

VIEXPO

2021

Andelslaget Viexpo  
Årsberättelse 2021

viexpo



Andelslaget Viexpo

Årsberättelse 2021

## Innehållsförteckning

Verkställande direktörens översikt .....	2
Årsberättelse .....	3
År 2021 var Andelslaget Viexpos 52. verksamhetsår .....	3
Verksamhetsresultat på basen av strategiska val .....	3
Organisation .....	7
Medlemmar .....	7
Andelsstämma .....	7
Styrelse .....	7
Revisorer .....	7
Personal 2021 .....	8
Samarbete .....	8
Utveckling .....	8
Nyckeltal .....	9
Evenemang under 2021 (evenemangskalender).....	10
Finansiering av verksamheten och resultat.....	11



## Verkställande direktörens översikt

För Andelslaget Viexpo inleddes år 2021 på bäst tänkbara sätt när Arbets- och näringslivsministeriet bekräftade en förhöjning i den statliga finansieringen för verksamheten. Det är ett välkommet erkännande för det goda arbete Viexpo, dess anställda och dess samarbetspartner har gjort över en lång tid. Detta gav oss större muskler att fortsätta detta väldigt viktiga arbete samt utveckla framför allt det nordiska samarbetet till nytta för de finska exportföretagen.

Efter en väldigt utmanande tid med en global pandemi som påverkat omgivningen för företagen på många olika sätt, har nya rutiner och arbetssätt hunnit bli vardag. Viexpo som organisation fortsätter tillsammans med företagen att ta stora kliv framåt i digitaliseringen samtidigt som man lär sig hitta nya lösningar som en del i utvecklandet av den egna verksamheten. En viss osäkerhet präglar ännu företagens landskap och planerande av internationella aktiviteter som kundbesök, delegationsresor och deltagande i internationella mässor fortsatte att vara en väldigt stor utmaning under hela året. Det har dock stått klart att människor kommer även i framtiden ha ett behov av att träffas och knyta personliga kontakter – business sköts alltid mellan människor. Det har också framkommit under de internationella evenemang som faktiskt ordnats att kvaliteten på besöken har varit högre än tidigare eftersom företagen säkerligen med större eftertanke väljer vilka evenemang man deltar i, vilket förstås är en positiv utveckling.

Den ständiga förändring vi ser i samhället ger alltid också nya möjligheter och detta har varit speciellt påtagligt under det gångna året. Vi vet att många branscher drabbats väldigt hårt av de nya omställningarna samtidigt som många branscher har haft en positiv utveckling. För exportföretagen kan man se att de företag klarat sig bäst som redan haft en hög internationaliseringsgrad och byggt starka nätverk på sina viktiga exportmarknader. Byggandet av nya kundkontakter har upplevts som svårt inom B2B. Däremot har många företag inom B2C kunnat erövra nya marknadsandelar genom att ta i bruk nya kanaler.

Det nordiska samarbetet fortsätter att vara i centrum för Viexplos verksamhet och utvecklandet av plattformen NordicHub tog stora kliv framåt under året. Till stöd för de finska exportföretagen och andra aktörer som satsar på nordiskt samarbete har NordicHub också utvecklats till en plattform för klustersamarbete och klusterutveckling. Att inarbeta ett ekosystem-tänk där alla aktörer hittar sin roll där de skapar bäst mervärde för helheten kommer att vara väldigt viktigt framöver.



Jag vill rikta ett stort tack till exportföretagen och samarbetspartners för ett gott samarbete under det gångna året. Och framför allt vill jag tacka personalen för ett strålande arbete där man på ett fantastiskt sätt tagit sig an nya arbetssätt, uppvisat flexibilitet och fortsatt stöda de finska exportföretagen med utmärkta resultat.

Vasa, 10.2.2022

Kristian Schrey  
Verkställande direktör

# Årsberättelse

År 2021 var Andelslaget Viexpos 52. verksamhetsår

Andelslaget Viexpos uppgift är att stöda SMF-företagens internationalisering med tjänster och råd, och därmed skapa arbetsplatser och främja välmående i Finland. Vår verksamhet präglas av öppenhet, kundorientering och pålitlighet. Vi vill vara det första ett företag tänker på när det funderar på export och internationalisering till Norden och ut i världen. Vi hjälper alltid ett företag vidare på dess exportstig oberoende av bransch.

Viexpo är en allmännyttig, icke vinstdrivande organisation, som agerar företagsorienterat och erbjuder dem kostnadsfri exportrådgivning samt administrerar offentligt subventionerade tjänster. Den grundläggande verksamhetsidén är att med hjälp av ett mångsidigt tjänsteutbud konkret hjälpa företag i olika skeden av internationaliseringen och enkelt sagt öka på exporten. Viexpo erbjuder även avgiftsbelagda tjänster som är till exempel konsultation, marknadsundersökningar, utveckling av helhetsexportlösningar och exportnätverk/export för företagsgrupper.

Viexpos tjänster under företagets exportstig:



En värld i förändring och det nya normala kräver en fördomsfri och stark förändring både av företagen och av de tjänster som stöder företagen. Man bör hållas med i utvecklingen och skapa nätverk och kontakter på nya sätt. Viexpo har tagit stora framsteg och kan erbjuda företagen nya sätt för att öka på internationaliseringen och exporten. Dessutom ha vi goda idéer för att utöka nordiskt samarbete till nytta för SMF-företagen i regionen.

Viexpo agerar nationellt, även om verksamhetens tyngdpunkt ligger i de tre österbottniska landskapen: Österbotten, Mellersta Österbotten och Södra Österbotten. Viexpos kontor finns i Jakobstad, Vasa, Karleby, Seinäjoki och Kurikka och är länkade till utvecklingsbolagens och kommunernas näringslivstjänster.

Verksamhetsresultat på basen av strategiska val

**Strategisk val 1:** Viexpo agerar starkt ute på fältet bland företagen och stärker kommunernas näringsverksamhet genom att erbjuda företagsorienterade internationaliseringstjänster.

Viexpos styrka är ett starkt fältarbete och en lättillgänglighet, vilket även syns i verksamhetsresultaten. Under år 2021 har Viexpo haft rikligt med företagskontakter gällande olika exportfrågor. Mängden kontakter, 5327, överskrider målen som satts för år 2021. Under pandemin har kontakterna främst varit telefonsamtal och e-post, men man har även arrangerat fysiska möten enligt möjligheter. Aktivt har man jobbat med 906 företag i huvudsak inom de tre österbottniska landskapens områden, men även med företag i övriga Finland och utomlands. Via kundanskaffning har 336 nya företag hittat Viexpos tjänster. Största delen av dessa kommer från andra håll i Finland och från utlandet, men även från de tre österbottniska landskapen har man fått med nya företag.

Viexpo har organiserat självständigt eller tillsammans med sina partners 35 olika evenemang eller tillställningar där exporttemat har behandlats från olika perspektiv. Totalt har 1408 deltagare varit med i evenemangen. Feedbacken har varit strålande och den låga svarsprocenten har kompenseras med att man varit direkt i kontakt med företagen och frågat efter direkt feedback. Feedbacken har fortsättningsvis varit strålande.

**Strategin valinta 2:** En långtidspartner för regionens internationaliserande SMF-företag i olika skeden av tillväxtstigen.

I olika skede av tillväxtstigen är Viexpo en långtidspartner för regionens internationaliserande företag av olika storlekar. Viexpo erbjuder sina tjänster både för företag som är i början av sin exportstig och som redan utövar export. Tjänsterna väljs ut enligt företagets specifika behov och önskemål. Under året 2021 har man bjudit ut tjänster genom marknadsanalyser, konsultation och projekt.

#### Marknadsanalyser

När det gäller marknadsanalyser kan man se en återhämtning i de ekonomiska utsikterna och betydelsen av Viexpos fältarbete. Marknadsanalyser är relativt små till sin omfattning, oftast avancerar man stegvist sammanlänkat med framsteg i internationaliseringsprocessen. Viexpo gör marknadsanalyser själv, men köper även dessa som sakkunnigtjänster. Marknadsanalyser har gjorts som en självständig tjänst, men även som tjänster som hör till företagsgruppens exportprojekt.

#### Konsultation

När det gäller konsultation är Viexpos långsiktiga målsättning att skapa ett starkt internationellt nätverk, så att man alltid har möjlighet att få hjälp av en sakkunnig med bästa möjliga expertis och kunnande inom branschen samt målmarknaden. Vi vill i framtiden via konsulttjänster erbjuda vår expertis med utarbetandet av internationaliseringsstrategier och det långsiktiga utvecklandet av företagens exportkunnande. Viexpos kärnkunnande är strategiskt utvecklande av internationell tillväxt framför allt via Norden ut i världen. Viexpo har godkänts av NTM-centralen som tjänsteleverantör av Utvecklingstjänster för företag också för perioden 2021–2022. Viexpos utsedda experter är Kristian Schrey, Minna Jakobsson och Maarit Mäkelä.

#### Översättningstjänster

Översättningstjänster har förverkligats helt och hållet med hjälp av samarbetspartners. Tjänsten har visat sig vara uppskattad. Samarbetet med den nya tjänsteleverantören har fungerat friktionsfritt. Viexpos kunder har dock nu hittat passliga tjänsteleverantörer åt sig, vilket betyder att efterfrågan för den av Viexpo erbjudna tjänsten har varit mycket låg. Man beslöt sig för att avsluta samarbetsavtalet i årsskiftet. Man fortsätter dock att ge råd åt kunder i sökandet av tjänsten.

#### Våra samarbetsprojekt

Tillsammans med samarbetspartners förverkligar Viexpo olika exportfrämjande projekt. Som bäst pågår följande projekt.

- [Plattform för Matriket Österbotten](#)
- [WINWIN-kasvuohjelma \(EAKR\)](#)

**Strategiskt val 3: [NordicHub](#):** NordicHub fungerar som en brobyggare mellan nordiska företag, kluster och nätverk.

Genom NordicHub koordinerar Viexpo ett nationellt nätverk inriktat på nordisk och internationell affärsverksamhet, och med fokus framför allt på export, som samlar ihop kompetensen i de olika regionerna i Finland samt för kluster och nätverk inom företagens räckvidd. NordicHubs kärnverksamhet är att hitta samarbetspartners åt företag och kluster från Finland samt Norden och att skapa möjligheter för nordiska helhetsexportlösningar samt samnordiska projekt. NordicHubs målsättning är att genom att stärka samarbete och nätverk öka SMF-företagens export till Norden och från Norden ut i världen.

Målsättningarna har förverkligats på följande sätt:

- Internationellt evenemang för klusterrepresentanter:  
Nordic Battery Belt -webbinarium och -matchmakingevenemang, 29.-30.11.2021, 154 deltagare.
- Resa till klusterevenemang i Norden (2–3):  
På grund av pandemin har inte så många evenemang arrangerats och därmed har inga resor kunnat förverkligas. Den planerade resan till TCI Network Global Conference -evenemanget i september i Kazan inahibades när pandemirestriktionerna gjordes strängare.
- Skolningsevenemang för klusterrepresentanter:  
En klusterskolningshelhet med fyra delar förverkligades:
  - del 1: 28.10. The Basic Global Cluster Landscape, what is a Cluster: 47 deltagare
  - del 2: 29.10. Cluster Strategy: 42 deltagare
  - del 3: 27.11. Cluster Business Models: 41 deltagare
  - del 4: 28.11. Developing Finland's National Cluster Program: 39 deltagare
- Inleda 1–2 samnordiska projekt:  
NordicHub har varit med och planerat och inlett två olika samnordiska projekt; den ena fokuserar på musikbranschen och den andra på inredningsbranschen.
- Klusterkontakter –100 kontakter:  
Inom ramarna för NordicHub har man varit kontakt med rejält över 100 aktörer.
- Vägkarta för ett nationellt klusterutvecklingsprogram:  
Under året har man skaffat information om nuläget och gjort en målsättningsplan för ett nationellt klusterutvecklingsprogram. En klusterskolare har fungerat som expert och diskussionspartner i planeringsarbetet. Arbetet fortsätter i början av år 2022 då tidtabellen för verksamheten preciseras.

**Strategiskt val 4:** En stark och mångsidig nationell aktör inom samexportprojekt

Viexpo planerar alltid samexportprojekten (bl.a. marknadsundersökningsresor, mässor och företagsgruppers exportprojekt) så att utgångspunkten är företagets behov, evenemangens aktualitet, betjäningen av regionens branscher samt en långtids erfarenhet. Vi känner igen möjliga företagsgruppshelheter genom exportrådgivning och ett starkt fältarbete.

Marknadsundersökningsresor

Gällande marknadsundersökningsresor erbjuder vi olika helheter beroende på företagets behov. På grund av pandemin var man tvungen att avboka eller flytta fram största delen av marknadsundersökningsresorna. Av resorna förverkligades:

- Marknadsundersökningsresa till EMO Milano -mässan 4.–9.10.2021. Resan var mycket lyckad.



Representanter för 25 företag deltog i resan och feedbacken var utmärkt (svarsprocent 25 %).

#### Mässframträdanden

Viexpo arrangerar mässframträdanden till internationella mässor för finländska företag. För mässor erbjuder vi en omfattande tjänstemodell, varvid mässtjänsterna består av sparring och B2B-arrangemang, full service under mässan samt hjälp med att sköta kontakterna efteråt. Mässorna väljs ut enligt företagets behov. Viexpo arrangerar årligen mässframträdanden till flera mässor eftersom de representerar strategisk viktiga branscher för våra företag. Viexpo har lyckats ingå avtal med stora mässarrangörer och på detta sätt garanterar våra företag ypperliga förmåner. Mässorna har dessutom en finansiell betydelse i att säkra Viexpos verksamhet. Flera mässor avbokades eller flyttades fram till kommande år på grund av pandemin.

Av mässorna förverkligades:

- EuroTier Digital | EnergyDecentral Digital 9.–12.2.2021. 7 företag deltog på mässan med Viexpo. [Feedbacken som samlades in från företagen sammanställdes till en finskspråkig artikel, som publicerades på Viexpos hemsida.](#)
- Elmia Subcontractor 9.–12.11.2021. 7 företag deltog på mässan med Viexpo. Feedbacken från mässan var utmärkt och svarsprocenten 29 %.

#### Exportprojekt för företagsgrupper

Det finns igen en klart större efterfrågan för företagsgruppsprojekt. Företag, som verkar inom samma bransch eller som strävar till samma målmarknader vill samarbeta för att uppnå det gemensamma målet och samtidigt nå synergieffekter. Viexpos roll som koordinator för dessa företagsgruppsprojekt passar utmärkt för vår organisation, eftersom vi genom detta får vårt mångsidiga exportkunnande direkt till nytta för företagen.

Viexpo har igen kunnat ta sin roll som administratör för olika nätverk som främjar export å ena sidan p.g.a. personalförändringar och förstärkningar i kunskapskapitalen och å andra sidan p.g.a. att företagen har haft möjlighet att få stöd via Landsbygdsprogrammets finansiering för företagsgruppsprojekt. Exportfrämjande nätverken har som avsikt att skapa synergi för de deltagande företagen och tillsammans skapa bättre förutsättningar för att utveckla företagets verksamhet samtidigt som vi söker relevant information om de nya målmarknaderna och skapar nya nätverk.

Exportprojekt för företagsgrupper som var verksamma under år 2021

- Pandojen kanssa Sichuaniin
- Ostrobothnia2Scandinavia
- Pohjanmaan design- ja lifestyleyritykset Japanin markkinoille
- [Group Explorer -exportprojektet till Sverige](#)

Två nya projekt planerades

- [Tillväxt från digitala kanaler – målmarknad Sverige](#)
- [Exportprojekt för ekologiska livsmedelsföretag](#)

## Organisation

### Medlemmar

Enligt medlemsregistret var antalet aktiva medlemmar i slutet av år 2021 195 medlemmar, som har 248 andelar. Under år 2021 registrerades fyra nya medlemmar, två medlemmar har bett om att avsluta sitt medlemskap.

### Andelsstämma

Ordinarie andelsstämma hölls 27.5.2021 i Jakobstad och man fick även delta i mötet på distans. 12 medlemmar deltog i andelsstämman.

### Styrelse

Styrelsen för Andelslaget Viexpo år 2021:

Jarl Sundqvist, ordförande  
Paula Erkkilä, medlem (fr.o.m. 27.5.2021)  
Juha Häkkinen, medlem (tills 27.5.2021)  
Angelique Irjala, medlem  
Vesa Kojola, medlem (tills 27.5.2021)  
Michael Johansson, medlem  
Thomas Palmgren, medlem  
Anna-Kaisa Pusa, medlem  
Stefan Råback medlem  
Timo Saari, medlem (fr.o.m. 27.5.2021)  
Jonne Sandberg, medlem

Styrelsen samlades för möte fyra gånger under året. Ett av dessa möten var strategimöte.

### Revisorer

Andelsstämman valde Ernst & Young som revisor med KHT revisor Benita Öling som ansvarig.





### ***Ledning och administration***

Kristian Schrey, Verkställande direktör  
Martina Buss, Ledningens assistent

### ***Konsultit***

Minna Jakobsson, Senior Advisor  
Katja Jankens, Senior Advisor  
Maarit Mäkelä, Senior Advisor  
Carita Pöntiö, Senior Advisor  
Elina Ruohonen, Senior Advisor  
Anne Viitala, Senior Advisor  
Kåre Björkstrand, Senior Advisor  
Matias Rosström, Marketing & Communications  
Advisor

### ***Praktikanter (3 mån)***

Tiia Järviluoma  
Jenna Nähls  
Nhat Pham  
Michelle Sand

## Samarbete

Viexpo har fortfarande samarbetat tätt med sina intressegrupper. Genom TeamFinland-nätverket koordinerar man verksamhet och hålls uppdaterade om aktuella teman både regionalt och mer utbrett. Suomen Elinkeino- ja Kehitysyhtiöt SEKES är en essentiell partner och länk till alla Finlands utvecklingsbolag, regionalt är samarbetet hur som helst tätt. Med de lokala handelskamrarna samarbetar man kontinuerligt och man håller även tät kontakt med handelskamrar i olika länder. Arbetet som Österbottens NTM-centrals internationaliseringsenhet är viktigt.

[Viexpo valde även under år 2021 två Exportambassadörer, ett företag och en person.](#) Vi hoppas att Exportambassadörerna fortsätter att dela med sig av sin kunskap vidare åt företag i regionen som redan sysslar med internationell företagsverksamhet eller som funderar på det. Som Viexpos Exportambassadör år 2021 valdes företaget Caraway Finland Oy och personen Mika Anttila, Alamerin Jet Oy:s operativa chef. [Den färskaste Exportambassadören Mika Anttilas tankar publicerades på finska på Viexpos hemsida.](#) Vi tackar dem båda för deras värdefulla satsningar till vår regions fördel och vi önskar dem lycka och framgång.

## Utveckling

Viexpos verksamhet är framgångsrikt och unikt i Finland. Vi jobbar mycket effektivt med en lite organisation och vi har gjort ett märkbart jobb i byggandet av Export-Finland. Vi har ytterligare stärkt vår organisation med nya personalresurser för ännu starkare kunna jobba med internationalisering på gräsrotsnivå i hela vårt verksamhetsområde i de tre österbottniska landskapen. Vi är en av de få aktörer i vår region som gör så. Vi kan även arbeta smärtfritt över landskapsgränserna. Vi framhäver ett gott samarbete med olika aktörer som den absoluta utgångspunkten för vårt arbete, eftersom vi tillsammans är mera.

Viexpos uppgift har ytterligare förtydligats och verksamheten har aktivt utvecklats mot en mer dynamisk riktning. Med hjälp av sin motiverade personal har Viexpo på fältet än en gång tagit åt sig sin roll som aktiv exportfrämjare. Vår organisation har jobbat aktivt på fältet med att aktivera i huvudsak SMF-företag, vilket har resulterat i igångsättandet av utvecklings- och internationaliseringsprojekt förutom i vår egen organisation också för många andra aktörer både regionalt och nationellt.

Dynamisk verksamhet kräver upprätthållande av kunnandet. Detta svarar man på med en kontinuerlig utveckling av personalens kunnande, aktivt nätverkande och målinriktat samarbete med både inhemska och internationella partnernetverk, ett aktivt sparringsnätverks verksamhet samt med nyrekryteringar enligt möjligheterna.

I en modern arbetsgemenskap som föredrar aktivitetsbaserat arbetssätt (bl.a. flexibel arbetstid, distansarbete, mobilt arbete och arbete på olika kontor) måste man framför vårda öppenhet och samarbete. För att Viexpos verksamhetsplan ska förverkligas har man för personaladministrationen gjort en personal- och introduktionsguide, som uppdateras åtminstone årligen.

Utvecklingen av kommunikationsstrategin, informerandet och feedbacksystemet är kontinuerligt. Digital marknadsföring är Viexpos egna styrka och via det när man en ännu större målgrupp.

## Nyckeltal

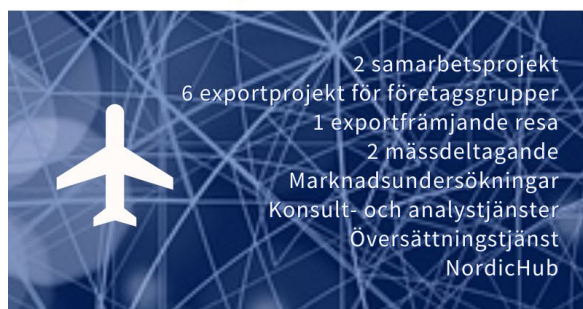
Andelslaget Viexpo

# VIEXPO 2021



### EKONOMI

Omsättning 280.693 €  
Statsfinansiering 460.000 €  
Kommunfinansiering 123.262 €  
Övriga driftsintäkter 2.791 €  
Helhetsomsättning 866.746 €



Exportambassadörer 2021  
Caraway Finland Oy, Närpes  
Mika Anttila



## Evenemang under 2021 (evenemangskalender)

Viexpo arrangerade under år 2021 sammanlagt 35 olika evenemang med 1408 deltagare.

### **Webbinarier med samarbetspartners:**

- Sales Channel Development 28.1.2021
- Talouden hallinta vientiprojekteissa 18.3.2021
- Gör affärer med offentliga sektorn i Sverige och Norge 30.3.2021
- Myynti Norjaan 15.4.2021
- The importance of protection of intellectual property in China 19.5.2021
- Vakuutussuoja ulkomaan toiminnassa 20.5.2021
- Team Finland Road Show 2021, 10.6.2021
- Amazon avasi Ruotsiin - mitkä ovat markkinapaikan mahdollisuudet 15.6.2021
- Verkkokauppamyynti Venäjälle 5.10.2021
- Team Finland – maakunnista maailmalle, Kokkola Material Week 17.11.2021
- West Coast Food Export Kick-Start 18.11.2021

**Nyt meitä viedään – viennin johtamisen työpaja** 12.5.2021 i Alajärvi

**Turkiska delegationens besök** i Vasa som Viexpos gäst 25.–26.11.2021

### **Viexpos webinariumserie om marknadsutskikser fortsatte:**

- Estland 21.1.2021
- Lettland 4.2.2021
- Kina 16.3.2021
- Litauen 23.3.2021
- USA 25.5.2021

### **Evenemang inom projekt**

- Evenemang inom båtbranschens projekt 21.5.2021
- O2S/branding & marknadsföring 15.9.2021
- O2S/pitchauskoulutus 1.12.2021
- Möte med företagen inom Japan projektet vid

Jokipiin Pellava Oy 27.8.2021

### **NordicHub-webbinarier:**

- NordicHub – Brobyggare i nordiskt samarbete 3.2.2021
- Kluster som språngbräda: RoboCoast & TechTurku 25.3.2021
- Callio – Mine for Business 29.4.2021
- Nordic Innovation, Nopef och NEFCO Verktyg för nordiskt samarbete 5.5.2021
- NordicHub yhteistyössä ELMOn kanssa 6.5.2021: Polkuja pohjoismaisiin ja eurooppalaisiin verkostoihin. NordicHub alustana klustereiden väliselle yhteistyölle ja kansainvälistymiselle
- Den danska vägen till klusterframgång: Cluster Excellence Denmark & Clustercase: Food & Bio Cluster Denmark 12.5.2021
- Tillväxt med hjälp av EU-finansiering. Ekosystem och samarbete som motorer för framtidens värdeskapande 2.6.2021
- Biolaakso, BotH2nia & KIP | Case: Hycamite – Erfarenheter från kluster i Karleby 16.6.2021
- Nordic Battery Belt 29.-30.11.2021

### **NordicHub Klusterskolning:**

- The Basic Global Cluster Landscape, what is a Cluster, 28.9.2021
- Cluster Strategy, 29.9.2021
- Cluster Business Models, 27.10.2021
- Developing Finland's National Cluster Program, 28.10.2021

## Finansiering av verksamheten och resultat

### Statsstöd

För Viexpos verksamhet år 2021 reserverades 400.000 euro i statsstöd. Dessutom finns ett skiljt anslag på 60.000 euro att använda för NordicHub-verksamhet.

### Regionalt stöd

Kommunerna deltog i finansieringen av den regionala exportfrämjande verksamheten med sammanlagt 123.262,60 euro.

### Stipendiefonden

Viexpos stipendiefond visar ett saldo på 3.083,31 euro. På basen av ansökningar delades det ut år 2021 två 250 euros stipendier åt regionens yrkeshögskolestuderande år 2021. Stipendier delas ut vartannat år. Nästa gång delas stipendier ut år 2023.

### Årets resultat

Omsättningen för år 2021 var 280.693 euro. Avskrivningar under året gjordes för 5.611 euro. Verksamhetens övriga intäkter består av statsstödet på 460.000 euro, kommunernas stöd på 123.262,60 euro och andra intäkter på 2.791,02 euro. Resultaträkningen visar ett överskott på 2.312,73 euro.

Viexpo har noggrant följt ekonomin under hela året och vidtagit snabbt åtgärder vid behov. Vi har lyckats anpassa verksamheten bra och vårt resultat är nära noll.





**viexpo**

Andelslaget Viexpo  
Runebergsgatan 11  
68600 Jakobstad

<https://viexpo.fi>

Jakobstad, Karleby, Vasa, Seinäjoki, Kurikka

[viexpo@viexpo.fi](mailto:viexpo@viexpo.fi)