



BESÄTTNINGSRAPPORT FÖR UT- BILDNINGSG- OCH UTVECKLINGSOR- GANISATIONER SOM BETJÄNAR NÄRINGSLIVET I ÖSTRA NYLAND

2010

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1. ALLMÄNT OM UNDERSÖKNINGEN	3
1.1. Undersökningens bakgrund och syften	3
1.2. Realisering av undersökningshelheten	4
STEG 1	6
2. NULÄGESANALYS.....	6
2.1. Basuppgifter om utvecklar- och utbildningsorganisationer som betjänar näringslivet och preliminär besättning	6
STEG 2	9
3. UTVECKLINGS- OCH UTBILDNINGSGRANSNINGARNAS ROLLER, KUNSKAP OCH SYNLIGHET SAMT FINANSOMRÅDESANALYS FÖR OMRÅDETS FÖRETAG.....	9
3.1. Beskrivning av undersökningsmaterialet (Företag).....	9
3.2. De bästa experterna i Östra Nyland	13
3.3. Rekommendering av Östra Nyland	14
4. GEMENSAMMA FRÅGOR.....	15
4.1. Tjänster avsedda för företag i Östra Nyland	15
4.1.1. Tjänsternas betydelse	15
4.1.2. Tjänsternas lyckande	17
4.1.3. Gapanalys: Framgång i relation till förväntningarna	19
4.2. Samarbetshåll	20
4.3. Kännedom om IU-Inno-webbsida	22
STEG 3	23
5. FÖRANKRING OCH UTNYTTJANDE AV RESULTATEN.....	23
5.1. Besättningens tydliggörande och effektivisering:.....	24
5.2. Informationsförmedling- och spridning:	25
5.3. Utbildnings- och utvecklingsorganisationernas samarbete: lyckanden och prestationer	26
5.4. Spjutspets och konkreta åtgärder för det kommande	29
6. TOLKNING OCH SLUTSATSER	30
6.1 Centrala resultat och tolkning av kartläggningen	30
6.2 Slutsatser och åtgärdsförslag	32

1. ALLMÄNT OM UNDERSÖKNINGEN

1.1. Undersökningens bakgrund och syften

Posintra Oy (senare Posintra) är ett utvecklingsbolag verksamt i Östra Nyland, som specialiserar sig på att utveckla affärsverksamheten för små och medelstora företag samt att bilda lokala nätverk. Utvecklingsbolaget Posintra Oy har beställt en undersökning om de organisationers uppgifter och ansvarsområden, som betjänar näringslivet i Östra Nyland. Undersökningen utförs av Innolink Research Oy med stöd av Östra Nylands kohesions- och konkurrenskraftsprogram (KOKO).

Syftet med undersökningen är att samla in och synliggöra de utvecklingstjänster och –projekt som erbjuds av centrala organisationer som betjänar näringslivet i Östra Nyland samt att spegla det nuvarande utbudet mot företagens utvecklings- och rådgivningsbehov och erfarenheter i området.

Som mer specifika syften kan man anse följande faktorer:

- **Kartläggning av nuläget** av utvecklings- och utbildningsorganisationer samt –nätverk som betjänar näringslivet i området genom att samla ihop basuppgifter om näringslivets utvecklingstjänster, -projekt och -åtgärder.
- Granskning av målgruppsområdets inre samarbetsstruktur, utvecklingsutbudets helhets och aktörernas ömsesidiga **besättning** genom att lyssna på näringslivet, som syfte att utvecklingstjänsternas kommunikation ska uppkomma "från en lucka".
- **Utvecklingskunnandet och datan som betjänar näringslivet skall göras synlig** i målgruppsområdet med hjälp av rätta medel så, att datan är på ett lätt sätt användbar för aktörerna när det gäller t. ex. företagsrådgivningsarbete.
- Aktuell **informationsspridnings utvecklande** som erbjuds av utbildnings- och utvecklingsorganisationerna i målgruppsområdet genom att använda U-Inno, Kunskapsforum, social media e.d.
- **Skapande av ett samarbetsstruktur** som befrämjar de utbildnings- och utvecklingsorganisationers samarbete samt informationsunderhåll och förmedling som betjänar näringslivet i målgruppsområdet, t. ex. arbetsgrupps- eller expertforumarbete, med hjälp av elektroniska verktyg e.d. i samarbete med målområdets SeutuYp -process.
- **Visualisering av fortsättningsåtgärder;** vad behövs till vidareutveckling av utbildnings- och utvecklingsorganisationernas samarbete i målområdet.

1.2. Realisering av undersökningshelheten

Undersökningen genomfördes stegvis i tre steg. De två första stegen betonades av kartläggningar avsedda för Östra Nylands centrala utbildnings- och utvecklingsorganisationer samt områdets företag, och de båda stegen hade sina egna syften och målgrupper, som presenteras mer noggrant nedan. Det tredje steget betonades av resultatens förankring och planering av utnyttjandet, där centrala åtgärder var målgruppsverkstaden för utbildnings- och utvecklingsorganisationer samt verkstaden för projektets ledningsgrupp.

De olika stegens innehåll beskrivs mer noggrant nedan.

Steg 1. Nulägesanalys

- Det första stegets datainsamling genomfördes som webbenkät i november 2010. Målgruppen bildades av utvecklings- och utbildningsorganisationer och -nätverk som betjänar näringslivet och som är verksamma i målgruppsområdet (Östra Nyland). Till målgruppen hörde 22 organisationer. Undersökningen baseras på 19 personers svar.
- Syftet med nulägesanalysen var att samla in basinformation om nätverk som betjänar näringslivet och att göra en preliminär besättning.

Steg 2. Utvecklings- och utbildningsorganisationers roller, kunskap och synlighet samt finansområdesanalys för områdets företag

Undersökningen genomfördes som webbenkät (utvecklings- och utbildningsorganisationer) samt som telefonintervjuer (företag) i december 2010.

Målgrupper i andra steget var alltså:

- Företagen, där man strävade efter att intervjua VD, styrelseordföranden samt aktieägare. Man genomförde 200 st telefonintervjuer. Syftet med företagsintervjuerna var att analysera områdets ekonomiska situation samt företagens erfarenhet av tjänstenivån på området.
- Utvecklings- och utbildningsorganisationer som betjänar näringslivet. Utredningen baseras på 28 svar (svarsprocent 42%). Syftet var att samla in självbedömningar från organisationerna gällande bl. a. deras egna kunskaper, samt att kartlägga nivån för kommunikation som är riktad mot näringslivet samt nivån för övrig verksamhet. Syftet var också att kartlägga organisationernas synpunkter om samarbetets nuläge och utvecklingsförslag.

Steg 3. Utnyttjande och förankring av resultaten

- Resultaten uppföljdes i möten mellan Innolink och projektets ledningsgrupp under processens gång.
- Utöver detta organiserades en gemensam Målgruppsverkstad för Östra Nylands centrala utbildnings- och utvecklingsorganisationer som stöd för resultatens utnyttjande och förankring, och dess verkan testades och preciserades i projektets ledningsgrupps gemensamma Verkstad.

I denna rapport presenteras till att börja med det första och andra stegets kartläggningsresultat samt slutsatser och tolkningar som gjorts baserat på resultat förekomna under processens gång. Centrala slutsatser dragna under verkstadstiden samt åtgärdsförslagen presenteras i slutet av rapporten.

STEG 1

2. NULÄGESANALYS

2.1. Basuppgifter om utvecklings- och utbildningsorganisationer som betjänar näringslivet och preliminär besättning

Det första stegets Nuläge-analysens datainsamling genomfördes som webbenkät för utvecklings- och utbildningsorganisationer samt –nätverk som betjänar näringslivet i Östra Nyland. Målgruppen bestod av 22 organisationer och undersökningen baseras på 19 svar.

För närvarande är det sammanlagt ca. 100 projekt igång i respondentorganisationen. Mängden projekt växlar i organisationerna mellan 0 och 40 st. I genomsnitt var det ett par enskilda eller några få projekt igång. Inom det kommande året kommer det att sättas igång sammanlagt ca. 50 projekt i organisationerna.

I organisationerna fokuseras tjänsteutbudet speciellt på utbildningstjänster, ett startande företags rådgivningstjänster samt företagets utvecklingstjänster, som erbjuds av ungefär hälften av organisationerna som svarat på enkäten. Mer begränsat är däremot utbudet av tjänster relaterade till ägarbyte, som erbjuds endast av sex utav de svarade organisationerna.

I framtiden tror organisationerna att de kommer att erbjuda ungefär samma tjänster som för närvarande: utbildningstjänster, rådgivning för ett startande företag samt utvecklingstjänster för företag.

Mer preciserat fokuseras tjänsteutbudet speciellt på:

- För ett startande företags rådgivnings och utvecklings del: anläggningsrådgivning (10 organisationer), affärsidéns uppskattning och testning (9 organisationer)
- För företagets utvecklingstjänsters del: investeringarnas planeringstjänst (6 organisationer), affärsverksamhetens planeringstjänster (6 organisationer)
- För ägarbyterelaterade ärendens del: ägarbytes- och generationsbytestjänster (7 organisationer)
- För utbildningstjänsternas del: startande företags utbildning, företagarpuffostrar, företags- och/eller flerföretagsenlig utbildning (7 organisationer av varje)
- För andra rådgivningstjänsters del: projektering (4 organisationer)

Tjänst	Organisationer som erbjuder tjänsten för närvarande	Organisationer som tror att de kommer att erbjuda tjänsten i framtiden
Ett startande företags rådgivning och utveckling	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • Borgånejdens Nyföretagarcentral rf • HAAGA-HELIA amk, T & K -central • Lovisanejdens Nyföretagarcentral rf • Lovisanejdens näringsamarbete • Edupoli • Östra Nylands yrkesinstitut INVEON • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • HAAGA-HELIA amk, Borgå 	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • Borgå Handelsläroverk • Borgånejdens Nyföretagarcentral rf • HAAGA-HELIA amk, T & K -central • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • Lovisanejdens Nyföretagarcentral rf • Lovisanejdens näringsamarbete • Edupoli • Silmu rf • HAAGA-HELIA amk, Borgå
Företagets utvecklingstjänster	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • HAAGA-HELIA amk, T & K -central • Lovisanejdens Nyföretagarcentral rf • Lovisanejdens näringsamarbete • Edupoli • Silmu rf • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • HAAGA-HELIA amk, Borgå 	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • Borgå Handelsläroverk • HAAGA-HELIA amk, T & K -central • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • Lovisanejdens Nyföretagarcentral rf • Lovisanejdens näringsamarbete • Edupoli • Silmu rf • YES-central
Tjänster relaterade ägarbyte	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • Borgånejdens Nyföretagarcentral rf • Lovisanejdens Nyföretagarcentral rf • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • Lovisanejdens näringsamarbete 	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • Borgånejdens Nyföretagarcentral rf • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • Lovisanejdens Nyföretagarcentral rf • Lovisanejdens näringsamarbete
Utbildningstjänster	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • Borgå Handelsläroverk • Borgånejdens Nyföretagarcentral rf • Borgå stad, KELPO projekt • HAAGA-HELIA amk, T & K -central • Lovisanejdens Nyföretagarcentral rf • Edupoli • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • HAAGA-HELIA amk, Borgå • YES-central • Lovisanejdens näringsamarbete 	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • Borgå Handelsläroverk • Borgå stad, KELPO projekt • HAAGA-HELIA amk, T & K -central • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • Lovisanejdens Nyföretagarcentral rf • Lovisanejdens näringsamarbete • Edupoli • Östra Nylands yrkesinstitut INVEON • YES-central
Företagets övriga rådgivningstjänster	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • HAAGA-HELIA amk, Borgå • Lovisanejdens näringsamarbete 	<ul style="list-style-type: none"> • ProAgria Nyland • HAAGA-HELIA amk, T & K -central • Utvecklingsbolaget Posintra Oy • Lovisanejdens näringsamarbete • Edupoli • Silmu rf

Tabell: Organisationernas nuvarande och förutsebara tjänsteutbud

Strategisk planering har en stor betydelse när man tänker på tjänsteutbudet; sammanlagt 81 procent av respondenterna säger att det är antingen mycket eller ganska viktigt.

61 procent av respondenterna (11 organisationer) planerar att investera i utveckling av tjänster gällande näringslivet i sin egen organisation inom en nära framtid.

Respondenterna bads att nämna de håll som borde koordinera olika tjänster i Östra Nyland.

- För rådgivning för ett startande företag nämns oftast Nyföretagarcentralen; så tycker sex organisationer. Även Posintra får två omnämningen.
- Koordineringsansvaret för företagets utvecklingstjänster borde enligt fyra respondenter vara hos Posintra, såsom också ansvaret för tjänster gällande ägarbyte.
- Åtta respondenter anser att vid koordinering av utbildningssaker borde utbildningsorganisationen ha ansvaret.

Som resultat av kartläggningen som gjordes för utbildnings- och utvecklingsorganisationer, som betjänar näringslivet i Östra Nyland och som undersökte basinformation och besättning kan man konstatera, att i området finns ett antal aktörer, projekt som är både igång och på väg att starta är ganska många och ett flertal aktörer kommer att investera i utvecklandet av tjänster gällande näringslivet i sin egen organisation inom en nära framtid. Strategisk planering anses ha en central betydelse när man tänker på tjänsteutbud och i framtiden tror organisationerna att de kommer att erbjuda samma tjänster som de erbjuder för närvarande.

STEG 2

3. UTVECKLINGS- OCH UTBILDNINGSGRUPPENS ROLLER, KUNSKAP OCH SYNlighet SAMT FINANSOMRÅDESANALYS FÖR OMRÅDETS FÖRETAG

I andra steget fördjupades och utvidgades undersökningen till att gälla både områdets utbildnings- och utvecklingsorganisationer och områdets företag. Undersökningsfrågorna var huvudsakligen kongruenta till båda målgrupper för att identifiera synpunkternas skillnader och likheter.

Undersökningen genomfördes som webbenkät för utvecklings- och utbildningsorganisationer, och till den delen baseras utredningen på 28 svar (svarsprocent 42%) samt som telefonintervjuer för områdets företag. Man genomförde 200 st telefonintervjuer i december 2010.

3.1. Beskrivning av undersökningsmaterialet (Företag)

I följande (st 3) representeras endast frågor man har ställt till företag, gällande speciellt företagens profil men även Östra Nylands experttjänstgivare och området som företagsläge. Undersökningsmaterialet beskrivs med hjälp av procentfördelningar, då man får en helhetsbild av respondenterna.

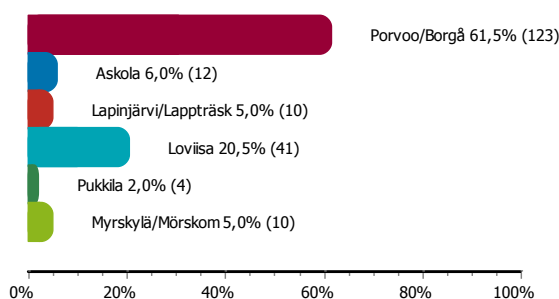


Bild 5. Läge (registeruppgift)

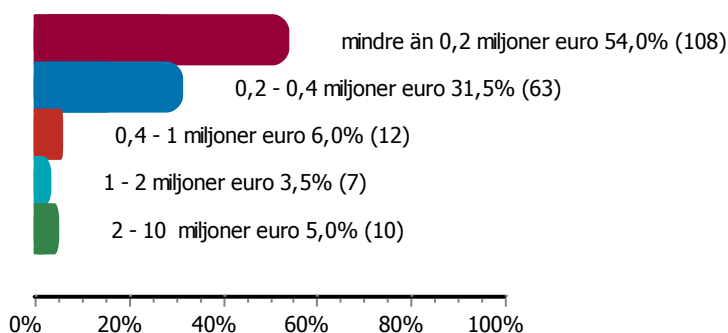


Bild 6. Omsättning (registeruppgift)

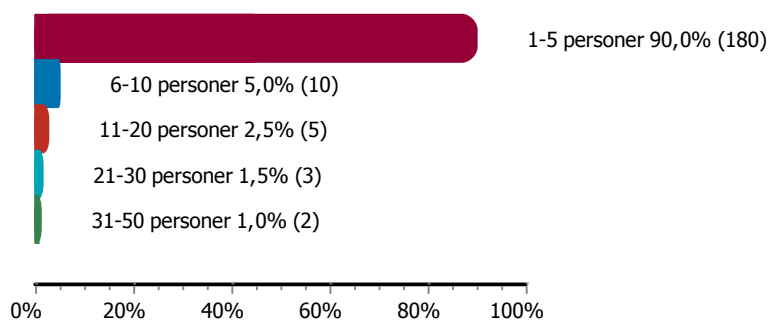


Bild 7. Personalantal (registeruppgift)

Företagens fördelning enligt bransch:

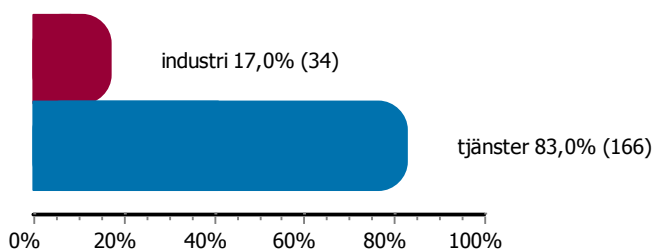


Bild 8. Huvudbransch (registeruppgift)

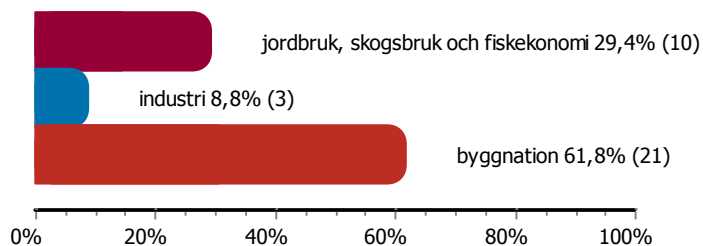


Bild 9. Industri, precisering av industrins fördelning

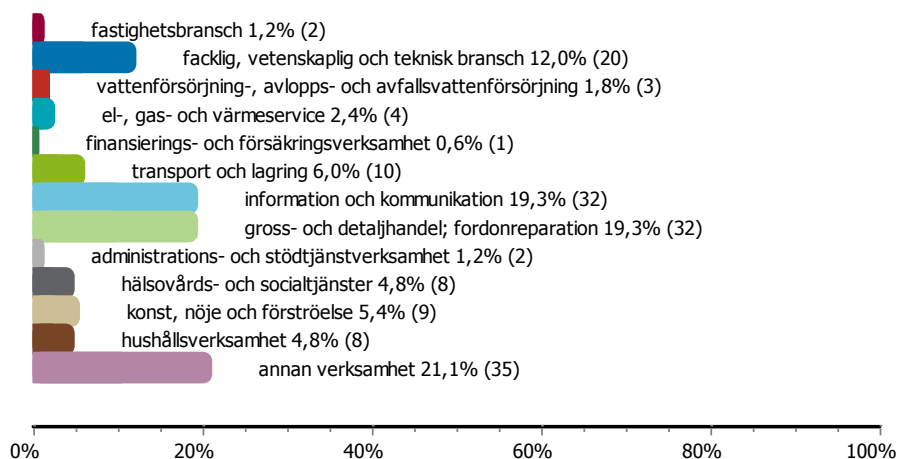


Bild 10. Tjänster, precisering av tjänsternas fördelning

Respondentens status:

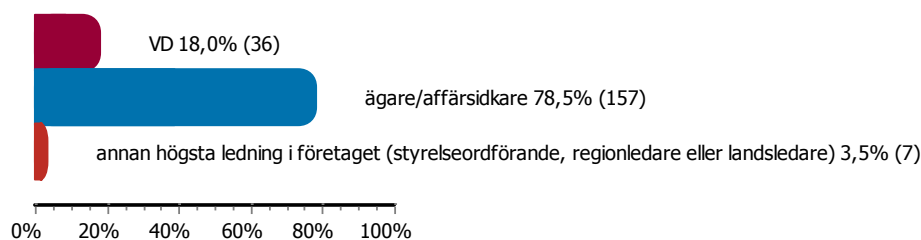


Bild 11. Respondentens uppgifter

Vilja att växa och placering:

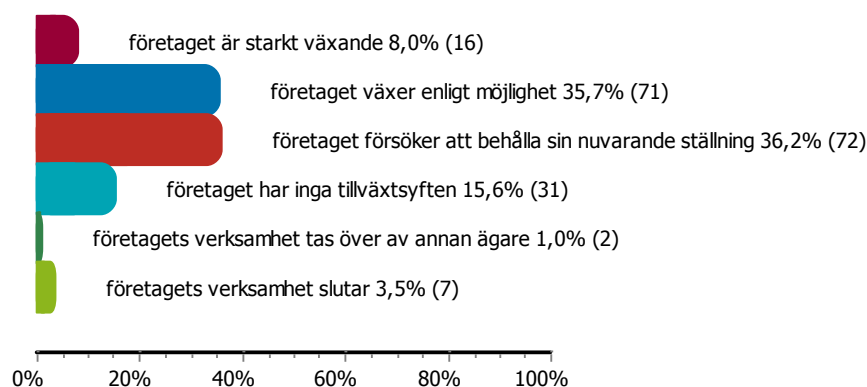


Bild 12. Företagets vilja att växa

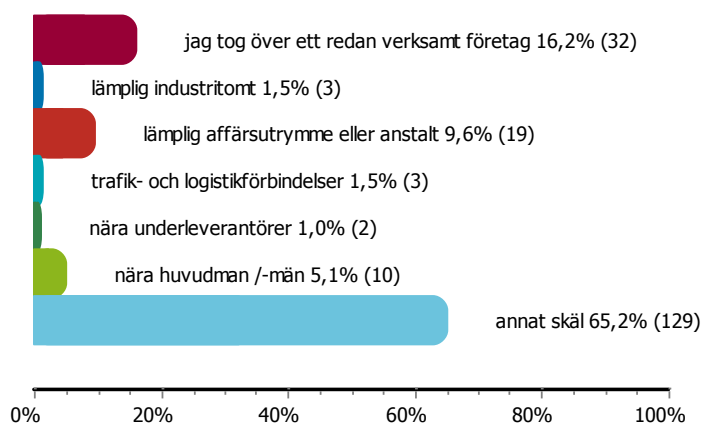


Bild 13. Skälen att placera sig på nuvarande ort

Merparten av de intervjuade företagen ligger i Borgå (62%) och Lovisa (21%). Företagen är huvudsakligen ganska små, med omsättning under 0,4 miljoner (86%) och personalantal mindre än 5 (90%). De intervjuade företagen tillhör huvudsakligen tjänstebranschen (83%).

Utav företagen i området säger sig 8 procent vara starkt växande. Huvudsakligen berättar företagen att de kommer att växa enligt möjlighet (36%) eller att de försöker att behålla sin ställning (36%). Endast en liten del av företagen tror att deras verksamhet kommer att avsluta (4%).

16 procent av företagen nämner som skäl för sin nuvarande placering att företaget håller igång ett redan fungerande företags verksamhet. Som andra skäl nämns huvudsakligen att placeringsplatsen är respondentens boendeplats.

För resultatens påverkan är det viktigt, att alla intervjuade personer har en central befattning i företaget.

3.2. De bästa experterna i Östra Nyland

Respondenterna bads att uppskatta vilka organisationer är de mest professionella tjänstegivarna inom olika delområden i Östra Nyland.

Företagen tycker att de bästa experterna i företagets rådgivnings- och utvecklingssaker är:

- Nyföretagarcentralen (34 omnämningen)
- Posintra (20 omnämningen)

Som bästa experter i företagets utvecklingstjänster upplevs:

- Posintra (13 omnämningen)
- Nyföretagarcentralen (10 omnämningen)
- TE-central (5 omnämningen)

Ägarbyte -relaterade tjänster:

- Nyföretagarcentralen (6 omnämningen)
- Posintra (5 omnämningen)

Tjänster som gäller utbildning:

- Edupoli (12 omnämningen)
- Posintra (8 omnämningen)
- Nyföretagarcentralen (6 omnämningen)

Saker gällande företagets övriga rådgivningstjänster:

- Posintra (7 omnämningen)
- Nyföretagarcentralen (4 omnämningen)

Sett ur företagens synvinkel anses speciellt Posintra och Nyföretagarcentralen vara de mest professionella tjänsteutbudsorganisationerna inom olika delområden i Östra Nyland. När det gäller utbud av utbildningstjänster kommer också Edupoli fram tydligt.

3.3. Rekommending av Östra Nyland

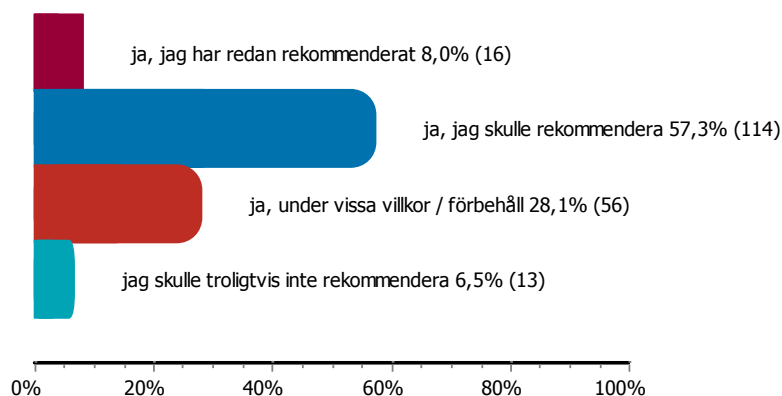


Bild 25. Skulle du rekommendera området som företagets placeringsplats?

8 procent av företagen har redan rekommenderat området som placeringsplats. Sammanlagt 85 procent skulle kunna rekommendera området, utav dessa 28 procent under vissa villkor/förbehåll. 7 procent utav respondenterna skulle inte rekommendera området.

4. GEMENSAMMA FRÅGOR

I undersökningen frågades de båda målgrupperna, alltså utbildnings- och utvecklingsorganisationerna samt företagen, kongruenta frågor. Detta möjliggör identifiering av en omfattande helhetsbild samt målgruppsenliga skillnader i aktörernas åsikter om Östra Nylands verksamhet i nuläge och framtida förväntningar.

4.1. Tjänster avsedda för företag i Östra Nyland

4.1.1. Tjänsternas betydelse

I undersökningen frågades utbildnings- och utvecklingsorganisationerna samt företagen om tjänsternas betydelse enligt följande:

- Hur viktiga är följande tjänster för att utveckla företagandet? (Organisationer)
- Hur viktiga är följande tjänster för ert eget företags del? (Företag)

Grön = faktorn är minst 0,2 enheter bättre/högre än medelvärdet

Röd = faktorn är minst 0,2 enheter svagare/lägre än medelvärdet)

VERKSAMHETSFAKTORER	Medelvärde N=228	företag N=200	utbildnings- och utvecklingsorganisation N=28
Ett startande företags rådgivning och utveckling			
ett startande företags rådgivning och utveckling	6,0	5,6	9,0
anläggningsrådgivning	5,9	5,4	9,0
affärsidéns uppskattning och testning	5,9	5,4	9,0
företagsinkubatorverksamhet	5,2	4,7	8,2
anstalt- och industritomtjänster	5,4	5,0	8,6
Medelvärde	5,67	5,24	8,77
Företagets utvecklingstjänster			
företagets utvecklingstjänster	5,8	5,4	8,5
affärsverksamhetens planeringstjänster	5,8	5,4	8,4
investeringarnas planeringstjänster	5,5	5,1	8,5
produktutvecklingstjänster, produkttestning	5,3	4,9	8,5
uppfinningsrådgivning	5,0	4,6	8,1
internationaliserings- och tillväxttjänster	5,3	4,9	8,2
personaltjänster	5,4	5,0	8,2
Medelvärde	5,45	5,04	8,35
Tjänster relaterade till ägarbyte			
tjänster relaterade till ägarbyte	5,4	4,9	8,6
Medelvärde	5,42	4,91	8,57
Utbildningstjänster			
utbildningstjänster	6,1	5,8	8,3
ett startande företags utbildning	5,6	5,1	8,9
företagarnas mentoringsutbildning	5,4	4,9	8,5
företags- och/eller flerföretagsenlig utbildning	5,3	4,9	8,2
Medelvärde	5,60	5,16	8,48
Företagets övriga rådgivningstjänster			
företagets övriga rådgivningstjänster	5,8	5,4	8,2
projektering	5,2	4,8	7,9
lagrådgivning	6,1	5,8	8,3
Medelvärde	5,70	5,35	8,10
Alla kriteriernas medelvärde	5,57	5,15	8,46

Tabell: Tjänsternas betydelse

Respondenter som representerar utbildnings- och utvecklingsorganisationer ger betydligt högre betydelsebetyg för de olika tjänsterna än respondenter som representerar företag (skala 4-10).

Som viktigaste bland utbildnings- och utvecklingsorganisationer anses följande tjänster:

- Anläggningsrådgivning
- Ett startande företags rådgivning och utveckling
- Affärsidéns uppskattning och testning

Som minst viktig anses projektering (mv 7,9).

I företagen som viktigaste för den egna verksamhetens del anses följande tjänster:

- Lagrådgivning
- Utbildningstjänster
- Ett startande företags rådgivning och utveckling

Som minst viktig anses uppfinningsrådgivning (mv 4,6).

4.1.2. Tjänsternas lyckande

Vid sidan av tjänsternas betydelse frågades respondenterna också om tjänsternas lyckande i Östra Nyland i nuläget i samma teser.

- Hur väl är tjänsterna i fråga ordnade i Östra Nyland (Skolbetyg 4-10)

(Grön = faktorn är minst 0,2 enheter bättre/högre än medelvärdet)

(Röd = faktorn är minst 0,2 enheter svagare/lägre än medelvärdet)

VERKSAMHETSFAKTORER	Medelvärde N=228	företag N=200	utbildnings- och utvecklingsorganisation N=28
Ett startande företags rådgivning och utveckling			
ett startande företags rådgivning och utveckling	7,3	7,1	7,7
anläggningsrådgivning	7,5	7,4	8,0
affärsidéns uppskattning och testning	7,3	7,1	7,9
företagsinkubatorverksamhet	7,1	7,0	7,4
anstalt- och industritomtjänster	6,7	6,8	6,4
Medelvärde	7,19	7,09	7,46
Företagets utvecklingstjänster			
företagets utvecklingstjänster	6,9	6,8	7,3
affärsverksamhetens planeringstjänster	7,1	6,9	7,4
investeringarnas planeringstjänster	6,9	6,7	7,3
produktutvecklingstjänster, produkttestning	6,4	6,1	6,9
uppfinningsrådgivning	6,2	5,8	6,9
internationaliserings- och tillväxttjänster	6,4	6,3	6,7
personaltjänster	7,3	7,2	7,5
Medelvärde	6,74	6,55	7,13
Tjänster relaterade till ägarbyte			
tjänster relaterade till ägarbyte	6,7	6,4	7,2
Medelvärde	6,72	6,42	7,23
Utbildningstjänster			
utbildningstjänster	7,5	7,4	8,0
ett startande företags utbildning	7,3	7,0	8,1
företagarnas mentoringsutbildning	6,6	6,5	6,9
företags- och/eller flerföretagsenlig utbildning	6,7	6,3	7,4
Medelvärde	7,02	6,77	7,60
Företagets övriga rådgivningstjänster			
företagets övriga rådgivningstjänster	6,9	6,8	7,4
projektering	6,7	6,3	7,3
lagrådgivning	7,0	7,1	6,8
Medelvärde	6,90	6,73	7,18
Alla kriteriernas medelvärde	6,93	6,75	7,32

Tabell: Tjänsternas lyckande

Respondenter som representerar organisationer anser också huvudsakligen att tjänsterna har lyckats bättre än respondenter som representerar företag. Företagen anser ändå anstalt- och industritomtjänster samt lagrådgivning som mer lyckade än utbildnings- och utvecklingsorganisationer.

Som bäst ordnade tjänster bland utbildnings- och utvecklingsorganisationerna anses:

- Ett startande företags utbildning
- Anläggningsrådgivning
- Utbildningstjänster

Anstalt- och industritomttjänster får de lägsta betygen (mv 6,4).

Företagen anser som bäst ordnade tjänster i Östra Nyland de följande:

- Anläggningsrådgivning
- Utbildningstjänster
- Personaltjänster

Uppfinningsrådgivning får de lägsta betygen (mv 5,8).

4.1.3. Gapanalys: Framgång i relation till förväntningar

Gapanalysen beskriver hur väl de utvärderade tjänsterna har lyckats i relation till deras betydelse.

Baserat på gapanalysen (framgång i relation till förväntningar) anser utbildnings- och utvecklingsorganisationer som sämst lyckade tjänster:

- Anstalt- och industritomttjänster
- Produktutvecklingstjänster, produktifiering
- Företagarnas mentoreringsutbildning
- Lagrådgivning

Som bäst lyckade (i relation till förväntningarna) anses utbildningstjänster. Merparten av de olika tjänsterna är ur utbildnings- och utvecklingsorganisationernas synvinkel, enligt Innolinks fördelning kritiska och kräver därmed extra satsning.

Företag

I företagen anses alla tjänster ha lyckats betydligt bättre än deras betydelse, dvs. företagens förväntningar har överskridits i alla tjänsteområden. Gapanalysen kan tolkas som så att enligt företagen lyckas man ganska bra i tjänster avsedda för företag i Östra Nyland, men med tanke på egen organisation anses dessa tjänster inte i genomsnitt ha någon stor betydelse.

Den största skillnaden kommer alltså från att utbildnings- och utvecklingsorganisationerna anser tjänster avsedda för företag vara betydligt viktigare än företagen.

4.2. Samarbetshåll

I undersökningen kartlades enligt både utbildnings- och utbildningsorganisationer samt företagen de håll som de mest har samarbetat med under de senaste två (2) åren för områdets centrala utbildnings- och utvecklingsorganisationernas del.

	företag	utbildnings- och utvecklingsorganisation
Kommunernas näringstjänster	10,5% (21)	64,3% (18)
Nyföretagarcentralen	17,0% (34)	71,4% (20)
Posintra	17,5% (35)	71,4% (20)
ProAgria	6,0% (12)	60,7% (17)
Silmu	4,0% (8)	39,3% (11)
ELY-central	16,5% (33)	75,0% (21)
TEKES	11,0% (22)	46,4% (13)
FINNVERA	13,0% (26)	42,9% (12)
Finpro	5,0% (10)	25,0% (7)
EU-fonder	3,5% (7)	53,6% (15)
Företagarorganisationer (Finlands, Nylands, Borgå företagare)	32,5% (65)	64,3% (18)
Branschenliga organisationer (t. ex. Ekonomförbund, Akava)	13,5% (27)	32,1% (9)
Fonder (Svenska Kulturfonden, Aktiastiftelse, Uppfinningsstiftelsen)	3,0% (6)	50,0% (14)
2. gradens yrkesutbildning	17,0% (34)	75,0% (21)
Yrkehögskola	11,0% (22)	67,9% (19)
Kompetenscentra	3,0% (6)	21,4% (6)
Universitet	4,0% (8)	32,1% (9)
Annan	2,5% (5)	7,1% (2)
Obesvarad	30,0% (60)	0,0% (0)
Sammanlagt	220,5% (441)	900,0% (252)

Bild 41. Organisationer som man har samarbetat med

Företagen har haft mest samarbete med företagarorganisationer (33%). Många respondenter har även haft samarbete med Nyföretagarcentralen (17%), Posintra (18%) samt 2. gradens yrkesutbildning (17%) och ELY-centraler (17%).

Utbildnings- och utvecklingsorganisationerna har haft mest samarbete med ELY-centraler (75%), 2. gradens yrkesutbildning (75%), Nyföretagarcentralen (71%) samt Posintra (71%).

Som helhet är utbildnings- och utvecklingsorganisationerna i ganska intensivt samarbete med varann, när däremot företagens samarbete med dessa organisationer är för ett enskilt genomsnittligt företags del ganska slumpmässigt.

Respondenterna gav också betyg till olika samarbetshåll.

Företagens och utbildnings- och utvecklingsorganisationernas erfarenheter av samarbetet med olika håll skiljer sig något från varann. I företagen är man som helhet lite mer nöjda med samarbetets nivå. Till exempel med samarbetet med kunskapscentralen är man lite mer nöjd bland företagen än bland organisationerna. Däremot är man mer nöjda med samarbetet med Tekes i utbildnings- och utvecklingsorganisationer än i företagen. På motsvarande sätt bl.a. med Posintra och Finnvera är man lika nöjda i både företagen och utbildnings- och utvecklingsorganisationerna.

(Grön = faktorn är minst 0,2 enheter bättre/högre än medelvärdet
Röd = faktorn är minst 0,2 enheter svagare/lägre än medelvärdet)

VERKSAMHETSFAKTORER	Medelvärde N=228	företag N=200	utbildnings- och utvecklingsorganisation N=28
Kommunernas näringsstjänster	7,1	7,2	7,0
Nyföretagarcentralen	8,0	8,3	7,5
Posintra	8,0	8,0	8,0
ProAgria	8,1	8,3	8,0
Silmu	7,7	7,9	7,5
ELY-central	7,8	7,8	7,8
TEKES	7,9	7,7	8,3
FINNVERA	8,1	8,1	8,1
Finpro	7,7	7,9	7,5
EU-fonder	7,3	7,4	7,2
Företagarorganisationer (Finlands, Nylands, Borgå företagare)	8,1	8,0	8,2
Branschliga organisationer (t. ex. Ekonomförbund, Akava)	8,1	8,4	7,6
Fonder (Svenska Kulturfonden, Aktiastiftelse, Uppfinningsstiftelsen)	7,7	7,7	7,6
2. gradens yrkesutbildning	8,2	8,3	7,9
Yrkehögskola	8,1	8,4	7,8
Kompetenscentra	7,6	8,2	7,3
Universitet	7,8	7,6	7,9
Alla kriteriernas medelvärde	7,83	7,95	7,72

Tabell: Betygen för samarbetet (om man har haft samarbete)

De bästa betygen som samarbetspartners från respondenter i utbildnings- och utvecklingsorganisationer får Tekes, företagarorganisationer, Finnvera, Posintra samt ProAgria, vars genomsnitt är 8 eller lite mer (skala 4-10). Kommunernas näringslivstjänster får det sämsta betyget (mv 7,0).

Bland företagsrespondenter bästa betyg som samarbetspartners får branschliga organisationer, yrkehögskolorna, ProAgria, 2. gradens yrkesutbildning samt Nyföretagarcentralen, vilka får en medelvärde på lite mer än 8 (skala 4-10). Posintra får 8 som medelvärde. De sämsta betygen får kommunernas näringslivstjänster (mv 7,2) samt EU-fonder (mv 7,4).

4.3. Kännedom om IU-Inno-webbsida

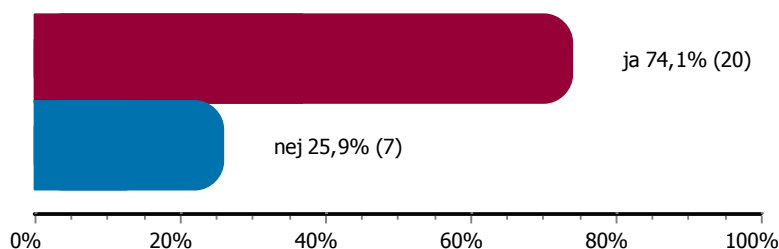


Bild 40. Känner ni webbsidan i fråga (Utbildnings- och utvecklingsorganisationer)?

Tre utav fyra organisationsrespondenter (74%) säger att de känner IU-Inno-webbsida.

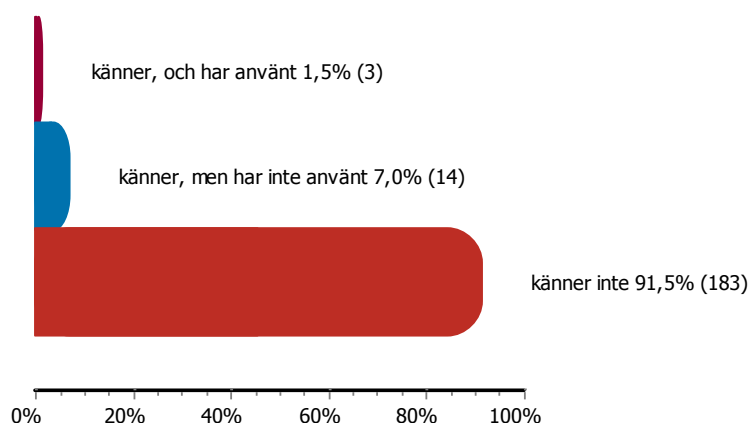


Bild 24. Känner ni webbsidan i fråga (Företag)?

Merparten av företagsrespondenter (92%) känner inte alls webbsidan i fråga.

Av resultaten kan man dra slutsatsen att IU-Inno-webbsida är nästan helt okänd för speciellt företagen, men också bland organisationsrespondenter är den okänd för en fjärdedel av respondenterna. Som helhet är IU-Inno-webbsida därför definitivt en förbindelse- och kommunikationsskanal i bakgrunden.

STEG 3

5. FÖRANKRING OCH UTNYTTJANDE AV RESULTATEN

I målgruppsverkstaden som hölls bland Östra Nylands utbildnings- och utvecklingsorganisationer representerade man kartläggningens resultat, gjorde man vidaretolkningar och drog slutsatser samt försökte man nå konkret avkastning ur både centrala utvecklingsobjektens identifierings och nödvändiga åtgärders synvinkel.

Som centrala resultat av kartläggningen sågs:

Områdets företagsfält:

- Företagen i området är huvudsakligen ganska små, stabila företag i tjänstebranschen som sysselsätter sig själva och som inte har någon tydlig vilja till tillväxt.
- Detta ger en utmaning till både utbildnings- och utvecklingsorganisationernas verksamhet och områdets allmänna företagsattraktion, på grund av brist på egentliga tillväxtföretag och lokomotivföretag.

Företagens behov av tjänster:

- Som en speciell utmaning ser man att företagen inte anser företagets utvecklingstjänster som viktiga för utvecklingen av sin egenverksamhet.
- Delvis tycks detta korrelera med områdets företagsprofil, där viljan att växa är begränsad.
- Å andra sidan märks att företagen inte känner tjänsterna och deras nyttor tillräckligt väl, vilket kräver satsning på kundorientering samt kartläggning och identifiering av behoven.

Tydliggörande av rollerna:

- Kartläggningen visar att utbildnings- och utvecklingsorganisationernas roller är ogestaltade för områdets företag.
- Detta bör speciellt satsas på, genom att utveckla både den interna informeringen i organisationerna och informeringen samt kommunikationen som är avsedd för företag.

Baserat på tolkning av resultaten började man bearbeta framtida åtgärder och konkreta förslag i Målgruppsverkstaden med hjälp av projektets syften.

Syftena med projektet var sammanfattade i en helhet mellan tre faktorer:

1. Besättning: Hur skulle man kunna tydliggöra och effektivera utbildnings- och utvecklingsorganisationernas besättning ännu mer?
2. Informationsförmedling- och spridning: Hur ska utvecklingstjänsternas informationsförmedling realiseras, så att den skulle vara synlig och lättare att använda bland aktörerna?
3. Utbildnings- och utvecklingsorganisationernas samarbete: Hur skulle samarbetet kunna utvecklas? Hurdan bör samarbetsstrukturen vara?

I följande representeras temavis under verkstadsstiden de hittills redan lyckade och åstadkomna saker för respektive syftes del samt på motsvarande sätt utmaningar och saker som fortfarande måste utvecklas:

5.1. Besättningens tydliggörande och effektivering:

Lyckanden och prestationer:

- Samarbetet med utvecklingsorganisationer har ökat
- Det finns redan ett stort tjänstutbud
- Organisationerna känner redan varann bättre och har tillsammans ordnat framgångsrika tillfällen för företagarna

Utmaningar och utvecklingsobjekt:

- Att hitta tjänsterna: Man måste få de regionala företagstjänsterna att fungera så, att företagen hittar de tjänster de behöver
- Aktiviteterna i området måste göras mer tydliga
- Man måste kunna identifiera företagarnas/företagens verkliga behov
 - Ett forum för företagare/företag, vilka är behoven?
 - Organisationerna ska förankras så, att företagarna/företagen fås med
- Tjänsteerbjudarna ska fokusera sig mer på sina egna styrkor
 - Å andra sidan ska det finnas konkurrens i området, så att kunden får välja den bästa tjänsten ur sin synpunkt
- SeutuYP är igång och kommer fortfarande att svara för besättningen och dess tydliggörande

5.2. Informationsförmedling- och spridning:

Lyckanden och prestationer:

- SeutuYp-avtal
- Nuvarande samarbetsvilja och förhoppningsläge
- IU-Inno och Kunskapsforum finns redan
- Organisationernas kändhet har redan gått framåt
- Aktörerna (organisationerna) känner varann och sitter vid samma bord

Utmaningar och utvecklingsobjekt:

Gemensam kommunikation:

- Vem koordinerar gemensam kommunikation och hur skall det resurseras?
- Kunde gemensamt kundregister vara möjligt och om, hur skulle det i praktiken vara möjligt för en så heterogen organisationsgrupps del?
- Social media, skulle det i framtiden kunna ha större roll och om, vilken?
- Fungerande sociala nätverk och den riktiga, äkta dialogens tillkomst.
- Information för företagen om olika tjänster; vad finns det att erbjuda?

Det regionala samarbetsavtalets innehåll:

- Inkluderandet av marknadsföring och kommunikation i avtalet.
- Utvecklandet av IU-Inno webbsida, fullbordande och interaktivering; hur får man den att bli känd bland företagarna och vidare hur får man företagarna att diskutera på webbsidan?
- Å andra sidan är den personliga kontakten viktig, det bildas flera nya möjligheter ("aktiv försäljning"); - det räcker inte med bara webbsida.

Samarbetsstruktur:

- Man borde ha ett Forum, som har årsklocka, strategi, roller och tydlig uppgiftsfördelning (gallring av överlappande funktioner).
- Samarbetet behöver större förenande helheter
- Strategisk linjering i Östra Nyland; ska man vidareutveckla egna organisationer eller Östra Nyland tillsammans?

Fokus på kunden:

- Förbindande av kunderna (att skapa motiv till att delta); det måste finnas ett behov, utan det är information ointressant: å andra sidan uppfattar man att företagaren inte alltid identifierar behovet ("aktiv försäljning").

Övrigt:

- Flera olika aktörer som fungerar på olika randvillkor (finansiering osv.), ger utmaningar till samarbetet.
- Projekten finansieras med egen verksamhet.

5.3. Utbildnings- och utvecklingsorganisationernas samarbete: lyckanden och prestationer

Prestationer och samarbetets frukter:

- IU-Inno-webbsida har redan konstruerats och finns till
- SeutuYp-processen är igång
- Kunskapsforum finns redan
- Gemensam anskaffning av arbetskraftspolitisk utbildning – man har funderat och gjort projekt tillsammans
- Läroport, utbildningspunkt är resultat av projektet
- Projektforum
- Flygandestart från lågkonjunkturen (gemensamma seminarer och välfärdsföretagande): en utmaning att företagen inte deltog
- Lovisa nejd's näringspartnersamarbete, där man accepterat gemensamt näringsprogram. (Näst i tur är organisering)

Utmaningar och utvecklingsobjekt:

- **Finansiering och resurser:**
 - Avvikande finansieringssätt; (t. ex. för utbildningsorganisationerna är det eländig verklighet att man får pengar enligt statens linjeringar)
 - Vem utför samarbetet, vem sätter in pengarna; Varifrån fås finansiering för gemensam verksamhet?
- **Kunskap och profilering av tjänster:**
 - Vad kan vi och vad erbjuder företagen, hur betjänar var och en företagen?
 - Produktutveckling och produktifiering behövs
 - Mer exakt inriktning av kunskap; Avgränsning av kunskap och utbud är utmanande, vill någon frivilligt avgränsa det (reciprocitet)
 - Organisationerna bör sitta ned och fundera på hur och för vilka företag var och en har utbud och vem betjänar vem bäst (t. ex. 2. graden betjänar inte stora företag eller utvecklingsprojekt, Yrkeshögskolan däremot gör det)
 - Det behövs ett samarbetsorgan, forum: Hur förenas allas kunskap och utbud i utbildningen

- **Övriga aktörer:**
 - Man måste ha konkurrens gällande utbildning, åtminstone delvis, då kan utbildaren komma varifrån som helst
 - Det finns även andra anordnare av företagartutbildning; företagarföreningar, banker, privata utbildare, försäkringsbolag osv.

För att förstärka de gemensamma linjerna visualiserade man i Målgruppsverkstaden framtiden och de utvecklingsvägar som leder till den med hjälp av två motsatta framtidsbeskrivningar; Hotmönster vs. Idealmönster. Med hjälp av hotmönstret skapade man en bild av negativ utvecklingsväg och funderade över de faktorer, som skulle kunna leda till tillkomsten av denna framtidsbild, på motsvarande sätt framställer idealmönstret en önskad framtidsbild och åtgärder som behövs för att komma dit.

I följande är sammanfattade de faktorer, som sågs som centrala faktorer som leder till olika framtidsbilder och som i stort sett motsvarar varann sett ur olika synvinklar.

HOTMÖNSTER	IDEALMÖNSTER
<p>Mötande-problem</p> <ul style="list-style-type: none"> Allting gjordes från utbildnings- och utvecklingsorganisationernas synvinkel och organisationerna funderade på saker bara sinsemellan, utifrån sina egna behov. Företagens behov observeras inte. 	<p>Kundorientering:</p> <ul style="list-style-type: none"> Äkta kundorientering: Man klarar upp företagarnas behov Verksamheten utgår ifrån kundens behov
<p>Samarbete och besättning</p> <ul style="list-style-type: none"> Man kom inte överens om arbetsfördelning, samarbetet minskade och alla aktörer gick åt olika håll Organisationernas verkliga kunskaper och styrkor kan inte hittas Konkurrerande organisationer; utanförstående businessorganisationer avlöste <p>Regionalstrukturens och -tänkandets förändring:</p> <ul style="list-style-type: none"> Staten blev trött på regionalt tänkande och Östra Nyland förlorade sin betydelse som region; istället kom Södra Finland som region och "MetropolYP" eller Finland i sin helhet är en region. 	<p>Samarbete och besättning</p> <ul style="list-style-type: none"> Gemensamt förhoppningsläge mellan aktörer; Politiskt förhoppningsläge behövs Man gör en lyckad och tapper besättning mellan utbildnings- och utvecklingsorganisationerna. Det finns en klar struktur och konstruktion för gemensam verksamhet Det finns en gemensam strategi i området, som förankras till alla samarbetshåll Förening av potentialen En fungerande SeutuYP helhet Nystads mönster: ett väldigt väl fungerande samarbete
<p>Finansiering:</p> <ul style="list-style-type: none"> Finansieringen minskar; bl. a. kommun- och stadsfinansiering slutade Statens pengar och EU-stöd förvränger. Man samlar företag bara för finansiering. Hurdan stöd behöver företagen egentligen, eller är det någon där uppe som bestämmer vad företagen ska behöva? 	<p>Finansiering</p> <ul style="list-style-type: none"> Offentlig finansiering riktas till näring och företag Är inspirationens morot och ekonomisk förlusts käpp → tvingar och uppmuntrar till samarbete samtidigt

Efter detta bearbetades och sammanfattades dessutom de centrala faktorer som kommit fram i målgruppsverkstaden, i projektledningens verkstad. I följande några tydliga spjutspets och konkreta åtgärder för det kommande, som ska börja utvecklas och befrämjas.

5.4. Spjutspets och konkreta åtgärder för det kommande

1. Gemensamt förhoppningsläge och vision, regionala strategins (=vision, syften, åtgärder, uppföljning) startande viktigt.

Vilka organisationer är verkligen beredda att förändra sin verksamhet för gemensam nytta?

- Utav de som var närvarande i Målgruppsverkstaden meddelade alla att de är beredda för detta (nästan alla Östra Nylands utbildnings- och utvecklingsorganisationer var representerade).
- Nästa gång i SeutuYP:s möte är man beredd att diskutera organisationernas roller mer detaljerat. Mötet måste förberedas, man måste veta vad som är helheten, vad man kan få och vad man måste ge (nästa mötes tema).

2. SeutuYP -processens lyckande:

IU-Inno och dess utveckling:

- Företagsfinland: Östra Nyland
- SeutuYp kommer att leda detta, konkret arbete i Posintra
- Marknadsföring: Alla marknadsför till sina egna kanaler
- Uppdatering av egna uppgifter
- Forum för innehållsproduktion
- Idén om årsklocka

Besättning:

- En luckas princip = Företagsfinland: Genom Östra Nylands sidor (listor över vad varje organisation gör)
- Man måste veta om andra organisationernas tjänster och hänvisa till rätt tjänstegivare vid behov (Utvecklande av intern informationskoppling mellan organisationerna)
- Varje organisation bygger upp/uppdaterar en tjänstbeskrivning om sin verksamhet (tät beskrivning)
- Organisering av tjänsteutbildning

Vem tar facilitators ansvar:

- En växlande ledare, en företagare?

Forum:

- Var och hur växlar man information, möten, hurdana grupper och när

3. Kundorientering:

- Kartläggning av kundbehovet och beaktande i all verksamhet
- Information om tjänster till företagen (Företagsfinland, förankring)

6. TOLKNING OCH SLUTSATSER

6.1 Centrala resultat och tolkning av kartläggningen

Kartläggningen som granskar basinformation och besättning och som utfördes till utvecklar- och utbildningsorganisationer som betjänar näringslivet i Östra Nyland (1. steg) visar, att även om strategisk planering anses ha en central betydelse när man tänker på tjänsteutbud, ser den inte enligt denna kartläggning ut att nå en mer omfattande koordinering av tjänster mellan aktörerna i området, och därmed inte heller strategisk riktande av organisationens verksamhet mot sina kärnkunskapsområden. Snarare för de utvecklar- och utbildningsorganisationers besättnings nuläge som betjänar näringslivet i Östra Nyland ser det ut som att det på området fungerar flera organisationer, som till stor del har väldigt kongruenta syften och möjligen överlappande åtgärder och tjänster, som borde koordineras mer effektivt. Å andra sidan har organisationerna redan en ställning till vilka som borde koordinera olika tjänster i Östra Nyland, vilket för sin del skulle tydliggöra besättningen.

Företagskartläggningen (steg 2) gör till stor del förbön för att tydliggöra besättningen. När man frågade företagen vilka de anser vara de viktigaste experterna i olika tjänsteområden får speciellt Nyföretagarcentralen och Posintra omnämmanden. Detta motsvarar huvudsakligen utbildnings- och utvecklingsorganisationernas åsikt om centrala håll som borde koordinera tjänster i området. Vid koordinering av utbildningssaker borde utbildningsorganisationerna ha ansvaret ur organisationernas synvinkel och i företagsomnämmandena nämndes Edupoli som mest professionell aktör i detta sammanhang.

Som en speciell utmaning utöver utvecklandet av besättningen kan man se områdets företagsstruktur. Områdets företag är huvudsakligen ganska små men de flesta säger att de växer endast enligt möjlighet eller att de försöker behålla sin ställning. Bara en liten del av företagen säger sig vara starkt växande. Även om företagen sett ur rekommendationens synvinkel är nöjda med området, och skulle till stor del kunna rekommendera området som företagets placeringsplats, syns detta inte i kartläggningen som en attraktionsfaktor, eftersom enligt de svarade företagen var de centrala skälen till att placera företaget i området att de tagit över ett redan verksamt företag eller att placeringsplatsen är respondentens boendeplats. Dessa faktorer kan antas att ha samband med bl.a. just utbildnings- och utvecklingsorganisationernas tjänstebehov.

Man kan tolka kartläggningen så att utbildnings- och utvecklingstjänsternas behov och utbud inte ser ut att fullt möta varann i Östra Nyland för närvarande, vilket är möjligen i relaterat till företagsstrukturen och företagets vilja att växa. Utbildnings- och utvecklingstjänsternas behov går åtminstone delvis hand i hand med företagets allmänna tillväxt- och utvecklingsvilja. Som en central faktor i kartläggningen stöds denna tolkning av att enligt företagen lyckas man ganska bra i tjänster avsedda för företagen i Östra Nyland, men för den egna organisationens del anses i genomsnitt inte dessa tjänster ha någon stor betydelse för eget företag. Utbildnings- och utvecklingsorganisationerna anser däremot tjänster avsedda för företag vara betydligt viktigare än företagen.

Tolkningen stöds också av företagens samarbetsmängd: samarbetet med utbildnings- och utvecklingsorganisationerna för en ett enskilt genomsnittligt företags del har varit ganska slumpmässigt. Som helhet har däremot utbildnings- och utvecklingsorganisationerna haft ganska intensivt samarbete med varann. Å andra sidan en positiv sak är att för den delen som man har haft samarbete har man huvudsakligen varit nöjd med det.

IU-Inno-webbsida som planerades och byggdes till en central kanal inom informationsspridning- och förmedling i Östra Nyland har däremot förblivit nästan helt okänd speciellt bland företagen. Å andra sidan visar resultaten att en del utav organisationsrespondenterna inte heller känner webbsidan. Härmed kan man anta att IU-Inno-webbsidans utnyttjande är minimalt, och i och med detta finns det ingen klar, gemensam informationsspridnings- och förmedlingskanal i området. Aktivt utnyttjande av en klar informationsspridnings- och förmedlingskanal skulle antagligen stödja både tydliggörandet av besättningen och tjänsternas attraktion.

6.2 Slutsatser och åtgärdsförslag

Som ett centralt verksamhetsfält för besättningens tydliggörandes del i fortsättningen allmänt under processens gång ansåg man SeutuYP –processen, som fick en stor del av ansvaret. För SeutuYP–processens lyckandes del, speciellt i tydliggörandet av besättningen, som centralt kan man se de olika aktörernas omfattande medtagande i processen, vilket möjliggör hela områdets utbildnings- och utvecklingsorganisationers gemensamma besättnings vidaretydliggörande. I Målgruppsverkstaden var en del utav områdets utbildnings- och utvecklingsorganisationer fortfarande ganska omedvetna om processens innehåll och dess centrala syften och kommande åtgärder. Kartläggningar och verkstadsarbete som varit en del av utbildnings- och utvecklingsorganisationernas besättningsutredning i Östra Nyland skapar en till stor del utmärkt grund för befrämjandet av besättningstydliggörandet i SeutuYP–processen. I Målgruppsverkstaden som hölls i samband med undersökningen lyckades man skapa ett gemensamt förhoppningsläge, där alla närvarande organisationer uttryckte sin beredskap att diskutera sin egen organisations roll. Detta ger en god grund till fortsättningsarbete, men endast förhoppningsläge räcker inte till.

Organisationernas ömsesidiga besättning måste starkt tas fram som en del av SeutuYP–processen, där det är möjligt att dra stora linjer för att tydliggöra och besätta områdets organisationsstruktur med hjälp av en beslutsförlig komposition. Vid sidan av detta föreslås också förhandlingar på mindre, mer fokuserade forum, där speciellt de som erbjuder en viss tjänst (bl.a. områdets utbildningsorganisationer) kan tillsammans förhandla om tjänsternas profilering och möjligen mer intensivt samarbete.

Som utgångspunkt för besättningens tydliggörandets del föreslår man ändå organisationernas egen verksamhets självbedömning speciellt från tjänsternas kundorienterade profilerings och organisationens egna specialkunskaps synvinkel. När organisationerna fokuserar sig huvudsakligen på egen kärnkunskap och betonar verksamheten strategiskt enligt detta, faller områdets utbildnings- och utvecklingsorganisationers besättning och delvis onödiga överlappningar bort naturligt. Detta kan anses vara nyttigt för både effektivisering av organisationernas egen verksamhet och precisering av Östra Nylands tjänsteutbud samt speciellt från ett företags synvinkel som har tjänstebehov, och som har ännu lättare att bli lett till den tjänst det behöver och till organisationen som erbjuder tjänsten i fråga.

Besättningens tydliggörande är i starkt samband även med informationsförmedling och –spridning, vilket för sin del också möjliggör dess effektivisering. Utbildnings- och utvecklingsorganisationernas informationsförmedlings- och -spridningskanal för företagen i Östra Nyland kommer i fortsättningen att vara skapande och färdigbearbetning av gemensam webbsida (yrityssuomi.fi >Östra Nyland). Detta ger en möjlighet till att från företagets synvinkel hitta en tjänst med hjälp av en luckas princip. Innehållsligt föreslår man att till webbsidan ska fogas uppdaterade uppgifter om företagen i området och en beskrivning om deras kärnkunskap, och därmed skulle företaget med tjänstebehov lättare hitta just den tjänstegivare det behöver. Å andra sidan från Östra Nylands synvinkel borde alla tjänsteorganisationer i fortsättningen ha tillräcklig kunskap och vilja att guida företaget i Östra Nyland till en organisation, som primärt erbjuder tjänsten i fråga i området. Speciellt borde det tas hänsyn till kännedom om framtida webbsidor.

Informationsförmedling och -spridning endast genom en gemensam www-sida är ändå ett otillräckligt och passivt sätt. Grundligen betjänar det endast självriktande och aktiva företag samt företag som har akut tjänstebehov. När man tänker på kartläggningens resultat, som visar att tjänsterna inte i genomsnitt anses speciellt viktiga från företagets synvinkel för närvarande, kommer det fram ett ännu starkare behov av att få företagen att bli medvetna om tjänsterna och deras nyttor. Å andra sidan måste tjänsterna vara ännu mer kundorienterade.

Aktivitet behövs i fortsättningen också när det gäller stödande av organisationernas egen kommunikation, där en central faktor är ännu starkare förankring på fältet bland företagen och aktiv kontakt med företagen. Följaktligen föreslås medtagande av gemensam marknadsföring i SeutuYP-processen. I och med aktiv marknadsföring och kontakt möjliggörs både förbättring av organisationernas allmänna kändhet, och kan mer effektivt identifiera företagets tjänstebehov samt berätta om tjänstemöjligheterna. En bättre medvetenhet kan antas utöka tjänsternas intresseväckande, som samtidigt konstrueras till att bli ännu mer kundorienterade, inte så mycket uppifrån riktade. Denna positiva gänga kan med rimlig tidsmellanrum möjligen också anses utöka tillväxtviljan av områdets företag.