

Tillväxt och internationalisering för företagen inom vård och omsorg

Offentliga företagstjänster inom arbets- och näringsministeriets förvaltningsområde



TYÖ- JA ELINKEINOMINISTERIÖ
ARBETS- OCH NÄRINGSMINISTERIET
MINISTRY OF EMPLOYMENT AND THE ECONOMY

Innehåll

1. NTM-CENTRALEN	7
Utvecklingstjänsterna för företag – experttjänster för utveckling av företaget	7
Finansiering för utvecklande av företag – understöd för utvecklande av företag	13
2. FINNVERA ABP	16
3. TEKES	20
Team Finland LetsGrow	20
Tekes programverksamhet	21
4. ARBETS- OCH NÄRINGSBYRÅN	22
Mångsidiga tjänster för företag och arbetsgivare	22
Effektivitet i sökandet efter ny personal	22
Verktyg för rekrytering	22
Utbildning ger kunnig arbetskraft, utbildning och utveckling tillsammans med arbetsgivaren	23
Lämplig arbetskraft med läroavtalsutbildning	24
Subvention för lönekostnader	24
Lämplig arbetskraft från det övriga Europa; Eures förmedlar arbetskraft över gränserna	24
5. FINPRO	26
Internationaliseringstjänster för företag inom vård och omsorg	26
Export Finland	26



Till läsaren

Målet för arbets- och näringsministeriets (ANM) strategiska välfärdsprogram HYVÄ har ända sedan det startades varit att främja företagsverksamheten inom vård och omsorg, tillgången på kunnig arbetskraft och servicemarknadens funktion. Programmet delades upp på två genomförandeperioder. Under åren 2009–2011 låg tyngdpunkten på nystartad företagsverksamhet och små företags samarbete och nätverkande. Då utarbetades för företagen en guide om de offentliga företagstjänster som stod till buds. I guiden beskrevs utnyttjandet av tjänsterna med hjälp av exempel på företag inom vård och omsorg.

Under den andra programperioden av HYVÄ-programmet, som inleddes 2011 och avslutas den 31 mars 2015, har tyngdpunkten legat på företagsverksamhetens tillväxt och internationisering. Informationen om nya företagstjänster och företagsfinansieringen inom arbets- och näringsministeriets förvaltningsområde för detta ändamål och överhuvudtaget för utveckling av företag beslutade man att sammanföra för publicering och i fortsättningen uppdatera som en del av servicehelheten Företagsfinland.

De regionala aktörerna inom företagsservicen hjälper företagen inom vård och omsorg att utveckla sin affärsverksamhet och dess tillväxt. De stöder de företag som siktar på internationisering och export att förbättra sina förutsättningar att gå ut på den internationella marknaden. Denna guide ger information om de tjänster som står till buds och om dem som producerar dem.

Helsingfors den 2 februari 2015

Ulla-Majja Laiho

utvecklingsdirektör

Arbets- och näringsministeriet



1. NTM-centralen

ENTM-centralerna stöder grundande av företag samt företagens tillväxt och utveckling genom att erbjuda rådgivnings-, utbildnings- och utvecklingstjänster samt finansiering.

Utvecklingstjänsterna för företag – experttjänster för utveckling av företaget

Utvecklingstjänsterna för företag är tjänster som skapats för små och medelstora företags behov och som stöder företagets förnyelse, tillväxt, utveckling och sysselsättning samt kommersialiseringen av innovationer. Med tjänsterna hjälper man också SMF-företagen att förbereda sig på omställningar och omvälvningar som beror på omvärlden eller på interna faktorer inom företaget. Utvecklingstjänsterna för företag är avsedda för verksamma och utvecklingsbenägna SMF-företag. De lämpar sig väl för utveckling av verksamheten hos företag som tillhandahåller social- och hälsovårdstjänster.

Utvecklingstjänsterna omfattar analys-, konsulterings- och utbildningstjänster för affärsverksamheten samt i framtiden möjlighet att utveckla SMF-företagens affärsnätverk. Tjänsterna erbjuds av NTM-centralerna och de produceras av konkurrensutsatta expertföretag. De experter som utsetts att producera tjänsterna har en hög utbildnings- och kompetensnivå samt en grundlig erfarenhet av sektorn. Detta garanterar företagen högkvalitativa tjänster i hela Finland. Tjänsterna är avgiftsbelagda.

Analys

Tjänsten är avsedd för SMF-företag, som systematiskt vill utveckla sin verksamhet. Analys-tjänsten är planerad som en snabb och smidig

översyn av de olika delområdena i företagets affärsverksamhet och utarbetar för SMF-företaget en tydlig och målinriktad utvecklingsplan.

För att förverkliga den utvecklingsplan som härleds från analysen vägleds företaget att vidta behövliga utvecklingsåtgärder: konsulteringstjänster, utbildning av nyckelpersoner eller andra tjänster.

Analysen av affärsverksamhetens nuläge görs i samarbete mellan kunden och experten. Företaget får en helhetsuppfattning om affärsverksamhetens nuläge, den framtida inriktningen och utvecklingsmöjligheterna. Slutresultatet är en konkret, prioriterad utvecklingsplan, som företaget kan börja genomföra. Tjänsten tillhandahålls i regel under en dag.

Analysens pris och varaktighet

Det subventionerade priset på en analys är för kunden 220 € + moms per dag. Analysen varar 1–2 dagar.

Konsultering

Den konsultering som är avsedd för SMF-företag har sex teman: tillväxt, förnyelse, produktivitet och ekonomi, marknadsföring och kundrelationer, ledarskap och personal samt kommersialisering av innovationer. I tjänsten betonas det strategiska perspektivet och företagets

behov. Konsulteringen varar minst två dagar och baserar sig på en genomförandeplan. Den expert som utsetts för genomförandet av tjänsten utarbetar för företaget en rapport om konsulteringen, där rekommenderade, fortsatta åtgärder anges.

Målet för konsulteringen konkretiseras i den beställning som beställaren gör hos tjänsteproducenten. Experttjänsten genomförs i samarbete mellan experten och SMF-företaget.

Tillväxt – utvecklingstjänst för SMF-företag som siktar på tillväxt och internationalisering

Tjänsten är avsedd för SMF-företag som har en lönsam verksamhet samt förutsättningar och vilja att växa systematiskt i Finland och/eller internationellt. Med hjälp av tjänsten får företaget till stöd för sina tillväxtmål en klar uppfattning om kunderna och marknaden samt om sina egna realistiska tillväxtmöjligheter. Slutresultatet är en strategisk plan som stöder tillväxt och/eller internationalisering.

Tjänsten innehåller åtgärder som vidtas för att

- bedöma och utveckla företagets förmåga att växa och bli internationellt samt hantera risker i anslutning till detta
- fastställa och bedöma företagets viktigaste konkurrensfördelar som möjliggör tillväxt och internationalisering
- utifrån tillväxtmålen precisera hur produkter och tjänster ska marknadsföras till rätta kunder på rätt sätt
- planera hur tillväxten ska ske så kostnads-effektivt, lönsamt och snabbt som möjligt
- vägleda företagets ledning (styrelse, ledningsgrupp) i att bedriva en systematiskt och långsiktig verksamhet som stöder tillväxten

- stödja företagsledningen i planeringen, ledningen och genomförandet av den omorganisation som tillväxten medför.

Förnyelse – en utvecklingstjänst för hantering av omställningar eller omvälvningar i SMF-företag

Tjänsten är avsedd för SMF-företag som befinner sig i eller som väntas råka ut för omställningar eller omvälvningar på grund av antingen externa eller interna faktorer. Företagets strategiska kompetens utvecklas och affärskompetensen ökar så att företaget har bättre möjligheter att på ett kontrollerat sätt klara av olika omställningar och omvälvningar.

Tjänsten innehåller åtgärder som vidtas för att

- förbättra hanteringen av företagets affärsverksamhet
- stärka förutsättningarna för en lönsam affärsverksamhet vid omställningar och omvälvningar
- förbättra kunskapen om utnyttjande av prognostiseringsinformation
- förbättra kunskapen om hantering och ledning av förändringar
- vid behov styra strategin och affärsverksamheten i en ny riktning
- trygga affärsverksamhetens kontinuitet vid ägarbyten.

Produktivitet och ekonomi – utvecklingstjänst för främjande av SMF-företags produktivitet, ekonomi och teknik

Tjänsten är avsedd för SMF-företag som vill effektivisera och utveckla sin interna verksamhet i fråga om produktion, teknik och ekonomi.

Företagets konkurrenskraft förbättras när dess produktions-, ekonomi- och styrningspro-

cesser utvecklas och företaget bättre kan utnyttja ny teknik.

Tjänsten innehåller åtgärder som vidtas för att

- göra arbetet smidigare och utveckla produktionen
- utveckla produktions- och serviceprocesserna och ledarskapet med hänsyn till hantering och effektivisering av energi- och materialanvändningen
- utreda och utveckla möjligheterna att utnyttja ny teknik och informationsteknik i företagets verksamhet
- utveckla den strategiska planeringen och uppföljningen av företagets ekonomi och utnyttjandet av datasystemen i anslutning till ekonomin.

***Marknadsföring och kundrelationer
– utvecklingstjänst för att effektivisera
marknadsföringen och hanteringen av
kundrelationer i SMF-företag***

Tjänsten är avsedd för SMF-företag som har behov av att på ett helhetsbetonat sätt planera

och utveckla marknadsföringen och hanteringen av kundrelationer.

Företagets affärsverksamhet utvecklas så att den blir allt mer konkurrenskraftig, genom att marknadsföringsstrategin och hanteringen av kundrelationer utvecklas.

Tjänsten innehåller åtgärder som vidtas för att

- vägleda företaget i den strategiska planeringen av marknadsföringen
- utveckla hanteringen av kundrelationer som en del av marknadsföringsstrategin
- analysera olika informations- och marknadsföringskanalers betydelse, vikt och användbarhet och planera modeller för marknadsföringen
- utveckla marknadsföringskompetensen, bl.a. prissättning, produktifiering, distributionskanaler, verksamhetsprocesser, organisering av marknadsföringen
- vägleda företaget i att genomföra de planerade marknadsföringsåtgärderna på ett kostnadseffektivt sätt.



Rättigheterna innehas av Våsek

FÖRETAGSEXEMPEL:

Marknadsföringen i skick med hjälp av utvecklingstjänsten

Hälsovårdare Sirpa Rintala, som är vd för Vaasan Senioripalvelu Oy, har tagit en kopp kaffe och satt sig framför datorn tillsammans med konsult Eliina Puijola, Tommi Sykkö från NTM-centralen i Österbotten och Sari Saarikoski från Vasaregionens utvecklingsbolag VASEK Oy. Här pågår konsultering för att utveckla marknadsföringen och kundrelationerna. Under konsulteringen får Rintala tillsammans med konsulten bl.a. fundera över kärnfrågorna i sitt social- och hälsovårdsföretag, viktiga tillvägagångssätt och kundrelationer samt förtydliga företagets vision.

Utvecklingen utgår från behovet

Deltagandet i projektet "Utveckling av företagandet inom välfärdsbranschen i Vasaregionen", som samordnades av Sari Saarikoski och VASEK Oy, blev startskottet. Det centrala målet för projektet var att förbättra affärskompetensen hos företagen inom välfärdsbranschen och där gick man igenom bl.a. marknadsföringen och en bättre hantering av kundrelationerna. På företaget väcktes intresset och behovet av att utveckla marknadsföringen och hanteringen av kundrelationerna så att dessa funktioner skulle bli bättre och mer systematiska. "När jag i slutet av projektet hörde Sari säga att NTM-centralerna höll på att introducera nya utvecklingstjänster, där ett tema för konsultering skulle vara marknadsföring och kundrelationer, fick jag mod att kontakta NTM-centralen. Eftersom jag föregående år hade deltagit i NTM-centralens vd-utbildning, i vilken utöver gemensamma utbildningsdagar ingick företagsspecifika konsulteringsdagar, visste jag vad konsultering är och vad jag kunde få. Samtalen och de praktiska frågorna klarades av tillsammans med NTM-centralens Tommi Sykkö på ett verkligt smidigt och sakkunnigt sätt. Vi får nu vårt företags vision och därigenom också vårt budskap till olika kundkategorier förtydligat. Vi har tillsammans med vår expert Eliina flera dagar på oss att gå igenom dessa viktiga frågor, säger Rintala med ett leende.

Övergripande och pragmatisk planering

"Vi utför för Vaasan Senioripalvelu en pragmatisk marknadsföringsplanering, där också teori i någon mån ingår. Vi går igenom kundkategorierna samt produkterna och tjänsterna. Avsikten är att produktifiera alla de tjänster som redan länge har stått till buds och som innehållsmässigt är i skick men som saknar en ordentlig och riktig beteckning som är lätt att hitta. Vi skapar också för företaget en årsklocka för marknadsföringen som gör det lätt att fortsätta arbetet", säger Eliina Puijola.





Ledarskap och personal – utvecklingstjänst för utveckling av SMF-företagens ledarskap och personal

Tjänsten är avsedd för SMF-företag som vill förbättra och utveckla ledarskapet, personalens kompetens och välbefinnandet i arbetet.

Företagets konkurrenskraft stärks när kvaliteten på ledarskapet, personalens kompetens, motivation och välbefinnande i arbetet förbättras.

Tjänsten innehåller åtgärder som vidtas för att

- kartlägga och utveckla kvaliteten på ledarskapet och chefsarbetet
- utreda personalens kunskapsbehov i förhållande till företagets framtidsmål
- utveckla den strategiska planeringen av personalens kompetens och välbefinnande i arbetet.

Kommersialisering av innovationer – utvecklingstjänst för utveckling av SMF-företags affärsverksamhet med hjälp av innovationer

Tjänsten är avsedd för SMF-företag som med sina uppfinningar strävar efter nya betydande affärsmöjligheter eller marknader. Företaget behöver inte äga rättigheterna till uppfinning-

en, utan avsikten kan t.ex. vara att använda en uppfinning som gjorts av en privatperson. Det strategiska tänkandet i anslutning till utvecklingen av innovationer intensifieras och företaget kan bättre utnyttja innovationer och ändra dem så att de leder till en framgångsrik affärsverksamhet.

Tjänsten innehåller åtgärder som vidtas för att

- göra företagsledningen förtrogen med kommersialisering och ledning av innovationer
- hjälpa företaget att få nya verksamhetsmöjligheter och att utnyttja internationella marknader genom att utveckla och kommersialisera innovativa produkt- och serviceidéer
- vid behov göra utredningar i anslutning till produktion av högt mervärde, bl.a. marknadsanalyser eller förhandsutredningar om IPR och produktutveckling.

Konsulteringsdagarnas pris och varaktighet

Det subventionerade priset på konsultering är för kunden 300 euro (+ moms) per dag. Experttjänstens varaktighet och innehåll bestäms enligt SMF-företagets behov. Behovet fastställs i samarbetet med NTM-centralen.

Utbildningsprogram

Utbildningstjänsterna är riksomfattande utbildningsprogram. Till dem hör tre utbildningsprogram, som skräddarsys till sådana helheter som bäst lämpar sig för företagets behov. I utbildningarna utvecklas ledarskap för tillväxt, ledning av marknadsföring och kundrelationer samt ledning av ekonomi och produktivitet. Det preciserade innehållet i utbildningarna planeras och konkurrensutsätts regionalt så att NTM-centralerna kan fokusera utbildningarna enligt sina kunders behov.

Ledarskap för tillväxt

- Målgruppen är SMF-företag som söker systematisk tillväxt.
- Preliminärt innehåll: medel för tillväxt, skapande och ledning av tillväxt samt kritiska framgångsfaktorer och risker.
- Utbildningens längd är 14 utbildningsdagar + konsultering 3 dagar per företag.
- Prioritering per bransch eller målgrupp är möjlig i samband med en förenklad konkurrensutsättning.
- Priset för kunden är 2130 euro + moms.

Ledning av ekonomi och produktivitet

- Målgruppen är företag som befinner sig i en omställningssituation och som vill utveckla sitt företag med perspektiv på ekonomi och produktivitet.
- Målet är att precisera uppfattningen om företagets ekonomiska läge och ekonomins betydelse som verktyg för planeringen och ledningen av affärsverksamheten och om förhållandet mellan produktivitet och ekonomi.
- Utbildningens längd är 10 utbildningsdagar + konsultering 2 dagar per företag.
- Priset för kunden är 1470 euro + moms.

Ledning av marknadsföring och kundrelationer

- Målgruppen är SMF-företag som aktivt söker ökad omsättning.
- Målet är att effektivisera ledningen och hanteringen av SMF-företagets marknadsföring och kundrelationer för att förbättra företagets konkurrenskraft samt att sammanlänka marknadsföringen och försäljningen med företagets affärsverksamhet som helhet.
- Utbildningens längd är 10 utbildningsdagar + konsultering 2 dagar per företag.
- Priset för kunden är 1470 euro + moms.

Utvecklingstjänster för företag – flexibel, skräddarsydd service på företagets villkor

På webbplatsen <http://www.yritystenkehittamispalvelut.fi/sv> kan företaget på egen hand göra en utvecklingskartläggning, som ger en bra bild av företagets utgångsläge. Därefter hjälper NTM-centralens experter till att hitta utvecklingsobjekt för företaget och att effektivt utnyttja de offentliga företagstjänsterna. Målet är en smidig, snabb och övergripande process. <http://www.yritystenkehittamispalvelut.fi/sv>



Finansiering för utvecklande av företag – understöd för utvecklande av företag

För de företag som tillhandahåller social- och hälsovårdstjänster lönar det sig att ansöka om understöd för utvecklande av företag när det är fråga om ett innehållsmässigt större projekt, i vilket utöver konsultering också ingår andra kostnader, såsom löner, utlandsresor, investeringar m.m.

Understöd för utvecklande av företag beviljas primärt SMF-företag. Med understödet kan också stödjas beredning av projekt (tidigare förberedande finansiering). I praktiken kan på så sätt finansieras t.ex. utredning av förutsättningarna för kommersialisering av ett SMF-företags tjänst, produkt eller idé, beredning/utredning som gäller utveckling av kundförståelsen och affärskompetensen samt utredningar som gäller internationalisering.

Med understöd för utvecklande av företag främjas speciellt skapande av ny affärsverksamhet, företagsverksamhetens förnyelse samt SMF-företagens tillväxt och internationalisering.

Understöd inriktas på projekt som bedöms ha betydande konsekvenser för företagets

- start, utvidgning eller förnyelse,
- innovationsverksamhet eller kompetensförbättring,
- tillväxt eller internationalisering
- produktivitet
- energi- eller materialeffektivitet.

Ett mål är också att rikta understöden till mer riskfyllda och effektfullare projekt än tidigare. Varje NTM-central kan ha sina egna finansieringsriktlinjer och branshprioriteringar.

Understöd för utvecklande av företag kan beviljas ett nystartat och verksamt företag för utvecklingsåtgärder samt för materiella och immateriella investeringar. Understöd kan beviljas för t.ex. investeringar i data- och säkerhetsteknologi som förbättrar en låg produktivitet inom branschen. Inom social- och hälsovården beviljas dock inte, enligt arbets- och näringsministeriets riktlinje, understöd för utvecklande av företag, om understödet är avsett för lokalinvesteringar.

Beviljandet av understöd förutsätter att det är fråga om ett utvecklingsprojekt som inte ingår i företagets basverksamhet och som närmast gäller

- utveckling av nya produkter, tjänster, produktionsprocesser och produktionsmetoder
- utveckling av affärskompetensen
- utveckling av internationaliseringsfärdigheterna
- införande av ny teknik
- beredning av forsknings- och utvecklingsåtgärder.

Understöd för utvecklande av företag beviljas primärt redan verksamma SMF-företag. SMF-företag är enligt EU-kommissionens definition företag med färre än 250 anställda och en årlig omsättning på högst 50 miljoner euro eller en balansomsättning på högst 43 miljoner euro. I företagets innehav har andelen företag som klassificeras som stora företag begränsats till högst 25 procent. Stora företag beviljas stöd endast inom stödområde I och II (Östra och

Norra Finland samt Salo ekonomiska region), när det är fråga om investering i en ny verksamhetsenhet, affärsverksamhet, produkt eller tjänst.

Förutsättningarna för beviljande av utvecklingsunderstöd

Utvecklingsunderstöd kan beviljas ett SMF-företag när

- företaget bedöms ha förutsättningar för fortgående lönsam verksamhet
- understödet bedöms ha betydande konsekvenser för genomförandet av projektet
- projektet bedöms vara betydande med tanke på utvecklande av företagets verksamhet.

För att understöd för utvecklande av företag ska kunna beviljas ska ansökan om understöd lämnas in till NTM-centralen innan projektet inleds. Innan den elektroniska ansökningsblankett som finns på NTM-centralens webbplats fylls i lönar det sig att kontakta en expert vid NTM-centralen.

Stödnivån vid åtgärder för utvecklande av företag är högst 50 procent av de godtagbara kostnaderna. Vid investeringsprojekt är stödnivån 10-35 procent beroende på företagets storlek och geografiska läge.

FÖRETAGSEXEMPEL

Vid demenshemmet Pielisen-Karjalan Dementiakoti Oy beslutade man att svara på det behov man hade upptäckt på marknaden och utvecklade en dialogisk rehabiliteringsmodell för personer med alkohol- eller drogrelaterad demens. Dialogiskhet betyder här det att vårdarens och den vårdbehövandes olika perspektiv smälter samman och det uppstår en ny förståelse. Det gamla sättet är det att patienten blir föremål för åtgärder – vi vet, patienten ej! Det idealiska resultatet av vårdmodellen är att den demenssjuke som har rehabiliterats med hjälp av modellen kan skickas hem.

Genomförandet av ett projekt består av flera olika åtgärder

För genomförandet av projektet behövdes utomstående experthjälp för produktifieringen av det nya servicekonceptet och utvecklingen av kvaliteten. Inom den egna organisationen engagerades tre vårdpersoner i projektet för 12,5 månader. Till projektet hänförde sig också personalutbildning, som genomfördes i samarbete med den lokala arbets- och näringsbyrån. För införandet av den nya produkten behövdes dessutom investeringar, såsom möbler för terapirummet och larmsystem. Processen varade ett och ett halvt år.

Genom projektet stärkte företaget sin specialkompetens och samtidigt sin konkurrenskraft. Projektet gör serviceutbudet mångsidigare i hela branschen. Dessutom stämmer projektet överens med landets välfärdsstrategi.

Det är lättast att starta ett projekt genom att kontakta NTM-centralen.

Ytterligare information: www.ntm-centralen.fi



2. Finnvera Abp

Specialfinansieringsbolaget Finnvera, som ägs av finska staten, finansierar tillväxt, konkurrenskraft och internationalisering. Finnvera kompletterar den privata sektorns finansieringstjänster genom att erbjuda lån, borgen, kapitalplaceringar och exportgarantier. Finnvera beviljar inte understöd eller direkt företagsstöd, utan finansieringen ges mot vederlag och kunden betalar ett pris som motsvarar risken.

Tillväxt är alltid företagets och finansiärens gemensamma mål. Internationalisering ger otaliga alternativ för företagets tillväxt, men det är också möjligt att växa och utvecklas i Finland. När företagets växer hänför sig finansieringsbehoven ofta till investeringar eller brist på driftskapital. Att av finansiärer som agerar på marknadsvillkor få den finansiering som tillväxten förutsätter kan dock bli ett problem t.ex. på grund av otillräckligt kapital eller bristande säkerheter. Finnvera kan delta i finansieringsarrangemangen när ett företag har förutsättningar att bedriva en lönsam affärsverksamhet.

För små företag kan Finnvera ofta vara den enda finansiären, men i projekt som genomförs av företag som är större än mikroföretag är Finnvera ofta den andra finansiären utöver banken. Lånetiden och andra villkor för Finnveras finansiering förhandlas alltid fram från fall till fall.

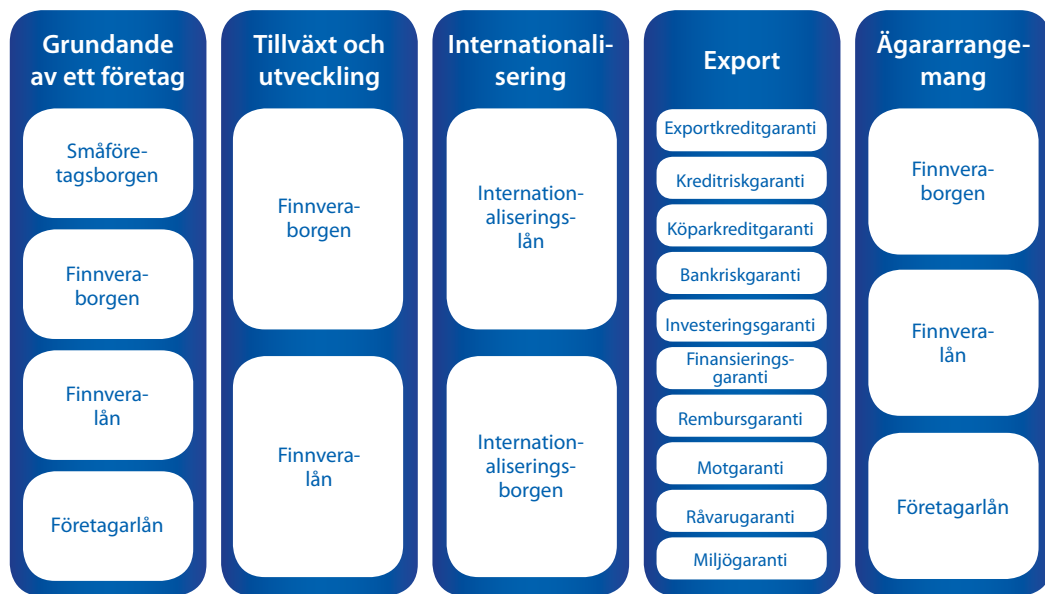
Riktlinjer och principer för Finnveras finansiering:

- Finnvera kan finansiera företag inom social- och hälsovården enligt samma principer som företag i andra branscher.
- Det företag som finansieras ska ha förutsättningar att bedriva en lönsam affärsverksamhet.
- Självfinansieringsandelen ska vara tillräcklig.
- Finnvera finansierar inte
 - investeringar i fastigheter
 - byggande eller sanering av hyresbostäder.

Finnvera bedömer alltid i samband med varje finansieringsansökan företagets förutsättningar att bedriva en lönsam affärsverksamhet. De avgifter som tas ut för Finnveras borgen och lån baserar sig på den riskklassificering av företaget som Finnvera gör på grundval av denna bedömning och på den säkerhet som ställs för borgen eller lånet.

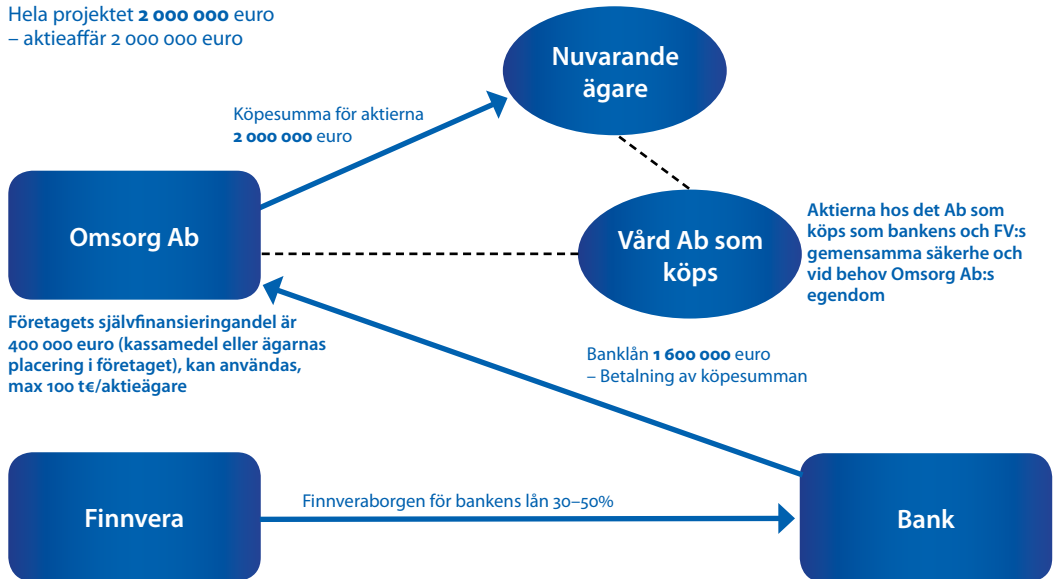
Säkerheterna förhandlas alltid fram från fall till fall. En del av den finansiering som Finnvera beviljar förutsätter propriëborgens av företagaren och säkerheter av företaget. Erhållandet av finansiering av Finnvera baserar sig dock inte på säkerheter, utan på en uppskattning av företagets företagsekonomiska verksamhetsförutsättningar.

Finnveras finansieringsprodukter för grundande av ett företag, företagets tillväxt, internationalisering och export



Exempel 1: Ägarbyte i ett SMF-företag i form av aktieaffär

Hela projektet 2 000 000 euro
– aktieaffär 2 000 000 euro



Exempel 2: Ett SMF-företags internationalisering



Ytterligare information: <http://www.finnvera.fi/swe>



3. Tekes

Innovationsfinansieringsverket Tekes finansierar och aktiverar krävande forsknings- och utvecklingsprojekt och innovationsverksamhet hos företag, sammanslutningar som bedriver annan ekonomisk verksamhet, universitet, högskolor och forskningsinstitut. Tekes verksamhetsställen finns i Helsingfors och i åtta städer utomlands. NTM-centralerna tillhandahåller Tekes tjänster som en del av Tekes nätverk.

Den viktigaste målgruppen för Tekes strategi är små och medelstora företag som söker tillväxt genom internationalisering. Tekes hjälper företag att omvandla idéer till lönsam affärsverksamhet genom att erbjuda finansiering och experttjänster samt genom att finansiera utvecklingsprojekt som siktar på tillväxt och förnyelse av affärsverksamheten. Med hjälp av denna finansiering delar Tekes företagets risk genom att genomföra projektet snabbare eller i större omfattning.

Eftersom Tekes finansierar endast en del av projektkostnaderna, måste företaget för att få finansiering av Tekes ha förutsättningar att ordna sin egen finansieringsandel. Tekes finansiering är bidrag eller lån. Lånet är ett risklån utan säkerhet. En del av det kan betalas ut i förskott. Finansieringen täcker kostnader som uppkommer av företagets egen utvecklingsverksamhet, utomstående anskaffningar och tjänster. Finansieringen kan användas för utveckling av produkter, tjänster, en affärsmodell, metoder och kompetens samt för innovationer som gäller utveckling av arbetslivet. Många gånger

lönar det sig att anknyta utvecklingen av organisationen eller ledningen till ett forsknings- och utvecklingsprojekt.

Tekes finansierar också sådana projekt hos SMF-företag där företaget utreder sina förutsättningar för snabb internationell tillväxt, ökar sin marknadsförståelse och säkerställer att det har ett team som lämpar sig för internationell tillväxt. Nystartade, små företag som har förmåga att åstadkomma en snabb internationell tillväxt kan under vissa förutsättningar få understöd på upp till 75 procent av projektets totala kostnader. Andra SMF-företag som siktar på internationell tillväxt och som har en trovärdig affärsidé kan få understöd på högst 50 procent av projektets totala kostnader.

Team Finland LetsGrow

Inom Tekes, Finnveras och Finpros gemensamma finansieringsprogram Team Finland LetsGrow kan SMF-företag som söker internationell tillväxt av Finnvera få lån för investeringar och driftskapital, av Tekes understöd för köp av innovationstjänster och av Finpro råd för internationell tillväxt. Programmet är avsett för tillväxtorienterade SMF-företag med en stabil ekonomisk situation och en omsättning på 5–50 miljoner euro. De företag som utses för programmet ska ha en affärsplan som är starkt fokuserad på internationell tillväxt, en innovativ och konkurrenskraftig produkt samt ett kunnigt och hängivet team som förverkligar tillväxten.

Tekes programverksamhet

Till stöd för framgång och förnyelse står också andra tjänster till buds, framförallt i Tekes program. Med hjälp av Tekes tjänster är det möjligt att nätverka internationellt och få information till stöd för affärsverksamheten. Tjänsterna kan användas fastän företaget inte för tillfället är Tekes finansieringskund. Programmet "Innovationer i social- och hälsovårdens service", som avslutas i slutet av 2015 är Tekes viktigaste

satsning inom social och hälsovården. Via programmet har man riktat framför allt forskningsfinansiering från Tekes till utvecklingsprojekt inom vården.

Social- och hälsovårdsföretagen kan kontinuerligt söka finansiering även efter det att programmet har avslutats. För nya kunder hos Tekes lönar det sig att först kontakta Tekes sonderingstjänst, som ger råd och anvisningar om vem de ska vända sig till för att få den rätta servicen.

EXEMPEL på projekt som Tekes har finansierat inom programmet Innovationer i social- och hälsovårdens service:

I Karekuntoutus Oys projekt "Asiakaslähtöinen toimintakulttuuri" utvecklas och införs kundorienterade tillvägagångssätt i barnskyddets arbete i fråga om såväl placering i institutionsvård som familjerehabilitering. Hela arbetsenheten utvecklas i ett multiprofessionellt teamarbete: man gör en kompetenskartläggning, utvecklar det psykiska arbetarskyddet och utvecklingssamtalen. Till stöd för cheferna skapas system för ekonomihanteringen och uppföljningen.

I MeeDoc Labs Oys projekt "MeeDoc Cloud" utvecklas läkarens och patientens kontaktverktyg med hjälp av den senaste konsumenttekniken som är tillgänglig för alla. Dessutom utreds det hur tekniken lämpar sig för den kommunala och den privata sektorn. Kommunen kan med hjälp av lösningen avveckla patientköerna, läkaren kan arbeta flexibelt på egna villkor och patienten kan ersätta ett timmar långt läkarbesök med en kontakt som varar några minuter.

I RH-Rohdos Oys projekt "Terveyspiste" förnyas servicestrukturen genom att man utvecklar nya verksamhetsmodeller för de offentliga och privata aktörerna och förnyar organisationernas interna serviceprocesser. I projektet utvecklas ett nytt kopierbart och företagsekonomiskt lönsamt servicekoncept som införs i tre hälsovårdsföretag i anslutning till apotek och i kommunen. Fokus i Terveyspistes tjänster ligger på hälsofrämjande, hälsokontroll, kartläggning av riskgrupper, uppföljning av vårdbalansen och på åtgärder på vårdarnivå.

Ytterligare information: www.tekes.fi

4. Arbets- och näringsbyrån

Mångsidiga tjänster för företag och arbetsgivare

När företaget behöver ny, kunnig arbetskraft eller när en omställning som kräver ny kompetens är i sikte, lönar det sig att utnyttja arbets- och näringstjänsterna. Arbets- och näringsbyråerna är experter på personalrekrytering och personalutveckling och känner till näringslivet, arbetsmarknaden och de arbetssökande. Arbets- och näringstjänsterna ger skräddarsydda lösningar för företagets och arbetsgivarnas behov.

Effektivitet i sökandet efter ny personal

Arbetsgivarens uppdrag är alltid utgångspunkten för rekryteringen av personal och arbetsförmedlingen. Arbets- och näringsbyrån kommer överens med arbetsgivaren om hurdana krav på kompetens och yrkesskicklighet som ska ställas på den sökande, hur man ska leta efter lämpliga kandidater och informera om det lediga jobbet och när det ska tillsättas. Om arbetsgivaren vill, sätts det lediga jobbet ut på tjänsten Lediga jobb, som är Finlands mest anlitade rekryteringstjänst. Via nättjänsten är det lätt att anmäla ett nytt ledigt jobb till arbets- och näringsbyrån. Webbplatsen når ett stort antal aktiva arbetssökande, t.ex. sådana som vill byta arbetsplats, studerande, eller arbetslösa. Servicen är snabb eftersom Platsvaktens genast skickar information om lämpliga arbetsplatser till de arbetssökande per e-post.

Verktyg för rekrytering

Att rekrytera en ny arbetstagare är ofta en utmanande uppgift för arbetsgivaren. Arbets- och näringsbyrån ger råd i alla frågor som gäller rekrytering och visar hur man gör en platsannons som når lämpliga sökande. Arbets- och näringsbyrån söker fram lämpliga arbetssökande enligt arbetsgivarens behov och förmedlar informationen om arbetsuppgiften till dem. Arbets- och näringsbyrån kan också presentera lämpliga kandidater för arbetsgivaren. Arbetsgivaren gör valet och fattar beslutet om rekrytering. De arbetssökande presenterar sig på CV-nättjänsten och med hjälp av CV-vakten kan information om lämpliga arbetssökande beställas direkt till e-posten. Arbets- och näringsbyråerna ordnar rekryteringstillfällen och rekryteringskampanjer, där arbetsgivaren har möjlighet att presentera företagets verksamhet och de lediga jobben för arbetssökande.



Utbildning ger kunnig arbetskraft, utbildning och utveckling tillsammans med arbetsgivaren

Företaget kan utbilda sina nuvarande eller nya arbetstagare i samarbete med arbets- och näringstjänsterna. I utbildningen kan också delta blivande företagare eller företagare tillsammans med sin personal. Även hyrda arbetstagare kan delta i utbildningen. Arbetsgivaren och experterna vid arbets- och näringstjänsterna planerar och finansierar utbildningen tillsammans. Utbildning skaffas för tre olika syften:

- **RekryteringsUtbildning.** När det inte finns yrkeskunniga arbetstagare för företagets behov och det inte kommer att utexamineras den arbetskraft som behövs från andra utbildningar inom den närmaste framtiden.
- **PrecisionsUtbildning.** Yrkesinriktad grund- eller tilläggsutbildning som är skraddarsydd för företagets och personalens behov. Den lämpar sig också för tidsbegränsade permitteringsituationer.
- **OmställningsUtbildning.** Arbetsgivaren kan hjälpa arbetstagare som blivit uppsagda av ekonomiska orsaker eller produktionsorsaker att hitta ett nytt yrke eller ett nytt jobb eller stödja sina tillsvidare permitterade arbetstagare.

Utbildningarna kan kombineras med andra utvecklingstjänster för SMF-företag. Deltagarna i utbildningen får för utbildningstiden antingen lön eller på vissa villkor arbetslöshetsförmån och kostnadsersättning .

FÖRETAGSEXEMPEL på Precisionsutbildning:

Suomen Ikihyvä Oy och Mikkelin Hoivapalvelu Pelakuu Oy som är verksamma inom socialservicesektorn har som arbetssätt valt den kontinuerliga utvecklingens väg. I företagen har man redan i flera års tid framgångsrikt utnyttjat också Precisionsutbildningen i den systematiska utvecklingen av hela personalens kompetens.

I det första skedet har företagen tillsammans skaffat utbildning för sin personal inom sådana temaområden där man sett att den mest behövs, såsom utbildning i växelverkan vid skötseln av äldre, samarbete med de anhöriga osv. I det andra skedet skaffades en omfattande gerontologiutbildning och nu pågår en utbildning som är riktad till chefer, där också andra företag inom sektorn är med.

Enligt företagarna lönar det sig för små företag att tillsammans skaffa Precisionsutbildning redan för att dela på kostnaderna. Det bästa är möjligheten att utbilda hela personalen och möjligheten att påverka innehållet i utbildningen.



Lämplig arbetskraft med läroavtalsutbildning

Med läroavtalsutbildning är det möjligt att få en yrkeskunnig person direkt för uppgifter som det annars kan vara svårt att hitta arbetskraft för. I utbildningen kombineras arbetet på arbetsplatsen med teoretisk utbildning och den lämpar sig för yrkesinriktad grund- och vidareutbildning. Ett läroavtal är ett tidsbestämt arbetsavtal och arbets- och näringsbyrån kan betala lönesubvention för en arbetslös person i samband med läroavtalet.

Subvention för lönekostnader

En arbetsgivare kan på vissa villkor av arbets- och näringsbyrån få subvention för lönekostnaderna vid anställning av en arbetslös arbetsökande. Lönesubvention kan också beviljas för läroavtalsutbildning. Syftet med lönesubventionerat arbete är att förbättra arbetslösa arbetssökandes yrkesskicklighet, kompetens och ställning på arbetsmarknaden och på så sätt främja deras sysselsättning på den öppna arbetsmarknaden. Arbetsgivaren ska förbinda sig att betala lön minst enligt det kollektivavtal som tillämpas på anställningsförhållandet. Om det inte finns något lämpligt kollektivavtal ska för arbetet utbetalas sedvanlig eller skälig lön. Vid ansökan om lönesubvention och i början av anställningsförhållandet kan arbetsgivaren också utnyttja arbets- och näringsbyråns arbetsträningservice.

Lämplig arbetskraft från det övriga Europa; Eures förmedlar arbetskraft över gränserna

www.eures.europa.eu

Eures (European Employment Services) är ett gemensamt arbetsförmedlingsnätverk för länderna inom Europeiska ekonomiska samarbetsområdet. Inom nätverket arbetar totalt 800 Eures-rådgivare runtom i Europa och till nätverket hör offentliga arbetsförmedlingar i olika länder. Eures hjälper arbetsgivare att hitta arbetstagare i Europa. Samtliga arbets- och näringsbyråer erbjuder Eures-tjänster. Tjänsterna är avgiftsfria.

Eures-rådgivarna är experter på den europeiska arbetsmarknaden och fungerar som länkar i rekryteringen

- genom att hjälpa till att starta rekryteringen och söka efter en lokal samarbetspartner
- genom att svara på förfrågningar och ta emot ansökningar
- genom att vid behov göra ett förval och ge utländska arbetstagare råd i frågor som gäller det finländska arbetslivet.

Eures-portalen kan användas som hjälp vid rekrytering. Där finns en europeisk bank för arbetsplatser och arbetsökande. I portalen kan arbetsgivaren informera om lediga jobb och söka fram arbetstagarkandidaternas meritförteckningar. Tjänsterna på webbplatsen utnyttjas årligen av över en miljon användare. Arbetsgivaren kan också tillsammans med Eures-rådgivarna delta i rekryteringsevenemang som ordnas i Europa. Eures-rådgivaren kan även ordna ett separat rekryteringsevenemang för företaget i ett lämpligt målland.



Känner du till anställningsförhållandena och arbetslagarna? Arbetsavtal, arbetstid, semester, alterneringsledighet, studieledighet, unga arbetstagare, integritetsskydd i arbetslivet, samarbetsförhandlingar... är exempel på de lagstadgade frågor som varje arbetsgivare måste beakta. Närmare information om dem finns på adressen www.tem.fi/sv/arbete

Ytterligare information: www.te-tjanster.fi/te/sv/index.html

5. Finpro

Internationaliseringstjänster för företag inom vård och omsorg

Finpro har till uppgift att hjälpa finländska företag att växa och bli framgångsrika på den internationella marknaden, att få utländska investeringar till Finland och att öka strömmen av utländska turister till Finland. Finpros tjänster utgör en central del av Team Finlands internationaliseringstjänster, där bland annat de internationaliseringstjänster som erbjuds av utrikesministeriet, Tekes, Finnvera och NTM-centralernas har sammanförts och är lätt tillgängliga för företagen.

Export Finland

Finpro har sammanfört internationaliseringstjänsterna för företag i de avgiftsfria Export Finland-tjänsterna. Export Finland ger finländska SMF-företag råd i alla faser av internationaliseringen, identifierar nya affärsmöjligheter och knyter SMF-företag till nätverk såväl i Finland som ute i världen. Med hjälp av rådgivningen kan de finländska företagen få en bild av de åtgärder de behöver i sin internationalisering och för vilka företagen med hjälp av Finpro kan söka fram de lämpligaste partnerna.

Finpro genomför årligen flera program som främjar de finländska företagens internationella affärsverksamhet. Programmen erbjuder företagen en utmärkt möjlighet att gripa tag i identifierade affärsmöjligheter, utvecklas i den internationella affärsverksamheten och nätverka med finländska och internationella aktörer inom branschen.

FinlandCare-program för företag inom vård och omsorg

Syftet med det FinlandCare-program som arbets- och näringsministeriet startade 2012 är att främja företagens internationalisering och export inom hälsovårds- och välfärdssektorn. Programmet ansvarar för bekantgörandet av finländskt kunnande och marknadsföringen i målområdena, analyserar de marknader som är intressanta för de finländska företagen och främjar skapande av samarbetsnätverk med de partner som är verksamma på dessa marknader.

Målområdet för FinlandCare-programmet är i första hand Ryssland, men aktiva åtgärder genomförs också i området vid Persiska viken och i Sydostasien. EU:s patientdirektiv liksom också den stora finska minoriteten i Sverige skapar också nya möjligheter speciellt för de företag som tillhandahåller hälso- och äldre-service.

För det praktiska genomförandet av programmet ansvarar Finpro, som får finansiering för verksamheten av arbets- och näringsministeriet. Företagen betalar för sitt deltagande i programmet enligt sin omsättning. Programmet riktar sig till företag som erbjuder tjänster inom specialistsjukvård, omsorg och rehabilitering samt därtill hörande teknik, utvecklings och konsulteringstjänster samt utbildning på området.

Ytterligare information

www.finpro.fi och www.finlandcare.fi

Arbets- och näringsministeriet
Hyvä-programmet
Tel. 029 516 001
www.tem.fi

ANM guider och övriga publikationer 2/2015

ISSN 2342-7914 (Inbunden)

ISBN 978-952-227-933-0

ISSN 2342-7922 (Nätpublikation)

ISBN 978-952-227-934-7

Layout: Up-to-Point Oy
Bilder: Shutterstock och Väsek
Tryckeri: Edita Prima Oy, februari 2015

