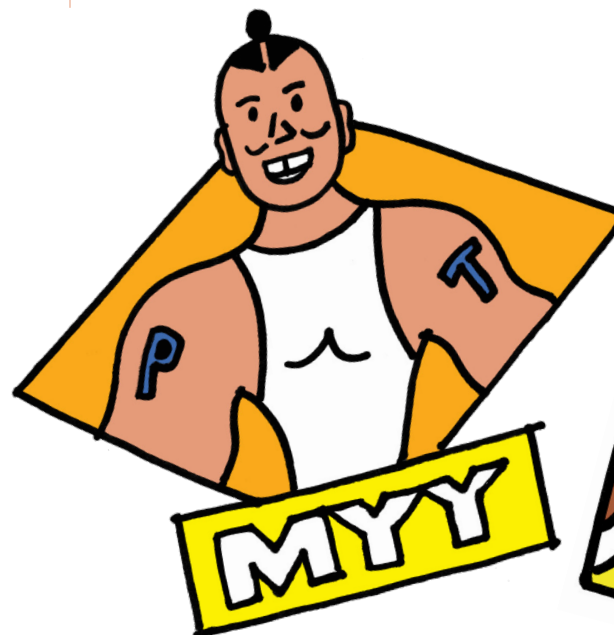




Detta Träningsprogram för Företag fokuserar på tio olika teman som företagare i kreativa eller kulturbranschen bör tänka på för att kontinuerligt utveckla sitt företag. Dessa teman är viktiga under företagets hela livscykel och värda att återkomma till med jämna mellanrum. Är grunderna i skick i ditt företag? Slå dig ner och bekanta dig med denna guide.



TRÄNINGSPROGRAM FÖR FÖRETAG



KLOV

Guiden "Träningsprogram för Företag" har utarbetats av KLOV-projektet, som fokuserar på företagsutveckling och ägarskiften i företag inom kultur och kreativa näringar.

KREATIVT FÖRETAGANDE
- SÅ INSPIRERANDE!



KLOV

Kulttuuri- ja luovan alan yritysten
yrittäjäkunnan kehittäminen ja
omistajanvaihdosten edistäminen



Euroopan unionin
rahoittama
NextGenerationEU



OPETUS- JA
KULTTUURIMINISTERIO



ESPOO
ESBO



Helsinki

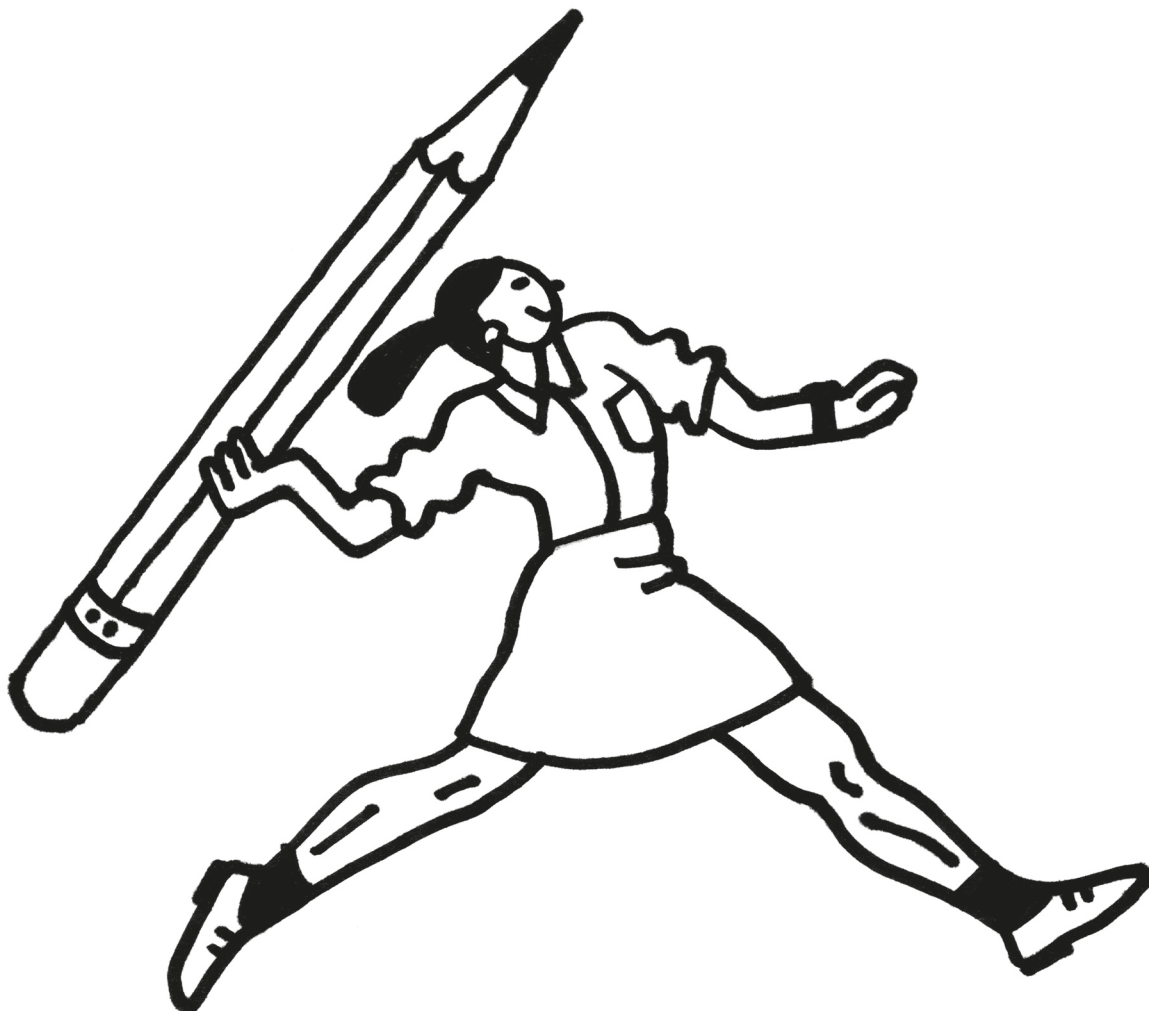


Vantaa

Yrittäjät

TULOS –
JÄRJESTELYT
PARTNERS

KREATIVT FÖRETAGANDE - SÅ INSPIRERANDE!



I den här guiden har vi gjort en kort sammanställning över tio viktiga teman som borde stå i centrum i varje företagares vardag. Kapitlen behandlar olika grundläggande saker som företagaren borde ta i beaktande. De allra flesta av dem har du säkert redan i bra skick, kanske till och med alla? Om du ändå vill ha inspiration och kontinuerligt utveckla ditt företag, finns det under varje tema viktiga frågor att reflektera över och arbeta vidare med. Vi hoppas att guiden kan fungera som en källa till inspiration och att den kan peppa dig i synnerhet i stunder då du inte riktigt vet vad du borde ta itu med närmast.

När man planerar och utvecklar företagets verksamhet, är det företagets strategi som ska styra riktningen. Den beskriver syftet med företaget, dess mission, vision, den kundkrets som utgör målgruppen och i vilken riktning företaget ska utvecklas. Strategin är en viktig resurs som stöder beslutsfattandet. Den fungerar också som en röd tråd genom alla de teman vi tar upp i den här guiden. Strategin sammanfattar företagets värderingar och syfte klart och tydligt även för nya medarbetare. .

01 — Products and Services

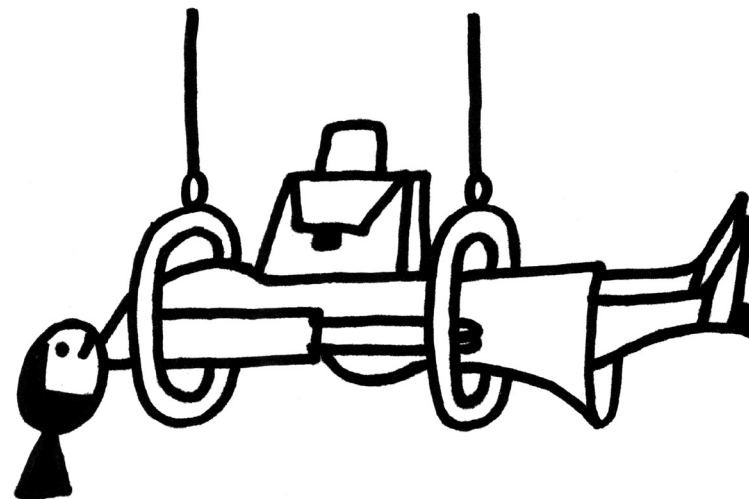
Ett företag kan bygga sin verksamhet på en unik och högklassig produkt eller tjänst, men för att nå framgång krävs det att man också tänker affärsmässigt. En högklassig och särpräglad produkt i kombination med stark marknadsföring, försäljning och kundservice skapar utmärkta förutsättningar för hållbar tillväxt. När du känner din målgrupp väl och företaget differentierar sig från sina konkurrenter är det möjligt att skapa långvarig framgång. Att ständigt utveckla produkter och tjänster, skapa och förädla sin affärsmodell och behärska prissättning och skalbarhet bidrar till framgången. Marknads- och konkurrenstanalyser öppnar upp för nya möjligheter och hjälper till att identifiera de områden som behöver utvecklas.

- ❑ Fundera på om ditt företags produkter eller tjänster motsvarar det som målgruppen efterfrågar. Skulle du kunna förbättra dina produkter ytterligare genom att satsa mera på produktutveckling?
- ❑ Skapa och dokumentera en tydlig affärsmodell som stöder tillväxt. Affärsmodellen beskriver företagets verksamhets- och intäktsmodell: hur företaget skapar och levererar värde till sina kunder och hur man tjänar pengar.
- ❑ Fundera på hur din prissättning påverkar kundupplevelsen, efterfrågan och lönsamheten i ditt företag. Jämför din prissättning med dina konkurrenters och med andra liknande eller alternativa produkter och tjänster.
- ❑ Ta hjälp med produktutvecklingen om det behövs och i mån av möjlighet.
- ❑ Skulle certifikat som Nyckelflaggan-märket från Finländskt arbete eller Design from Finland ge dina produkter tilläggsvärde?
- ❑ Har du en produkt som skulle ha potential att skalas upp? Identifiera möjligheterna att skala upp din verksamhet på ett kostnadseffektivt sätt.

En skalbar affärsmodell gör det möjligt för ett företag att växa och expandera utan att kostnaderna ökar i motsvarande grad. Ett företag med en skalbar affärsmodell kan öka produktionen, antalet kunder eller tjänster på ett effektivt sätt utan betydande tilläggsinvesteringar. Ett exempel är digitala produkter, såsom onlinekurser som kan säljas i nästan obegränsade mängder utan stora tilläggskostnader, vilket gör dem till en mycket skalbar verksamhet.

- ➔ Följ aktivt med utvecklingen och konkurrenterna i branschen. Fundera på hur du sticker ut och fokusera på att stärka din egen expertis.
- ➔ Fundera på hur du identifierar kundernas verkliga behov eller alternativt skapar nya behov hos dem. Låt kunden stå i fokus.

En framgångsrik företagsverksamhet bygger på ett starkt affärstänkande, där högklassiga produkter kombineras med en tydlig intäktsmodell och förmågan att differentiera sig från konkurrenterna. Produktutveckling, en fungerande affärsmodell, strategisk prissättning och skalbarhet bidrar till hållbar tillväxt. Genom att förstå marknadsmiljön och kundernas behov, kan företaget identifiera nya möjligheter och bygga upp långsiktiga konkurrensfördelar.



02 – Marknadsföring, varumärke och kundrelationer

Marknadsföring, varumärkesbyggande och hantering av kundrelationer är viktiga faktorer för företagets tillväxt och framgång. Ett starkt varumärke särskiljer ditt företag från konkurrenterna och skapar ett känslomässigt band till kunderna som ökar deras lojalitet.

Sökmotoroptimering (SEO) är en del av digital marknadsföring. Tillsammans är de effektiva sätt att nå ut till målgruppen och att få till stånd interaktion med kunderna. Sociala medier är en viktig marknadsföringskanal eftersom de ger möjlighet att visa upp företagets kunnande, interagera med kunder, bilda intressegrupper och i bästa fall även skapa en engagerad följarskara som känner gemenskap.

- ❑ Bygg ett starkt och distinkt varumärke med hjälp av ditt företags värderingar och berättelse.
- ❑ Identifiera och nå ut till rätt målgrupp.
- ❑ Använd digital marknadsföring, såsom sökmotoroptimering, innehållsproduktion och betald reklam. Ta reda på hur du kan dra nytta av digitala verktyg och AI i din marknadsföring.
- ❑ Öka ditt företags närvaro och synlighet på sociala medier (t.ex. LinkedIn, Instagram, Facebook, TikTok). Dela engagerande och intressant innehåll regelbundet i dina kanaler. Skapa mer interaktion med kunderna genom att lägga upp intressant innehåll som engagerar.
- ❑ Följ upp och analysera kundbeteendet med hjälp av ett digitalt kundhanteringssystem (CRM).
- ❑ Satsa på att vårda långsiktiga kundrelationer på ett förstklassigt sätt till exempel med hjälp av nyhetsbrev, kundmöten, stamkundsprogram och erbjudanden.

Ett starkt varumärke ökar företagets värde. I samband med företagsköp betalas sällan någon separat köpesumma för varumärket, utan den framgång företaget nått realiserar varumärkets värde.



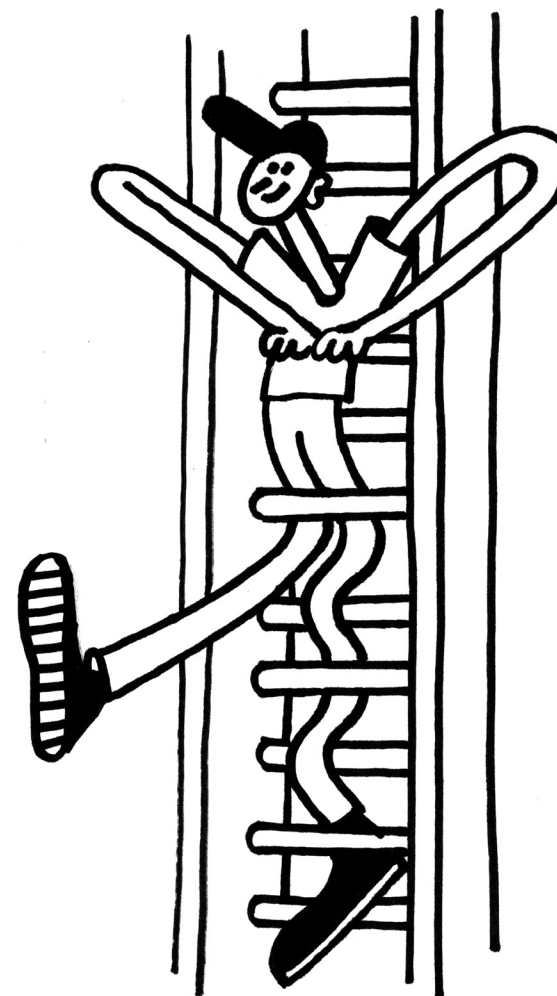
03 – Ekonomi och lönsamhet

När företagets ekonomi är i balans, frigörs energi i stället för företagsutveckling och personlig kreativitet. Att ha styr på ekonomin handlar inte bara om att hålla koll på siffrorna, utan det är även ett viktigt stöd för beslutsfattande och tillväxt. Inom de kreativa branscherna är arbetet ofta av projektkaraktär och intäkterna eventuellt oregelbundna, vilket gör planering och uppföljning ännu viktigare. Att förstå resultaträkningen, balansräkningen och kassaflödet är viktiga kunskaper för att skapa ekonomisk stabilitet.

- ❑ Förstå vilken betydelse resultaträkningen och balansräkningen har för den ekonomiska analysen. Det ordnas gratis kurser, så det lönar sig att leta efter mer information om ämnet på nätet och till exempel prenumerera på nyhetsbrev från organisationer inom den egna branschen för att få aktuell information.
- ❑ Elektronisk ekonomiförvaltning är ett effektivt och tillförlitligt sätt att sköta företagets ekonomi. Det är bra att ta hjälp av en bokförare redan i ett tidigt skede.
- ❑ Följ regelbundet upp företagets ekonomiska status och utveckling. Reagera om det behövs och be om hjälp till exempel av en bokförare eller företagsrådgivare.
- ❑ Håll koll på kassaflödet så att du kan säkerställa kontinuiteten i den dagliga verksamheten. Det finns färdiga mallar för kassaflödesanalys att tillgå.
- ❑ Optimera och följ upp kostnaderna och se över prissättningen för att förbättra lönsamheten.
- ❑ Undersök nya intäktsmodeller och -källor.
- ❑ Välj en företagsform som stöder dina affärsmål. Det lönar sig att välja företagsform baserat på ditt företags ekonomiska mål och tillväxtplaner för verksamheten.

Företagsformerna att välja bland är firma, aktiebolag, andelslag och lättföretagande, som alla har sina egna fördelar och utmaningar.

Firmaföretagande är ett populärt alternativ för ensamföretagare, eftersom det är enkelt att grunda en firma och de administrativa skyldigheterna är få. Aktiebolag i sin tur är ett bra alternativ om företaget har som mål att växa och utöka verksamheten, medan lättföretagande är ett bra alternativ för dem som utför sporadiska uppdrag eller vill pröva på en verksamhet utan en tung administrativ börda.

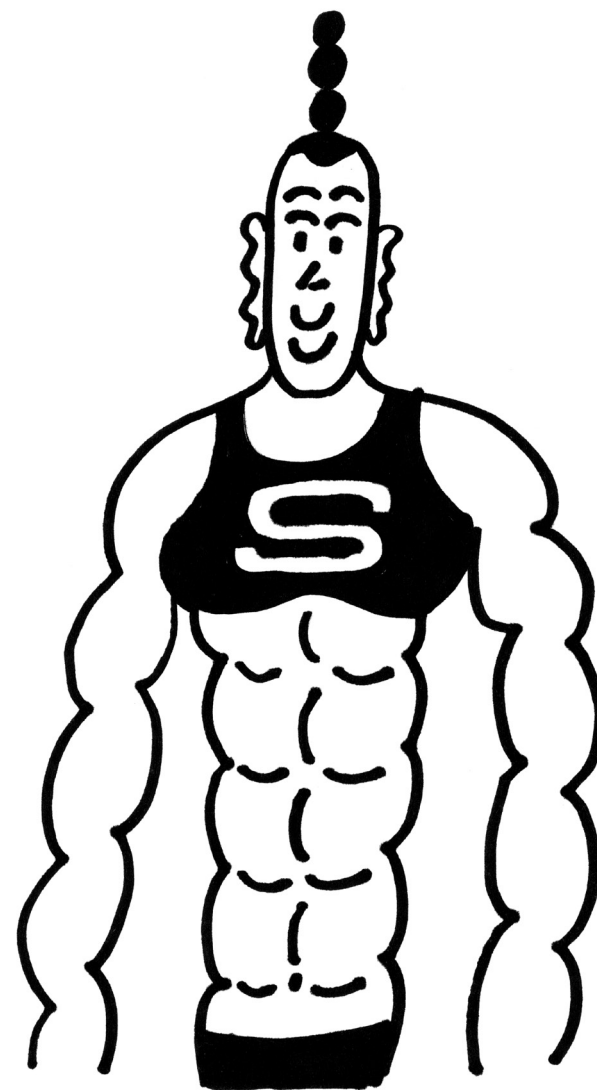


04 – Företagets tillväxt, team och ledarskap

Företagstillväxt och långsiktig framgång kräver rätt slags team och kunligt ledarskap. Det är viktigt att fundera på vilka strukturer som hjälper ditt företag att utvecklas och växa på lång sikt. För att stödja tillväxten är det viktigt att sätta ihop ett engagerat team som är kompetent, stöder ditt företagande och delar företagets värderingar och mål, samtidigt som det bidrar med mångsidiga och branschövergripande kunskaper och synsätt. Undersök och jämför olika rekryteringsalternativ. Hur du rekryterar påverkar företagets flexibilitet och kostnadsstruktur. Skulle anställda, frilansare eller en underleverantörsmodell passa bäst för ditt företag? Styrelsearbete eller en så kallad advisory board ger strategiskt stöd för ditt företags tillväxt.

- ❑ Ensam är inte stark, så bygg upp ett bra team eller nätverk av samarbetspartner.
- ❑ Skapa ett team runt dig som delar ditt företags värderingar och stöder tillväxt.
- ❑ Studera och jämför fördelar och risker med att ha anställda, underleverantörer och/eller frilansare. Planera rekryteringarna utifrån verksamhetens behov och tillväxt.
- ❑ Ta hjälp av styrelsen eller en advisory board när du behöver stöd vid beslutsfattande och tillväxt.
- ❑ Förutom att satsa på din egen kompetens bör du också investera i personalutveckling och kompetensuppdatering.
- ❑ Förbättra och uppdatera ditt ledarskap.
- ❑ Följ med välbefinnandet på arbetsplatsen och hjälp personalen att orka även under tillväxtperioder.
- ❑ Kom ihåg att också sköta om din egen ork och reservera tid för återhämtning i kalendern.
- ❑ Förankra gemensamma mål och långsiktig utveckling hos dina teammedlemmar.

Att utöka personalen behöver inte nödvändigtvis betyda att man anställer en medarbetare, utan företaget kan också använda sig av underleverantörer och frilansare. En anställd arbetstagare ger företaget ett långsiktigt engagemang, men ökar samtidigt de administrativa skyldigheterna och lönekostnaderna. Underleverantörer och frilansare kan tillhandahålla specialkunnande på ett flexibelt sätt.

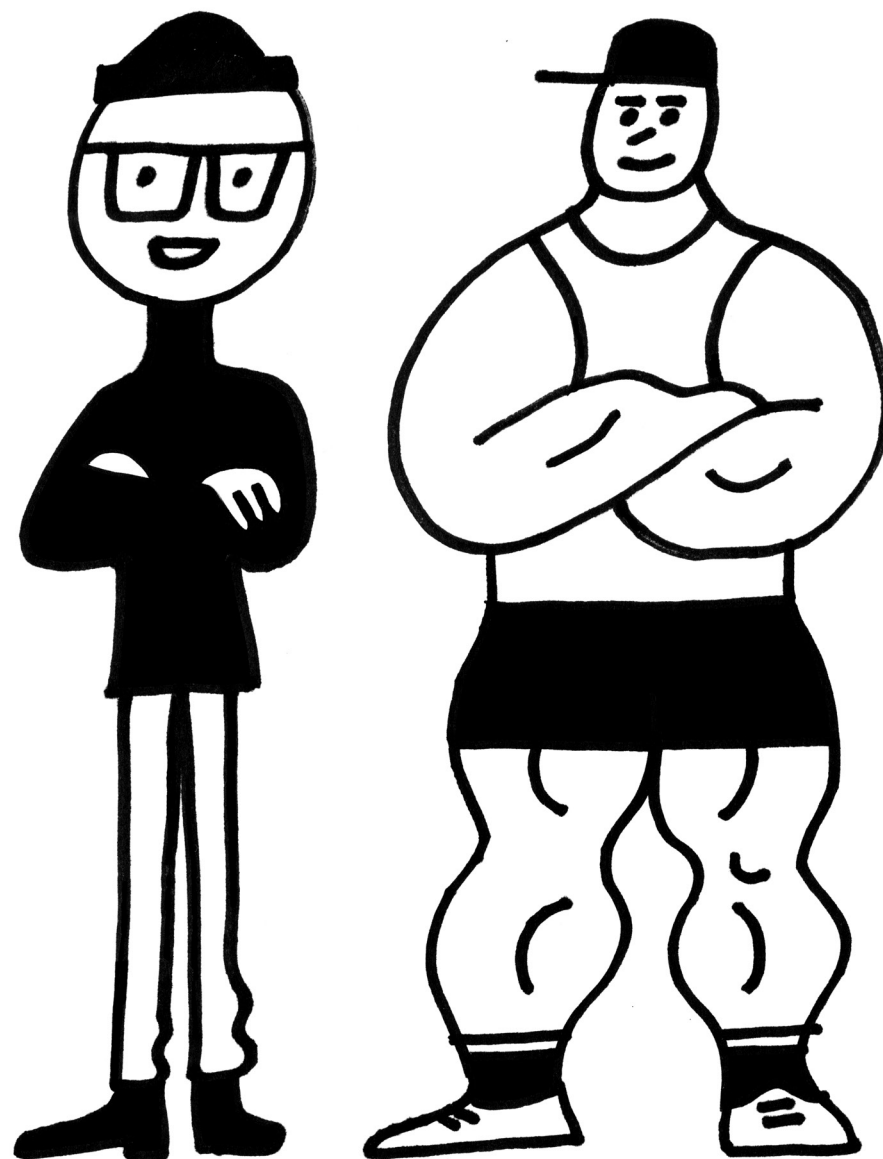


05 – Immateriella rättigheter

I centrum för företagen i de kreativa branscherna står ofta den immateriella egendomen – verk, varumärken och innovationer. Immateriella rättigheter (IPR) skyddar egendomen och gör det möjligt att använda den i affärsverksamheten. Utan skydd kan ett företag förlora sin konkurrensfördel och tillväxtpotential. Att förstå, hantera och utnyttja de immateriella rättigheterna är ett sätt att skapa nya intäktsflöden och öka värdet på företaget.

- ❑ Identifiera och förstå ditt företags immateriella rättigheter (t.ex. upphovsrätt, varumärken, mönsterrätt, patent).
- ❑ Skydda dina egna immateriella tillgångar på ett effektivt sätt. Se till att dina rättigheter inte kränks och vidta åtgärder om det behövs.
- ❑ Öka värdet på företaget genom att systematiskt hantera rättigheterna.
- ❑ Säkerställ att din verksamhet inte gör intrång i andras rättigheter.
- ❑ Utnyttja de immateriella rättigheterna genom nya intäktsflöden, t.ex. licensiering.
- ❑ Dokumentera de immateriella rättigheterna noggrant med tanke på potentiella investerare och köpare.
- ❑ Använd de immateriella rättigheterna som en förhandlings- och finansieringstrumf.
- ❑ Dra nytta av de immateriella rättigheterna vid ägarskiften och värderingar.

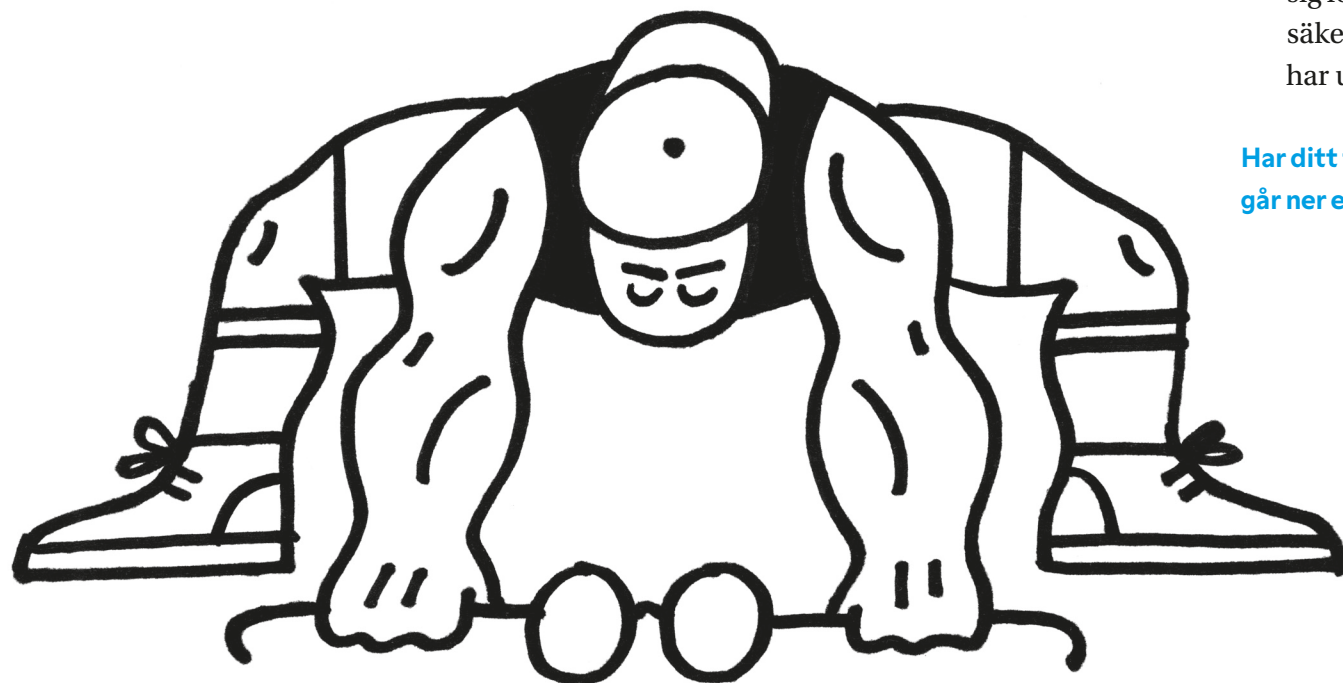
De immateriella rättigheterna kan öka värdet på ditt företag och spela en avgörande roll till exempel för att väcka intresse hos investerare eller vid ett ägarskifte. Ett företag med väl förvaldade och tydligt dokumenterade immateriella rättigheter är attraktivare för både investerare och potentiella köpare.



06 – Riskhantering

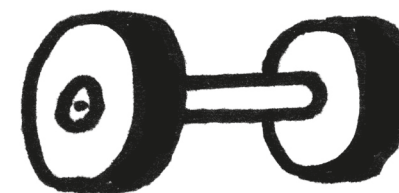
Alla företag utsätts för risker. Att förutse och hantera risker kan avgöra hur bra ett företag förmår anpassa sig till förändrade omständigheter och undvika olika slags kriser. Särskilda risker kan orsakas av oregelbundna intäktsflöden, variationer i de ekonomiska konjunkturerna och oklarheter i avtal.

- ▣ Identifiera de ekonomiska, avtalsmässiga och tekniska risker som är förknippade med verksamheten.
- ▣ Håll kostnadsstrukturen flexibel, anpassningsbar och tillräckligt transparent.



- ▣ Gör alltid upp ett skriftligt avtal för varje uppdrag samt kontrollera och hantera kundavtalen omsorgsfullt. I de kreativa branscherna kan projekten vara långvariga och uppdragen inkludera många juridiska detaljer. Fundera på om dina avtal är utformade så att de skyddar dig mot till exempel försenade betalningar, missbruk av immateriella rättigheter eller annullerade projekt.
- ▣ Säkerställ att regelverket efterlevs i ditt företag. Företaget måste bland annat följa upphovsrättslagar, dataskyddsförordningar och andra branschspecifika bestämmelser.
- ▣ Förbered dig för ekonomiskt osäkra tider exempelvis med hjälp av en reservfond.
- ▣ Försök bedöma och förutse vilken effekt marknadsförändringar och trender kommer att ha på efterfrågan.
- ▣ Förbättra datasäkerheten. Kontrollera att ditt företag har förberett sig för eventuella dataintrång och tekniska systemfel, att viktiga filer säkerhetskopierats och att en kontinuitetsplan för verksamheten har utarbetats.

Har ditt företag en plan för hur man ska agera om försäljningen plötsligt går ner eller en viktig kund avslutar samarbetet?





07 – Branschtrender och drivkrafter för förändring

Företagen i de kreativa branscherna verkar i en ständigt föränderlig miljö där marknadsläget, innovationerna och konsumentbeteendet utvecklas i snabb takt. Ett företags framgång bygger inte bara på den aktuella affärsmodellen, utan också på förmågan att förutse kommande förändringar och anpassa sig till nya omständigheter. Den tekniska utvecklingen, förändringarna i konsumentbeteende och samhällseliga värderingar formar ständigt branschen. Förändringar kan medföra nya möjligheter eller hot, beroende på företagets förmåga att reagera på dem. Genom att aktivt bevaka förändringar i branschen och modigt våga förnya sig kan ditt företag skapa sig en betydande konkurrensfördel i framtiden.

- ❑ Förstå vilka effekter förändringar i marknadsmiljön, t.ex. konsumtionstrender, ekonomiska konjunkturer och regelverk kan få. Genom att förutse trendförändringar kan du utnyttja dem till din egen fördel i verksamheten.
- ❑ Beakta hållbarhet och ansvarsfullhet som en del av företagets strategi. Se till att företagets varumärke har samhällselig relevans.
- ❑ Reagera snabbt på förändringar i finansiering och stöd, såsom stipendier och stöd- och låneinstrument för företag, som till exempel branschorganisationer och media informerar om.
- ❑ Fundera på om ditt företag kan dra nytta av ny teknik såsom artificiell intelligens (AI), AR (förstärkt verklighet) eller VR (virtuell verklighet).

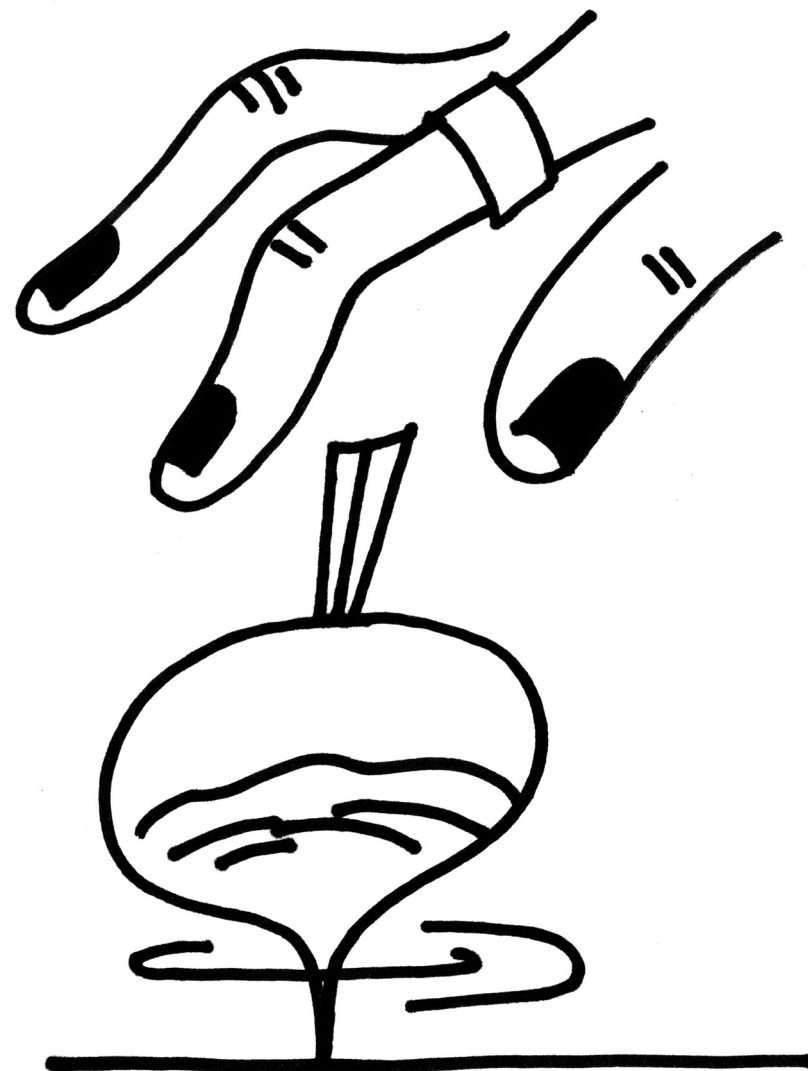
Artificiell intelligens erbjuder de kreativa branscherna verktyg som stöder idéskapande, innehållsproduktion och kundförståelse, vilket möjliggör ett effektivare och mer målinriktat arbete. Rätt använd kan artificiell intelligens frigöra tid från rutinuppgifter och öppna upp för nya affärsmöjligheter.

08 – Teknik och effektivitet

Bakom ett framgångsrikt företag i kreativa branschen ligger inte enbart högklassigt arbete utan också smidiga processer och effektiv resursanvändning. När arbetet, verksamhetsmodellerna och produkterna kontinuerligt utvecklas inverkar det direkt på företagets lönsamhet och konkurrenskraft. Digitala lösningar, såsom verktyg för kundhantering och redovisning samt AI-baserade lösningar, kan effektivisera verksamheten och frigöra tid för kärnverksamhet, verksamhetsplanering och kreativt arbete. Digitaliseringen ger också upphov till nya kostnadseffektiva affärsmöjligheter, så som onlinekurser och distanstjänster. Effektiva processer och fungerande digitala lösningar som är ändamålsenliga för företaget frigör tid för kreativt arbete och såväl möjliggör som stöder en hållbar tillväxt för verksamheten.

- ❑ Granska och förbättra processerna i ditt företag enligt behov.
- ❑ Använd AI- och automatiseringsverktyg för att underlätta de administrativa uppgifterna. Digitala lösningar, såsom AI-baserade verktyg och automatiserade kundhanteringssystem, frigör värdefull tid för företagaren.
- ❑ Undersök möjligheterna att expandera verksamheten med hjälp av digitala tjänster. Bland annat onlinekurser, digital distribution och distanstjänster är effektiva sätt att nå ut till en bredare kundkrets.
- ❑ Säkerställ att resurser som tid och arbetskraft används effektivt.
- ❑ Utvärdera också hur material och tid fördelar sig på de olika arbetskedena och om de används optimalt.
- ❑ Identifiera om ditt företag använder onödiga programvaror eller tjänster där nyttan inte motsvarar kostnaderna de orsakar. Håll dig uppdaterad och utbilda dig! Följ med hur tekniken kan öka företagets skalbarhet.

De största utmaningarna för företag i de kreativa branscherna gäller ofta tidsanvändning, processledning och resurseffektivitet. Om du tar itu med de här utmaningarna, kan det spela en betydande roll för att hjälpa ditt företag att växa och utvecklas.

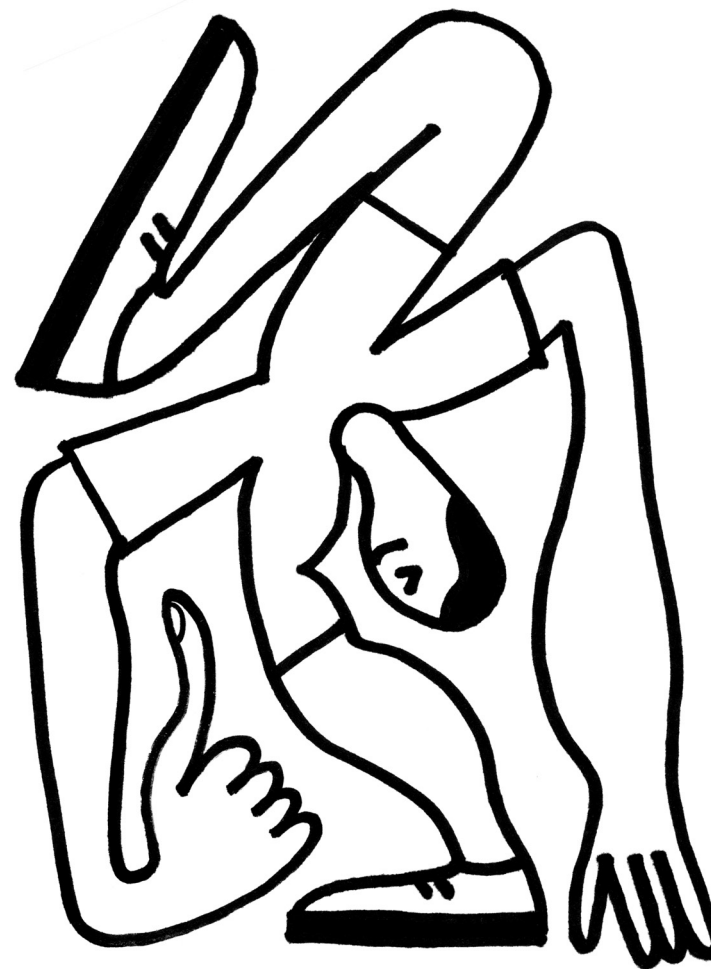


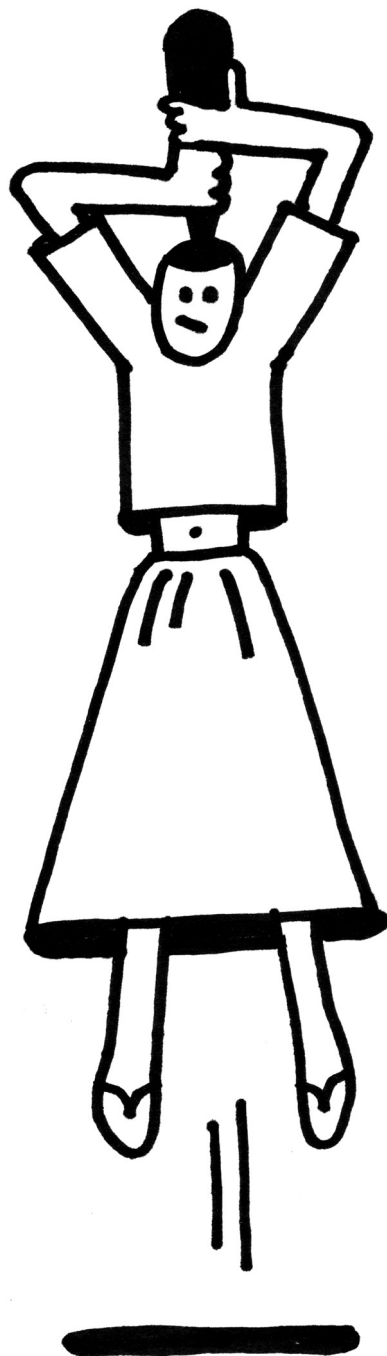
09 – Kompetensutveckling och nätverkande

Grunden för framgångsrika företag i kreativa branschen utgörs av kontinuerlig kompetensutveckling och starka nätverk. Som företagare är det viktigt att du håller dig uppdaterad om såväl branschtrender och -företeelser, som teknik och affärsmöjligheter. Kompetensutveckling omfattar både yrkesmässig specialkompetens och företagarfärdigheter. Nätverkande däremot främjar lärande och öppnar dörrar till nya samarbets- och verksamhetsmöjligheter.

- ▣ Utveckla och upprätthåll såväl yrkesmässig som företagarkompetens. Tekniskt och kreativt kunnande kan handla om att behärska nya material, tekniker eller programvaror, medan företagarkompetens kan kopplas till exempelvis prissättning, avtalsförhandlingar eller affärsstrategi.
- ▣ Följ med trender, teknik och nya affärsmodeller inom din bransch.
- ▣ Ta hjälp av mentorskap, kurser och studier på nätet.
- ▣ Bygg och upprätthåll nätverk med kunder, partner och andra intressentgrupper.
- ▣ Använd nätverken för kompetensutveckling och för att upptäcka nya möjligheter.
- ▣ Delta aktivt i olika branschevenemang.
- ▣ Samarbeta med andra företagare och experter.

Det är lika viktigt att utveckla företagarkompetensen som sakkunskap inom den egna branschen. Utnyttja tillgängliga webinarier, kurser och till exempel mentorskap för att öka kunskaperna i ekonomi och ledarskap. Nätverka flitigt!





10 – Ägarskifte

FÖRETAGSKÖP

Att sälja ditt företag är ett av de största besluten du kan fatta som företagare. Försäljningsprocessen kräver noggrann planering för att affären ska ske på bästa möjliga villkor. Företagets värde baseras inte alltid enbart på fysiska resurser, utan också till stor del på intellektuellt kapital, såsom varumärke, kundrelationer, immateriella rättigheter och företagarens personliga kompetens.

För att försäljningsprocessen ska bli lyckad, krävs det att verksamheten är tydligt organiserad och att man i god tid sett till att den kan överlåtas. Försäljningsförhandlingarna och due diligence-processen är kritiska skeden som inverkar på den slutliga köpesumman och villkoren.

VAD DÅ FÖR DUE DILIGENCE?

Det är en process där en investerare eller köpare genomför en grundlig utredning av ett bolag eller en tillgång som övervägs för köp eller investering. Processen säkerställer att all relevant information om företaget är känd innan en affär eller investering genomförs. Due diligence-processen hjälper till att identifiera potentiella befintliga risker och bekräfta värdet på företaget.

- ❑ Anlita experter. Det finns hjälp att få såväl från redovisningsbyråer, företagsmäklare, städernas utvecklingsbolag som jurister.
- ❑ Sätt företaget i försäljningsskick i god tid. Processen tar tid, så låt arbetet med att utveckla företaget, dokumentera processerna och sätta det i försäljningsskick bli en del av det dagliga arbetet.
- ❑ Identifiera ditt företags viktigaste värdefaktorer, som t.ex. en produkt eller kundrelationer.
- ❑ Säkerställ att verksamheten kan överlåtas och utveckla företaget så att det inte är beroende av dig som företagare.
- ❑ Förbered dig för en analys av företaget och samla in nödvändiga dokument.

FÖRETAGETS FÖRSÄLJNINGSPROCESS

- ❑ Förhandla. Genomför försäljningsförhandlingarna omsorgsfullt. Tillsammans med dina rådgivare ska du se till att avtalsvillkoren är ändamålsenliga.
- ❑ Betydelsen av kommunikation. Ägna uppmärksamhet åt såväl försäljningstidtabellen som kommunikation till både interna och externa intressentgrupper.

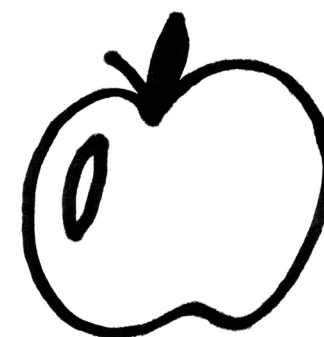
VÄXA ELLER STARTA AFFÄRSVERKSAMHET GENOM FÖRETAGSKÖP

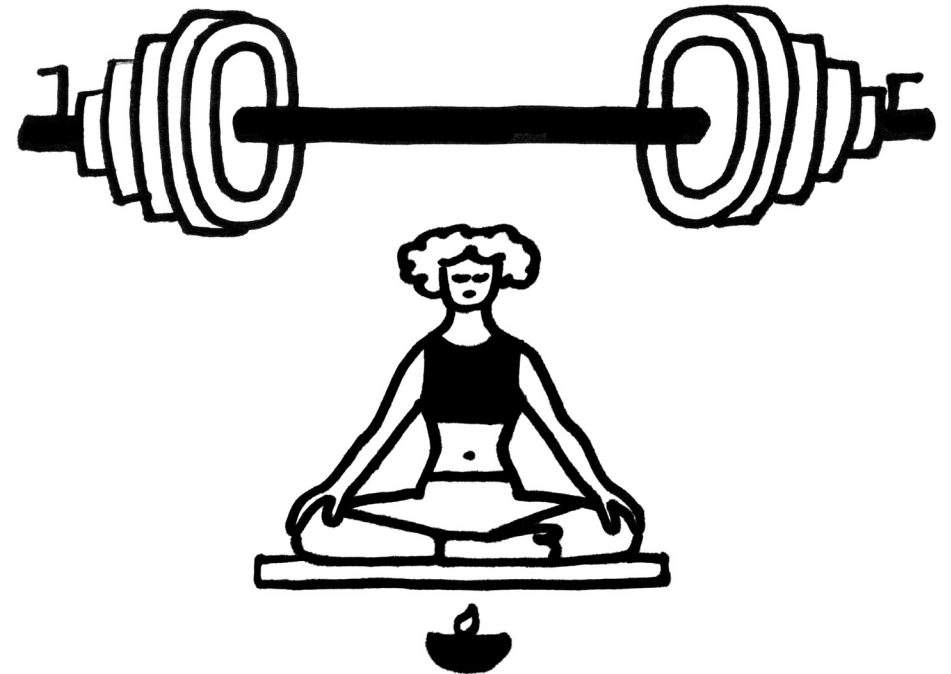
Att köpa ett befintligt företag är bevisligen ett effektivt sätt att få ett företag att växa eller att inleda företagsverksamhet. Till skillnad från organisk tillväxt, där man successivt utökar verksamheten med egna resurser, gör tillväxt genom företagsköp det möjligt att stärka marknadspositionen snabbare och expandera verksamheten till nya områden. Ett företagsköp kan ge tillgång till nya marknader, kundrelationer, teknologier och kunskaper. Ett lyckat företagsförvärv kräver en noggrann köpstrategi, en ingående utvärdering av målföretaget och en grundlig due diligence-utredning. Samordningen av kulturella och operativa faktorer är dessutom avgörande för en lyckad integration.

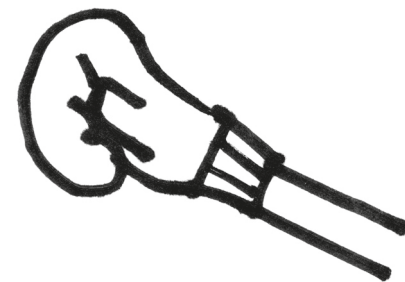
- ❑ Vad vill du köpa? – Utarbета en tydlig köpstrategi och definiera kriterierna för att välja målföretag. Vill du köpa marknadsposition, produktportfölj, kundportfölj, know-how eller något helt annat?
- ❑ Ta hjälp av experter. Satsa på köpeförhandlingarna. Tillsammans med dina rådgivare ska du se till att avtalsvillkoren är ändamålsenliga.
- ❑ Utvärdera noggrant företaget du spekulerar på och ta hjälp av experter. Sätt dig framför allt in i målföretagets ekonomiska situation och affärsmodell.
- ❑ Gör en grundlig due diligence-granskning för att minimera riskerna.

- ❑ Se till att företagskulturerna och verksamhetsmodellerna kan samordnas.
- ❑ Planera integrationsprocessen och kommunikationen redan innan affären är klar.

Det finns flera sätt att köpa ett företag. Det mest traditionella sättet är att förvärva ett annat företag i sin helhet eller en del av dess verksamhet. Alternativt kan en företagsomstrukturering göras, där två företag går samman till exempel genom fusion eller aktiebytesarrangemang. Vilket sätt som är det bästa för att genomföra arrangemanget beror på de strategiska målen, företagets nuvarande ställning och den önskade tillväxtstrategin.



[illegible][illegible]

[illegible]



VI HJÄLPER OCH STÖDER FÖRETAGARE:

Företagarna i Finland rf – yrittajat.fi

Business Espoo – businessespoo.fi

Business Helsinki – hel.fi/sv/foretag-och-arbete/starta-eget-foretag

Business Vantaa – business.vantaa.fi

Tulosjärjestelyt partners Oy – tulosjarjestelyt.fi

Nyföretagarcentralerna i Finland rf – uusyrityskeskus.fi