

VIEXPO

2023

Andelslaget Viexpo  
Årsberättelse 2023



Team  
FINLAND

VIEXPO



Andelslaget Viexpo

Årsberättelse 2023

## Innehållsförteckning

Verkställande direktörens översikt .....	2
Verksamhetsberättelse .....	3
År 2023 var Andelslaget Viexpos 54. verksamhetsår .....	3
Verksamhetsresultat på basen av strategiska val .....	4
Strategisk val 1: Byggare av Export-Finland .....	4
Strategiskt val 3: Internationell projektexpert .....	6
Strategiskt val 4: NordicHub .....	8
Det allmänna verksamhetsutvecklandet kommer att inriktas på följande: .....	10
Organisation .....	11
Medlemmar .....	11
Andelsstämma .....	11
Styrelse .....	11
Revisorer .....	11
Personal 2023 .....	12
Samarbete .....	12
Evenemang under 2023 (evenemangskalender) .....	13
Nyckeltal .....	14
Finansiering av verksamheten och resultat .....	15

## Verkställande direktörens översikt

Året 2023 inleddes med fortsättningsvis många faktorer av osäkerhet som sätter sin prägel på exportföretagens omgivning. Det höga ränteläget samt inflationen har påverkat företagens lönsamhet samtidigt som konsumenternas köpkraft kraftigt försämrats. Energipriserna fortsätter också att ha sin påverkan på hela samhället även om läget där delvis stabiliserats. Den allmänna känslan hos både konsumenter och företag är att ingen brådskande förbättring av läget är att förvänta. Kriget både i Ukraina samt i Gaza ger också ytterligare orsak till oro för framtiden. Företagens förmåga att anpassa verksamheten sätts verkligen på prov.

I juni 2023 fick Finland sin 77:e regering där en av de centrala målsättningarna var att sätta den offentliga ekonomin i skick. Detta ger tyvärr nedskärningar över hela linjen, vilket självfallet också syns i de företagsstöd som riktar sig till företag med målsättning att växa på internationella marknader. Eftersom Finland bokstavligen lever av exporten, är alla nedskärningar som påverkar företagets risktagningsförmåga samt vilja att ta sig ut i världen, enligt vår mening kontraproduktiva.

Ur exportföretagens perspektiv är den nordiska marknaden första anhalt då företag planerar sina första exportsatsningar. Sverige är fortsättningsvis den viktigaste marknaden i Norden men även i de övriga nordiska länderna ser vi en positiv utveckling. Där vi ser den största förändringen i företagets intresse mot nya marknader rör marknaderna utanför Europa. Intresset för Asien har svalnat en del medan företagen alltmer uttrycker ett intresse för Nordamerika, där USA förstas är dragplåstret. USA:s beslut om att stödja investeringar på hemmamarknaden genom IRA (Inflation Reduction Act), verkar ha skapat en stor dragningskraft som lockar företag från många olika industrier. Även den demografiska utvecklingen i USA, där människor i arbetsför ålder kommer att öka de kommande 20 åren, ser ut att gynna dem på bekostnad av t.ex. Kina och Indien som har en motsatt utveckling.

Finland medlemskap i Nato har gett Finland mera synlighet internationellt och det hoppas vi att exportföretagen kan utnyttja till sin fördel. Natomedlemskapet förväntas också ge ypperliga affärsmöjligheter till försvarsindustrin. Detta ger också en ny dimension samt nya argument för utvecklat nordiskt samarbete, där Viexpos roll som en del av det samarbetet blir allt viktigare.

Om man summerar 2023 för Viexpo som organisation har året igen varit ett fint steg framåt. Viexpo har alltmer hittat sin roll som en viktig del av det exportbefrämjande arbetet inom Team Finland -nätverket. Vår arbetskultur, där våra aktiva experter arbetar med kundorienterat fokus och hjälper företagen växa genom export, uppskattas av såväl företagen som samarbetspartner och finansiärer.

För att säkerställa att Viexpo har tillräcklig kassacapacitet för att koordinera en växande mängd uppdrag från företagen, har kommuner och städer under året gått in med nytt andelskapital som stärkt det egna kapitalet, samt möjliggjort en kreditlimit som kan användas vid behov. Viexpos långsiktiga mål är att stärka det egna kapitalet som en naturlig del av vår riskhantering.

Vasa, 27.3.2024

Kristian Schrey

# Verksamhetsberättelse

## År 2023 var Andelslaget Viexpos 54. 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.

Andelslaget Viexpo har en betydande roll när det gäller att främja företagets internationalisering regionalt och nationellt. Som organisation är Viexpo effektiv och har ett särskilt mångsidigt nätverk, vilket delvis framgår av det stora antalet företag som har dragit nytta av Viexpos verksamhet. Viexpo fungerar som internationaliseringsenhet vid NTM-centralen i Österbotten och är en del av Team Finland-nätverket.

Staten har stött Viexpos verksamhet sedan 1971. Viexpos omedelbara verksamhetsområde är Österbotten, Mellersta Österbotten och Södra Österbotten och betjänar i hela Finland. Viexpo är en av Finlands ledande arrangörer av exportprojekt för företagsgrupper, och Viexpo kommer även i fortsättningen att erbjuda företag aktuell och högklassig service. Viexpos grundläggande verksamhet är flerspråkig, servicespråken är finska, svenska och engelska.

Under de senaste åren har det blivit tydligt att förändringarna kommer i allt snabbare takt, vilket ställer allt högre krav på företagen att anpassa sig till den nya situationen. Vi har också upplevt olika kriser som har haft en mycket konkret inverkan på företagets förmåga att fungera normalt. Effekterna av coronapandemin syns fortfarande i många företags vardag, och kriget i Ukraina har fört med sig nya utmaningar som skapar osäkerhet inför framtiden. I en sådan situation verkar den enda vägen framåt vara att hitta nya lösningar och hitta gränsöverskridande samarbete. Näringslivet kan spela en viktig roll för att stabilisera världsläget.

Viexpo har fortsatt att hjälpa finländska företag med export och internationalisering och har också stärkt sin roll som nationell aktör och en viktig del av Team Finland-nätverket. En av de viktigaste uppgifterna är fortfarande att skapa starka nätverk utanför organisationen, framför allt internationellt, men även lokalt och nationellt. Organisationens ekonomiska grund är stabilare, vilket också återspeglas i statistiken över åtgärder som skapats för exportföretag. Viexpos sätt att arbeta uppskattas av både företag och partners, vilket motiverar vårt fantastiska team att fortsätta arbetet för att ytterligare öka exporten och det internationella samarbetet.

I den rådande situationen betonas vikten av det nordiska samarbetet, och därför får Viexpos kompetens och nätverk en ny betydelse ur ett nationellt perspektiv. Viexpos levande flerspråkighet och nordiska kulturkunskap inom export är en viktig faktor när finländska företag söker hjälp i sin export. Den nordiska marknaden är ofta en viktig första marknad för ett företag som börjar exportera. En av Viexpos huvuduppgifter är att få företag att växa genom export, och för närvarande kommer tillväxten från de nordiska länderna.

Genom NordicHub har Viexpo också profilerat sig som en aktör inom nordiskt klustersamarbete. Vi tror att kluster kommer att spela en viktig roll i såväl gränsöverskridande samarbete som i export, internationalisering och innovation. Viexpos ekosystemtänkande, där både företag och organisationer identifierar och utvecklar sin plats i värdekedjan, leder till en positiv utveckling där vi tillsammans kan skapa större slutvärde. Vi har sett många olika initiativ för att skapa nya kluster och utveckla gamla, och Viexpo kommer också i fortsättningen att erbjuda tjänster för att stödja dessa.

Viexpo har fortsatt sitt arbete genom att tillsammans med företag och samarbetspartner både nationellt och internationellt identifiera samarbetsmöjligheter som för oss framåt och skapar tillväxt för våra företag.

## Verksamhetsresultat på basen av strategiska val

### Strategisk val 1: Byggare av Export-Finland

Viexpo har en stark närvaro bland företagen och stärker kommunernas näringsverksamhet som leverantör av företagsorienterade internationaliseringstjänster. 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 2023: Minst 2 gemensamma projekt pågår.

Nu är det viktigare än någonsin att finländska företag uppmuntras till internationalisering och export. Tillväxt eftersträvas nu starkt utanför gränserna för vårt land, och inget företag behöver göra detta ensam. Efterfrågan på tjänster som stöder företagens verksamhet ökar, och genom att arbeta tillsammans kan vi förbättra våra möjligheter att hjälpa alla finländska företag som söker tillväxt. Viexpo är en eftertraktad samarbetspartner i olika samarbeten och projekt. För finländska företag är det viktigt att agera på bred front.

Under året har Viexpo fortsatt sin kommunikation med TeamFinland-aktörerna. Under 2023 deltog vi i det regionala TeamFinland-nätverkets kampanj, där vi besökte kommunerna i regionen för att berätta hurdana tjänster vi tillsammans kan producera för företag i vår region. I turnén deltog förutom Viexpo även Österbottens NTM-central och TE-byrå och Business Finland. Mottagandet i kommunerna var bra.

#### Våra samarbetsprojekt

Viexpo har fortsatt att genomföra olika exportfrämjande projekt tillsammans med sina partner. Under 2023 pågick följande projekt.

- [ClusDe – Cluster Development for Growth and Resilience in the Boat and Food Industry \(AKKE\)](#)
- [Digitaalisen kaupan kiihdytysohjelma \(ERUF\)](#)

**ClusDe-projektet** stärkte två viktiga sektorer med tillväxtpotential, båtindustrin och livsmedelsindustrin, utvecklade branschernas kompetens vad gäller kluster, ökade samarbetsmöjligheterna för företag och lade grunden för att båt- och livsmedelsklustret i framtiden skulle kunna verka på sina egna villkor.

Under projektet analyserades det nuvarande läget för industrierna i förhållande till klusterteori för att utveckla funktionella verksamhetsmodeller. Grunden för klusterarbetet skapades tillsammans med företag. Dessutom arbetade man för att stärka exportberedskapen inom sektorerna.

Projektet genomfördes i samarbete med Jakobstadsregionens Utvecklingsbolag Concordia, som också ledde projektet. Projektet finansierades av Österbottens förbund.

Vi berättar mer om projektet i vår artikel:

- [Kartläggning av klusterverksamhet med hjälp av ClusDe-projektet](#)

Syftet med **Accelerationsprogrammet för digital handel** är att ge regionen mer kunskap och expertis om den digitala handelns behov och vad som krävs för att marknaden ska kunna utvidgas internationellt med hjälp av digitala verktyg.

Acceleratorprogrammet är i första hand avsett för företag och samfund i Mellersta Österbotten som eftersträvar planerad tillväxt, och utarbetar en internationaliseringsstrategi med mål och åtgärder, som vill

utveckla sin verksamhet genom att öka sin digitala kompetens, som söker tillväxt genom export och internationalisering och som vill bygga sina egna nätverk

Hösten 2023 planerades accelerationsprogrammet och åtgärderna i anslutning till det. Förberedelserna gjordes så att utbildning och åtgärder kunde inledas tillsammans med företagen i början av 2024. Under hösten samlades även en grupp företag att delta i acceleratorprogrammet.

Acceleratorprogrammet är ett ERUF-projekt som finansieras av Mellersta Österbottens förbund, Karleby och Viexpo. Accelerationsprogrammet pågår fram till 31.12.2024.

## Strategisk val 2: En partner för internationalisering

Under olika skeden av tillväxtstigen är Viexpo en långtidspartner för regionens internationaliserande företag av olika storlekar. Ofta inleds arbetet med en reflektion över företagets nuläge och en lämplig internationaliseringsstrategi. Internationaliseringsplanen utarbetas i samarbete och samtidigt kartläggs olika stödformer som företaget kan utnyttja i sin internationaliseringsresa.

Viexpo erbjuder sina tjänster både till företag som befinner sig i början av exportstigen och till företag som redan är verksamma inom export. Tjänsterna väljs enligt företagets aktuella behov och önskemål. Syftet är också att få nya företag att se exportmöjligheter och tillväxtpotential genom export.

Den viktigaste formen av exportrådgivning är företagsbesök. Under företagsbesöken analyseras företagets exportförmåga och internationaliseringsläget. Företagsbesök leder ofta till ett långvarigt samarbete med företag.

Användningen av olika digitala verktyg har ökat dramatiskt de senaste åren. Även i detta avseende vill Viexpo vara proaktiv och tillsammans med företag och partner utveckla framtidens digitala verktyg och nya arbetssätt som ytterligare främjar export och internationella relationer.

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 coachingsessioner för företag samt kundnöjdhet, uppföljning av utvecklingen av exportverksamheten.

Mål 2023: Företagskontakter ca 5000, företagsbesök ca 750, evenemang ca 30

Viexpos styrka ligger i det starka fältarbetet och lättillgängligheten, vilket också återspeglas i resultaten av verksamheten. Under 2023 har Viexpo haft mycket kontakter med företag i olika exportfrågor. Antalet kontakter, 6448, överstiger klart de mål som satts upp för 2023. Kontakterna har fortfarande mest bestått av samtal och e-post, men antalet möten har ökat avsevärt och ligger nu på 1033, vilket också klart överstiger målen. Vi har aktivt arbetat med 1712 företag i förutom de tre österbottniska landskapen, har vi också arbetat med företag som är verksamma på andra håll i Finland och utomlands. I och med förvärvet av nya kunder har 756 företag anslutit sig till Viexpos tjänster, de flesta av dem från andra håll i Finland eller utomlands, men nya företag har också nåtts i de tre österbottniska landskapen.

Viexpo har själv eller tillsammans med en samarbetspartner arrangerat 35 olika evenemang eller tillfällen, där exporttemat har diskuterats ur olika perspektiv. Dessutom har vi blivit inbjudna att delta i 15 olika evenemang. Evenemangen har haft 1079 deltagare. Representanter för 388 olika företag har deltagit i evenemangen som Viexpo ordnat. Feedbacken är utmärkt. Medelbetyg i responsundersökningar 4,5/5. Svarsfrekvensen för feedbackundersökningar är 19,9 % (N75). 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). Även i dessa är svarsfrekvensen 50,7 % (N164).

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 2023 har vi erbjudit marknadsundersökningar och konsulteringar.

### Marknadsanalyser

Lika många marknadsanalyser har genomförts som vanligt. Viexpo genomför marknadsanalyser själv, men köper dem också som experttjänster. Viexpos egna marknadsanalyser kompletterar det övriga utbudet. Syftet är inte att konkurrera med andra tjänsteleverantörer. Marknadsanalyser är en liten del av den totala verksamheten. Marknadsanalyser har gjorts som en självständig tjänst, men också som tjänster som ingår i exportprojekt för företagsgrupper.

### Konsultation

Konsultation har genomförts på samma sätt som tidigare år. Tjänsteutbudet kompletteras med Viexpos expertis. Syftet är inte att konkurrera med andra aktörer inom sektorn. När det gäller konsultation är målet att ha ett starkt internationellt nätverk, vilket innebär att bästa möjliga expertis, branschkunskap och målmarknadsexpertis alltid kan utnyttjas. Viexpos kärnkompetens är strategisk utveckling av internationell tillväxt, särskilt i Norden och utomlands. I Viexpos konsultuppdrag fokuserar vi på internationaliseringsstrategier och långsiktig utveckling av företagens exportkompetens.

### 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 2023: 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 företagsgrupper med sikte på gemensamma utvecklingsåtgärder, såsom större kontraktserbjudanden. Exportrådgivningen sparrar också företag i internationellt marknadsförings- och försäljningsarbete, i förberedelserna inför gemensamma exportprojekt (t.ex. mässor, marknadsundersökningsresor och exportprojekt) och till exempel i anbudsgivningen för gemensamma helhetslösningar.

## Marknadsundersökningsresor

Marknadsundersökningsresor erbjuds som olika helheter. Naturligtvis tar man hänsyn till företagets önskemål och planen lever efter behov. Under 2023 ordnade vi 5 marknadsundersökningsresor för aktörer inom olika branscher. Med oss hade vi representanter för 32 företag och totalt 45 deltagare.

- Marknadsundersökningsresa 7.–9.2 till Stockholm. 7 företag deltog i resan.
- Båtbranschens marknadsundersökningsresa 30.9–7.10 till USA. 12 företag deltog i resan.
- HI Tech & Industry Scandinavia, 3–5.10. Herning, Danmark.
- Marknadsundersökningsresa 28.10–4.11 till USA, Atlanta. 4 företag deltog i resan.
- Elmia Subcontractor mässa, 14.–15.11. Jönköping. 9 företag deltog i resan.

Marknadsundersökningsresor har varit mycket framgångsrika. Responsen från representanterna för de företag som deltog i resan var utmärkt (i genomsnitt 4,5/5 och svarsfrekvensen 49,3 %).

I samband med besöket på målmarknaderna har vi publicerat en artikel som bland annat belyser förutsättningarna för att lyckas på den svenska marknaden.

- [Med en företagsgrupp på marknadsundersökningsresa till Stockholm](#)

## Mässframträdanden

Viexpo ordnar mässdeltagande för finländska företag på internationella mässor. Mässan erbjuder en heltäckande tjänstemodell, vilket innebär att mässtjänsterna består av sparring och B2B-arrangemang, full service under mässan och eftervård. Mässan väljs ut efter företagets behov. Många mässor besöks årligen eftersom de representerar sektorer som är strategiskt viktiga för våra företag. Viexpo har lyckats förhandla fram avtal med stora mässorganisationer som garanterar utmärkta villkor för våra företag. De som deltar i mässan kommer också att erbjudas mer information om eventuell internationaliseringsfinansiering. Även här är samarbetet med Business Finland naturligt och funktionellt. Mässan har också en ekonomisk betydelse för Viexpos verksamhet.

År 2023 genomfördes 5 mässresor och totalt 59 företag deltog i mässan med Viexpo. Dessutom besökte vi underleverantörsmässan i Tammerfors. Mässor som besöktes:

- Vitalis 22.–25.5 Göteborg. (Hälso- och sjukvårdssektorn) 4 företag deltog i mässan.
- Underleverantörsmässa 26.–28.9 Tammerfors.
- Agritechnica 12.–18.11 Hannover. (Sektorn för jordbruksmaskiner) 35 företag deltog.
- Elmia Subcontractor 14.–16.11 Jönköping. (Underleverantörsmässa) 9 företag deltog.
- Nordic Organic Food Fair och Eco Living Scandinavia 15.–16.11 Malmö. (Ekologisk mat, hälsa och skönhet) 6 företag deltog.
- Tech Industry 30.11–2.12 Riga. (Teknik, maskinsektorn, underleverantörer) 5 företag deltog.

Företagen är mycket nöjda med mässresorna tillsammans med Viexpo. Feedbacken från mässorna har varit utmärka, med ett genomsnitt på 4,7/5 och en svarsfrekvens på 73,8 %.

## 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 2023

- [Tillväxt från digitala kanaler – målmarknad Sverige](#). Branschberoende. 1.11.2021–31.12.2023. Målmarknad: Sverige. 7 företag ingår.
- [Exportprojekt för ekologiska livsmedelsföretag](#), 1.10.2021–31.12.2023. Målmarknad: bl.a. Sverige och Tyskland. 6 företag ingår.

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 2023 skickade vi 60 marknadsföringsbrev via e-post och gjorde 804 inlägg på våra olika sociala mediekkanaler.

Vi analyserade Viexpos tjänster mer ingående ur ett genomslagsperspektiv och publicerade en artikel om det:

- [Över 1,6 miljoner euro har kanaliserats till företag via Viexpos tjänster åren 2018–2023](#)

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:

- [Grön omställning, hållbar utveckling och ansvarsfullhet](#)
- [Export, mångfald och äkta samarbete](#)
- [E-handlarklubbar främjar företagens tillväxt och internationalisering](#)
- [När det händer saker i världen, måste vi vara med](#)

Strategiskt val 4: NordicHub

Viexpo koordinerar NordicHub, som är en plattform för finländsk klusterverksamhet. Med hjälp av NordicHub lyfts finländska kluster fram och sammanförs, klusterverksamheten utvecklas, informationsutbytet främjas och samtidigt ökar kännedomen om kluster och klusterarbete.

NordicHub bygger också ett starkt nordiskt nätverk för finländska kluster. NordicHub fungerar som en brobyggare, sammanför finländska och nordiska kluster, främjar samarbete med nordiska partner och möjliggör samarbetsprojekt och nya helhetslösningar och ekosystemtänkande. NordicHub stöder tillväxten av exporten till de nordiska länderna och vidare från de nordiska länderna till världen genom att stärka samarbete och nätverk.

Genom NordicHub har Viexpo ännu starkare profilerat sig som en aktör i nordiskt klustersamarbete. Tillsammans med våra nordiska partners är målet att utveckla kluster och dra nytta av befintliga finansieringsmöjligheter.

Detta mål eftersträvas genom att erbjuda rådgivning för kluster, klusterkontakter, utbildningar, internationella evenemang, nätverksresor till klusterevenemang och information om gemensamma nordiska projekt.

Indikator: Implementering av verksamhetsmodellen nationellt och internationellt.

Mål 2023: 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

- Virtual Nordic Cluster Matchmaking -evenemang 9.5.

Marknadsundersökningsresa till ett klusterevenemang i Norden

- Bothnia Green Energy -projektets planerinh tillsammans med Merinova
- TCI Global Conference 7.–9.11.

2–3 utbildningstillfällen för klusterrepresentanter

- På Viexpo Virtual Export-evenemanget 27.1. Lauri Laaksonen: *"Klusterbildning och fördelarna med kluster"*. ClusDe-projektet diskuterades också under sessionen.
- På Virtual Nordic Cluster Matchmaking -evenemanget 9.5. Lauri Laaksonen: *"Relevanta finansieringsmöjligheter för nordiskt (kluster)samarbete."*
- I samarbete med SEKES, klusterutbildning (SEKES webinarium), Lauri Laaksonen: *"NordicHub, kluster och deras fördelar."* och *"Viktiga frågor för klusterutveckling"*. Minna Jakobsson och Kåre Björkstrand: *"ClusDe-projektet är ett konkret exempel på hur klusterverksamhet kan utvecklas genom ett projekt."*
- Som en del av ClusDe-projektet ordnades en workshop om klusterutveckling i Jakobstad den 6.9 under ledning av den internationella klusterexperten Christian Rangen.

Lansering av 1–2 samnordiska projekt

- Samarbetet med Clusters of Sweden har stärkts under 2023. När det gäller den nationella klustersituationen, behovet av samarbete. Båda aktörerna skulle vilja se t.ex. fler samnordiska projekt. Nordic Innovation i Oslo skulle vara den tredje potentiella partnern för att förbättra förutsättningarna för gemensamma nordiska klusterprojekt.
- Huvudtanken med evenemanget Virtual Nordic Cluster Matchmaking var att sammanföra representanter för olika nordiska kluster och andra aktörer som är intresserade av gränsöverskridande samarbete och på så sätt skapa möjligheter för nya samnordiska projekt. Deltagarna hade goda möjligheter till bilaterala möten och de utnyttjades också.
- Smart Ruralities-projektets (Interreg-projekt) workshops i Malax och Vasa 17–18.8. Temat för projektet är utveckling av landsbygdens livskraft. Bästa praxis utbyttes från Österbottens, Västerbottens och Norrbottens län och samtidigt utvecklades samarbetet. Vi presenterade NordicHubs verksamhet och klustertänkande, som kan vara till nytta för att utveckla framtida verksamhet och samarbete mellan regionerna. Vårt sätt att tänka ansågs användbart och vi kommer att fortsätta att göra det.

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. I detta sammanhang lägger vi stor vikt vid samarbete, inte minst med Clusters of Sweden som befinner sig i en liknande situation.

100 kontakter

NordicHub har varit i kontakt med väl över 100 aktörer.

## NordicHub webinarier

Vi arrangerade under 2023 två kostnadsfria webinarier i enlighet med NordicHubs teman: (ingår i beräkningen av alla evenemang):

- NordicHub webinarium: Wood Innovation Cluster in Skellefteå & Wood City Sweden. 15.3.
- NordicHub webinarium: Pohjois-Suomen rakennuskusterin ja Pohjoismaisen klusteriyhteistyön kehitys. 13.9.

## Det allmänna verksamhetsutvecklandet kommer att inriktas på följande:

### Indikatorer och mål

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

Mål 2023: Servicekonceptet uppdateras med beaktande av kundernas behov, Nya trender beaktas i utvecklingen av digitala tjänster, Responssystemet utvecklas och responsen beaktas i utvecklingsarbetet, Viexpos företagsdatabas vidareutvecklas, Kommunikationen genomförs i enlighet med strategin och nya trender beaktas i utvecklingen av kommunikationen, informationen och marknadsföringen, Arbetsmetoder och verktyg relaterade till aktivitetsbaserade arbetssätt kommer att vidareutvecklas.

Viexpo genomförde under året en enkät bland finländska företag för att kartlägga de finländska företagens export år 2023.

Viexpos uppgift är att hjälpa finländska företag i export- och internationaliseringsfrågor oberoende av bransch och målmarknad. Resultaten av undersökningen kommer att göra det möjligt för oss att utföra denna uppgift ännu bättre. Resultaten av enkäten utnyttjas i utvecklingen av verksamheten samt i marknadsföringen och kommunikationen med olika intressentgrupper.

På basis av enkätsvaren har vi fått viktig information om de finländska exportföretagens situation och behov. På basis av enkätsvaren har vi tillgång till material som hjälper oss att planera våra tjänster och vårt utbud enligt exportföretagens faktiska behov.

Enkäten besvarades i huvudsak av tillväxtorienterade små och medelstora företag från de österbottniska regionerna, det vill säga just de som är Viexpos målgrupp. Enligt kartläggningen finns de eftersträlvade exportmarknaderna också i de nordiska länderna nu och i framtiden, vilket också passar bra in i kärnområdet för Viexpos verksamhet.

Utifrån de tjänsterelaterade svaren i undersökningen har vi lyckats erbjuda precis det som företagen vill ha, och med hög kvalitet. Företagen upplever att tjänsterna har haft en positiv inverkan på deras exportinsatser och är mycket nöjda med tjänsterna.

- [Tillväxtorienterade SMF-företag svarade på Viexpos enkät om exportens läge 2023.](#)
- [Exportläget 2023 -rapport \(PDF\)](#)

## Organisation

### Medlemmar

Enligt medlemsregistret var antalet aktiva medlemmar i slutet av år 2023 191 medlemmar, som har 494 andelar. Under år 2023 har 3 medlemmar bett om att avsluta sitt medlemskap.

### Andelsstämma

Ordinarie andelsstämma hölls 27.4.2023 i Jakobstad och man fick även delta i mötet på distans. 15 medlemmar deltog i andelsstämman.

### Styrelse

Styrelsen för Andelslaget Viexpo år 2023:

Jarl Sundqvist, ordförande (till 27.4.)  
Timo Lahtinen, ordförande (fr.o.m. 27.4.)  
Paula Erkkilä, medlem  
Angelique Irjala, medlem  
Michael Johansson, medlem  
Jussi Laurila, utvecklingschef, Jokipiin Pellava Oy (fr.o.m. 27.4.)  
Thomas Palmgren, medlem (till 27.4.)  
Anna-Kaisa Pusa, medlem (till 27.4.)  
Cecilia Raunio, ekonomi- och strategidirektör, Vasa stad (fr.o.m. 27.4.)  
Stefan Råback medlem (till 27.4.)  
Timo Saari, medlem  
Mikael Snellman, QEHS chef, Snellman Ab (fr.o.m. 27.4.2023)

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

### Revisorer

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



## Personal 2023

### *Ledning och administration*

Kristian Schrey, Verkställande direktör  
Martina Buss, Ledningens assistent

### *Sakkunniga*

Kåre Björkstrand, Senior Advisor  
Minna Jakobsson, Senior Advisor  
Maarit Mäkelä, Senior Advisor  
Carita Pöntiö, Senior Advisor  
Elina Ruohonen, Senior Advisor  
Anne Viitala, Senior Advisor  
Triinu Varblane, Senior Advisor (fr.o.m. 1.4.)  
Lauri Laaksonen, Marknadsförings- och kommunikationsspecialist och NordicHub Manager (till 30.9.)



## Samarbete

De flesta organisationer som betjänar näringslivet har också uppgifter som anknyter till internationalisering i sitt program. Det är viktigt för Viexpo att arbeta sida vid sida med dessa regionala utvecklingsbolag och kommunernas företagstjänster för att stödja tillväxten och internationaliseringen av företag i regionen

Suomen Elinkeino- ja Kehitysyhtiöt SEKES är en viktig samarbetspartner och länk till alla finländska utvecklingsbolag, men regionalt är samarbetet i alla fall tätt. Samarbetet med de regionala handelskamrarna sker kontinuerligt, och nära kontakter upprätthålls också med handelskamrarna i olika länder. Arbetet som internationaliseringsenhet vid NTM-centralen i Österbotten är viktigt.

Viexpo har ett nära samarbete med hela Team Finland-nätverket. Verksamhetsmodellen omfattar ett tätare samarbete med utrikesministeriet, ambassaderna, Business Finland och Finnvera för att servicestigen ska fungera effektivare med tanke på affärsverksamheten. Viexpos starka och uppdaterade regionala databas över olika branscher, som har byggts upp under årtionden, är därför viktig för att göra våra kluster ännu mer kända runt om i världen.

[Till Viexpos Exportambassadörer 2023 valdes Matti Malkamäki och Beamex Oy Ab.](#) Valet av Årets exportambassadör är ett årligt sätt att lyfta fram företag och personer som har haft en betydande inverkan på utvecklingen av Finlands export. Vi hoppas att exportambassadörerna fortsätter att dela med sig av sin expertis till företagare som redan är engagerade i eller överväger internationell verksamhet i regionen. Vi tackar båda exportambassadörerna för deras värdefulla bidrag till vår region och önskar dem all framgång.

viexpo

## Evenemang under 2023 (evenemangskalender)

År 2023 ordnade Viexpo sammanlagt 35 evenemang, varav en del koordinerades av samarbetspartner. Evenemangen hade totalt 1079 deltagare. I evenemangen som ordnades av Viexpo och till vilka anmälades via Viexpo, deltog 388 olika företag.

### *Våra evenemang, även med partners:*

- VVEE 2023, 26.–27.1. Zoom
- Marknadsutsikter i Nederländerna, 14.2 Teams
- EnergyWeek: TF-ständi, 21.3 & 22.3 Vasa
- Team Finland: Renewable Energy –Financing and Growth, 22.3, Vasa
- Infotillfälle om E-handlarklubben: Karleby 21.3, Seinäjoki 21.3, Vasa 26.4.
- Suupohjan mini TF-training, 25.4 Närpiö
- Nordic Business Exchange Roundtable – nätverkningsevenemang, 13.6 Vasa
- Tillväxt från den svenska marknaden? Evenemang under Tampere alihankintamessu, 27.9 Tammerfors
- Tervatynnyri pitchningstävling! 1.10–28.11 Karleby
- Kokkola Material Week, 20–23.11 Karleby
- Infotillfälle: Företagens gemensamma exportprojekt till Japan, 21.11 Teams
- Pohjanmaan Teollisuus, 22.11. Seinäjoki
- Clusters and Co-operation, 23.11.2023, Kokkola Materia Week, Karleby

### *Evenemang inom WINWIN-tillväxtprogrammet*

- Vad innebär den nya tidens försäljning? 12.1 & 9.2 Sykäräinen ja Kannus
- Skriv på ett kundorienterat sätt online och på sociala medier, 31.1 & 16.2 Karleby
- Suunnitelmallinen somemarkkinointi -työpaja [Planenlig some-marknadsföring], 11.4 Teams

### *NordicHub-webbinarier:*

- NordicHub webinarium: Wood Innovation Cluster in Skellefteå & Wood City Sweden, 15.3. Teams
- Virtual Nordic Cluster Matchmaking, 9.5. On-line
- NordicHub webinarium: Pohjois-Suomen rakennusklusterin ja Pohjoismaisen klusteriyhteistyön kehitys, 13.9. Teams

### *ClusDe-projektin tapahtumia*

- Klusterutbildning för livsmedels- och båtbranschen, 5.9. Jakobstad
- ClusDe- slutseminarium, 21.11 Jakobstad

### *Arrangerade av en partner som vi har varit involverade i*


- Perhon Yrittäjien tilaisuus, 26.1 Perho
- Centrian täydennyskoulutusryhmä, 14.3 Pietarsaari
- Tulevaisuusmuotoilu ja megatrendit –aamukahvitilaisuus, 29.3 Kokkola
- EP-vientipäivä [Södra Österbottens Exportdag], 12.4 Seinäjoki
- Kokkolan Yrittäjien aamukahvitilaisuus, 21.4 Kokkola
- Smart Ruralities -projektworkshop, 17.8, Malax
- Smart Ruralities -projekt –NordicHub presentation, 18.8. Vasa
- Kasvu Open sparraukset, 31.8 Seinäjoki
- Kasvu Open ryhmäkeskustelut, 31.8 Seinäjoki
- Luomuelintarvikepäivä -pienyrietykset ponnistavat maailmalle, 27.9 Helsinki
- Ilmajoen Yrittäjien aamukahvitilaisuus, 4.10 Ilmajoki
- Voimaa viennistä ja verkkokaupasta -koulutuspäivä, 22.9 Imatra
- VAMK – luksusahtitapahtuma, 5.12. Vaasa

- Eväitä yrittäjille-aamupala, 8.12. Alavus
- Ilmajoen yrittäjien aamukahvitilaisuus, 4.10. Ilmajoki

## Nyckeltal

### Andelslaget Viexpo

# VIEXPO 2023



54 verksamhetsår  
8 experter  
6448 kontakter  
756 nya företag  
35 evenemang  
1079 deltagare

#### EKONOMI

Omsättning 1,1 milj. €  
Statsfinansiering 410 000 €  
Kommunfinansiering 160 000 €  
Helhetsomsättning 1,7 milj. €




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

#### Exportambassadörer 2023

Matti Malkamäki (Hycamite, Kokkola)  
Beamex Oy Ab, Pietarsaari




NordicHub-nätverk  
-finländska klusteraktörer  
-nordiska och internationella  
nyckelaktörer  
3 webinarier och 1 resa  
ClusDe-projektet

191 medlemmar  
494 andelar  
1 andelsstämma  
8 styrelsemedlemmar  
7 styrelsemöten



## Finansiering av verksamheten och resultat

### Statsstöd

För Viexpos verksamhet år 2023 reserverades 260 000 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 160 000 euro.

### Stipendiefonden

Stipendier delas ut vartannat år. I år delades ett stipendium på 250 euro ut till två yrkeshögskolestuderande. Nästa gång delas stipendier ut år 2025.

### Årets resultat

Omsättningen för år 2023 var 1,1 euro. Verksamhetens övriga intäkter består av statsstödet på 410 000 euro, kommunernas stöd på 157 908 euro och andra intäkter på 4524 euro, sammanlagt 572 432 euro. Avskrivningar under året gjordes för 8362 euro. Totalinkomsterna uppgick till 1,7 milj. euro. Resultaträkningen visar ett överskott på 1618 euro.







**VIEXPO**

Andelslaget Viexpo  
Runebergsgatan 11  
68600 Jakobstad

<https://viexpo.fi>

Jakobstad, Karleby, Vasa, Seinäjoki, Kurikka

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



Team  
FINLAND

**VIEXPO**