



PARRA-AKATEMIA, Teuva 9.8.2008

**Advisory Board –
Asiantuntijahallitus perheyrytyksen
tukena**

www.seamk.fi



Sisältö

-Alustus eteläpohjalaisesta kasvuyrittäjyydestä sekä erilaisista asiantuntijamalleista: KTT, dosentti, yksikön johtaja *Elina Varamäki*, Seinäjoen ammattikorkeakoulu

-AB-toiminnan käynnistäminen ja käytännön hyödyt, DI, liikkeenjohdon konsultti *Erkki Petäjä*, Solutum Oy

-Kommenttipuheenvuoro, elinkeinoasiamies *Ilppo Karesola*, Suupohjan elinkeinotoimen kuntayhtymä

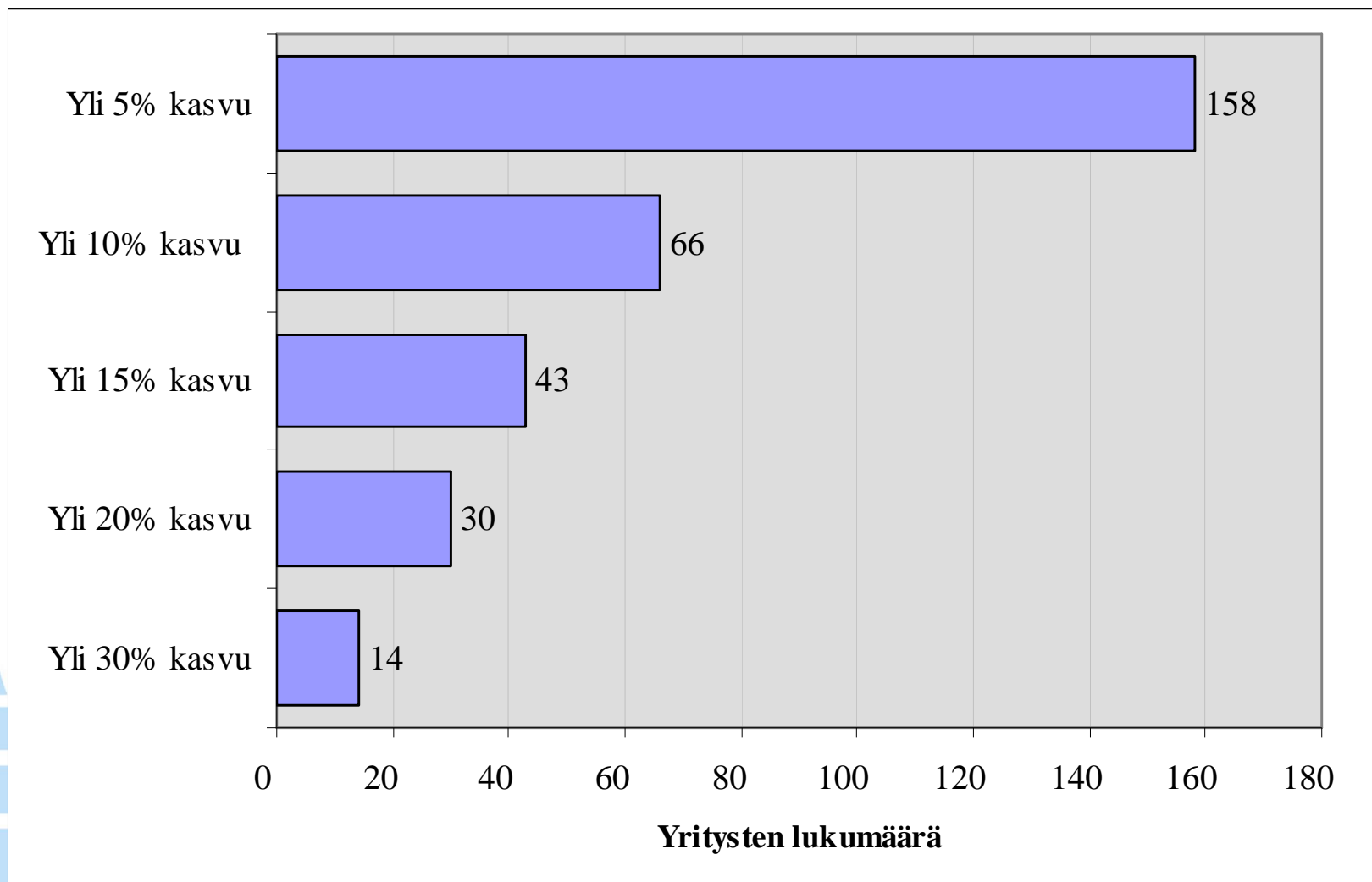
**Tilaisuuden tavoitteena herätellä
kiinnostusta AB-toimintaan Teuvalla!**

Missä määrin Etelä-Pohjanmaalla on kasvuyrityksiä ja missä ne sijaitsevat?

Keskeiset tulokset

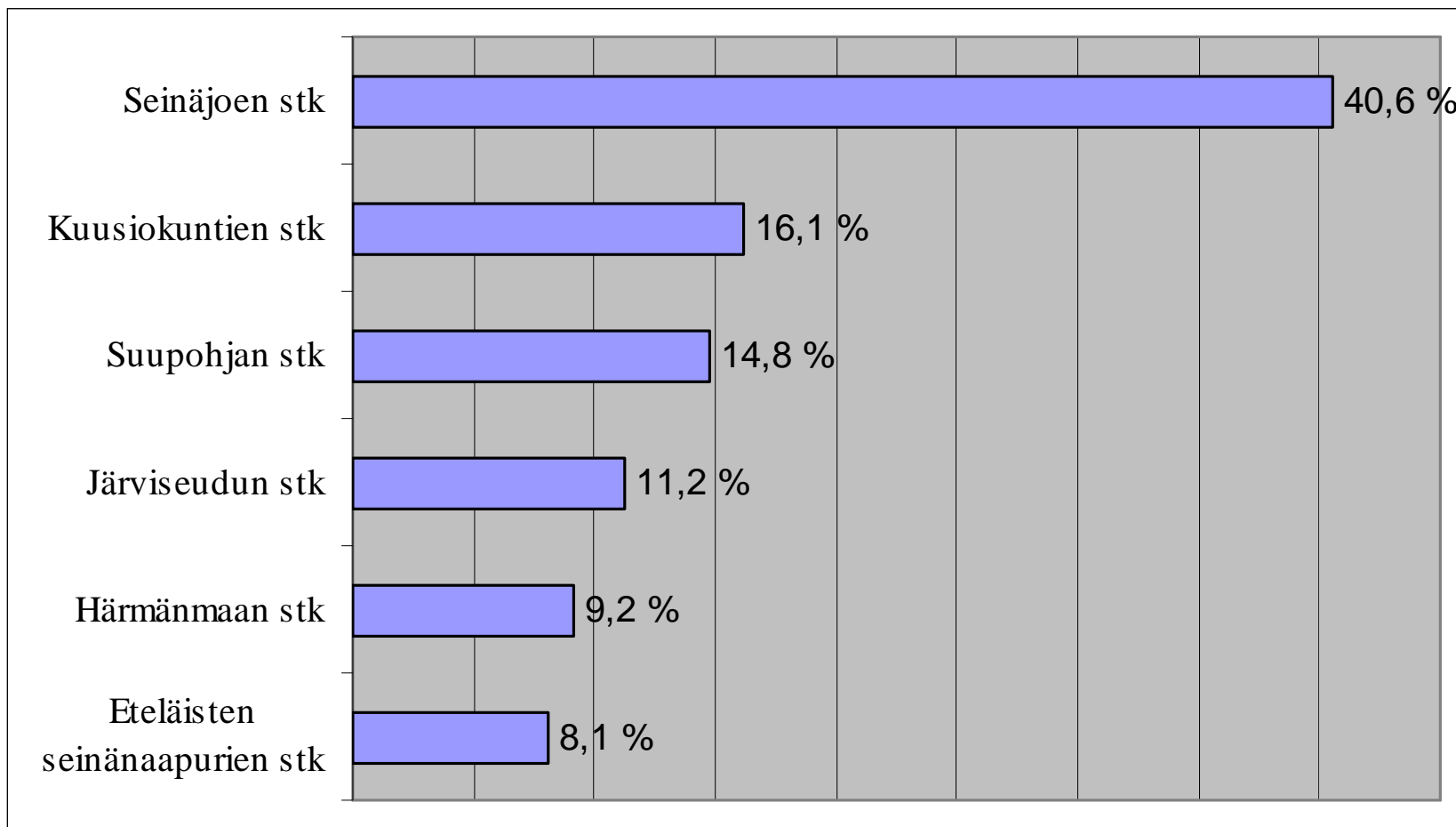
- Kolmen vuoden ajanjaksolla kumulatiivisesti yli 30%:n kasvun ylitti 446 eteläpohjalaista yritystä Suomen Asiakastiedon Voitto+-tiedoston mukaan.
- Mikäli kriteeriksi otetaan ns. jatkuvan kasvun määritelmät eli että yrityksen pitää kasvaa jokaisena vuonna tietyn prosentin, putoaa kasvuyritysten määrä radikaalisti.
- Kasvuyrityksistä lähes puolet sijaitsee Seinäjoen seutukunnassa. Eniten kasvuyrityksiä on kaupan alalla, n. 30 %. Suurin osa kasvuyrityksistä on kasvuhetken alkaessa ollut 3-7 vuotta iältään.

KASVUYRITYSTEN MÄÄRÄ ETELÄ-POHJANMAALLA (Jatkuva kasvu eli vuosittain vähintään)

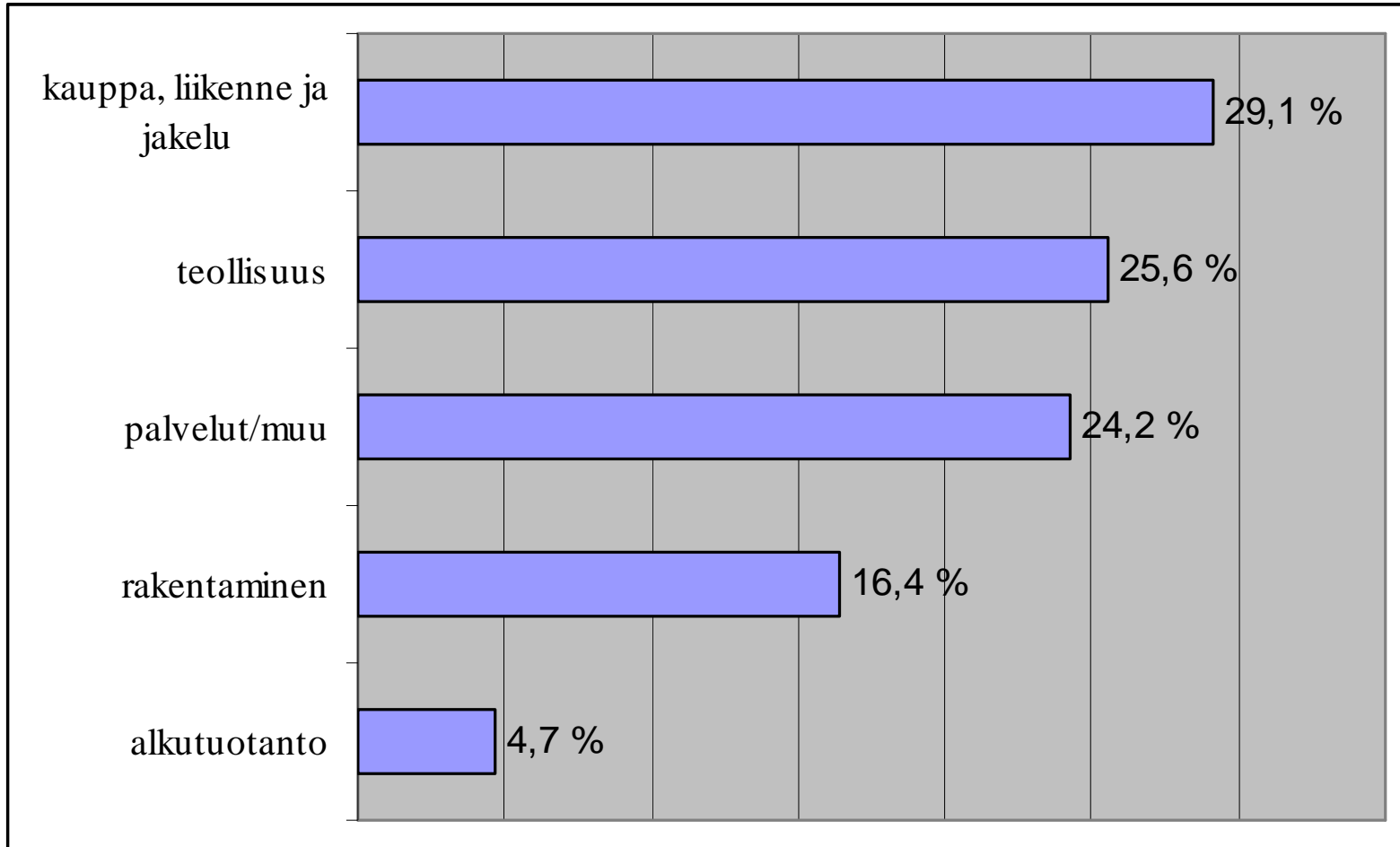


Kasvuyritysten sijainti seutukunnittain

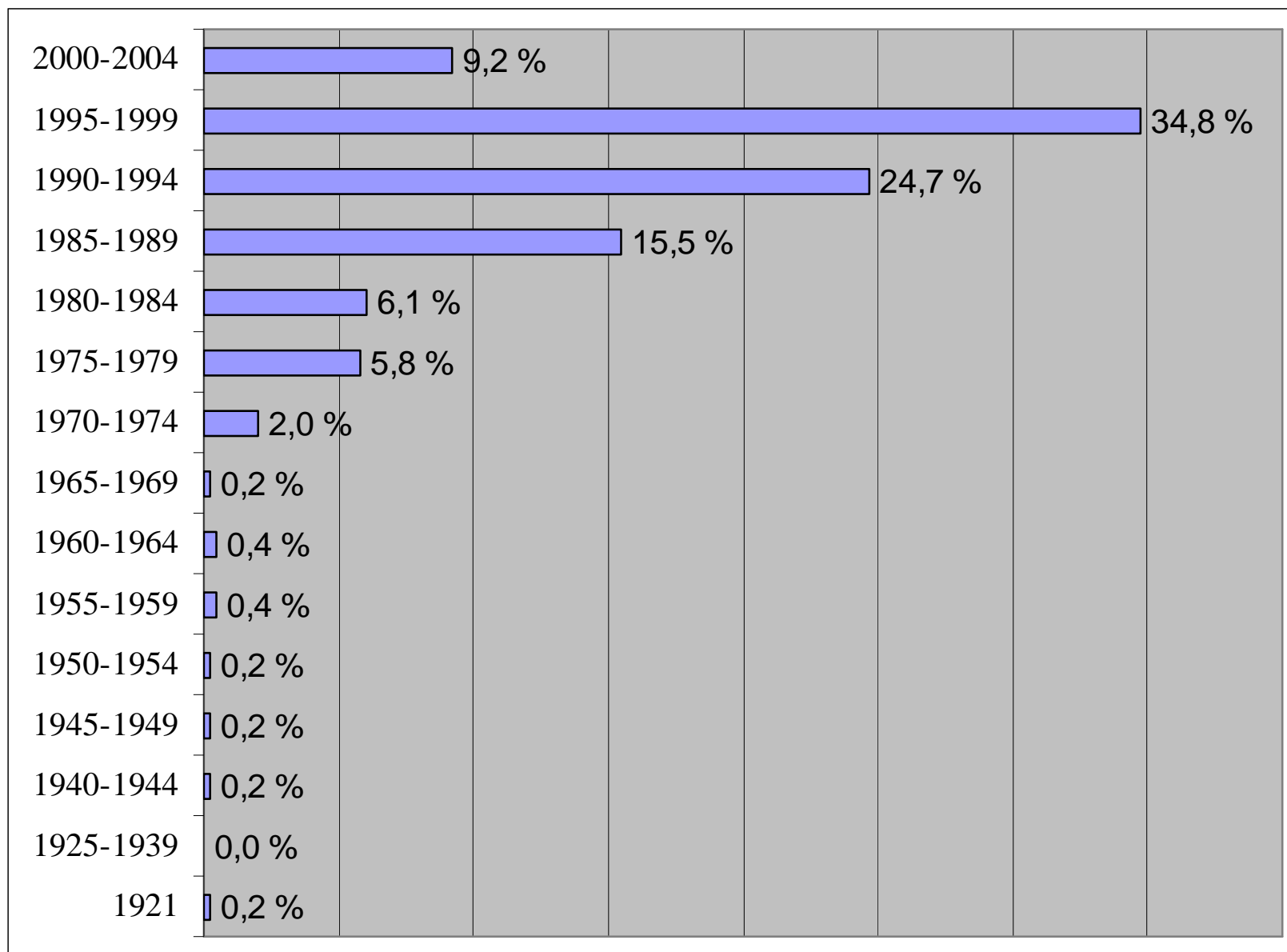
Suomen Asiakastieto Oy:n tietokannan mukaan 446 kasvuyritystä, jotka olivat kasvaneet yli 30% kolmen vuoden aikana



Kasvuyritysten toimialat



Kasvuyritysten perustamisvuodet



Keskeisiä johtopäätöksiä eteläpohjalaisten pk-yritysten kasvututkimuksesta

- Eteläpohjalaisten kasvuyritysten ”luokkakuva” heijastaa koko maakunnan yrityskenttää, taloudelliset tunnusluvut kuitenkin keskimäärin parempia
 - kasvuyritykset pääsääntöisesti ovat olleet erittäin kannattavia
 - kasvu on ollut hallittua, riskiä on otettu erittäin maltillisesti
- Keskimäärin kasvuyritykset ”tavallisia yrityksiä”, ei kansainvälisesti suuntautuneita huipputeknologiayrityksiä (toki niitäkin on)
- Kasvuyritykset ovat hyvin heterogeeninen ryhmä
 - Kasvuyritysten edistämiseksi ei ole olemassa yhdenmukaisia keinoja, jotka sopivat kaikille
 - Kasvuyritysten kehittämisessä painopiste yrityskohtaisissa toimenpiteissä
 - Liiketoimintaosaamisen yhdistäminen vahvaan substanssiosaamiseen
- Kasvuyritysten kasvu näyttää pääasiassa tapahtuneen nykyisten markkinoiden ja asiakkaiden kautta, joille myydään joko enemmän olemassa olevia tuotteita tai tarjotaan uusia tuotteita

Onko T&K-panostuksilla yhteyttä kasvuyrittäjyyteen?

- Suurin osa sekä kasvu- että vertailuyrityksistä panostaa tuotekehitykseen ja tutkimukseen 1-4,9 % liikevaihdosta
- Kasvuyrityksillä tuotteet/palvelut ovat innovatiivisempia kuin vertailuryhmän yrityksillä
- Mitä enemmän yritykset panostavat tällä hetkellä T&K -toimintaan, sitä vahvemmat kasvuhalut heillä myös ovat

	Keskiarvo	Mediaani	Minimi	Maksimi	Keskihajonta
Kasvu (n=165)	6,3	3,0	0,0	200,0	17,2
Vertailu (n=49)	3,5	2,0	0,0	40,0	6,0

Kasvu- ja vertailuyrityksien välille ei löytynyt eroja seuraavien asioiden kohdalla:

- Toimiala
- Yrittäjän sukupuoli
- Yrittäjän aikaisempi kokemus (johtaja-, kasvu- ja toimialakokemus)
- Yrittäjän koulutustaso ja -ala
- Yrityksen liiketoiminnan luonne (tuote vs. palvelu vs. kauppa)
- Yritysten asiakkaat (yksityiset vs. yritykset)
- Ulkomaankaupan osuus liikevaihdosta

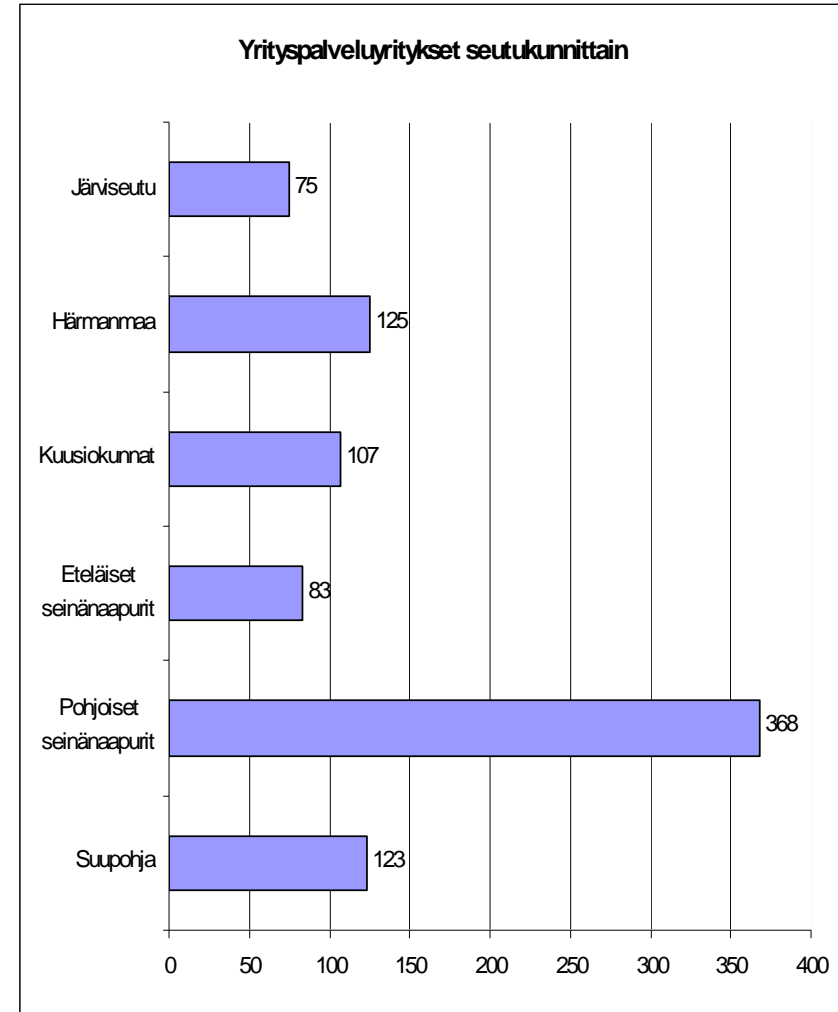
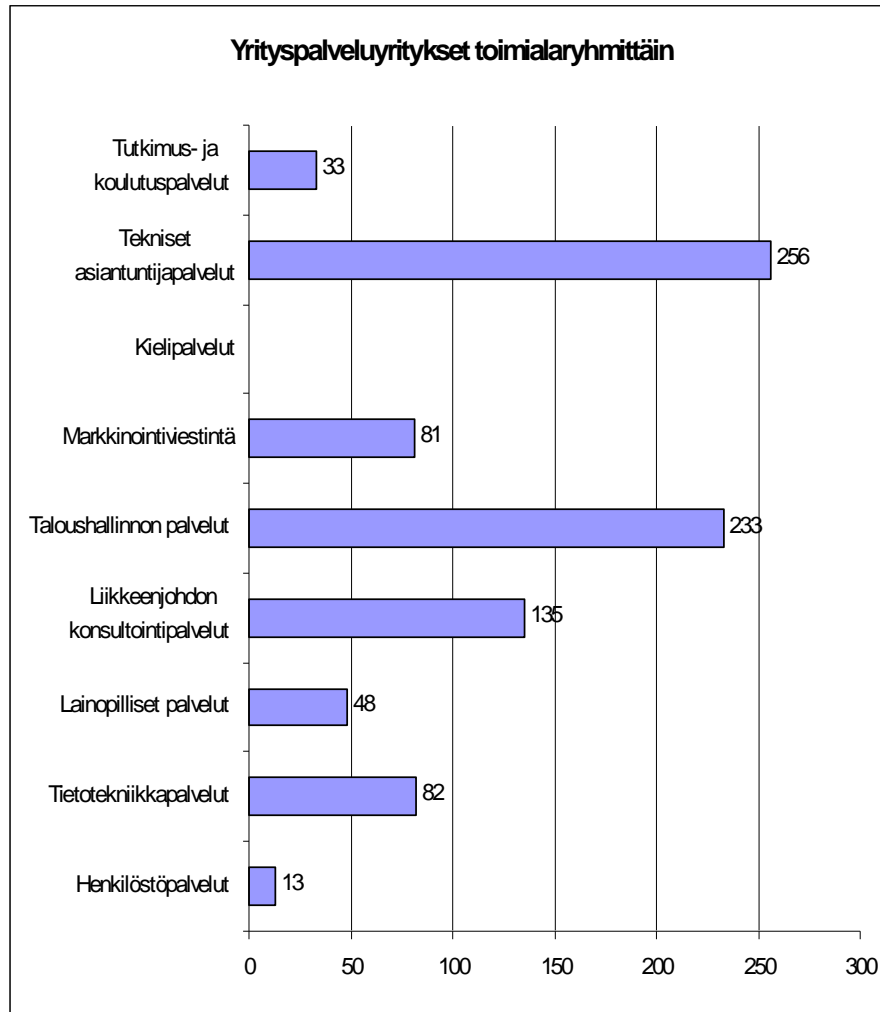
- Kasvuyritykset näyttäisivät karsastavan toiminnan laajentamista uusille liiketoiminta-alueille tai toimialoille yritysostojen kautta
- Yritysostoista olisi hyvä saada kasvustrategia myös eteläpohjalaisille yrityksille
 - Yrittäjien eläkkeellejäämisbuumissa tähän oiva mahdollisuus, kolmasosa myymässä yrityksensä
 - Positiiviset esimerkit saatava esiin
- Olemassa olevan kehittämisen lisäksi on tehostettava uuden etsimistä, ettei Etelä-Pohjanmaa jää pelkäksi tuotantomaakunnaksi
- Ulkopuolisten ammattijohtajien aktiivisempi käyttäminen yritysten johdossa ja hallitustyöskentelyssä / AB-toiminnassa lisäisi yritysten strategista johtamisosaamista

- Suurin osa on kasvun toteuttanut olemassa olevilla resursseilla eli ei ole tarvinnut palkata lisää työvoimaa eikä ostaa alihankkijoilta, seuraavaksi tärkein resurssilähde on ollut verkostoitumalla kasvaminen (ulkoinen kasvu) ja sen jälkeen omien työntekijöiden lisärekrytointi
- Ulkoiset kasvustrategiat tulleet jäädäkseen
 - Ulkoisen kasvun yrityksissä on mahdollisuus säilyttää sisäinen stabiliteetti ja hallittavuus parempana kasvusta huolimatta
 - Sopivat erityisesti nuorille yrityksille ja aloille, missä kausivaihtelut suuria
 - Ulkoisen kasvustrategian valinneet yritykset onnistuneet välttämään tyypillisiä kasvuyritysten sudenkuoppia
- Yhteiskunnan kannalta suuri haaste, ettei yhteiskunta omalla lainsäädännöllään ja lain tulkinnoillaan estä yrityksiltä innovatiivisia kasvustrategioita
 - Vrt. verottajan tulkinnat yrittäjäksi hyväksymisestä

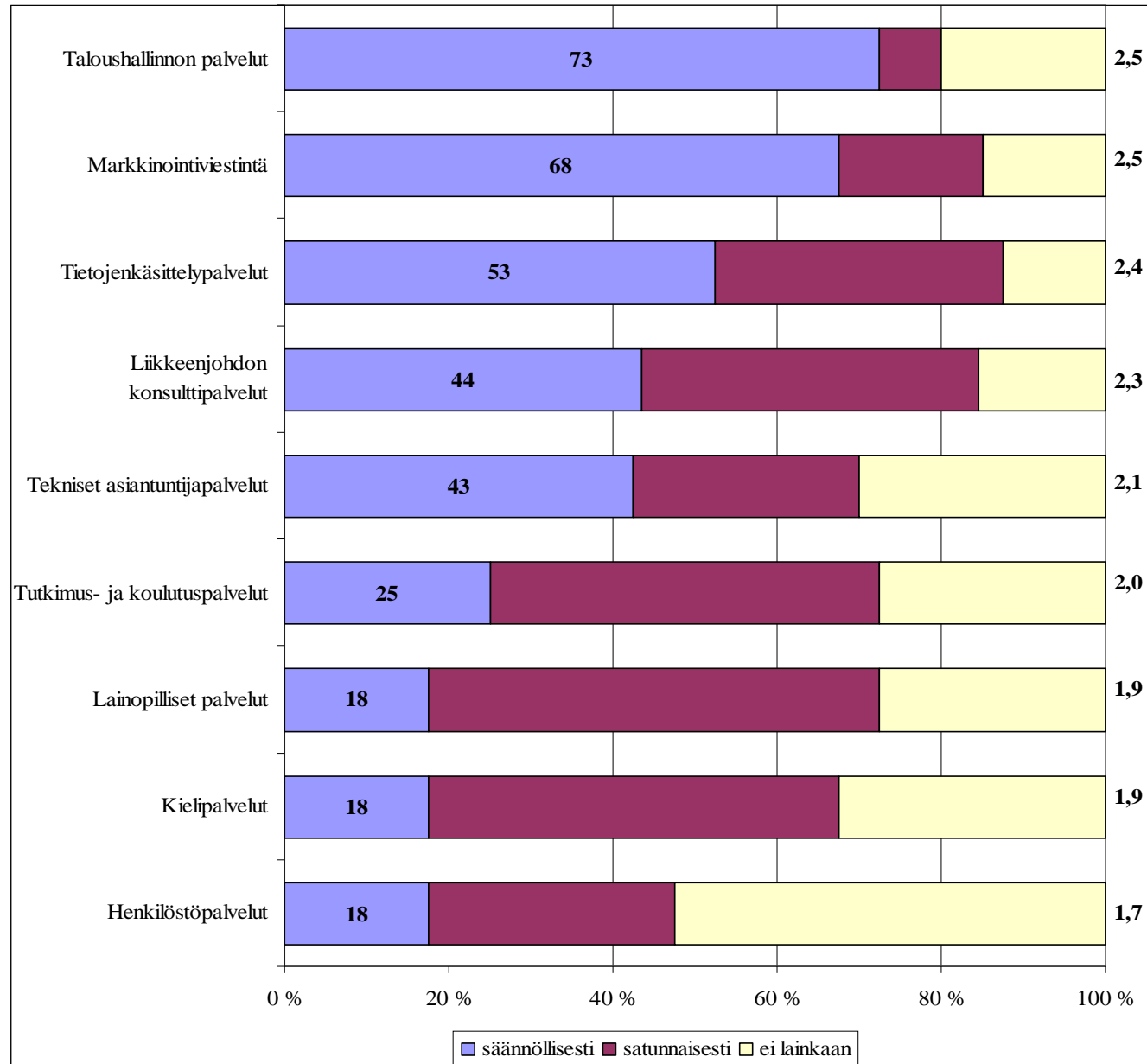
Pk-yritysten vaihtoehtoisia asiantuntijamalleja

- Yrityskummi
- Mentorointi
- Advisory Board
- Hallitustyöskentely
- Asiantuntijapalveluiden osto konsulteilta
- Kehittämisenrengas – vertaistuki muilta yrittäjiltä

Asiantuntijayritysten lukumäärä maakunnassa



Mitä asiantuntijapalveluita pk-yritykset käyttävät?



Eroja

	Yrityskummi	Mentorointi	Advisory Board	Hallitustyöskentely
Asiantuntija-avun kohteena	Tietyn kunnan yritykset ja elinkeinoelämä, asiantuntijalle ei ole nimetty yksittäistä yritystä	Yrittäjä	Yritys	Yritys
Tavoite / tehtävä	Yrityskummitoiminta on vapaaehtoisuuteen perustuvaa toimintaa kummikunnan yritystoiminnan ja elinkeinoelämän kehittämiseksi.	Mentoroinnissa kokeneempi henkilö antaa yritystoiminnan alkuvaiheessa kehityshaluiselle yrittäjälle henkilökohtaista ohjausta ja tukea	Johtamisen ja kehittämisen ammattimaistaminen, kasvun strategian luonti, uusien palveluiden kehittäminen, yhteistyöverkostojen vahvistaminen, uusien asiakkaiden hankkiminen, uskottavuuden vahvistaminen	Ks. Advisory Boardin kohdat ja niiden lisäksi hallitus vastaa juridisesti yhtiön hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä.

	Yrityskummi	Mentorointi	Advisory Board	Hallitustyöskentely
Parhaiten sopivayrityksen kehitysvaihe	-	Alkuvaihe	Alun jälkeinen kehitysvaihe	Kasvuvaihe Vakiintumisvaihe
Asiantuntijoiden määrä	Yksi	Yksi	Muutama, 3-5	Yhdestä muutamaan
Asiantuntijan juridinen vastuu	Ei ole	Ei ole, kuitenkin asiantuntijalla aina eettinen vastuu	Ei ole	Kyllä
Asiantuntijoiden saama palkkio	Ei makseta	Ei makseta	Maksetaan kohtuullinen korvaus	Maksetaan yrityksen koko ja resurssit sekä jäsenen kokemus huomioiden