

VIEXPO

2022

Andelslaget Viexpo
Årsberättelse 2022

viexpo



Andelslaget Viexpo

Årsberättelse 2022

Innehållsförteckning

Verkställande direktörens översikt	2
Årsberättelse	4
År 2022 var Andelslaget Viexpos 53. verksamhetsår	4
Verksamhetsresultat på basen av strategiska val	5
Strategisk val 1: Byggare av Export-Finland	5
Strategisk val 2: En partner för internationalisering	6
Strategiskt val 3: Internationell projektexpert	7
Strategiskt val 4: NordicHub	9
Det allmänna verksamhetsutvecklandet kommer att inriktas på följande:	11
Medlemmar	12
Andelsstämma	12
Styrelse	12
Revisorer	12
Personal 2022	12
Samarbete	13
Evenemang under 2022 (evenemangskalender)	13
Nyckeltal	15
Finansiering av verksamheten och resultat	16

Verkställande direktörens översikt

Året 2022 inleddes för Viexpo i positiv anda när man lämnade bakom sig två omtumlande år fyllda med osäkerhet angående framtiden. Restriktioner, som påverkat företagets omgivning på olika sätt, såg ut att vara bakom oss. Många branscher hade trots två utmanande år lyckats växa och den negativa effekten pandemin förutspåts leda till, hade i alla fall delvis uteblivit. Företagen hade satsat mycket på att utveckla verksamheten samt nya produkter och tjänster vilket gav möjligheter att kartlägga nya potentiella exportmarknader. Det var helt enkelt bäddat för ett mycket gott år för näringslivet och den finska exporten.

Att man alltid behöver vara beredd på oförutsägbara händelser visade sig igen vara sant då kriget i Ukraina bröt ut i slutet på februari - världen kastades igen in i en ny fas av osäkerhet. Samtidigt som inflationen redan var på stigande hade kriget direkta effekter på olika råvarupriser och fram för allt priset på energi var något som kom att påverka företagen under hela året.

För Finlands utrikeshandel var det förstas en extraordinär situation när gränsen till en av våra största handelspartners plötsligt praktiskt taget var stängd. Tillsammans med andra aktörer i Team Finland -nätverket gjorde vi vårt yttersta för att se till att företagen hade tillgång till viktig information om hur den nya situationen samt sanktionerna, som sattes i kraft snabbt, påverkade företagets handel. De finska företagen agerade snabbt och föredömligt i denna oförutsägbara situation. Detta stärker ytterligare Finlands position som en pålitlig samarbetspartner i alla lägen.

Den nya situationen ledde förstas till att många finska företag som tidigare idkat exportverksamhet i östlig riktning, plötsligt fick börja spana efter nya marknader. Detta i sin tur har förstas lett till att Viexpo, som nationellt gjort sig känd som en aktör med starka nordiska nätverk, fått ett ökat antal kontakter som söker sig mot de nordiska marknaderna. I de bästa av världar hoppas vi förstas att de resurser som tidigare riktigt mot öst, nu i stället riktas mot väst och Norden. Vi vet dock att detta kräver mycket arbete och kontaktskapande över gränserna, som alltid är fallet då man skall integrera sig på en ny exportmarknad.



I dagsläget betonas vikten av nordiskt samarbete och därför får Viexpots kompetens och nätverk en ny innebörd ur ett nationellt perspektiv. Viexpots levande flerspråkighet och nordisk kulturkunskap om export är viktiga faktorer när finländska företag söker hjälp för sina exportinsatser. Den nordiska marknaden är ofta en viktig första marknad för ett företag som börjar exportera. En av Viexpots huvuduppgifter är att få företag att växa genom export, och just nu kommer tillväxten från Norden.

Om vi ser tillbaka på föregående år har Viexpo fortsatt att gått framåt på alla mätare. Vi kan med stolthet konstatera att vi årligen hjälper upp till 2000 unika företag med olika typer av tjänster, där den kostnadsfria rådgivningen fortsättningsvis är vårt viktigaste verktyg. Framför allt för SMF-företagen kan det vara otroligt viktigt att ha någon att vända sig till och bolla idéer med samt diskutera möjliga vägar framåt.

Fortsättningsvis har vi sett ett starkt behov för företag att träffas och diskutera med potentiella samarbetspartners och kunder ute i världen. Detta stöds också av statistiken då ett rekordantal företag deltagit i internationella mässor och delegationsresor koordinerade av Viexpo - detta bådär gott för framtiden.

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, 7.2.2023

Kristian Schrey
Verkställande direktör

viexpo

Årsberättelse

År 2022 var Andelslaget Viexpos 53. 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 den ledande exportfrämjande organisationen i de österbottniska regionerna. Viexpo aktiverar och främjar små och medelstora företags internationalisering i 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. Nationellt fokuserar Viexpos verksamhet särskilt på de företag som är på gränsen till internationalisering och siktar mot de nordiska länderna och vidare till den globala marknaden.

Syftet med vår verksamhet är att förbättra de små och medelstora företagens färdigheter i olika skeden av internationaliseringen. Syftet med åtgärderna är att påskynda företagets marknadstillträde, sänka tröskeln för att starta export, minska riskerna i samband med internationalisering och export samt utveckla exportföretagen till att bli ännu mer framgångsrika.



Bild 1. Viexpos tjänster under företagets exportstig.

Den snabbt föränderliga världen och olika kriser har påverkat företagets förmåga att fungera normalt. Osäkerheten om framtiden kräver att både företag och de tjänster som stöder deras verksamhet genomgår en öppen och kraftfull förnyelse. I en sådan situation verkar den enda vägen framåt vara att hitta nya lösningar och gränsöverskridande samarbete.

I det rådande läget betonas också vikten av nordiskt samarbete och därför får Viexpos expertis och nätverk en ny innebörd ur ett nationellt perspektiv. De nordiska marknaderna är ofta en viktig första marknad för företag som påbörjar export. En av Viexpos huvuduppgifter är att få företag att växa genom export, och just nu kommer tillväxten från Norden. Viexpo fortsätter sitt arbete genom att tillsammans med företag och samarbetspartners, både nationellt och internationellt, identifiera samarbetsmöjligheter som tar oss framåt och skapar tillväxt för våra företag. Viexpo har också stärkt sin roll som en nationell aktör och en viktig del av Team Finland-nätverket. En av de viktigaste uppgifterna är fortfarande att skapa starka nätverk utanför

organisationen, särskilt internationellt, men även lokalt och nationellt. Viexpos arbetssätt uppskattas av både företag och samarbetspartners, vilket motiverar teamet att fortsätta arbeta för att ytterligare öka exporten och det internationella samarbetet.

Verksamhetsresultat på basen av strategiska val

Strategisk val 1: Byggare av Export-Finland

Viexpo samarbetar aktivt med hela nätverket och erbjuder sin expertis både regionalt och nationellt för att stödja internationaliseringen av företag i olika storlekar. Viexpo stärker ytterligare sitt samarbete med Team Finland-nätverket regionalt och nationellt. Genom sin verksamhet stärker Viexpo nätverks- och ekosystemtänkandet.

Indikator: Gemensamma projekt och gemensamt överenskomna åtgärder. Företagens nöjdhet.

Mål 2022: Minst 2 gemensamma projekt kommer att lanseras.

Viexpo är en eftertraktad partner i olika samarbeten och projekt. Tidpunkten är rätt och det är viktigt att man arbetar just nu och tillsammans för att förbättra de finländska företagens verksamhetsförutsättningar. För finländska företag är det en livlina att verka på bred front.

Viexpo har under året varit i kontakt med flera Team Finland aktörer. Det har varit mycket givande att träffa Team Finland koordinatörerna och de experter som de har sammankallat, och diskutera olika möjligheter att tillsammans främja finländska företagens tillväxt och internationalisering. Viexpos marknadsundersökningsresa till Oslo som ordnades till Team Finland koordinatörer och andra TF-aktörer fick beröm och utmärkt feedback. Deltagarna berömde inte bara arrangemangen utan också programmet och de utvalda besöksmålen.

Ett utmärkt nyttigt och aktuellt besök i Oslo. Jag fick mycket information och bra nya kontakter. Jag deltar gärna även i framtiden. Tack så mycket för arrangemangen!

Det var fantastiskt organiserat och programmet var verkligen lämpligt och givande. 10 av 10 för denna utflykt!

Våra samarbetsprojekt

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

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

Målet med Matriket Österbotten-projektet är att skapa ett aktivt samarbetsnätverk för behoven hos aktörer inom den österbottniska livsmedelssektorn. Det behövs ett väl fungerande nätverk för att regionens livsmedelsföretag och utvecklingsorganisationer gemensamt ska kunna utveckla livsmedelsbranschen och regionens platsvarumärke. Huvudfinansier: Österbottens centrum för ekonomisk utveckling, trafik och miljö / Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling. Projektpartners: Ab Företagshuset Dynamo, Aktion Österbotten, Ruralia Institutet vid Helsingfors universitet, Vasa universitet och Viexpo.

WINWIN:s tillväxtprogram har genomförts tillsammans med Yrkeshögskolan Centria. Syftet har varit att arbeta tillsammans till förmån för företag, att erbjuda aktuell utbildning genom workshops och att göra det möjligt för företag att nätverka över branschgränser och samtidigt hjälpa företag att växa till internationellt

konkurrenskraftiga aktörer. Under året har representanter för minst 81 olika företag deltagit i åtgärderna i tillväxtprogrammet. WINWIN-tillväxtprogrammet finansieras av Mellersta Österbottens Förbund, Karleby Stad, Yrkehögskolan Centria och Viexpo. Programmet administreras av Centria och Viexpo fungerar som delarrangör.

Strategisk val 2: En partner för internationalisering

Under olika skeden av tillväxtstigen är Viexpo en långtidspartner för regionens internationaliserande företag av olika storlekar. Som partner för internationalisering erbjuder Viexpo:

- Aktivering av internationaliseringen hos SMF-företag och ett starkt fältarbete.
- Exportrådgivning för SMF-företag, utarbetande av en internationaliseringsstrategi och internationaliseringsplan samt annat internationellt affärsutvecklingsarbete, inklusive finansiell rådgivning i olika skeden av internationaliseringsstigen.
- Analys av företagets export- och internationaliseringsberedskap, konsulttjänster och uppföljning av exportutvecklingen.
- Andra högkvalitativa tjänster: strategisk ledning av export, marknadsundersökningar.

Indikator: Antalet företagsbesök, antalet separata rådgivnings- och coachningssessioner för företag samt kundnöjdhet, uppföljning av utvecklingen av exportverksamheten.

Mål 2022: Affärskontakter ca 5000, företagsbesök ca 750, evenemang ca 30

Viexpots styrka ligger i det starka fältarbetet och lättillgängligheten, vilket också återspeglas i resultaten av verksamheten. Viexpo har under 2022 haft mycket kontakter med företag i olika exportfrågor. Antalet kontakter, 5186, överstiger klart målen för 2022. Kontakterna har mest varit samtal och e-post, men det har också varit nästan 850 möten, vilket klart överstiger målen. Aktivt arbete har utförts med 976 företag, främst i de tre österbottniska landskapen, men också med företag som är verksamma på andra håll i Finland och utomlands. Förvärvet av nya kunder har medfört 707 företag inom ramen för Viexpots tjänster, de flesta från andra håll i Finland eller utomlands, men också nya företag från de tre österbottniska landskapen.

Viexpo har själv eller tillsammans med en samarbetspartner arrangerat 39 olika evenemang eller tillfällen, där exporttemat har diskuterats ur olika perspektiv. Dessutom har vi blivit inbjudna att delta i 10 olika evenemang. 1387 deltagare har deltagit i evenemangen. Feedbacken är utmärkt. Medelvärde av betygen i responsenkäterna är 4,5 av 5. Svarsfrekvensen för feedbackundersökningar är 16,3%. Dessutom har vi samlat in så kallade snabbrespons i form av ett övergripande betyg under våra webinarier. Responsen har fortsatt att vara utmärkt (totalbetyg i medeltal 4,3/5). I dessa är svarsfrekvensen också över 40%.

Viexpo erbjuder en mängd olika tjänster för både företag i början av exportstigen och de som redan exporterar. Tjänsterna väljs utifrån företagets aktuella behov och önskemål. Under 2022 har vi erbjudit marknadsundersökningar och konsulteringar.

Under 2022 skapades också en ny coachningshelhet, där företagen kan ta de första stegen för att starta sin exportverksamhet. Dessutom utvecklades analys- och konsulttjänster genom att skapa en helhet där det är lätt för företaget att hitta det de behöver. Efter nulägesanalysen erbjuds företaget sökning av marknadsinformation och kartläggning av potentiella kunder, exportstrategi eller exportplan. Innehållet i helheten och de delar som ingår bestäms alltid enligt företagets behov.

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 stegvis sammanlänkat med skeden under 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 kunskaper inom branschen samt målmarknaden. Vi vill i framtiden via konsulttjänster erbjuda vår expertis med utarbetandet av internationaliseringsstrategier och det långsiktiga utvecklandet av företagens exportkunskaper. Viexpos kärnkunskaper 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.

Strategiskt val 3: Internationell projektexpert

Viexpo är en stark och mångsidig nationell aktör inom samexportprojekt. Samarbetet med vårt omfattande expertnätverk möjliggör ett mångsidigt utbud av evenemang relaterade till olika områden när det gäller internationalisering, marknadsområdesinformation, gemensamma projekt och omfattande nätverkssamarbete. Vi hanterar också besök och separata möten med ambassadörer och företagsgrupper i Finland i samband med helheten. Kommunikation och information är en viktig del av framgångsrik verksamhet.

Mått: Antalet marknadsundersökningsresor och mässevenemang och antalet deltagande företag och kundnöjdhet. Exportprojekt för företagsgrupper och kundnöjdhet.

Mål 2022: 6 marknadsundersökningsresor, cirka 50 deltagande företag. 7 mässevenemang och mer än 80 deltagande företag. 2–3 exportprojekt för företagsgrupper.

Genom exportrådgivning och starkt fältarbete identifieras potentiella affärsgruppshelheter för gemensamma utvecklingsåtgärder. Viexpo planerar alltid samexportprojekten (bl.a. marknadsundersökningsresor, mässor och företagsgruppens exportprojekt) så att utgångspunkten är företagets behov, evenemangens aktualitet, betjäningen av regionens branscher samt en långtids erfarenhet.

Marknadsundersökningsresor

Gällande marknadsundersökningsresor erbjuder vi olika helheter beroende på företagets behov. Under 2022 arrangerade vi 8 marknadsundersökningsresor för aktörer inom olika branscher. De flesta gjordes i Norden. Vi hade med oss representanter för 52 olika företag och sammanlagt 94 deltagare

- Båtföretagens marknadsundersökningsresa till USA, 8–15.1.2022. 13 företag deltog i resan.
- Japan företagsgrupprojektets marknadsundersökning resa till Tokyo, 14–22.5.2022. 7 företag deltog i resan.
- Båtbranschens underleverantörers resa till Norge, 2–5.9.2022. 4 företag deltog i resan.
- Marknadsundersökningsresa för Team Finland aktörer till Oslo, 26–28.9.2022. 25 TF-aktörer deltog i resan.
- Båtföretagens besök i Finland, 2–4.10.2022. 6 företag deltog i resan.
- Marknadsundersökningsresa för träbyggnadsaktörer till Norra Sverige, 24–27.10.2022. 6 företag deltog i resan.

- Marknadsundersökningsresa för livsmedelsindustrin och klusterrepresentanter till Danmark, 1–4.11.2022. 9 företag deltog i resan. (NordicHub)
- Marknadsundersökningsresa för båtklusteraktörer till Norge, 21–23.11.2022. 13 företag deltog i resan. (NordicHub)

Marknadsundersökningsresor har varit mycket framgångsrika. Responsen från representanterna för de företag som deltog i resan var utmärkt (i genomsnitt 4,6/5 och svarsfrekvensen 52,4%).

I samband med besöket på målmarknaderna har vi publicerat en artikel som vi hoppas också ska uppmuntra företag som just funderar på att ge sig in på den internationella marknaden att ta de första stegen.

- [Besök till målmarknaden booster företagets exportplaner](#)

Mässframträdanden

Viexpo arrangerar mässframträdanden till internationella mässor för finländska företag. För mässor erbjuder vi en omfattande tjänstemodell, där vi coachar företag under mässprojektet från start till mål. Mässor väljs utifrån företagets behov. Mässorna väljs ut enligt företagets behov. Viexpo arrangerar årligen mässframträdanden till flera mässor eftersom de representerar strategiskt 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.

Under 2022 genomfördes 6 mässresor och totalt deltog 42 företag i mässan med Viexpo. På grund av pandemin ställdes ett av de viktigaste mässevenemangen, Agritechnica 2022, in. Av mässorna förverkligades:

- AgriTechnica Asia, jordbruksmessa, 25–27.5.2022, Bangkok, Thailand. 4 företag deltog i mässan.
- Elmia Wood, skogsmaskinsmessa, 2–4.6.2022, Jönköping. 11 företag deltog i mässan.
- ONS, olje- och gas- samt energimässan, 29.8–1.9.2022, Stavanger, Norge. 5 företag deltog i mässan.
- Elmia Subcontractor, underleverantörsmessa, 15–17.11.2022, Jönköping. 11 företag deltog i mässan.
- Sima, mässan för jordbruksmaskiner, 6–10.11.2022, Paris, Frankrike. 3 företag deltog i mässan.
- Eurotier/EnergyDecentral, mässan för jordbruksmaskiner, 15–18.11.2022, Hannover, Tyskland. 8 företag deltog i mässan.

Företagen är mycket nöjda med mässresorna tillsammans med Viexpo. Feedbacken från mässorna har varit utmärkt, med ett genomsnitt på 4,7/5 och en svarsfrekvens på 64,2%.

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 exportkunnade direkt till nytta för företagen.

Exportprojekt för företagsgrupper som var verksamma under år 2022

- Österbotten2Skandinavien, Underleverantörsföretag inom båt- och varvsindustrin ut till världen, 1.1.2021–31.12.2022. Målmarknad: Norden. 9 företag ingår.
- Österbottens design- och livsstilsföretag till den japanska marknaden, 1.4.2021–31.12.2022. Målmarknad: Japan. 8 företag ingår.
- [Group Explorer exportprojekt till Sverige](#). För underleverantörsföretag inom metallindustrin, maj 2021–juni 2022. Målmarknad: Sverige. 4 företag ingår.
- Tillväxt från digitala kanaler – med inriktning mot Sverige. Oberoende av branschen. 1.11.2021–

31.12.2023. Målmarknad: Sverige. 7 företag ingår.

- Exportprojekt av ekologiska livsmedelsföretag. För livsmedelsföretag, 1.10.2021–31.12.2023. Målmarknad: bl.a. Sverige och Tyskland. 6 företag ingår.

Om företagsgruppsprojekten har vi publicerat några artiklar där projektens betydelse och nytta för företagens tillväxt och internationalisering lyfts fram.

- [Företagsgruppen ger boost till exportsatsningarna](#)
- [Kommunikatörens resedagbok](#)

Kommunikation och information

Viexpo kommunicerar i form av ett nyhetsbrev 4 gånger per år. Dessutom kommuniceras alla händelser på webbplatsen, via sociala mediekkanaler och via e-post. Under 2022 skickade vi 53 marknadsföringsbrev via e-post och gjorde 724 inlägg på våra olika sociala mediekkanaler.

Vi samarbetar också med tidningen Vaasa Insider, och vi skriver 6 expertspalter om året i tidningen. Vi publicerar också samma artiklar på vår webbplats med en fördröjning. På ett eller annat sätt är hela personalen involverad i skapandet av dessa expertskrifter. Förutom de ovan nämnda berättelserna har vi 2022 publicerat följande artiklar på vår webbplats:

- [“Kakor” delas nu ut runt om i världen – det är värt att vara med från början](#)
- [NORDICHUB – Nätverk för nätverk hjälper till med internationalisering](#)
- [Vad krävs av ett företag som siktar på export?](#)
- [Min dag som Senior Advisor på Viexpo](#)
- [Förståelse om den omfattande kundstigen](#)
- [Miljardinvesteringar i norr –förstår vi verkligen de potentiella möjligheterna?](#)
- [Tillväxt till exporten genom samarbete?](#)
- [Lyckan är på den modigas sida –Investeringar i Västerbotten och Norrbotten erbjuder möjligheter även för finländska företag](#)

Strategiskt val 4: NordicHub

Viexpo koordinerar NordicHub, som utgör en plattform för finsk klusterverksamhet och dess utveckling, samt ett nordiskt nätverk för finska kluster. NordicHub bygger ett starkt nordiskt nätverk för att stödja företagens och klusters verksamhet, med målet att öka de små och medelstora företagens export till de nordiska länderna och vidare ut i världen genom att stärka samarbetet och nätverken. Genom NordicHub har Viexpo blivit ännu mer profilerat som aktör i det nordiska klustersamarbetet.

Målet eftersträvas genom följande åtgärder:

- För företag skapas affärskontakter, företagsbesök, evenemang, marknadsundersöknings-resor, mässframträdande och projekt
- Klustren erbjuds klusterkontakter, utbildningsevenemang, internationella evenemang för klusterrepresentanter, nätverkningsresor till klusterevenemang och samnordiska projekt.

Indikator: Implementering av verksamhetsmodellen nationellt och internationellt.

Mål 2022: Internationellt evenemang för klusterrepresentanter, Marknadsundersökningsresa till ett klusterevenemang i Norden, 2–3 utbildningstillfällen för klusterrepresentanter. Lansering av 1–2 samnordiska projekt, kartläggning av det nationella klusterprogrammet, 100 kontakter

Målsättningarna har förverkligats på följande sätt:

Internationellt evenemang för klusterrepresentanter

Vi har varit värd för evenemanget Nordic Photonics Meeting den 6.9.2022, som arrangeras av Photonics Finland, PhotonicSweden och PREIN. Evenemanget fokuserade på klustersamarbete mellan de nordiska och baltiska länderna inom fotonik och finansieringsmöjligheter för det. Evenemanget ordnades som en del av Optics and Photonics Days 2022 evenemanget.

Dessutom deltog vi i evenemanget Cluster Education Forum som ordnades i Vasa den 21.6.2022, där klusterrepresentanter och aktörer som arbetar med kluster från Östersjöregionen var närvarande.

Marknadsundersökningsresa till ett klusterevenemang i Norden

Följande resor för klusterrepresentanter har arrangerats (ingår också i beräkningen av alla marknadsundersökningsresor):

- Marknadsundersökningsresa till Danmark (samarbete mellan Viexpo/NordicHub, EEN, Turku Business Region, BF och Food & Bio Cluster Denmark), 1–4.1.2022
- Båtbranschens klusterresa till Norge, 21–23.11.2022.

2–3 utbildningstillfällen för klusterrepresentanter

Som en del av målet att främja finländsk klusterverksamhet ordnade vi ett kostnadsfritt NordicHub-klusterutbildningspaket öppet för alla, med Christian Range (Engage//Innovate) som huvudtränare, bestående av fyra olika sessioner:

- S1: Why Finland Needs to Compete on Clusters, 15.09.2022.
- S2: Designing Winning Cluster Business Models, 16.09.2022.
- S3: Cluster Leadership: Leading for Collaboration, 10.10.2022.
- S4: Developing Finland's National Cluster Program, 11.10.2022.

Vi arrangerade också en separat utbildning för båtbranschens aktörer, och även här var Christian Rangen (Engage//Innovate) utbildaren:

- Klusterutbildning för båtbranschen, 11.8.2022, Karleby

Lansering av 1–2 samnordiska projekt

Vi har varit med och främjat klustersamarbetet mellan de nordiska och baltiska länderna tillsammans med klustret Photonics Finland.

Dessutom har vi bearbetat ett Interreg-projekt tillsammans med våra samarbetspartners.

Kartläggning av det nationella klusterprogrammet

Betydelsen av ett nationellt klusterprogram för Finland och de frågor som är viktiga för det (t.ex. lärdomar från andra länder) har diskuterats med olika parter. Detta ämne diskuterades också i NordicHub-klusterutbildningen både under föreläsningar och i smågruppsarbeten.

100 kontakter

NordicHub har varit i kontakt med väl över 100 aktörer.

NordicHub webinarier

Dessutom arrangerade vi under 2022 fyra kostnadsfria webinarier i enlighet med NordicHubs teman: (ingår i beräkningen av alla evenemang):

- Photonics Finland – Hur bygger man ett framgångsrikt kluster? 17.3.2022
- Nordiskt klustersamarbete inom byggnadsindustrin 1.4.2022

- Developing and Supporting Clusters – Key Learnings from TCI Network, 16.6.2022
- Sauna from Finland ry – klusterin voimalla suomalaisen saunaelämyksen puolesta, 13.10.2022

Dessutom var vi med och organiserade Meet the food tech-innovatörerna i Danmark och Finland! 6.9.2022 (samarbete med Viexpo/NordicHub och EEN)

Det allmänna verksamhetsutvecklandet kommer att inriktas på följande:

- Implementering av det förnyade servicekonceptet
- Implementering av digitala tjänster och beaktande av nya trender
- Utveckling av Viexpos företagsdatabas
- Strategiskt genomförande av kommunikation och beaktande av nya trender i utvecklingen av kommunikation, information och marknadsföring
- Vidareutveckling av policy och verktyg relaterade till aktivitetsbaserade arbetssätt.

Indikatorer och mål

Indikator: Kunddatabas, digitala verksamhetsmodeller, åtgärder i enlighet med kommunikationsstrategin samt utveckling av arbetssätt och verktyg.

Mål 2022: Det förnyade servicekonceptet kommer att genomföras, nya trender kommer att beaktas i utvecklingen av digitala tjänster, Viexpos affärsdatabas kommer att vidareutvecklas, kommunikationen kommer att genomföras i enlighet med strategin och nya trender kommer att beaktas i utvecklingen av kommunikation, information och marknadsföring, Arbetsmetoder och verktyg relaterade till aktivitetsbaserade arbetssätt kommer att vidareutvecklas.

Viexpos verksamhet är framgångsrik och unik i Finland. Vi arbetar mycket effektivt med en liten organisation, och vi har gjort betydande arbete i byggandet av Export Finland. Vårt mål är att göra allt mer gräsrotsarbete med internationalisering bland företag inom hela vårt verksamhetsområde, särskilt i de tre österbottniska landskapen. Vi är en av få aktörer i våra landskap som gör det. Vi arbetar också smärtfritt över landskapsgränserna. Vi betonar ett gott samarbete med olika aktörer som en absolut utgångspunkt för vår verksamhet, för tillsammans är vi mera.

Viexpos uppdrag har förtydligats ytterligare och verksamheten har aktivt utvecklats i en alltmer dynamisk riktning. Med hjälp av motiverad personal har Viexpo tagit på sig den aktiva roll man förtjänar på området som exportfrämjare. Vår organisation har varit aktiv inom området och aktiverat främst små och medelstora företag, vilket har lett till att utvecklings- och internationaliseringsprojekt har startats inte bara i vår egen organisation utan också för många andra aktörer både regionalt och nationellt.

Dynamisk verksamhet kräver att kompetensen upprätthålls. Detta möts av kontinuerlig utveckling av personalens kompetens, aktivt nätverkande och målinriktat samarbete med inhemska och internationella partnernätverk, verksamheten i ett starkt sparringpartnernätverk och, om möjligt, genom nyrekryteringar.

I organisationer med flera verksamhetsställen och i en modern arbetsgemenskap som flexibelt gynnar olika arbetsformer ska särskild uppmärksamhet ägnas åt öppenhet och smidigt samarbete. För att genomföra Viexpos handlingsplan har en personal- och orienteringsguide utarbetats för personalhantering, som uppdateras minst en gång per år.

Utvecklingen av kommunikationsstrategin, informations- och responssystemet sker kontinuerligt. Digital marknadsföring är Viexpos egen styrka och når en allt större målgrupp.

Organisation

Medlemmar

Enligt medlemsregistret var antalet aktiva medlemmar i slutet av år 2022 194 medlemmar, som har 247 andelar. Under år 2022 har en medlem bett om att avsluta sitt medlemskap.

Andelsstämma

Ordinarie andelsstämma hölls 6.5.2022 i Jakobstad och man fick även delta i mötet på distans. 10 medlemmar deltog i andelsstämman.

Styrelse

Styrelsen för Andelslaget Viexpo år 2022:

Jarl Sundqvist, ordförande
Paula Erkkilä, medlem
Angelique Irjala, medlem
Michael Johansson, medlem
Timo Lahtinen, medlem, (fr.o.m. 6.5.2022)
Thomas Palmgren, medlem
Anna-Kaisa Pusa, medlem
Stefan Råback medlem
Timo Saari, medlem
Jonne Sandberg, medlem (tills 6.5.2022)

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

Revisorer

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

Personal 2022

Ledning och administration

Kristian Schrey, Verkställande direktör
Martina Buss, Ledningens assistent

Sakkunniga

Kåre Björkstrand, Senior Advisor
Minna Jakobsson, Senior Advisor
Katja Jankens, Senior Advisor (-14.3.2022)
Maarit Mäkelä, Senior Advisor
Carita Pöntiö, Senior Advisor
Elina Ruohonen, Senior Advisor
Anne Viitala, Senior Advisor
Lauri Laaksonen, Marknadsförings- och kommunikationsspecialist och NordicHub Manager



Samarbete

Ett nära samarbete med intressenter är viktigt för Viexpo och vi arbetar parallellt med utvecklingsbolagen och de kommunala företagstjänsterna i regionen för att stödja tillväxten och internationaliseringen av företagen i området. I Team Finland-nätverket kan verksamheten samordnas och man kan hålla sig medveten om aktuella teman både regionalt och mer allmänt. Suomen Elinkeino- ja Kehitysyhtiöt SEKES är en viktig partner och en länk till alla utvecklingsföretag i Finland, regionalt är samarbetet hur som helst tätt. Det finns ett ständigt samarbete med de regionala handelskamrarna, och det finns också nära kontakt med handelskamrarna i olika länder. Arbetet som internationaliseringsenheten vid Österbottens närings-, trafik- och miljöcentral är viktig.

Valet av Årets exportambassadör är ett årligt sätt att lyfta fram företag och individer som på ett betydande sätt har bidragit till utvecklingen av Finlands export. Vi hoppas att Exportambassadörerna kommer att fortsätta att dela med sig av sin expertis till entreprenörer som redan är engagerade i eller överväger internationella affärer i regionen. [Vi valde igen ett företag och en person som exportambassadörer för 2022: Veljekset Ala-Talkkari Oy och Thomas Palmgren.](#) Vi tackar dem båda för deras värdefulla bidrag till vår region och önskar dem lycka och framgång.

Evenemang under 2022 (evenemangskalender)

År 2022 arrangerade Viexpo sammanlagt 39 olika evenemang, och blev inbjuden att delta i 10 olika evenemang. Evenemangen hade totalt 1387 deltagare. De evenemang som Viexpo arrangerade och till vilka man registrerade via Viexpo hade deltagare från 261 olika företag.

Våra evenemang, även med partners:

- Viexpo Virtual Export Event, 26.–27.1.2022
- Tuotannon ja pakkausten suunnittelu ja tuotekehitys, 15.3.2022
- West Coast Food Export – Foodwest, 20.4.2022, Seinäjoki
- EnergyWeek (3 olika evenemang, deltagare i tisdagsseminariet), 22.3.2022
- Italian Businessmahdollisuudet, 24.8.2022, Vasa
- BF-delegation från Sydostasien som gäst i Vasa. 30.8.2022, Vasa
- Nordic Photonics Meeting, 6.9.2022, Tammerfors
- West Coast Food Export – Rahoitusta kasvuun ja kansainvälistymiseen
- Kokkola Material Week –yhteistyöllä vientiin, 17.11.2022, Karleby

Evenemang inom WINWIN-tillväxtprogrammet

- Brändin rakentaminen -työpajakokonaisuus R1, 22.2., 15.3. ja 5.4.2022, Karleby
- Canva-työpaja R1, 22.2.2022
- Brändin rakentaminen -työpajakokonaisuus R2 24.2., 17.3. ja 7.4. 2022, Karleby
- Mitä on uuden ajan myynti? 10.3., 31.3 ja 26.4.2022, Kokkola
- Löydä ylivoimainen asiakashyötysi - Vientivalmennus kick off – Valtteri Tuominen, 29.3.2022, Karleby
- Myyntiviesti ja asiakkaan sankaritarina - Valtteri Tuominen – Valmennus 2, 12.4.2022, Karleby
- Tiedosta tuottoa – Tiedolla johtaminen, 28.4.2022, Karleby/även på distans
- Instagram ja some koulutus, 12.5.2022
- Canva työpaja, R2, 31.5.2022
- Klusterikoulutus venealalle, 11.8.2022, Karleby
- Verkkosivustisällöt ja pelillisuus -työpaja, 8.9.2022
- Verkkokaupakoulutus yrityksille – OSA 1 Verkkokaupan perustaminen, 26.9.2022, Karleby/på distans

- Verkkokauppakoulutus yrityksille – OSA 2 Myynti verkkokaupassa, 3.10.2022, Karleby/på distans
- Verkkokauppakoulutus yrityksille – OSA 3 Google Analytics 4, 7.10.2022
- WINWIN-myyntikoulutus, osa 1/3, 22.11.2022, Kaustby

NordicHub-webbinarier:

- Photonics Finland – Hur bygger man ett framgångsrikt kluster? 17.3.2022
- Nordiskt klustersamarbete inom byggnadsindustrin 1.4.2022
- Developing and Supporting Clusters – Key Learnings from TCI Network, 16.6.2022
- Sauna from Finland ry – klusterin voimalla suomalaisen saunaelämyksen puolesta, 13.10.2022
- Dessutom var vi med och organiserade Meet the food tech-innovatörerna i Danmark och Finland! 6.9.2022 (samarbete med Viexpo/NordicHub och EEN)

NordicHub Klusterutbildning:


- S1: Why Finland Needs to Compete on Clusters, 15.09.2022.
- S2: Designing Winning Cluster Business Models, 16.09.2022.
- S3: Cluster Leadership: Leading for Collaboration, 10.10.2022.
- S4: Developing Finland's National Cluster Program, 11.10.2022.

Arrangerade av en partner som vi har varit involverade i

- Messut, tapahtumat, markkinat, verkostoituminen – Myyntiä kaikki tyynni! 17.3.2022, Lappajärvi
- Accelerating growth in Food business (Fridge-hanke Seamk), 23.3.2022, Seinäjoki
- Företagarnas investerings- och finansieringskväll, 6.4.2022
- Vaasan yrittäjät: Yrityskummit Ry, 26.4.2002, Vasa/Korsholm
- Ähtärin yrittäjäaamiainen, 28.4.2022
- Pohjois-Pohjanmaan liitto (ruokaklustereiden hyödyt), 4.5.2022
- Agri Food Cluster North Savo – Joint members meeting, 2.6.2022
- Lapin Liiton vierailu Vaasassa, 23.9.2022, Vaasa
- Malax – aftonskola om samarbete med olika aktörer, 26.9.2022
- Korsholms kommun – internationaliseringskväll, 11.10.2022, Korsholm




VIEXPO 2022



53 verksamhetsår
9 experter
5186 kontakter
707 nya företag
39 evenemang
1387 deltagare

EKONOMI

Omsättning 984 073 €
Statsfinansiering 460 000 €
Kommunfinansiering 132 763 €
Helhetsomsättning 1 583 048 €



2 samarbetsprojekt
5 exportprojekt för företagsgrupper
8 exportfrämjande resa
6 mässdeltagande
Marknadsundersökningar
Konsult- och analystjänster
Kolumner och andra skrivningar

Exportambassadörer 2022
Veljekset Ala-Talkkari Oy, Lappo
Thomas Palmgren



NordicHub-nätverk
-finländska klusteraktörer
-nordiska och internationella
nyckelaktörer
NordicHub evenemang och resor
-116 företag, 200 deltagare

194 medlemmar
247 andelar
1 andelsstämma
9 styrelsemedlemmar
8 styrelsemöten



Finansiering av verksamheten och resultat

Statsstöd

För Viexpos verksamhet år 2022 reserverades 310 000 euro i statsstöd. Dessutom finns ett skiljt anslag på 150 000 euro att använda för NordicHub-verksamhet.

Regionalt stöd

Kommunerna deltog i finansieringen av den regionala exportfrämjande verksamheten med sammanlagt 132 762,60 euro.

Stipendiefonden

Viexpos stipendiefond visar ett saldo på 3083,31 euro. Stipendier delas ut vartannat år. Nästa gång delas stipendier ut år 2023.

Årets resultat

Omsättningen för år 2022 var 984 072,96 euro. Verksamhetens övriga intäkter består av statsstödet på 460 000 euro, kommunernas stöd på 132 762,60 euro och andra intäkter på 6212 euro. Avskrivningar under året gjordes för 5799,73 euro. Totalinkomsterna uppgick till 1 576 835,56 euro. Resultaträkningen visar ett underskott på 2444,58 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.





Andelslaget Viexpo
Runebergsgatan 11
68600 Jakobstad

<https://viexpo.fi>

Jakobstad, Karleby, Vasa, Seinäjoki, Kurikka

viexpo@viexpo.fi