemerö** vid motionscentret Lady Line i Vasa.

Försäljningen av sportutrustning sviktade

Vädret har orsakat att försäljningen av skidutrustning och vinterkläder kraschade till och med en uppskattat 10–15 procent i sportaffärer i hela landet under början av vintern. Efterfrågan på annan utrustning har i alla fall delvis kunnat jämnas ut dåliga försäljningsciffrorna.

– Eftersom vi är en ny affär kan vi naturligtvis inte jämföra försäljningen med tidigare åren, berättar **Dan Häggblom**, vd för sportsaffären MySports i Vasa. – Vi har ändå sålt många skidpar varje vecka, för tävlings-skidare och aktiva skidåkare far varit som helst i spaningen efter snö. Folk har också flitigt köpt gångstavar och utrustning för löpning, berättar Häggblom.

Enemmän ja parempaa ELINKEINONEUVONTAA

VASEKin elinkeinoneuvonta sai tammikuussa kertaheitolla huimasti lisää resursseja, kun yhtiön riveissä aloittivat uudet yritysasiamiehet **Mika Erkkilä** ja **Stefan Malm**. He tuovat odotettua vahvistusta yhtiön yritysasiamiestiimiin, joka toimii seudun yritysten apuna kaikenlaisissa asioissa.



Mika Erkkilä ja Stefan Malm lähdössä asiakaskäynnille.

Isokyröläinen Erkkilä keskittyy työssään Kyrönmaan kuntiin ja seudun maaseutuyrittäjyyteen. Vahva kokemus maaseudun elinkeinoista ja työhistorian tuoma kuntatuntemus auttaa yritysten kanssa toimimisessa. – Seudullinen yhteistyökuvio avaa mahdollisuuksia. Näin yrittäjille pystytään tarjoamaan koko seudun resurssit, mutta haasteena on antaa heille samantasoisia palvelua kuin mitä he ovat kunnalta tottuneet saamaan, kuvailee Erkkilä. – Koko alueen kasvun hyödyntäminen tuo työpaikkoja ja hyvinvointia myös Kyrönmaalle.

Velkossista kotoisin olevan Stefan Malmin erikoisosaamisalana on Vaasan seudulla perinteikäs metalliala, ja kunnista hänen päävastuualueenaan on Maalanti. Alan työvoimapula on hänen mukaansa keskeisin parannettava asia. – Tuotantoketju on kunnossa ja kovassa vauhdissa, mutta pula työn tekijöistä synkentää tulevaisuuden-

kuva, tiivistää Malm. – Seudun vetovoimaisuutta lisäämällä saadaan varmasti lisää työväkeä. Tehokkaampi yritysten välinen verkostoituminen ja täyden potentiaalnin käyttöönotto tuo myös kehitystä, hän jatkaa.

Soittaa saa!

Rekrytointien myötä yritysasiamiesten välistä työnjakoa on hienosäädetty. Kaikilla on omat vastuutoimialansa ja maantieteelliset vastuualueensa. – On helpompi ottaa yhteyttä, kun tietää kehen ottaa yhteyttä, valaisee VASEKin toimitusjohtaja **Pekka Haapanen**. – Kaikki yritysasiamiehet auttavat kuitenkin yritystä kuin yritystä, eikä kunnan- tai toimialarajoilla ole niinkään merkitystä kun on kyse elinkeinoneuvonnasta.

Levón-instituutin tutkimuspäällikön Arttu Vainion tekemän, joulukuussa 2006 valmistuneen VASEKin toiminnan

arviointitutkimuksen mukaan lisäresurssit ovatkin tarpeen, sillä kaikkien toimialojen ja kuntien tarpeita on kolmen päätoimisen yritysasiamiehen voimin ollut vaikea täyttää. Nyt voidaan tarjota parempaa palvelua seudun yrityksille. Yritysten kannattaa toki olla itsekin aktiivisia eikä jäädä odottelemaan yhteydenottoa, seudullahan kuitenkin on lähemmäs 7 000 yritystä.

AKO uusissa ohjaksissa

Vaasan seudun aluekeskusohjelma sai uuden ohjelmapäällikön, kun **Stefan Råback** siirtyi joulukuun puolivälissä toimialapäällikön tehtävästä koordinoimaan ohjelman toteuttamista Vaasan seudulla. – Ohjelmatyöhön valjastetaan muun muassa seudun monikielisyys, kertoo Råback. Uudella ohjelmakaudella keskitytään yleiseen elinkeinoelämän kehittämiseen painotaen erityisesti yritysten ja niiden henkilökunnan osaamisen syventämiseen. Lähemmin aluekeskusohjelmasta kerrotaan sivuilla 18–19.

Nyt seudun yrityksiä palvelee VASEKissa 5 yritysasiamiestä Haapasen lisäksi. Näistä Råback toimii varsinaisesti Vaasan seudun aluekeskusohjelman ohjelmapäällikkönä, mutta jatkaa myös Mustasaaren kunnassa sijaitsevien yritysten yhteyshenkilönä. Yhtiön toiminnan painopistealueet elinkeinoneuvonnan ohella vuonna 2007 ovat seudulliset kehityshankkeet ja seudun markkinointi.

Lisävoimia myös toimistolle

Uusien yritysasiamiesten lisäksi VASEK-tiimiä on kasvattanut hoitovapaalta palannut **Mari Kattelus**. Hänen työtehtäviinsä kuuluu mm. markkinointiin liittyvät asiat ja VASEKin rekistereiden kehittäminen. – Haastavaa ja mielenkiintoista, vakuuttaa Kattelus. – Ja työntöä riittää!

Katteluksen sijaisena toiminut **Anne Pennström** jatkaa assistentin tehtävissä. Käytännön asioiden järjestyksessä pitäminen ja kasvaneen joukon paimentaminen vaatii järjestykyä ja sopivasti huumoria. Ilman pieniä rattaita isommat eivät pysyisi liikkeessä. ▼

“Rekrytointien myötä yritysasiamiesten välistä työnjakoa on hienosäädetty. Kaikilla on omat vastuutoimialansa ja maantieteelliset vastuualueensa.”

Mera och bättre NÄRINGSLIVSRÅDGIVNING

VASEKs näringslivsrådgivning fick en stor resursökning på en gång i januari då nyrekryterade företagsombudsmännen **Mika Erkkilä** och **Stefan Malm** började i arbetet. De är en välkommen förstärkning till företagsombudsteamet som står till tjänst för regionens företag i alla möjliga frågor.

Storkyrobon Erkkilä koncentrerar sig på Kyrölandets kommuner och landsbygdsföretagandet i regionen. Stark erfarenhet av landsbygdsnäringar och kännedom om kommunerna från åren i andra tjänster är till fördel för kontakter med företagare. – Den regionala samarbetsmodellen öppnar nya möjligheter. Företagarna får tillgång till hela regionens resurser, men utmaningen är att ge dem service på samma nivå som de är vana vid från kommunens sida, beskriver Erkkilä. – Då hela regionens tillväxt utnyttjas får också Kyrölandet välfärd och nya arbetsplatser.

Stefan Malm, hemma från Velkmoss, har den i Vasaregionen så traditionella metallbranschen som sin specialkompetens. Av kommunerna bär han huvudansvaret för Malax. Enligt honom är arbetskraftsbristen den viktigaste frågan som skall åtgärdas. – Hela produktionskedjan är i gott skick och farten hög, men bristen på arbetare gör att det finns mörka moln över branschen, sammanfattar Malm. – Genom att öka regionens attraktionskraft kommer vi säkert att få mer löntagare. Man uppnår utveckling också genom att företagen effektivare bygger nätverk och använder hela sin potential, fortsätter han.

Det är bara att ringa!

Arbetsfördelningen mellan företagsombudsmännen har finjusterats så att var och en svarar för den bransch som de känner bäst, och för ett geografiskt område. – Det är lättare att ta kontakt då man vet vem man ska kontakta, belyser VASEKs vd **Pecca Haapanen**. – Alla våra företagsombud står ändå till tjänst för alla som behöver hjälp, eftersom kommun- eller

verkligen, eftersom det har varit svårt att uppfylla alla branschers och kommuners behov med tre företagsombudsmän som haft rådgivning som huvudsyssla. Nu kan bolaget erbjuda bättre service för regionens företag. Det lönar sig ändå för företagen att själva vara aktiva och inte bara vänta på att bli kontaktade, för det finns ändå närmare 7 000 företag i regionen.

bland annat regionens mångspråkighet, berättar Råback. Under den nya programperioden koncentrerar man sig på att allmänt utveckla näringslivet, med en satsning på kompetenshöjning i företag och hos personalen. Närmare om regioncentrumprogrammet på sidorna 18–19.

Förutom Haapanen finns det nu 5 företagsombudsmän vid VASEK. Av dem arbetar Råback egentligen med RCP men fortsätter också som kontaktperson till företag i Korsholms kommun. In-satsområdena inom bolagets verksamhet år 2007 är näringslivsrådgivning, regionala utvecklingsprojekt och marknadsföring av regionen.

Mera krafter också på kontoret

VASEK-teamet ökades med ett energiskt ansikte till då **Mari Kattelus** kom tillbaka från vårdledigheten. I hennes arbetsuppgifter ingår bland annat frågor i anslutning till marknadsföring och utveckling av VASEKs elektroniska register. – Utmanande och intressant, beskriver Kattelus. Och arbetsiver har jag garanterat!

Kattelus moderskapsvikarie **Anne Pennström** fortsätter som assistent. Att ta hand om alla praktiska arrangemang och passa den ökade gruppen kräver effektiv organisationsförmåga och humör i lagom stora portioner. Utan den här lilla kuggen hålls inte maskinen i gång. ▼



Elinkeinoneuvonta

Näringslivsrådgivning

PEKKA HAAPANEN
Toimitusjohtaja
Vd



Vaasan seutu /
Vasaregionen
(06) 282 8329
040 507 7330

STEFAN RÅBACK
Ohjelmapäällikkö
Programchef



aluekeskusohjelma
regioncentrumprogrammet
Mustasaari / Korsholm
(06) 282 8326
050 590 2525

KARI HUHTA
Yritysasiamies
Företagsombudsman



ICT
Vaasa / Vasa
(06) 282 8323
0500 761 996

KJELL NYDAHL
Yritysasiamies
Företagsombudsman



Omistajanvaihdokset /
Ägarskiften
Korsnäs, Vöyri-
Maksamaa /
Vörå-Maxmo,
Oravainen / Oravais
(06) 282 8325
050 368 2686

MIKA ERKKILÄ
Yritysasiamies
Företagsombudsman



Maaseutuyrittäjyys /
Landsbygdsföretagande
Kyrönmaa / Kyrölandet
(06) 282 8327
044 535 4020

STEFAN MALM
Yritysasiamies
Företagsombudsman



Metalli, laatu
Metall, kvalitet
Maalahti / Malax
(06) 282 8321
040 826 9179

branschgränser inte har så stor betydelse då det gäller näringslivsrådgivning.

Enligt den utvärdering om VASEKs verksamhet som utfördes av Levón-institutets forskningschef Arttu Väinö och som blev färdig i december 2006 behövs de nya resurserna

RCP under ny ledning

Vasaregionens regioncentrumprogram fick en ny programchef i mitten av december då **Stefan Råback** flyttade från branschchefsposten till koordinator av programmet i regionen. – I programarbetet utnyttjas



Kaikki yhdessä yritysten puolesta

TEKSTI / TEXT: JOHANNA HAVERI KUVA / BILD: PEKKA MÄKYNEN

VASEK on yksi seudun elinkeinoelämän kehittämisen ja vetovoimaisuuden lisäämisen eteen työtä tekevästä organisaatioista. Vaikka kaikkien näiden organisaatioiden toiminnan kohderyhmään kuuluvat yritykset, toimivat ne eri tavoin ja niillä on omat lähtökohtansa asioiden ajamisessa. Monia asioita viedään eteenpäin yhteistyönä. Esimerkiksi Pohjanmaan kauppakamari ja yrittäjäjyhdistykset ovat tällaisia yhteistyökumppaneita VASEKille.

VASEK on seudun kuntien yhteinen kehittämisorganisaatio ja sitä kautta kuntien hieno kädenojennus elinkeinoelämän suuntaan. – VASEK ajaa seudun etuja omistajiensa näkökulma mielessään ja pk-yrittäjien asiat, varsinkin kuntatasolla, ovat lähellä yrittäjäjyhdistysten sydäntä. Pohjanmaan kauppakamari keskittyy laajemman alueen – Pohjanmaan ja Keski-Pohjanmaan – sekä suurempien yritysten verkoston edunvalvontaan, kiteyttää näkemyksensä Pohjanmaan kauppakamarin johtaja **Juha Häkkinen**. – Yhdessä toimimalla saamme aikaan enemmän.

– Toki on paljon edunvalvontatyyppisiä asioita, joiden eteen teemme töitä rinta rinnan, Rannikko-Pohjanmaan Yrittäjien (RPY) ja Österbottens Företagarföreningin toimitusjohtaja **Kurt Häggblad** lisää.

Ideoita kentältä, koordinointi ja rahoitusta VASEKilta

VASEK kuuntelee seudun yrittäjien

toiveita tarkasti. Paitsi yksittäisissä yrityksissä VASEKin yritysasiemiehet ovat kiertäneet myös alueen yrittäjäjyhdistysten tilaisuuksissa kertomassa omasta toiminnastaan ja kuulemassa, mitä yrittäjät heiltä odottavat.

– Konkreettinen yhteistyö Kyrönmaan kunnissa pääsee varmaan kunnolla vauhtiin nyt, kun VASEK on nimittännyt alueelle oman elinkeinoasiamiehen, tuumii Isonkyrön Yrittäjien puheenjohtaja **Jussi Lehtonen**. Myös Laihialla uskotaan yhteistyön tiivistyvän entisestään nyt, kun kunnalla ei ole enää omaa elinkeinoasiamiestä. – Informaatiota olemme kyllä vaihtaneet VASEKin kanssa puolin ja toisin, toteaa Laihian Yrittäjien puheenjohtaja **Antti Salminen**. Hyvää vuoropuhelua VASEKin kanssa kiittelee myös Vähänkyrön Yrittäjien **Urpo Kotanen**.

VASEK on tehnyt yrittäjäjyhdistysten kanssa yhteistyötä mm. rahoittamalla hankkeita, joita yrittäjät ovat kokeneet tärkeiksi sekä osallistumalla näiden hankkeiden koordinointiin. Hyvä esimerkki VASEKin ja Yrittäjien

yhteisestä projektista on Rannikko-Pohjanmaan Yrittäjien aloitteesta käynnistetty CODE-hanke. VASEK oli yksi hankkeen rahoittajista. – CODEn avulla olemme pystyneet kehittämään yritysten välistä verkottumista ja sitä kautta koko toimitusketjun kilpailukykyä, toteaa **Tuula Töyli**, RPY:n kehitysjohtaja ja Vaasan Yrittäjien toimitusjohtaja. – VASEK ja Vaasan yrittäjät ovat jo aiemmin kokeilleet konseptia, jossa yrittäjäkentältä tulevia ideat jalostetaan kehittämishankkeeksi, jota VASEK on mukana rahoittamassa, Töyli jatkaa.

Myös rannikon ruotsinkielisellä yrittäjäjyhdistyksellä Österbottens Företagarföreningillä on positiivisia yhteistyökokemuksia. – Toteutimme VASEKin kanssa yhteistyössä Suomen Yrittäjien sivuilla olevan Yrityspörssi-palvelun ruotsin kielelle. Nyt yrityspörssi palvelee paremmin myös kaikkia ruotsinkielisiä yrittäjiä, Häggblad iloitsee.

Jokaiselle riittää tekemistä

Vaasan seudun kehittämisen ja edunvalvonnan riittää tekemistä joka taholle. – Eri organisaatiot täydentävät toinen toisiaan tällä saralla, toteaa VASEKin toimitusjohtaja **Pekka Haapanen**. – Yhdessä ideoimalla ja toimimalla saman päämäärän eteen saamme tuloksia aikaiseksi.

– Esimerkiksi seudun logististen yhteyksien kehittäminen on asia, jossa tarvitaan jokaisen toimijan ponnisteluja. Vaasan rataa ei saada sähköistettyä, jollei asian taakse saada riittävästi puolestapuhujia. Sama koskee myös lentoaseman tai 8-tien kehittämistä, Häkkinen toteaa. – Jatkamme yhteen hiileen puhaltamista saadaksemme seudun entistä elinvoimaisemmaksi, lisää Haapanen. ▼

Alla tillsammans för företagens bästa

VASEK är en av de organisationer som arbetar med målet att utveckla näringslivet i Vasaregionen och att öka regionens attraktionskraft. Trots att alla de här organisationerna har företag bland sina målgrupper, verkar de på olika sätt och utifrån sina egna utgångspunkter för verksamheten. Många ärenden driver man framåt tillsammans. Till VASEKs samarbetspartners hör till exempel Österbottens handelskammare och företagarföreningar.

VASEK är kommunernas gemensamma utvecklingsorganisation och en fin gest av kommunerna att ge en utsträckt hand till näringslivet. VASEK verkar för regionen med sina ägares intressen i tankarna, och småföretagarnas frågor i synnerhet på kommunivån är nära företagarföreningarnas hjärta. Österbottens handelskammare koncentrerar sig på intressebevakning för ett större område – Österbotten och Mellersta Österbotten – samt för de större företagens nätverk, sammanfattar Österbottens handelskammares direktör **Juha Häkkinen** sin syn. – Tillsammans åstadkommer vi mera.

– Det finns såklart många frågor som kan klassas som intressebevakning, och för dem arbetar vi tillsammans, tillägger **Kurt Häggblad**, verkställande direktör för Kust-Österbottens Företagare (KÖF) och Österbottens Företagarförening.

Idéer från fältet, koordinering och finansiering från VASEK

VASEK lyssnar noga på företagare i regionen. Förutom enskilda företag har företagsombudsmännen besökt företagarföreningar i regionen och berättat om sitt arbete och lyssnat på företagarnas önskemål om näringslivsrådgivningen.

– Nu när VASEK har anställt en företagsombudsman till Kyrlandet kommer det konkreta samarbetet i gång på riktigt, funderar Storkyro företagarföreningens ordförande **Jussi Lehtonen**. Även i Laihela tros samarbetet intensifieras nu när kommunen inte längre har ett eget näringsombud. – Informa-

tionsutbyte har det nog varit mellan bolaget och oss, konstaterar **Antti Salminen**, ordförande för Laihian yrittäjät. Bra dialog med VASEK berömmar också Lillkyröföretagarnas **Urpo Kotanen**.

VASEK har samarbetat med företagarföreningar bl.a. genom att finansiera projekt som företagare har upplevt viktiga, och varit med om att koordinera de här projekten. Ett gott exempel på ett sådant projekt är CODE som initierades av Kust-Österbottens företagare. VASEK var en av finansierarna. – Med hjälp av CODE har vi kunnat utveckla nätverkande mellan företag och därigenom hela produktionskedjans konkurrenskraft, konstaterar **Tuula Töyli**, utvecklingschef vid KÖF och vd för Vaasan yrittäjät. – VASEK och Vaasan yrittäjät har redan tidigare provat ett koncept där företagarfältets idéer förädlas till utvecklingsprojekt som VASEK är med och finansierar, fortsätter Töyli.

Även Österbottens Företagarförening har positiva erfarenheter av samarbetet. – Genom samarbete med VASEK fick vi Företagarna i Finlands ägarskiftesbörs Yrityspörssi översatt till svenska. Företagsbörsen betjänar nu också alla svenskspråkiga företagare, glädjer sig Häggblad.

Det finns arbete för alla

Alla aktörer får sin del av utvecklingsarbetet och intressebevakningen. – Organisationerna kompletterar varandra på det här fältet, konstaterar VASEKs vd **Pekka Haapanen**. – Genom att tillsammans kläcka idéer och verka för samma mål



Korsnäsins Yrittäjät ovat tänä talvena perustaneet uuden yrittäjähdistyksen, joka on Rannikko-Pohjanmaan Yrittäjien jäsen. Kurt Häggblad in mukaan sama uudistus tehdään ajan myötä muissakin pohjalaiskunnissa, joiden yrittäjät kuuluvat Österbottens Företagarföreningiin.

Företagare i Korsnäs har i vinter grundat en företagarförening, som är medlem i Kust-Österbottens företagare. Enligt Kurt Häggblad kommer samma reform att genomföras med tiden i de österbottniska kommunerna vars företagare är medlemmar i Österbottens Företagarförening.

skapar vi resultat.

– För att till exempel regionens logistik skall kunna utvecklas behövs det att alla aktörer anstränger sig. Vi får inte Vasabanans elektrifierad om inte tillräckligt många talar för den.

Samma gäller utvecklandet av flygfältet och riksåttan, konstaterar Häkkinen. – Vi fortsätter att arbeta för samma mål för att få ännu mer livskraft i regionen, tillägger Haapanen. ◀

Vuonna 2006 seudun yrittäjähdistykset jakoivat Vuoden yrittäjä -kunniamaininnan seuraaville jäsenyrityksilleen:

År 2006 utsåg regionens företagarföreningar följande medlemsföretag till mottagare av utmärkelsen Årets företagare:

*JV Nortech Metal
Rakennus Keijo Kannasto
Raivausliike Nikko
Boutique Bibi
Arkkitehtitoimisto
Aitoaho & Viljanen
Dermoshop*

*Isonkyrön yrittäjät
Vähänkyrön yrittäjät
Laihian yrittäjät
Vaasan yrittäjänaiset
Vaasan yrittäjät*

*Korsö Marin Oy
Luoto/Larsmo*

*Österbottens
Företagarförening
RPY:n vuoden nuori
yrittäjä /KÖF:s årets
unga företagare*

Dermoshop nimettiin Vuoden yritykseksi myös Osuuspankkiryhmän ja Kauppalehden vuosittain järjestämässä valtakunnallisessa Yrittämisen tulevaisuus-seminaarissa, jossa valitaan Vuoden yritys ja Vuoden yritysjohtaja.

Dermoshop fick utmärkelsen Årets företag även i seminariet Yrittämisen tulevaisuus som årligen arrangeras av Andelsbanksgruppen och Kauppalehti och där man utser Årets företag och Årets företagsledare.

Maalahtelainen *Anna-Lena Sjöström* ompeli ennen turkiksia, mutta lama hiljensi ateljéen. Nyt Anna-Lena brodeeraa ja painaa logoja lippiksiin ja paitoihin, ja töitä riittää muillekin.

Förut sydde Malaxbon *Anna-Lena Sjöström* pälsar men på grund av lågkonjunkturen blev det tyst i ateljén. Idag broderar hon och trycker logotyper på kepsar och skjortor, och det finns arbete även för andra.



TEKSTI JA KUVAT / TEXT OCH BILDER: ANNE KYTÖLÄ

**Turkit vaihtuivat
mainoslippiksiin**

**Pälsar byttes ut
mot reklamkepsar**

dea mainosbrodeeraukseen erikoistuneen yrityksen perustamisesta tuli Anna-Lenan mieheltä, Janne Sjöströmiltä. Yritykset teettävät logoillaan varustettuja liikelahjoja ja tekstiilejä myös taloudellisesti heikkompina aikoina. Eiköhän turkurin ammattitaidolla syntyisi brodeerauksiakin?

Anna-Lenalle kyse oli aivan uudesta aluevaltauksesta. Hän ei ollut aikaisemmin tehnyt tietokoneella mitään, ja nyt yhtäkkiä työpaikalla odotti kallis Tampereltä ostettu kone. – Ja sehän oli täysin tietokoneohjattu, Anna-Lena naurahtaa ja kertoo tulensa aluksi joka aamu hiukan peloissaan töihin.

Anna-Lena perusti Almandan 1999. Vuonna 2002 Janne tuli mukaan toimintaan ja hän laajensi samalla yrityksen tuotevalikoimaa ja panosti markkinointiin. Tekstiilien rinnalle tulivat mukit, juomapullot,

Logot ja muut kuviot syntyvät koneissa itsestään sen jälkeen kun koneeseen on syötetty tarvittavat tiedot.

Efter att man har matat informationen in i maskinen, skapar den logotyper och andra mönster på egen hand.

avaimenperät ja muut pienet lahjatavarat. Ne Janne hankkii pääasiassa Ruotsista.

– Ruotsalaiset ovat meitä noin vuoden verran edellä trendeissä, joten saamme sieltä hyviä ideoita, Janne kertoo. Yksi tällainen hitituote on silikonista valmistettu värikäs ranneke.

– Ruotsalaiset ovat myös erittäin luotettavia ja täsmällisiä tavarantoimittajia, Janne lisää.

Logoja ompelemalla ja painamalla

Anna-Lena ja Janne ostivat lisää koneita ja ryhtyivät tekemään logoja ja tekstejä tekstiileihin myös painamalla. Kuvio voidaan painaa suoraan kankaaseen tai siirtää se siihen erikoispaperilta lämmön avulla. Kestävän ja eniten brodeerausta muistuttava tulos saadaan VR Transfer -lämpösiirtotekniikalla.

Almanda tekee mainostuotteita kaiken kokoisille yrityksille. Erityisen markkinaraon yritys on löytänyt pienten yritysten palvelijana. – Kukaan ei ennen meitä satsannut pieniin yrityksiin ja pieniin tilausmääriin. Tokihan muiltakin sai esimerkiksi 20 lippistä, mutta se saattoi tulla yritykselle hyvin kalliiksi.

Suurin osa, noin 90 prosenttia, Almandan asiakkaista on pohjalaisyrittäjiä ja -yhdistyksiä. Asiakkaat saavat tilaamansa tuotteet useimmiten noin viikon toimitusajalla. Usein nopeammin, jos toimitettava erä on pieni ja tuotteita on jo valmiiksi Almandassa. Varsinaista varastoa yrityksessä ei ole, vaan asiakkaat valitsevat ostoksensa näytekappaleiden ja tuoteluetteloiden avulla.

Almanda teettää joskus töitä Kaukoidässä, muun muassa Kiinassa, jos asiakas niin haluaa. Tuotteet ovat halpoja, mutta toimitusaika venyy kuukausien mittaiseksi.

Investoinnit antavat kasvunvaraa

Talouskasvu on luonut positiiviset tulevaisuudenodotukset maalahtelaisyrittäjiin. Syyskuussa 2005 yritykseen palkattiin uusi työntekijä, Solveig Storback, joka työskentelee osapäiväisesti. Marraskuussa Almanda investoi uusiin koneisiin: Tampereelta ostettiin kolme uutta konetta, jotka on tarkoitettu erityisesti lippisten brodeeraukseen.

– Nyt meillä on kapasiteettia tuottaa enemmän, Janne ja Anna-Lena kertovat. Eriväriset langat on tarkoitus saada suihkimaan entistä tihempää tahtia. Yhden työpäivän aikana on mahdollisuus tehdä nyt 500–1000 brodeerausta.

Almandan varovaisen kasvun tukena on toiminut VASEK, joka on auttanut yritystä muun muassa uuden työntekijän kouluttamiseen liittyvissä järjestelyissä. – Olemme saaneet koko ajan hyviä neuvoja Kjell Nydahlilta. VASEKin yritysasiamesi Kjell Nydahl pitää huolta erityisesti Korsnäsän, Vöyri-Maksamaan ja Oravaisten kuntien yrittäjistä ja opastaa esimerkiksi omistajan- ja sukupolvenvaihdoksissa. ▼

dén till ett företag specialisera sig på reklambrodering kom av Anna-Lenas man, Janne Sjöström. Företag låter tillverka affärsgåvor och textilier med sina logotyper även då det är ekonomiskt sämre tider. Månen pälshandlare med sin kompetens skulle inte också kunna brodera?

För Anna-Lena var det ett helt nytt område. Hon hade inte tidigare arbetat med en dator och plötsligt väntade en dyr maskin från Tammerfors på henne på arbetsplatsen. – Och den var ju totalt datorstyrd, ler hon och berättar att i början var hon alltid en smula rädd att komma till jobbet.

Anna-Lena grundade företaget Almanda 1999. År 2002 kom Janne med i verksamheten och samtidigt utvidgade han produktsortimentet samt satsade på marknadsföring. Vid sidan om textilier kom muggar, dryckflaskor, nyckelringar och andra små presentartiklar. Dessa skaffar Janne i huvudsak från Sverige.

– Svenskarna är ungefär ett år före oss då det gäller trender, så vi får goda idéer därifrån, berättar Janne. En sådan här hitprodukt är färggranna silikonarmband. – Mycket pålitliga och punktliga leverantörer är de också, tillägger Janne.

Logon sys och trycks

Anna-Lena och Janne köpte mera maskiner och började även trycka texter och logotyper på textilier. Mönstret kan tryckas direkt på tyget eller överföras med hjälp av värme från ett specialpapper. Det mest hållbara resultatet som liknar brodering mest får man med trycktekniken VR Transfer.

Almanda gör reklamprodukter för företag av alla storlekar. Företaget har hittat en speciell nisch som leverantör för de mindre företagen. – Ingen före oss hade satsat på småföretag och små beställningar. Visst kunde man också av andra få till exempel 20 stycken kepsar men det kunde bli jättedyrt för företaget.

Största delen, ca 90 %, av Almandas kunder är österbottniska företag och föreningar. För det mesta är leveranstiden ungefär en vecka och ofta även snabbare då det är frågan om ett litet parti och det finns färdiga produkter i affären. Företaget har

inget egentligt lager utan kunder gör sina inköp med hjälp av provstycken och produktlistor.

Ibland låter Almanda utföra något arbete i Fjärran Östern, till exempel i Kina, om kunden så vill. Produkterna är billiga med leveranstiden blir flera månader lång.

Investeringarna ger utrymme för tillväxt

Ekonomins tillväxt har skapat positiva förväntningar inför framtiden i detta Malaxföretag. I september 2005 anställdes en deltidсанställd, Solveig Storback. I november investerade Almanda i nya maskiner: tre nya maskiner, speciellt avsedda för brodering av kepsar, köptes från Tammerfors.

– Nu har vi kapacitet för större produktion, berättar Janne och Anna-Lena. Syftet är att få de olikfärgade trådarna att flyga i ännu snabbare takt. På en arbetsdag är det nu möjligt att göra 500–1000 broderingar.

Stöd för sin försiktiga tillväxt har Almanda fått av VASEK, som har hjälpt företaget bl.a. med det praktiska kring utbildandet av en ny anställd. – Vi har hela tiden fått goda råd av Kjell Nydahl. VASEKs företagsombudsman Nydahl tar hand om företagare i synnerhet i Korsnäs, Vörå-Maxmo och Oravais samt handleder till exempel vid ägar- och generationsskiftet. ▼

Vienti kasvattaa Alucaria

Alucar Oy varustaa kuorma-autoja puutavaran kuljetukseen ja valmistaa alumiinisia puutavara-autojen päällirakenteita, muun muassa puutavarapankkoja, joiden avulla metsästä kaadetut tukit kuljetetaan jalostettavaksi. Yli 75 prosenttia yhtiön liikevaihdosta tulee ulkomailta.

Vuonna 1984 perustettu Alucar Oy ryhtyi 1990-luvulla panostamaan vientiin, ja nyt suurin osa yrityksen liikevaihdosta tulee ulkomailta. Vientiä on yli 20 maahan. – Kotimaan markkinoilla ei ole enää tilaa merkittävälle kasvulle, joten kaikki kasvu tulee tulevaisuudessa ulkomailta, toimitusjohtaja **Anssi Alasaari** sanoo. Kolmen viime vuoden aikana liikevaihto on kaksinkertaistunut. Viime vuonna se oli noin 9 miljoonaa euroa. Työntekijöitä on 36.

Alucar kuuluu ruotsalaiseen Extendo-konserniin. Konserni tarjoaa viiden tytäryhtiönsä kautta erilaisia ratkaisuja puutavarankuljettamiseen maanteitse ja rautateillä.

Alucar valmistaa vuodessa noin 270 alumiinista apurunko-

pakettia. Noin 130 puutavara-autoa rakennetaan Maxmontien varressa sijaitsevilla tiloilla valmiiksi asti; loput viedään ulkomaille varustepaketteina.

– Kun auto rakennetaan valmiiksi asti, sen runkoon kiinnitetään erilaisia osia, kuten apurunko, ohjaamosuoja, hydraulikkaa ja esimerkiksi hiekoituslaite tai nosturinkiinnityslaite, Alasaari selittää.

Alucar valmistaa lisäksi komponentteja muille alan yrityksille, myös perävaunuvalmistajille.

Toiminta tehostui ja tilat kasvoivat

Alucarista tuli tämän vuoden alussa potentiaalinen VASEKIn elinkeinopalvelujen käyttäjä, kun Maksamaan ja Vöyrin kun-

nat yhdistyivät. Alasaari pitää tärkeänä sitä, että yrityksillä on mahdollisuus saada neuvoja ja tukea yritysneuvontaan erikoistuneilta toimijoilta. Ulkopuolinen apu on arvokasta, kun yrityksen toimintoja halutaan kehittää ja uudistaa.

Alucarissa toteutettiin viime vuonna Pohjanmaan TE-keskuksen avustuksella laaja kehitysprojekti, jonka tuloksena yhtiön fyysisiä toimitiloja kasvatettiin ja monet työvaiheet kävivät läpi remontin. Projekti alkoi sillä, että insinööriopiskelija tarkasteli kriittisin silmin töitä tuotantohallissa. Tarkastelu paljasti esimerkiksi, että työntekijät saattoivat siirtää ja nostaa yhtä ja samaa alumiinirunkoa useita kertoja päivässä työpisteestä toiseen. Automaatiotekniikan käyttöönotto on tuonut tehokkuutta

ja parantanut työturvallisuutta ja ergonomiaa.

Autojen kokoonpanoon saatiin lisää tilaa, kun maalaamo, pakkaamo ja materiaalitilat keskitettiin viime kesänä valmistuneeseen 600 neliön suuruiseen halliin. – Ennen kokoonpanohalliin mahtui kolme autoa. Nyt pystymme kokoamaan yhtä aikaa viittä autoa.

Kun tilaa on enemmän, Alucar voi tarjota paikallisille autoilijoille myös puutavara-autojen korjaus- ja huoltotöitä. ▼

Puutavara-autojen päällirakenteita valmistava Alucar hakee lisää kasvua ulkomailta, toimitusjohtaja Anssi Alasaari kertoo.

Tillväxt genom export

Alucar Ab förser lastbilar med allt som behövs för timmertransport och tillverkar påbyggnader av aluminium, bland annat timmerbankar, som används för att transportera virke från skogen till förädling. Över 75 procent av omsättningen kommer från utlandet.

Alucar Ab, som grundades 1984, började på 1990-talet satsa på export och idag kommer största delen av företagets omsättning från utlandet. Alucar exporterar till över 20 länder. – Det finns inte längre utrymme för betydande tillväxt på hemmamarknaden, säger verkställande

direktör **Anssi Alasaari**. Under de tre senaste åren har omsättningen fördubblats. I fjol var den ca 9 miljoner euro. Företaget har 36 anställda.

Alucar ingår i den svenska Extendo-koncernen som via sina fem dotterbolag erbjuder lösningar för timmertransporter på landsväg och järnväg.

På ett år tillverkar Alucar ca 270 stödramar av aluminium. I företagets lokaler vid Maxmovägen bygger man ca 130 lastbilar för timmertransport helt färdigt; resten exporteras som utrustningspaket.

– Då ett fordon byggs helt färdigt, sätter man olika delar såsom hjälpram, hyttskydd, hydraulik och till exempel sandningsanordning eller fästnanordning för en lyftkran fast i ramen, förklarar Alasaari.

Alucar tillverkar även komponenter för andra företag inom branschen, också för släpvagnstullverkare.



Alucar, som tillverkar påbyggnader för timmerlastbilar, söker tillväxt utomlands, berättar vd:n Anssi Alasaari.

Effektivare verksamhet och större lokaler

I början av året blev Alucar en potentiell kund för VASEKs näringslivstjänster då Maxmo och Vörå kommuner gick samman. Alasaari anser det viktigt att företag har möjlighet att få råd och stöd av aktörer som specialiserat sig på rådgivning till företag. Det är värdefullt med utomstående hjälp då man vill utveckla och förnya företagets verksamhet.

Förra året genomförde man med hjälp av Österbottens TE-central ett omfattande utvecklingsprojekt på Alucar. Som resultat ökades företagets lokaler, och flera av arbetsskeden genomgick en renovering. Projektet inleddes med en ingenjörstudierandes kritiska observa-

tionsperiod i produktionshallen. Då kom det fram till exempel att anställda kunde flytta och lyfta en och samma aluminiumram flera gånger om dagen från en enskild arbetsplats till en annan i hallen. Införandet av automationsteknik har fört med sig mer effektivitet samt förbättrad säkerhet och ergonomi.

Bilmontering fick mera utrymme då måleriet, packeriet och materialutrymmen koncentrerades i den 600 kvadrat stora hallen som färdigbyggdes i somras. – Förr var det plats för tre bilar i monteringshallen. Nu kan vi arbeta samtidigt på fem bilar. Tack vare nya utrymmen kan Alucar erbjuda de lokala bilförarna även service och reparation. ▼

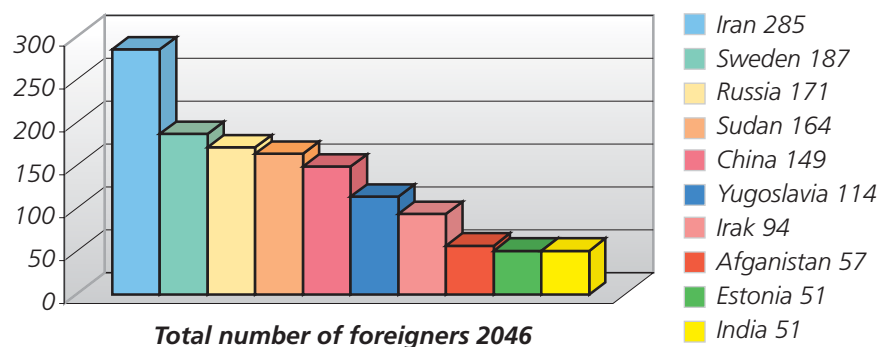
Martin, Simon, Dasa and Adriana think that Vaasa is a good place to live.



Vaasa, an international city

Compared to other towns in Finland, Vaasa is a very international city: 3.7 per cent of its population comes from 100 different nations. Foreigners immigrate here to study or to work, they move here together with their spouses or they might come here as refugees.

TOP 10 Foreign Nationalities in Vaasa 31.12.2005



As an expatriate, you have to do and remember quite a lot of things when moving in. Your employer can be a great help with this process. The employer can also purchase certain services to help the new employees to settle down in Vaasa.

“As a trainer for multicultural communication we arrange cultural training for the expatriates who are coming to, or leaving Finland,” explains Customer Service Manager **Sari Peltola** from AAC Global’s Vaasa office.

“In some cases we visit the necessary authorities together with the expatriate family, and help the family with practical issues related to finding an apartment and every-day life in Finland. An AAC Global foreign language trainer also takes the expatriates on a sightseeing tour and tells them what kind of a place Vaasa is from another foreigner’s point of view.”

There are many associations who try to help immigrants to adapt into the Finnish culture. You will find some good links, for example, from the Vaasa Region Expatriate Service at VASEK’s web site www.vasek.fi.

Vaasa is a good place for family

Adriana and Martin Stefan-ka moved to Vaasa from Brno in the Czech Republic in May 2006. Martin works in product management at ABB and Adriana takes care of the children, Dasa (4 years) and Simon (1 year), at home. Martin is still working for ABB Czech, but he has a one-year contract here in Finland.

“I worked in close connection with ABB Vaasa and visited here quite often before we moved here,” says Martin.

This wasn’t the first time Martin and Adriana had moved abroad. They are both Slovaks and had moved to the Czech Republic after their studies. This time the situation was a little bit different because of the children and the long way back home. They are not able to visit grandparents and friends as often as they would like.

“It was easy to move here because ABB took care of all the practical things. Our apartment

“There are many associations who try to help immigrants to adapt into the Finnish culture. You will find some good links, for example, from the Vaasa Region Expatriate Service at VASEK’s web site www.vasek.fi”

was ready and furnished when we arrived, and the next day Sari Peltola from AAC Global took us to the bank and several authorities. The bureaucracy only took half a day, and every clerk spoke English,” explains Martin.

Adaptation takes time

Adriana and Martin say that it takes about three months before you adapt into the new city, get used to the new neighbourhood, local shops and their opening hours, etc. Vaasa is ten times smaller than Brno, but the Stefanka family likes living here.

“Even if the city is quite small, the level of services is very satisfying. The environment is green, clean and comfortable, with lots of playgrounds for children. There are no traffic jams and distances are quite short,” lists Adriana.

Also, the Stefan-ka’s children have become familiar with their new home. Little Dasa went to day care in the autumn, and she

really likes going there and playing with other children. After a few months she understands and speaks Finnish quite well. Simon is so young that he doesn’t even remember the old home.

We Finns usually assume that we are the best friends anyone can ever get. It might be true, but it is hard to find out while we are so shy, especially with foreigners.

“When we moved to the Czech Republic, our new neighbours came to talk to us and asked who we were and where we came from. It is much more difficult to make friends here,” thinks Adriana. When working at home she doesn’t have as many contacts as Martin has at work.

The couple seem to be very happy living in Vaasa. When I ask if there are any negative things about living here, Martin quickly answers: “the rain”. He says he has never seen so much water coming down from the sky. After a short discussion Martin and Adriana agree that they miss the kind of bread they

usually eat at home. It would also be nice to get some relatives and friends to visit Vaasa, but prices of flight tickets are quite high.

“Honestly speaking, I think Vaasa is a very good place to live a family life. Probably Adriana and I need to have a serious discussion when it’s time to decide what to do when my contract ends,” Martin concludes. ▼



Vaasa Region eXpatriate Services

Mira International Culture Society promotes interaction between people with different cultural backgrounds. Café Mirage is Mira Culture Society’s multicultural meeting place in Vaasa.



Mira International Culture Society



Perinteikkäälle vientialalle kaivataan jatkajia

Turkistarhauksen suuri osuus seutumme elinkeinoelämässä voi tulla yllätyksenä asiaan vihkiytymättömälle. Vaikka turkistilojen määrä onkin vähentynyt viime aikoina, ala tuo kuitenkin seudulle hyvin merkityksellistä varallisuutta. Vuonna 2006 täällä tuotettiin esimerkiksi siniketun nahkoja noin 12 miljoonan euron arvosta. Turkiala on lähes pelkästään keskittynyt vientiin: noin 99 % minkinnahoista viedään maailmalle.

Tulevaisuus tuo kuitenkin synkkiä pilviä tullessaan. Suuri uhka elinkeinon jatkumiselle ja elinvoimaisena pitämiseksi on nuorempien sukupolvien mukaan saaminen vanhemman polven jäädessä eläkkeelle. Maatalouselinkeinot eivät houkuta nuoria samaan malliin kuin ennen, vaikka moni varmasti viihtyisi ammatissa, jossa kulkukorteilla ei ole virkaa. – Vaikka intoa olisikin, ei yhtälö tahdo toimia, jos parin toisella puoliskolla on työ kaupungissa,

täsmentää **Kent Herrgård**, Svenska Österbottens Pälsdjursodlarföreningin (SÖP) hallituksen jäsen ja turkistarhaaja itsekin.

– Alalle saadaan toki vuosittain uusia kasvoja sekä sukupolvenvaihdosten kautta että myös aivan uusia, kertoo SÖP:n toiminnanjohtaja ja Suomen Turkiseläinten Kasvattajain Liiton varatoiminnanjohtaja **Leif Finne**. Alan koulutusmahdollisuudet ja korkeatasoinen tutkimustyö antaa tarhureille



Turkistuottajat Oyj:n kansainvälinen turkishuutokauppa Vantaalla keräsi joulukuussa runsaasti turkialan väkeä myös Vaasan seudulta katsastamaan turkisinahkojen hintatasoa ja trendejä.

Turkistuottajat Oyj:s internationella pälsauktion i Vanda samlade en hel del folk inom pälsbranschen även från Vasaregionen för att granska prisnivån på pälsskinn och de nyaste trenderna.

hyvät edellytykset tasokkaiden turkisinahkojen tuottoon. Lähes valmis lomittajajärjestelmä on oleellinen parannus ammatissa jaksamiseen. Käynnissä oleva tilojen sertifiointi on tärkeä takuu myös kuluttajaa ajatellen.

Tiedotus ja markkinointi pääosassa

Nuoren polven mukaan innostamiseksi on pohdittu erilaisia keinoja. Turkistuottajat Oyj:n kenttäpäällikkö **Tomas Wikblomin** mukaan markkinoitiin ja tiedottamiseen pitää todellakin satsata, niin nuorille suunnattuun kuin potentiaalsiin turkismateriaalin hankkijoihin.

– Myös konkreettiset avustukset turkistarhaajille helpottaisivat työtä tiloilla ja antaisivat siten ehkä paremman kuvan alasta, toteaa Wikblom.

Arvokkaan tietotaidon säilyttämiseksi sukupolvien pitää tehdä yhteistyötä. Suunnitelmissa on erilaisia hankkeita, mm. nuorten turkistuottajien opintomatka ulkomaille, esimerkiksi Puolaan tai Tanskaan. Turkistuotteiden jatkojalostuksen lisääminen seudulla antaisi alalle näkyvyyttä ja saattaisi houkuttaa lisää jatkajia turkiskasvatukseen pariin. Vastikään päättyneen kaksivuotisen Turkisalan jatkojalostuksen osaamiskeskittymähankkeen rahoittajien joukossa oli myös VASEK.

Markkinointi on avainroolissa myös kilpailussa Kiinan, Puolan ja muiden turkismaiden tuotannon kanssa. SAGA-markkinointiyhtiö on suomalaisten turkisten yhteinen käyntikortti ulospäin. Turkisten korkea laatu ja asiallinen markkinointi pitävät ostajat uskollisina myös jatkossa.

Muutoksia näkyvissä

Tällä hetkellä Vaasan seudulla toimii noin 300 turkiseläntilaa. Suurin osa näistä on perhetiloja, jotka työllistävät keskimäärin 1,8 henkilöä. Kehitys näyttää menevän siihen suuntaan, että tilojen koot kasvavat ja niillä työskente-

lee enemmän palkattua työvoimaa. Jatkossa myös erikoistuminen lisääntyy: Turkiseläinten eri kasvatuvaiheet keskitetään eri tarhaajille siten, että yksi tarha keskittyy vain esimerkiksi pentutuotantoon toisten tarhojen pitäessä huolen eläimen muusta elinkaaresta.

Haasteista ja muutoksista huolimatta turkisalalla uskotaan tulevaisuuteen. Vuosikymmenten aikana hankittu ammattitaito ja ammattilypeus auttavat uskomaan siihen, että turkistuottajat pysyvät lestissään myös jatkossa. – Uskon turkisten tulevaisuuden olevan turvattu niin kauan kuin naiset ja miksevät myös miehet ovat kiinnostuneita muodista, Finne naurahtaa. ▼

Traditionsrik exportbransch söker efterträdare

Pälsnäringens omfattning i vår regions näringsliv kan komma som en överraskning för den som inte är insatt i branschen. Under de senaste åren har antalet pälsfarmer minskat men likväldigt fortsätter branschen tillföra stora summor till Vasaregionen. År 2006 producerade man i regionen till exempel blårävsskinn för 12 miljoner euro. Pälsbranschen är nästan enbart exportriktad: hela 99 % av minkskinnen exporteras.

Branschens framtid ser ändå något dystert ut. En av de största utmaningarna för näringens framtid och livskraft är att få den yngre generationen att vilja bli pälsfarmare. Lantbruksnäringar lockar inte unga människor i samma mån som förut trots att många skulle säkert trivas med yrket som inte förutsätter att man skall stämpla in sig. – Även om viljan fanns fungerar ekvationen inte riktigt bra om den andra hälften har arbete i stan, preciserar Svenska Österbottens Pälsdjursodlarförenings (SÖP) styrelsemedlem **Kent Herrgård**, själv pälsfarmare.

– Varje år får vi såklart en del nya ansikten till branschen, både genom generationsväxlingar och även helt nya intresserade, berättar **Leif Finne**, SÖP:s verksamhetsledare och vice verksamhetsledare för Finlands Pälsdjursuppfödarens Förbund rf. Utbildningsmöjligheter och högklassigt forskningsarbete ger farmarna goda förutsättningar att producera pälskinn av hög kvalitet. Avbytarsystemet som är nästan färdigt är en stor förbättring till att farmaren orkar i arbetet. Den pågående

certifieringen ger farmer en viktig garanti också med tanke på konsumenten.

Information och marknadsföring i huvudrollen

Det har funderats mycket på hur man skall få den yngre generationen intresserad. Enligt **Tomas Wikblom**, fältchef på Turkistuottajat Oyj, måste man verkligen satsa på marknadsföring och information, riktade både åt unga och potentiella anskaffare av pälsmaterial. – Konkreta bidrag skulle underlätta arbetet på farmarna och på så sätt kanske också ge en bättre bild av branschen utåt, konstaterar Wikblom.

För att den värdefulla branschkompetensen skall kunna bevaras måste generationerna samarbeta. Olika projekt är under planering, bland annat ett studiebesök utomlands, till exempel till Polen eller Danmark, för unga farmare. Man siktar även på ökad vidareförädling av pälsprodukter i regionen, som skulle ge branschen synlighet samtidigt som den kunde locka mera intresserade till pälsdjurs-

uppfödning. Bland finansierarna för projektet Kunskapscenter för pälsbranschens vidareförädling, som avslutades vid årsskiftet, var också VASEK.

I konkurrensen mot pälsproduktion från Kina, Polen och andra starka pälsproducerande länder är marknadsföringen i nyckelroll. Marknadsföringsbolaget SAGA är finländska pälsarnas gemensamma visitkort. Hög kvalitet på pälskinnen och faktabaserad marknadsföring gör att köparna förblir trogna även framöver.

Förändringar i sikte

Idag finns det ca 300 pälsdjursfarmer i Vasaregionen. Största delen av dem ägs av familjer och i genomsnitt sysselsätter de 1,8 personer. Utvecklingen går i den riktning att enheterna blir större och har mera anställt folk. Sannolikt är också att specialiseringen ökar; några av farmarna koncentrerar sig till exempel på valpproduktion medan andra farmer tar hand om djuren där efter.

Trots stora utmaningar och förändringar finns det framtidstro inom branschen. Yrkesskickligheten och yrkesstoltheten som skaffats under årtionden förstärker tron på att pälsproducenterna blir vid sin läst även i framtiden. – Jag tror på att pälskinn har framtiden tryggad så länge kvinnofolket och varför ej även männen är intresserade av mode, ler Finne. ▼

Molpe on vuoden kylä 2006

Svenska Österbottens byar rf (Ruotsinkielisen Pohjanmaan kylät -yhdistys) on valinnut vuoden 2006 vuoden kyläksi Molpen eli Moikipään kylän Korsnäsissa.

Molpen valintaa vuoden kyläksi perusteltiin mm. sillä, että kylä on idyllinen merenrantakylä, jossa asuu aktiivisia ja aloitteellisia asukkaita. Kyläyhdistys on ennakkoluulottomasti ryhtynyt toteuttamaan erilaisia hankkeita, jotka ovat johtaneet kylän kehittymiseen. Esimerkkeinä kilpailun jury mainitsi mm. Molpen vierassataman ja uimarannan parantamisen.

Vuodesta 2000 lähtien toiminut Svenska Österbottens Byar rf edistää kylätoimintaa ja paikallislähtöistä kehittämistä ruotsinkielisellä Pohjanmaalla. Yhdistys on valtakunnallisen Suomen kylätoiminta ry:n jäsen. Vuoden kylä -nimityksiä yhdistys on jakanut vuodesta 2001 lähtien. ▼

Lisätietoja: www.byar.fi

Molpe årets by 2006

Svenska Österbottens byar rf (SÖB) utvalde Molpe i Korsnäs till årets by 2006. Juryn motiverade valet bl.a. med att byn är en idyllisk havsnära by med aktiva och initiativrika bybor. Byrådet har aktivt tagit fasta på och genomfört olika projekt som ett led i utvecklingen. Exempel på projekt är utvecklingen av Molpe gästhamn och simstranden.

SÖB har varit verksam sedan 2000 och har som syfte att främja och utveckla byarörelsen och lokal utveckling i Svenska Österbotten. Föreningen är medlem i Byverksamhet i Finland rf. Sedan 2001 har SÖB utdelat utmärkelsen Årets by. ▼

Mer information: www.byar.fi

Matkailupalvelut saman katon alle Vaasassa

Pohjanmaan Matkailu ry ja Vaasan kaupungin matkailutoimisto muuttavat helmikuun lopulla yhteisiin tiloihin Raastuvankatu 30:een. Vaasan kaupungin omistamassa talossa sijaitisi aiemmin Tutun tupa, mutta myös kaupungin matkailutoimisto on toiminut 1980-luvulla samassa kiinteistössä.

1860-luvulla valmistunut puutalo luo hienot puitteet seudun matkailun edistämiseksi. Myös talon sijainti on hyvä, sillä keskuskortteli on lähellä ja samassa pihapiirissä sijaitsee myös turisteja houkutteleva Loftetin myymälä.

– Palaan mielelläni takaisin tähän taloon, sanoo Vaasan kaupungin matkailupäällikkö **Margit Sellberg**. – On hienoa, että pääsemme saman katon alle Pohjanmaan Matkailun kanssa. Vielä upeampaa on, jos saamme tulevaisuudessa talon yläkerrasta kunnostettua lisätilaa esimerkiksi matkailuhankkeiden käyttöön.

Pohjanmaan Matkailu ry:n vt. toiminnanjohtaja **Erkki Laakso** on myös mielissään yhteen muuttamisesta. Seudun matkailualalla on odotettavissa lisää yhdistymisuutisia, sillä Pohjanmaan Matkailun ja Etelä-Pohjanmaan Matkailun yhteisen osakeyhtiön perustaminen on myötätulessa. – Olemme saaneet jäsenkuntiemme kannanotot ja suurin osa niistä kannattaa toimintojen yhdistämistä saman osakeyhtiön alaisuuteen, sillä matkailumielessä Pohjanmaa ja Etelä-Pohjanmaa ovat kovin yhtenäisiä alueita. Käytännössä yhdistyminen voisi tapahtua aikaisintaan vuoden 2008 alussa, Laakso kertoo. ▼



Johanna Häveri

Pohjanmaan Matkailu ja Vaasan kaupungin matkailutoimisto muuttavat Raastuvankadulle.

Österbottens Turism och Vasa stads turistbyrå flyttar till Rådhusgatan.

Turismtjänsterna under samma tak i Vasa

I slutet av februari flyttar Österbottens Turism rf och Vasa stads turistbyrå till gemensamma lokaler i Rådhusgatan 30. I huset som ägs av Vasa stad fanns tidigare Vänstugan, men också stadens turistbyrå har funnits i samma fastighet på 1980-talet.

Trähuset från 1860-talet skapar fina ramar för främjande av turism i regionen. Husets läge är bra med centrumkvarteret nära, och runt samma gård finns även Loftet som också lockar turister.

– Jag flyttar gärna tillbaka i det här huset, säger Vasa stads turistchef **Margit Sellberg**. – Det är fint att vi få dela taket med Österbottens Turism. Och ännu härligare blir det om vi i framtiden får renoverat mer utrymme i husets andra våning för till exempel turismprojekt.

Erkki Laakso, tf verksamhetsledare för Österbottens Turism, är också glad över flyttningen till samma hus. Mer sammanslagning nyheter kring regionens turismbransch är på kommande, för grundandet av Österbottens Turisms och Etelä-Pohjanmaan Matkailus gemensamma aktiebolag har medvind. – Vi har fått våra medlemskommuners ställningstaganden och största delen av dem stödjer idén att förena verksamheterna i ett aktiebolag, eftersom sett ur turismens synvinkel är Österbotten och Södra Österbotten ett mycket enhetligt område. I praktiken kan bolagen förenas tidigast i början av 2008, berättar Laakso. ▼

Sulva – Suomens paras asuinalue 2006

Sulvan kylä Mustasaaren kunnassa on valittu Suomen parhaaksi asuinalueeksi Hyvä asuminen 2010 -kehitysohjelman järjestämässä valtakunnallisessa monivaiheisessa kilpailussa. Sulva voitti ylivoimaisesti internetissä järjestetyn yleisöäänestyksen saaden 26 prosenttia annetuista äänistä. Sulva kuului myös kilpailun asiantuntijaraadin mielestä kärkekkäisiin. Helsingin Käpylälle raati antoi kunniamaininnan kestävästä, laadukkaasta ja monipuolisesta asuinympäristöstä.

Äänestyskohteina oli kaikkiaan 12 eri puolilla Suomea olevaa asuinalueita, jotka valikoituivat keväällä niin ikään internetissä järjestetyn yleisöäänestyksen perusteella. Kilpailun asiantuntijaraati kävi paikan päällä arvioimassa kaikki alueet, ja ne esiteltiin syksyn aikana MTV3-kanavalla Joka kodin asunto-markkinat -ohjelmasarjassa.

– Sulva on kotiseuturakkauden ylittämätön saavutus. Historiasta ja perinteistä on luotu tulevaisuus panostamalla monin eri tavoin asuinympäristön viihtyisyyteen. Kaikessa tekemisessä tavoitellaan huippulaatua ja se myös näkyy. Kyläyhteisö on iloinen, ahkera ja luokseen kutsuva. Yhteishenki on lämmin ja iloinen, kilpailun asiantuntijaraadin jäsenet toteavat. Raadin mielestä Sulvan kehittämishaasteena on vanhan kylämiljöön ja uusien alueiden niveltäminen nykyistä paremmin toisiinsa. Suomen paras asuinalue -kilpailun asiantuntijaraadin puheenjohtajana toimi professori **Aija Staffans** Teknillisestä korkeakoulusta.

Suomen paras asuinalue -kilpailun toteuttaneen Hyvä asuminen 2010 -kehitysohjelman tavoitteena on vahvistaa asumisen roolia kansainvälisenä kilpailutekijänä, liiketoiminnan osana ja monitieteellisenä tutkimusalue-

na. Ohjelman visiona on tehdä Suomesta asumisen mallimaa, jossa asuntomarkkinat toimivat aidosti asukkaiden ehdoilla. Ohjelmaa koordinoi Suomen Kiinteistöliitto. ▼

Solf – Finlands bästa bostadsområde 2006

I den flerdelade, nationella tävling som utvecklingsprogrammet Bättre boende 2010 arrangerade har byn Solf i Korsholms kommun valts till Finlands bästa bostadsområde. Solf fick 26 procent av alla röster och var en överlägsen vinnare av tittaromröstningen på Internet. Också tävlingens expertjury ansåg att Solf hörde till tärduon. Kottby i Helsingfors fick juryns hedersomnämning för sin hållbara, högklassiga och mångsidiga boendemiljö.

Tävlingens kandidater var 12 bostadsområden runt om i Finland som hade valts ut på våren. Också då avgjordes valen av en tittaromröstning på internet. Tävlingsens expertjury besökte och bedömde alla områden och de presenterades under hösten i programserien Bostadsmarknaden på MTV3-kanalen.

– Solf är en oslagbar prestation som visar stor hembygdskärlek. Genom många olika satsningar på en trivsam boendemiljö har framtiden kunnat skapas utifrån historien och traditionerna. Prima kvalitet ställs som mål för allt som görs - och det syns! Bygemenskapen är hjärtlig, flitig och lockande. Här finns en varm och glad vi-anda, konstaterar medlemmarna i expertjuren. En utmaning i utvecklingen av Solf anser jurymedlemmarna vara att ännu bättre försöka sammanfoga den gamla bymiljön och de nya områdena med varandra. Ordförande för expertjuren i tävlingen Finlands bästa bostadsområde var profes-

sor **Aija Staffans** från Tekniska högskolan.

Målet för utvecklingsprogrammet Bättre boende 2010, arrangerat av tävlingen Finlands bästa bostadsområde, är att stärka boendets roll som en internationell konkurrensfaktor, en komponent i näringsverksamheten och som ett mångvetenskapligt forskningsområde. Programmet vision är att göra Finland till ett mönsterland för boende, där bostadsmarknaden verkligen fungerar på invånarnas villkor. Programmet koordineras av Suomen Kiinteistöliitto. ▼

Opastus ohjelma- viidakkoon

Erilaisia kansallisia ja kansainvälisiä kehitys-ohjelmia on Vaasan seudulla monta. Kirjainlyhenteineen ne tuntuvat joskus varsinaiselta viidakolta. Vaikka ohjelmien sisällöt usein sivuavat toisiaan, toteutus on kuitenkin erilainen ja niihin sisältyvillä hankkeilla on eri tavoitteita. Ohjelmien toimenpidekokonaisuuksien työnjaosta sopivat eri ohjelmien vastuhenkilöt.

TEKSTI / TEXT: JOHANNA HAVERI KUVA / BILD: 123 RF

AKO: Vaasan seudun aluekeskusohjelma

Sisäasiainministeriön alaisen valtakunnallisen aluekeskusohjelman tavoitteena on tehdä alueet kilpailukyisemmiksi. Eri aluekeskusohjelmissa seutujen toimijat kehittävät yhdessä alueensa kilpailukykyä ja houkuttelevuutta. Alueellista ohjelmaa koordinoi yleensä seudullinen kehitysyritys; Vaasan seudulla Vaasanseudun Kehitys Oy VASEK.

Uudella ohjelmakaudella 2007–2010 Vaasan seudun aluekeskusohjelma on elinkeinopainotteinen. Ohjelmassa kehitetään mm. osaamisintensiivisiä palveluyrityksiä, puutaloteollisuutta ja seudun logistiikkaa. Lisäksi kehittämisen kohteena on Vaasan seudulle tärkeä media-ala. Muita panostusaiheita ovat Vaasan tiedepuistoyhteistyön kehittäminen, venealan yhteistyö Kokkolan ja Pietarsaaren alueiden kanssa, metallialan kehittäminen sekä Vaasan seudun

elinkeinostrategian toteuttaminen.

– Toimenpidekokonaisuudet on laadittu siten, että voimme yritysälähtöisesti kehittää eri toimialoja, kertoo aluekeskusohjelman ohjelmapäällikkö **Stefan Råback** VASEKista. – Ohjelmatyössä hyödynnetään myös seudun monikielisyyttä.

OSKE: Länsi-Suomen osaamiskeskusohjelma

Osaamiskeskusohjelma on alueiden kehittämislain mukainen erityisohjelma, jolla suunnataan paikallisia, alueellisia ja kansallisia voimavaroja huippuosaamisen hyödyntämiseen ja kehittämiseen.

– Ohjelmakaudella 2007–2013 sisäasiainministeriö painottaa erityisesti osaamiskeskusten välistä yhteistyötä huippuosaamisen kehittämisessä. Osaamiskeskukset muodostavat klustereita: esim. Tulevaisuuden energiateknologiat -klusteriin

kuuluvat koordinaattori Vaasan lisäksi Joensuun, Jyväskylän, Porin ja Tampereen osaamiskeskukset, kertoo toimialajohtaja ja klusterin koordinaattori **Kari Luoma** Teknologiakeskus Merinovasta.

Luoma toivoo yrityksiltä lisää konkreettisia hanke-ehdotuksia. Yrityshankkeiden lisäksi OSKE osallistuu erilaisten alan tutkimusten ja selvitysten tekemiseen ja rahoittamiseen. Energiateknologian lisäksi Merinova hallinnoi myös meriklusteriin kuuluvaa Vaasan osuutta.

EAKR: suuret kaupunkiseudut Länsi-Suomen EAKR-toimenpideohjelmassa

Vuodenvaihteessa vaihtui myös EU:n ohjelmakausi. Uudella ohjelmakaudella Vaasan seutu on mukana Euroopan aluekehitysrahaston (**EAKR**) Länsi-Suomen toimenpideohjelman (2007–2013) toimintalinjassa, jonka tavoitteena on kehittää

suuria kaupunkiseutuja. Länsi-Suomen suurista kaupunkiseuduista mukana ovat Vaasa ja Tampere. Vaasan kaupungin lisäksi tähän osioon sisältyvät Mustasaari, Maalanti, Korsnäs, Vöyri-Maksamaa ja Oravainen. Noin 2/3 Länsi-Suomen ohjelmavaroista suunnataan ns. haasteellisille alueille, joita Pohjanmaan maakunnassa ovat Suupohjan rannikkoseutu, Kyronmaa ja saaristoalueet.

Koska suurten kaupunkiseutujen merkitys niitä ympäröivien alueiden kehitykselle on kiistaton, EU kiinnittää nyt erityistä huomiota niiden elinvoiman vahvistamiseen. Näin myös Vaasan kaupunki on ensimmäistä kertaa mukana rakennerahaston toimenpiteissä.

– Tämä on merkittävä päänsävy. Tämän rahoitusinstrumentin avulla voimme edistää esimerkiksi tiedepuiston kaltaisia hankkeita, iloitsee maakuntajohtaja **Olav Jern**. – Uskon, että ohjelmayhteistyö Vaasan ja

Tampereen seutujen välillä lujittaa yhteistyötä myös jatkossa.

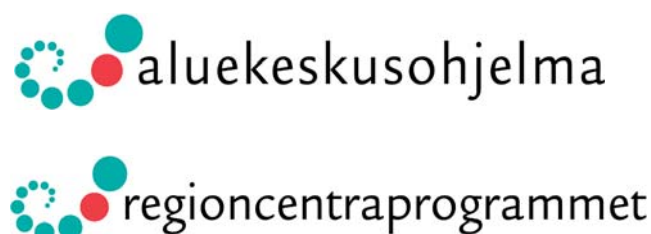
Myös muita ohjelmia

Vaasan seutua kehitetään tulevana vuosina myös muiden EU-rahoitteisten ohjelmien kautta. Esimerkiksi EU:n kilpailukyky- ja työllisyysohjelmaan kuuluu jo mainittu EAKR-osion lisäksi myös työhallinnon kautta kanavoitu Euroopan sosiaalirahaston osio.

Maaseutua kehitetään muun muassa Pohjanmaan TE-keskuksen hallinnoiman alueellisen

maaseutuohjelman kautta. Myös erilaiset toimintaryhmät, kuten Yhyres ry tai Studieförbundet i Österbotten rf, järjestävät LEADER-toimintatavan mukaisia kehittämisohjelmia, jotka saavat EU-rahoitusta. Alueellisen kehittämisen lisäksi tukea saa myös rajat ylittävä yhteistyö. Siitä hyvänä esimerkkinä on Merenkurkku-Mittskandia -yhteistyö, jota rahoitetaan Botnia-Atlantica -ohjelmasta.

Uuden EU-ohjelmakauden kehittämishankkeet ja yrityksille suunnattu rahoitus käynnistyvät eri ohjelmien kautta alkusyksystä 2007. ▼



Osaamiskeskusohjelma

Vägledning i programdjungeln

Det finns ett antal olika nationella och internationella utvecklingsprogram i Vasaregionen. Ibland känns de som en djungel med alla sina svårtolkade förkortningar. Trots att innehållet i programmen ofta tangeterar varandra, skiljer de sig ändå åt gällande själva genomförandet och projektens mål. De som ansvarar för programmen kommer överens om arbetsfördelningen mellan åtgärdshelheterna i programmen.

RCP: Vasaregionens regioncentrumprogram

Målet för inrikesministeriets nationella regioncentraprogram är att öka regionens konkurrenskraft. I de olika regioncentrumprogrammen samarbetar regionala aktörer för en mer konkurrenskraftig och attraktionskraftig region. Vanligen koordineras programmet i regionen av ett regionalt utvecklingsbolag, i vår region av Vasaregionens Utveckling Ab VASEK.

Under den nya programperioden 2007–2010 är inriktningen i Vasaregionens RCP på näringslivet. Genom programmet utvecklas bl.a. kunskapsintensiva företagstjänster, trähusindustri och logistik i regionen.

Satsningar görs även inom den för Vasaregionen viktiga mediebranschen. Andra delområden som utvecklas är Vasa vetenskapspark, båtbranschens samarbete med Karleby-Jakobstadsregionen, metallbranschen och genomförandet av Vasaregionens näringslivsstrategi.

– Åtgärdshelheterna har valts så att vi kan utveckla olika branscher utgående från branschernas behov, berättar regioncentrumprogrammets programchef **Stefan Råback** på VASEK. – Även regionens mångspråkighet kommer att utnyttjas i programarbetet.

OSKE: Västra Finlands kompetenscentrumprogram

Programmet för kompetenscentra är ett specialprogram som utgår från regionutvecklingslagen. Med programmet riktar man lokala, regionala och nationella resurser in mot utnyttjande och utvecklande av spetskompetens.

– Under programperioden 2007–2013 poängterar inrikesministeriet i synnerhet samarbete mellan kompetenscentra med målet att utveckla spetskompetens. Olika kompetenscentra bildar kluster: i klustret Framtidens energiteknologier, till exempel, ingår utom koordinatören Vasa även kompetenscentrumprogrammen i Joensuu, Jyväskylä, Björneborg och Tammerfors, berättar sektorchef och kluster-

koordinator **Kari Luoma** på Teknologicentrum Merinova.

Luoma hoppas på mera konkreta projektförslag från företag. Utom företagsprojekt är OSKE med om att utföra och finansiera olika undersökningar och utredningar inom branschen. Merinova förvaltar även Vasas deltagande i det nationella marinklustret.

ERUF: stora stadsregioner i Västra Finlands operativa program under ERUF

I början av 2007 inleddes en ny programperiod inom EU. Under den nya programperioden är Vasaregionen med i Europeiska regionala utvecklingsfondens (ERUF) Västra Finlands operativa program 2007–2013. En av programmets riktlinjer är att utveckla stora stadsregioner. Av stora stadsregioner i Västra Finland är Vasa och Tammerfors med. I programmet ingår utom Vasa stad även Korsholm, Malax, Korsnäs, Vörå-Maxmo och Oravais. Ca 2/3 av Västra Finlands programmedlen riktas till sk. utmanande områden som i Österbottens landskap är Syd-Österbottens kustregion, Kyrolandet och skärgårdsområdena.

Eftersom de stora stadsregionernas betydelse för utvecklingen av omgivande områden är obestridlig, fästar EU speciell uppmärksamhet vid stärkandet av deras livskraft. Således är också Vasa stad nu för första gången med i strukturfondens åtgärder.

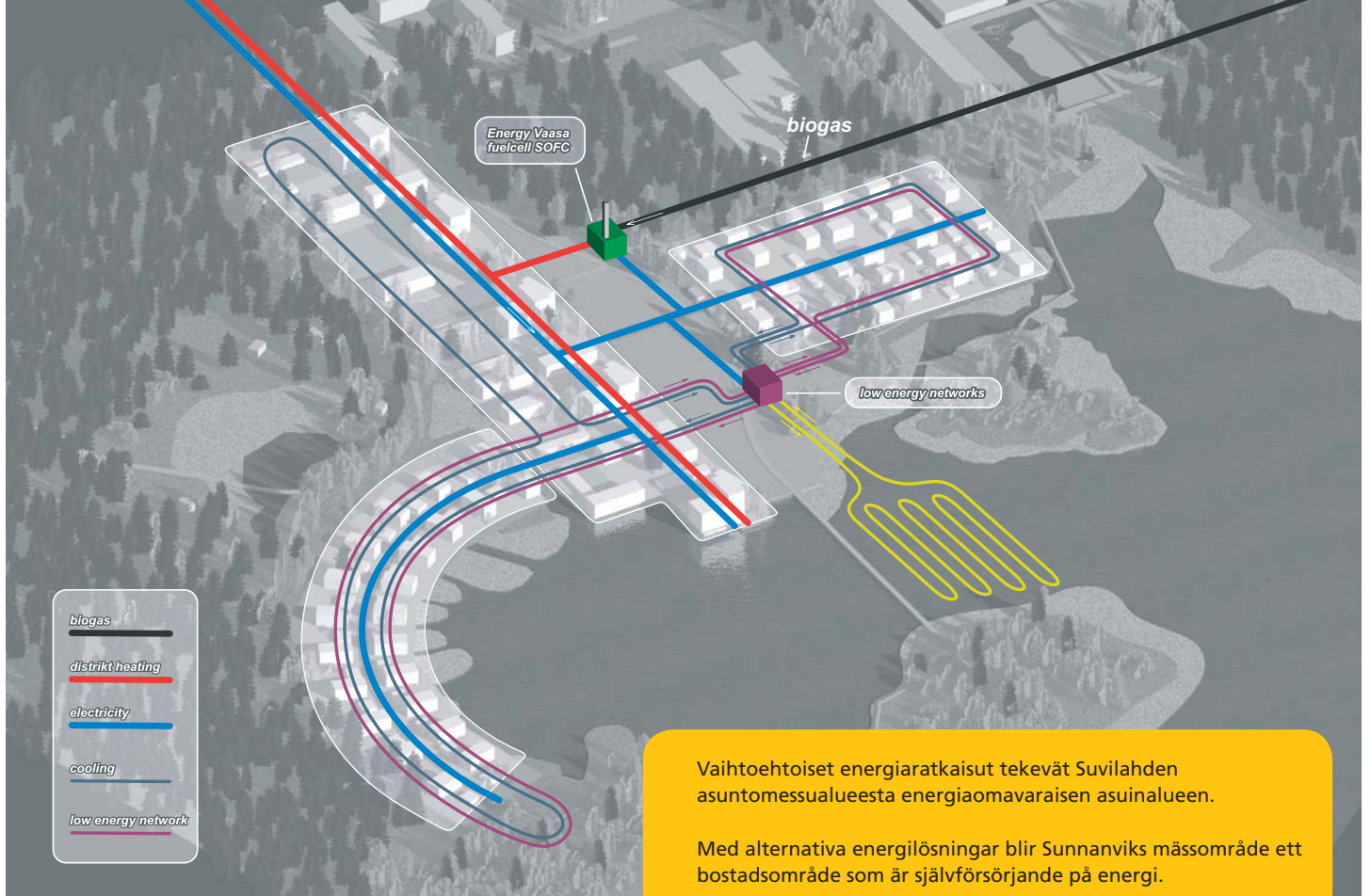
– Det här är en betydelsefull öppning. Med hjälp av detta finansieringsinstrument kan vi främja till exempel projekt såsom vetenskapsparken, glädjer landskapsdirektör **Olav Jern**. – Jag tror på att programsamarbetet mellan Vasaregionen och Tammerforsregionen stärker även framtida samarbetet.

Även andra program

Under nära framtid utvecklas Vasaregionen även genom andra EU-finansierade program. EU:s mål för regional konkurrenskraft och sysselsättning omfattar till exempel förutom den redan nämnda ERUF:s åtgärdsprogram även Europeiska socialfonden (ESR), som kanaliseras via arbetsförvaltningen.

Landsbygden utvecklas bland annat genom det regionala landsbygdsprogrammet som förvaltas av Österbottens TE-central. Olika verksamhetsgrupper såsom Yhyres ry eller Studieförbundet i Österbotten rf arrangerar utvecklingsprogram i enlighet med LEADER-verksamhet som sedan får EU-finansiering. Förutom regional utveckling stöds även gränsöverskridande samarbete. Ett gott exempel på detta är samarbetet Kvarken-Mittskandia som finansieras ur Botnia-Atlantica-programmet.

Utvecklingsprojekt och finansiering riktad till företag startas genom de olika programmen sannolikt i början av hösten 2007. ▼



Vaihtoehtoiset energiaratkaisut tekevät Suvilahden asuntomessualueesta energiaomavaraisen asuinalueen.

Med alternativa energilösningar blir Sunnanviks mässområde ett bostadsområde som är självförsörjande på energi.

TEKSTI / TEXT: JOHANNA HAVERI

Uusiutuva energiaa talojen lämmitykseen

1970-luvun energiakriisi motivoi suomalaisia etsimään uusia lämmitysvaihtoehtoja. Silloin alettiin puhua myös maalämmön hyödyntämisestä. Suuri yleisö piti 70-luvun maalämpöpioneereja jonkinlaisina pelle pelottomina, jotka varmasti pian suuntaisivat intonsa muihin kohteisiin.

Toisin kuitenkin kävi. Lämpöpumppujen määrä nousi hitaasti koko 1980-luvun ajan, mutta varsinainen lämpöpumppubuumi alkoi 1990-luvun loppupuolella. Tähän vaikuttivat muun muassa lämpöpumpputeknologian kehittyminen ja energian hinnan nousu. Myös pientalojen suosion kasvu kulkee käsi kädessä lämpöpumppujen määrän kasvun kanssa. 2000-luvulla ovat lisääntyneet erityisesti muun lämmitysjärjestelmän lisäksi käytettävät ilmalämpöpumput. Kaikkiaan lämpöpumppuja oli

Suomessa vuonna 2004 jo yli 50 000 kappaletta.

Lämpöpumppu ottaa talteen auringosta ilmaan, maahan, kalliioon tai veteen varastoitua lämpöenergiaa ja siirtää sitä kodin ja käyttöveden lämmittämiseen. – Toimiakseen lämpöpumppu tarvitsee sähköenergiaa, mutta jokaista laitteen tarvitsemaa kilowattia kohden pumppu tuottaa kolme kilowattia lämpöenergiaa, kertoo LVI-alan yrittäjä **Ensio Heinonen**.

Maalämpöä hyödynnettäessä tarvitaan lämmönlähteeksi joko 100–200 metrin syvyinen po-

rakaivo tai pintaputkisto, jonne lämpöä keräävä putkisto asennetaan, mikä lisää maalämpöpumpun investointikustannuksia. Ilmalämpöpumpun investointikulut ovat huomattavasti pienemmät, mutta se soveltuu vain toisen lämmitysjärjestelmän rinnalle.

Uudenlainen maalämmön jakelujärjestelmä

Vaasalainen Mateve Oy on kehittänyt uuden ratkaisun maalämmön tuomiseen kiinteis-

töille. Alueellisen Inno-Suomi-palkinnon saaneessa mallisessa asuinalueella rakennetaan kunnallistekniikan yhteydessä matalaenergiaverkosto, johon jokaisella kiinteistöllä on mahdollisuus liittyä. Energian keräily ja jakelu suoritetaan keskitetysti, mutta jokaisessa kiinteistössä on oma lämpöpumppu, joka hakee energian suoraan verkosta.

– Matalaenergiaverkoston avulla alueen taloudet saavat edullista energiaa asuntojen lämmitykseen tai viilennykseen, sillä verkoston investoinnit tekee yhtiö, joka toimittaa energiaa verkostossa oleville asiakkaille. Näin edullinen ja uusiutuva maalämpö tulee mahdolliseksi myös pienille asunnoille, joihin sitä ei ole aiemmin kannattanut suurten alkuinvestointien takia rakentaa. Verkstoratkaisuissa lämmönlähde voidaan tehdä aina optimaalisyyteen, jossa lämpöarvot ovat korkeammat kuin yksittäisratkaisussa, toteavat matalalämpöverkoston kehittäjät **Mauri Lieskoski** ja **Erkki-Jussi Panula**.

Mateve Oy:n ensimmäinen matalaenergiaverkosto rakennetaan Vaasan vuoden 2008 asuntomessualueelle. Energia saadaan alueelle pääosin Sundominlahden pohjan sedimenttikerroksesta. Energiaputkien asennukset tehdään vaakapora-

usmenetelmällä noin 10 metrin syvyyteen. Yhteensä lämpöpumput tulee Sundominlahden alle yli 10 kilometriä.

– Lämpöarvot Sundominlahden pohjalla ovat korkeat. Kuuden metrin syvyydessä päästään jopa kahdeksaan ja puoleen celsiusasteeseen, kun normaalilämpö 200 metriä syvässä kalliokai-vossa on noin seitsemän astetta, Lieskoski kertoo. – Mateve Oy ja Lämpöässä-lämpöpumppuja valmistava Suomen Lämpöpumpputeknikka Oy tekevät

yhteistyötä messualueen lämmitysjärjestelmän luomisessa ja esimerkiksi muuttavat lämpöpumpun ratkaisuja verkostoon sopiviksi. Viilennysratkaisujen osalta yhteistyökumppaniksi on yhdessä valittu Lindab Oy.

Maalämmön keräämistä varten Mateve Oy on kehittänyt aivan uudenlaisen koaksiaaliputken. Koaksiaaliputkessa neste virtaa kahteen suuntaan: sisäputkessa energian luovuttanut neste kulkee maan alle ja nousee ulkoputkessa takaisin maan

pinnalle. Ulkoputkessa se kerää maasta lämpöenergiaa luovuttaakseen sen lämpöpumpun avulla talon lämmitykseen. Jotta putki olisi optimaalinen juuri energian keräämiseen, sen muotoa ja kokoa on tutkittu tarkasti mm. Tampereen teknillisessä yliopistossa. Esimerkiksi putken uusi kennoomainen rakenne parantaa sen energiatehokkuutta. Asuntomessualueen matala-energiaverkoston rakentaminen on aloitettu yhteistyössä KWH Pipe Oy:n kanssa, joka tullee

valmistamaan myös uuden putken.

Suvilahden asuntomessualueesta tulee eräänlainen Vaasan seudun energiaosaamisen näyteikkuna: maalämmön lisäksi alueella hyödynnetään myös Suvilahden vanhan kaatopaikan metaanikaasuja Wärtsilän uuden polttokennoteknologian sekä Sarlin Oy:n rakentaman kaasunpolttolaitoksen avulla. ▼

Förnybar energi för husuppvärmning

Energikrisen på 1970-talet var den motiverande orsaken för finländarna att börja söka nya uppvärmningsmetoder. Den tiden började man också tala om utnyttjande av jordvärme. Den stora allmänheten ansåg att 70-talets jordvärmepionjärer var en slags grupp oppfinnarjockar som efterhand skulle rikta sin energi på andra saker.

Men det blev inte så. Antalet värmepumpar steg sakta hela 1980-talet men den egentliga boomen startade i slutet av 1990-talet. Bidragande orsaker var bland annat utvecklingen av värmepumpstekniken och stigande energipriser. Ökat intresse för småhus går hand i hand med ökat antal värmepumpar. På 2000-talet har i synnerhet luftvärmepumpar som används som komplement till något annat uppvärmningssystem blivit fler. Allt som allt fanns det år 2004 över 50 000 värmepumpar i Finland.

En värmepump tar till vara den solvärmeenergi som lagrats i luft, mark, berggrund eller vatten och använder den för att värma hem och bruksvatten. – För att kunna fungera behöver en värmepump elenergi, men för varje kilowatt som används för att driva apparaten, producerar den 3 kW värmeenergi,

berättar **Ensio Heinonen**, företagare inom VVS-branschen.

Då man vill utnyttja jordvärme behövs det antingen ett 100–200 m djupt borrhål eller ett rörsystem där man installerar de värmesamlade rören, vilket ökar investeringskostnader. Att skaffa en luftvärmepump är betydligt förmånligare men då skall det finnas något annat kompletterande uppvärmningssystem också.

Nytt distributionssystem för jordvärme

Vasaföretaget Mateve Oy har utvecklat en ny lösning med vilken man kan leda jordvärme till fastigheterna. I modellen som tilldelats det regionala InnoFinland-priset bygger man ett lågenerginätverk på bostadsområdet i samband med kommunaltekniken. Varje fastighet har möjlighet att ansluta sig till nätet. Energin uppsamlas och distribueras centralt men fastigheterna har egna värmepumpar som hämtar energin direkt från nätverket.

– Via lågenerginätverket får hushållen i området förmånlig energi för uppvärmning eller avkyllning av bostäderna. Alla investeringar i nätverket görs av ett bolag som levererar energi till kunderna anslutna till nätet. På det här sättet blir förmånlig och förnybar jordvärme ett möjligt alternativ även för små bostäder, där det inte har varit lönt att bygga, på grund av de stora investeringarna som krävs i början, konstaterar lågener-

ginätverkets utvecklare **Mauri Lieskoski** och **Erkki-Jussi Panula**.

Mateves första lågenerginätverk byggs i området för årets 2008 bostadsmässa i Vasa. Energin fås i huvudsak från sedimentskiktet i Sundomvikens botten. Energirören monteras på ca 10 meters djup genom horisontell borrhning. Sammanlagt kommer det att finnas över 10 km värmerör under viken.

– Värmevärden i Sundomvikens botten är höga. På sex meters djup uppmäts till och med åtta och en halv celsiusgrader, då normalvärmen i en 200 meter djup bergsbrunn är ca 7 grader, berättare Lieskoski. – Mateve samarbetar med värmepumptillverkaren Suomen Lämpöpumpputeknikka Oy för att skapa värmesystem för mässområdet, och ändrar till exempel värmepumplösningar till sådana att de lämpar sig för nätet. Till samarbetspartner då det gäller avkyllning har företagen tillsammans valt Lindab Ab.

Mateve har utvecklat en ny typ av koaxialrör för samling av jordvärme. I rören strömmar vätskan i två riktningar: i det inre röret går vätskan som har avgett värme ner i jorden och i det yttre röret stiger den på nytt upp till jordytan. I det yttre röret samlar vätskan värmeenergi från jorden och avger den genom värmepumpen till uppvärmningen av hus. Rørets form och storlek har studerats noggrant vid Tammerfors tekniska universitet så att röret skall vara optimalt just för att samla upp energi. Till exempel rørets nya cellartade struktur förbättrar dess energieffektivitet. Man har inlett byggandet av lågenerginätverket till mässområdet i samarbete med KWH Pipe Ab, som antagligen kommer också

att tillverka det nya röret.

Området för bostadsmässan blir ett slags skyltfönster för Vasaregionens energikompetens: förutom jordvärme kommer också metangaser från den gamla soptippen i Sunnanvik att utnyttjas med hjälp av Wärtsiläs nya bränslecellsteknik och Sarlin Ab:s anläggning för gasförbränning. ▼



Suomen Lämpöpumpputeknikka Oy

Lapualainen Suomen Lämpöpumpputeknikka Oy on maalämmön hyödyntämisen pioneereja. Sen kehittämiä lämpöpumppuja myydään edelleen Lämpöässä -markkinointinimellä.

Lappoföretaget Suomen Lämpöpumpputeknikka Oy är en pionjär inom utnyttjandet av jordvärme. Fortfarande säljer man värmepumpar som företaget har utvecklat under marknadsföringsnamnet Lämpöässä.

Lisää osaajia yrityksiin

VASEK täydentää verkopalveluitaan toteuttamalla yhdessä seudun toisen ja korkea-asteen oppilaitosten kanssa sähköisen tutkielma-, opinnäyte- ja työsäoppimisportaalin. Portaali ConnectCompetence.fi toimii kaksisuuntaisesti. Sen avulla yritykset voivat etsiä tutkielman tai opinnäytetyön tekijöitä tai työharjoittelijoita ja opiskelijat voivat etsiä yrityksiä, jotka olisivat kiinnostuneita heidän alansa tutkielmista, opinnäytetöistä tai

harjoittelijoista. Palvelun kautta voi etsiä myös työssäoppimispaikkoja.

– Kyseessä on yritysten ja opiskelijoiden sähköinen kontaktipaikka, eräänlainen treffipalsta, jonka kehittäminen on lähtenyt liikkeelle yritysten tarpeesta ja toivomuksesta, kertoo yritysasiainjohtaja **Kari Huhta** VASEKista.

ConnectCompetence.fi helpottaa tarjonnan ja kysynnän kohtaamista ja auttaa yrityksiä kehittymään. Samalla se auttaa

opiskelijoita hankkimaan työkokemusta ja integroitumaan työelämään. Hyvin toimiessaan se myös vapauttaa oppilaitosten henkilöstöresursseja opinnäytetyöpaikkojen etsimisestä muihin töihin.

– Uskomme tämän palvelun lähentävän alueen yrityksiä ja opiskelijoita. Ehkä saamme useampia ammattiin valmistuvia nuoria jäämään töihin tälle seudulle, kun he tutustuvat alan työtarjontaan jo opiskeluaikanaan, Huhta miettii.

ConnectCompetence.fi -palvelu on rajattu koskemaan vain Vaasan seudun oppilaitoksissa opiskelevia. Palveluun kirjautu-

misen ehtona on oppilaitoksen myöntämä sähköpostiosoite. Yritysten osalta vastaavia rajoituksia ei ole, mutta palvelua markkinoidaan vain oman seudun yrityksille.

Lanseeraus maaliskuussa

ConnectCompetence.fi -palvelun tekniset ratkaisut ovat jo valmiina ja parhaillaan kerätään oppilaitosten yhteystietoja sekä muuta sisältöä sivuille. Julkaisuvalmiina palvelu on maaliskuussa 2007.

– Opinnäytepörssin kehittämisen lähtökohtana on ollut palvelun käytettävyyden ja vaivaton tietojen syöttäminen tai poimiminen. Uskon, että opinnäytepörssistä tulee suosittu sekä opiskelijoiden että yritysten keskuudessa. Moni yrittäjä kyseli jo viime vuoden puolella, milloin palvelu avautuu, Huhta toteaa.

Lisätietoja: yritysasiainjohtaja Kari Huhta, kari.huhta@vasek.fi, puh. 0500 761 996



Mera kompetens till företag

Isamarbete med regionens läroinrättningar på andra och tredje stadiet bygger VASEK portalen ConnectCompetence.fi som komplement till bolagets webbtjänster. Portalen är dubbelriktad: med hjälp av den kan företag söka studerande som skulle vara intresserade av att skriva ett examensarbete för dem eller praktisera hos dem, och studerande kan söka företag som är intresserade av examensarbeten eller praktikanter. Även inläring i arbete ingår i sökalternativen.

– Det är en elektronisk träffpunkt för företag och studerande, en slags träffservice, där

idén har kommit från företag och som utvecklas utgående från deras behov, berättar företagsombudsman **Kari Huhta** på VASEK.

ConnectCompetence.fi gör det lättare för utbudet och efterfrågan att mötas och den erbjuder företagen möjlighet att utveckla sig. Studerandena får bättre chanser att komma i kontakt med arbetslivet och skaffa arbetserfarenhet. I bästa fall frigör börsen resurser vid skolorna då personalen inte behöver söka examensarbeten och praktikplatser för studerandena.

– Vi tror på att tjänsten ger regionens företag och stude-

rande en gemensam kontaktyta. Förhoppningsvis får vi mera unga yrkeskunniga att stanna i regionen då de redan under studietiden får veta vad det finns för arbetsmöjligheter här, resonerar Huhta.

ConnectCompetence.fi-tjänsten har begränsats så att enbart de som har en e-postadress vid någon av Vasaregionens läroanstalter kan logga sig in i tjänsten. För företagets del finns inga liknande begränsningar men tjänsten marknadsförs enbart för regionens företag.

Lanseras i mars

Portalens tekniska lösningar är färdiga, och som bäst samlar man skolornas kontaktuppgifter och annan information till sidorna. Portalen beräknas vara färdig att lanseras i mars 2007.

– Utgångspunkten var att börsen är lätt att använda och att man lätt kan mata in eller söka information. Jag tror på att börsen blir populär både bland studerande och företag. Det var många företagare som redan ifjol frågade när börsen öppnas, berättar Huhta.

Närmare information: företagsombudsman Kari Huhta, kari.huhta@vasek.fi, tfn 0500 76 19 96

Miten liikut talvella?

VASEK Forum -lehden tämänkertainen kilpailu liittyy liikuntaan. Kerro meille, mitä liikuntalajia olet mieluiten harrastanut tänä talvena. Arvomme kaikkien vastaajien kesken viidenkymmenen (50) euron arvoisen lahjakortin vaasalaiseen MySports-urheiluliikkeeseen.

Voit vastata joko VASEKin kotisivuilla (www.vasek.fi) olevan yhteydenottolinkin kautta

tai postikortilla osoitteeseen VASEK, Kysely, PL 810, 65101 Vaasa. Vastausten tulee olla perillä viimeistään 30.3.2007.

Lehden edellisessä numerossa olleen hevospähkinän voittajiksi onnetar valitsi **Kirsi Kotasen** Merikaarosta (kausikortti Vaasan raveihin) ja **Natalie Flöijerin** Övermalaxista (2 ratsastustuntia Vaasan Hubertuksen talleilla). Heille on ilmoitettu voitosta. Onneksi olkoon!

Hur motionerar du på vintern?

Motion är temat för VASEK Forum-tävlingen den här gången. Vi vill veta vilken form av motion du allra helst har utövat i vinter. Bland alla som svarat utlottar vi ett presentkort på femtio (50) euro till sportsaffären MySports i Vasa.

Du kan svara via Kontaktlänken på VASEKs webbplats (www.vasek.fi) eller med ett vykort till adressen VASEK, För-

frågan, PB 810, 65101 Vasa. Svaren måste vara framme senast 30.3.2007.

Vinnarna i förra numrets hästfrågesport blev **Kirsi Kotanen** i Merikaart (säsongskort till Vasa trav) och **Natalie Flöijer** i Övermalax (2 ridlektioner på Vasa Hubertus). Vi har kontaktat vinnarna. Grattis!



MySports

SKI | BIKES | GOLF | RUNNING

Pitkäkatu 40 Storalånggatan, 65100 Vaasa Vasa
Puh. / Tel. (06) 357 5600
verkkokauppa / webbshop: www.mysports.fi

Johanna Haveri

Vaasalainen MySports on keskittynyt neljään eri urheilulajiin: hiihtoon, juoksuun, pyöräilyyn ja golfiin. Keskittymisen ansiosta liike pystyy tarjoamaan laajemman valikoiman näihin lajeihin liittyviä varusteita. Paikallisena yrityksenä MySports kokee seudun urheiluseurojen tekemän juniorityön tärkeäksi ja tämän vuoksi se tukee kanta-asiakkaidensa nimeämiä urheiluseuroja lahjoittamalla niille 2 prosenttia kanta-asiakkaiden vuotuisten ostojen määrästä.

Kuvassa MySports-liikkeen myyjä Tony Stoor, itsekin kilpahiittäjä, laittaa asiakkaan suksia kuntoon.

MySports i Vasa riktar sig enbart på fyra idrottsgrenar: skidåkning, löpning, cykling och golf. Därför kan affären erbjuda ett större sortiment av utrustning med anknypning till dessa grenar. MySports anser, i egenskap av ett lokalt företag, juniorverksamheten vid regionens idrottsföreningar som viktig och stöder därför av stamkunderna valda idrottsföreningar med 2 procent av stamkundernas årliga inköp.

I bilden gör MySportsförsäljaren Tony Stoor, själv en elitskidåkare, skidorna färdiga åt kunden.

Vaasan seudun kansanedustajat Riksdagsledamöter i Vasaregionen 1907 - 2006



Lähde: Suomen eduskunta
Källa: Finlands riksdag