

Översyn av nyföretagsamheten 2022



I den här översynen granskas företag som grundats via Nyföretagarcentralerna.

Kunder

27 550

Det var 27 550 rådgivningstillfällen, vilket **relativt sett** är **nästan 2 procent fler än föregående år**.



Den största kundgruppen var **31-35-åringar** (18 %) och **26-30-åringar** (15 %).



Den vanligaste utbildningsbakgrunden (46%) var **högskola** och näst vanligaste (30 %) **yrkesutbildning**.



Den vanligaste bakgrundssituationen för dem som kom till rådgivningen var **anställning hos en privat arbetsgivare** (32 %). Den näst vanligaste bakgrunden var **arbetslöshet** (23 %) och den tredje **studier** (11 %).

Företag

6 172

Via Nyföretagarcentralerna grundades sammanlagt 6 172 företag, vilket är **11 procent färre än året innan**.



Företagsformen var huvudsakligen **firma** (58 %) eller **aktiebolag** (40 %).



Cirka **9 %** hade för avsikt att **sysselsätta även andra**.



Tre av fyra nya företagare (75 %) blev **heltidsföretagare direkt**.



Nyföretags-
centrum

Företagande lyckas tillsammans.

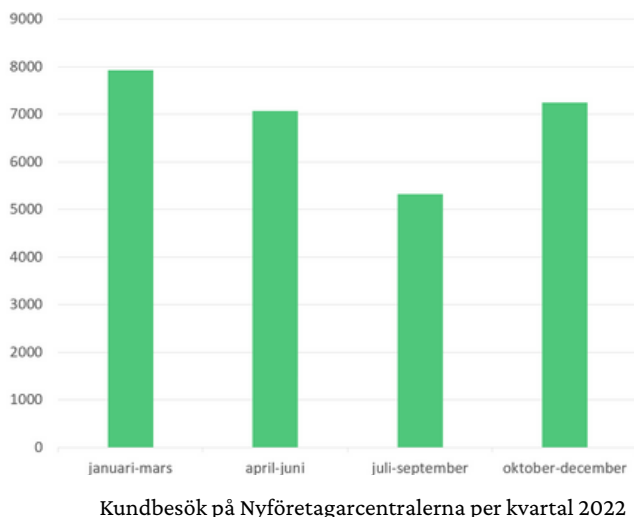
De osäkra tiderna märktes i företagsrådgivningen

Händelserna 2022 – kriget, energikrisen och inflationen – gjorde marknaden och blivande företagare försiktiga.

Nyföretagarcentralernas kunder behövde mer ingående rådgivning: antalet rådgivningsbesök ökade proportionellt och rådgivningsbesöken blev längre.

Nyföretagarcentralerna har till uppgift att främja uppkomsten av ett så lönsamt företagande som möjligt i Finland. I rådgivningen går man igenom realiteterna när ett företag grundas. Ibland är resultatet att det inte är meningsfullt att starta ett företag just nu, eftersom alla företagsidéer inte är livskraftiga.

En företagsidé kan dock utvecklas så att den blir lönsam.



De vanligaste branscherna

1. Konsultverksamhet avseende företags organisation
2. Andra hälsovårdstjänster
3. Skönhetsvård
4. Diverse övriga konsumenttjänster
5. Dataprogrammering

(TOL 2008/5-siffernivå)

Totalt grundades företag i över 200 olika branscher.



Nyföretagarcentralernas betydelse ökar i osäkra tider



"Antalet grundade företag minskar nationellt, som alltid under tider med hög sysselsättning. Antalet företag som har grundats via Nyföretagarcentralerna har gått tillbaka till tiden före corona, men rådgivningsevenemangen och längden på relationen ökade. Nyetablerade företagare behöver nu mer stöd än tidigare under det inledande skedet av företagandet, eftersom vi lever i exceptionellt osäkra tider. Nyföretagarcentralernas tjänster är nu viktiga för företagets livskraft."

Pia Malmberg, verkställande direktör för Nyföretagarcentralerna i Finland rf.

Antalet kunder med invandrabakgrund ökar

Antalet kunder med invandrabakgrund ökar relativt sett i rådgivningstjänsterna hos Nyföretagarcentralerna på många orter. I huvudstadsregionen har till exempel redan nästan hälften av rådgivningskunderna vid Nyföretagarcentralerna invandrabakgrund.

Kunder med invandrabakgrund, som inte nödvändigtvis är särskilt bekanta med Finlands olika tillståndspraxis och bestämmelser, använder sig gärna av den kostnadsfria och konfidentiella rådgivningen flera gånger.

– Invandrare startar särskilt företag inom tjänstesektorn. Det har konstaterats att företag med invandrabakgrund ofta sysselsätter snabbt, eftersom de kan sysselsätta andra invandrare som kan ha svårt att få sysselsättning i andra företag till exempel på grund av bristande språkkunskaper, konstaterar **Piia Malmberg**, verkställande direktör för Nyföretagarcentralerna i Finland rf.

Nyföretagarcentralerna betjänar kunderna på flera olika språk. Beroende på ort kan man få rådgivning förutom på finska, svenska och engelska även på arabiska, kinesiska, franska, ukrainska och estniska.



I Vanda har redan nästan hälften av kunderna invandrabakgrund



"Vanda är Finlands mest internationella stad och detta syns också starkt i företagsrådgivningen: andelen kunder med invandrabakgrund fortsatte att öka och uppgick redan till omkring 47 % av alla kundbesök. Detta märks också som en utmaning i företagsrådgivningen, eftersom kunder med invandrabakgrund behöver mycket mer hjälp och stöd när de ska bli företagare och ofta även när de redan är företagare."

Marketta Korhonen, verkställande direktör, YritysVantaa

Genom förvärv till företagare

Företagandet är inte alltid nödvändigt eller värt att starta från början, utan ett alternativ är också att köpa ett befintligt och fungerande företag. Man kan börja som företagare också genom ett företagsförvärv.

En ny företagare som köper ett befintligt företag köper färdiga strukturer, nätverk och kunder. På så sätt kommer företagets verksamhet snabbare igång och inkomstflödet är i ordning från dag ett.



– En betydande del av de finländska företagen hotas av nedläggning, om det inte finns någon som tar över. Detta är en stor samhällsutmaning och därför är nätverket av Nyföretagarcentraler aktivt med och främjar ägarbyten, och i rådgivningen till den blivande företagaren går man också igenom möjligheten att bli företagare genom ett företagsköp, säger **Piia Malmberg**, verkställande direktör för Nyföretagarcentralerna i Finland.

Nyföretagarcentralerna i Finland rf deltar i projektet Maaseutuyritysten omistajanvaihdospalvelut ("Ägarbytestjänster för landsbygdsföretag") (MOP-projektet), vars syfte är att skapa ett riksomfattande servicenätverk med låg tröskel för både köpare och säljare av företag. Andra aktörer inom projektet är SeAMK, Företagarna i Finland och MTK.

Dessutom deltar Nyföretagarcentralerna i Finland rf i Omistajanvaihdosfoorumi (Forum för ägarbyte) som finansieras av Arbets- och näringsministeriet och som ordnar aktiv verksamhet kring ägarbytet.

Företagande genom ägarbyte är ett bra alternativ



"Företagande genom ett ägarbyte har allt oftare setts som ett bra alternativ. Det har påverkats av information om ämnet i olika kanaler och evenemang samt exempel på företagare som har gjort ett ägarbyte, och som vi har fått genom bland annat projektet Rebuild Business. För att ägarbytet ska lyckas ska avträdaren vara ute i tid och med ett realistiskt pris. Företaget måste anses vara intressant och försäljningsdugligt."

Katja Remes, verkställande direktör & affärscoach, Itä-Suomen Uusyrityskeskus

Från dröm till affär



Schystare mattransporter till alla

Rufus Vinod, som flyttade från Pakistan till Åbo i Finland, transporterade mat vid sidan av doktorandstudierna inom bioteknik, och utifrån sina observationer om arbetet grundade han företaget Reilu Kuljetus. Rufus ansvarar för tekniken och partnern **Lauri Koittola** ansvarar för affärsutvecklingen.

Reilu Kuljetus levererar mat på ett rättvist sätt. Det främsta målet är att förarnas avtal ska vara rättvisa och att de restauranger som är med ska få en lämplig ersättning, utan att kompromissa om tjänstens kvalitet och snabbhet. Det främsta målet för Reilu Kuljetus är att utmana de stora spelarna inom mattransporter.

– I dagens omvärld är det många förare som inte har ett anständigt avtal och kommissionens storlek sätter stor press på restaurangerna. Vi ville skapa ett företag där alla parter i kedjan verkligen ingår i en gemensam familj, säger Rufus.

Rufus har fått mångsidigt stöd för sitt företagande från **Åbo Science Park**, där affärsidén sparrades tillsammans med Nyföretagarcentralens tjänster för nyföretagare.



Möjligheten att skapa nytt för andra motiverar företagaren

Korsnäsbon **Olle Nynäs**, 31, har sedan förra våren sysselsatt sig själv med sitt eget företag Bygg – Rakennus Olle Kb. Byggbranschen kändes som en självklarhet för Olle redan under högstadiet. Han har specialiserat sig på plattläggning, utför även murnings- och allmänna byggarbeten samt byggnadsritningar för garage och andra byggnader.

I sina byggmästarstudier fick Olle en god uppfattning om företagandet och när allt fler förfrågningar om olika uppdrag började komma, blev det aktuellt att grunda ett eget företag. Hjälp med bland annat valet av företagsform samt finansiella beräkningar och budgetering fick Olle från **Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia**.

Genom sin utbildning kan Olle planera uppdragen från början till slut. Även kunderna har en stor fördel när en och samma företagare kan utföra flera arbetsmoment jämfört med att alltid behöva anlita en ny person.

– Företagande är frihet med ansvar. Möjligheten att skapa något nytt för andra och hjälpa till är det som motiverar mig i mitt arbete, säger Olle.

Nyföretagarcentralerna gör ett effektivt och betydelsefullt arbete

Nyföretagarcentralernas kunders NPS, dvs. referensindexkunder, är mycket nöjda med den service de får*.

84

77 %

Kunderna upplevde den hjälp som Nyföretagarcentralerna erbjuder som relevant**.

De kunder som bildats genom Nyföretagarcentralerna förväntar sig att företagets omsättning och personal kommer att öka i framtiden**.

37 %

* Nyföretagarcentralernas kundnöjdhetsenkät 2022

** Vaikuttavuustutkimus 2022, Timo Aro, MDI.



Nyföretagarcentralerna i Finland

- Nyföretagarcentralerna i Finland rf är en paraplyorganisation för **30 lokala Nyföretagarcentraler** som erbjuder **kostnadsfri och personlig rådgivning** till dem som är intresserade av företagande.
- Verksamheten omfattar **nästan 160 kommuner** och **mer än 80 % av befolkningen**.
- Omkring **13 000** nya kunder per år i nätverket och genomsnitt nästan **7 000** nybildade företag per år.
- Hög överlevnadsgrad: **80 %** av de företag som startats via Nyföretagarcentralerna är fortfarande verksamma **efter fem år** (av samtliga företag färre än 50 %).



Nyföretags- centrum

Företagande lyckas tillsammans.