

Puunkorjuu- kuljetusyritysten kasvuun vaikuttavat tekijät

Pekka Mäkinen, Metla

Juho Soirinsuo, HY

Leena Leskinen, JOY

ESITYKSEN SISÄLTÖ

- Kasvumahdollisuudet puunkorjuussa ja kuljetuksessa
- Kasvun edellytykset
- Tutkimus voimakkaasti kasvaneista metsäkoneyrityksistä ja kuljetusyrityksistä
- Kasvuun vaikuttavat tekijät

Yritysten kasvun mahdollisuudet puunkorjuussa Suomessa

- metsäkuljetuksen koneellistuminen 1960- ja 70-luvuilla
- hakkuun koneellistuminen 1985-2000
- markkinahakkuumäärien lisääntyminen
- metsäosastojen toimintojen 'yksityistäminen'
- markkinaosuuksien kasvattaminen
- energiapuu ja metsähoitotyöt ym.
(diversifioituminen)

Yrityksen kasvu

- edellyttää:
 - suorituskykyä
 - tuotantomahdollisuuksia
 - oma pääomaa
 - kysyntää
 - menestystä kilpailijoitaan paremmin

"Kasvun eväät" -hanke

➔ <http://www.tts.fi/kasvunevaat/>

- Metsämiesten säätiön rahoittama hanke
- Käynnistyi vuoden 2007 syksyllä
- Päättyy tänä vuonna
- Mukana 5 osahankeetta liittyen metsä- ja puualan pienyritysten kasvuun
- Tämä osahanke:

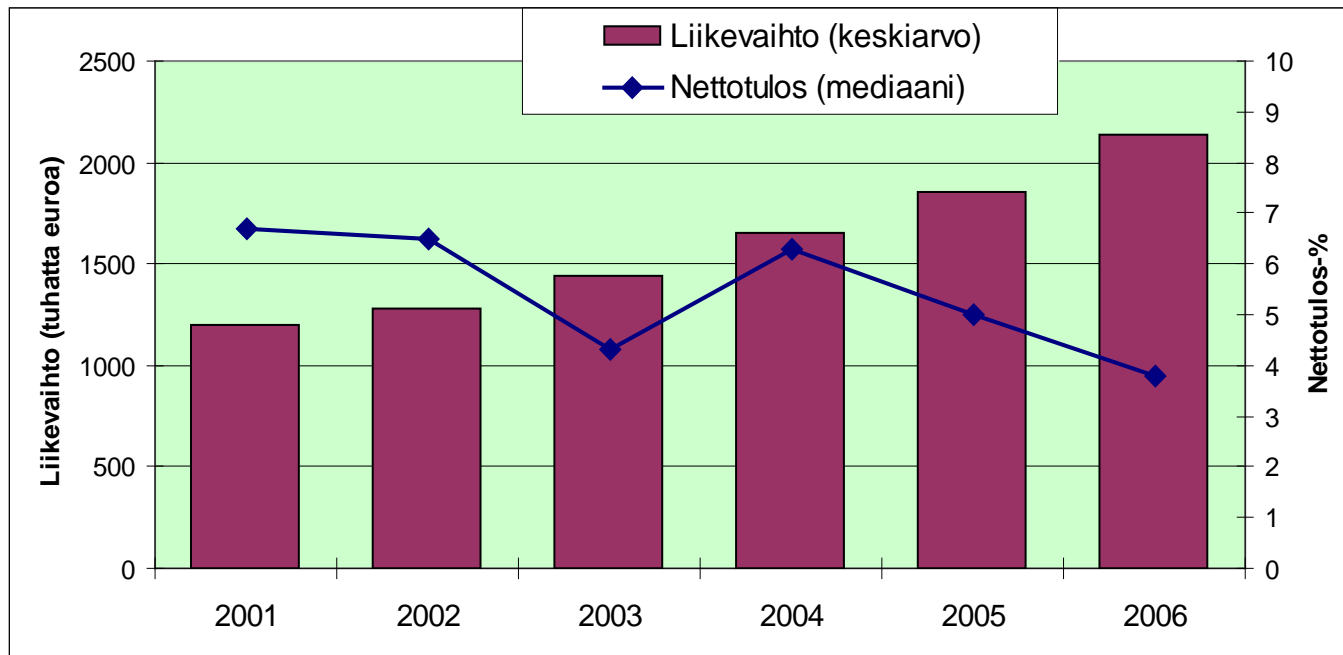
"Metsäkone- ja kuljetusyrityksen kasvutavat ja niiden vaikutus yrityksen kannattavuuteen"

Tutkimuskohteet ja materiaali

- Tutkimuksessa on mukana 32 puunkorjuuyritystä ja 30 puunkuljetusyritystä
- Tutkimuksen yritykset ovat alan suurimpia osakeyhtiöitä, jotka ovat kasvattaneet liikevaihtoaan vuodesta 2001
- Metsäenergiayritykset: Haastateltiin 9 metsäenergia-alalla toimivan koneyrityksen osakasta tai toimitusjohtajaa sekä 5 yrityksen yhteistyökumppania.

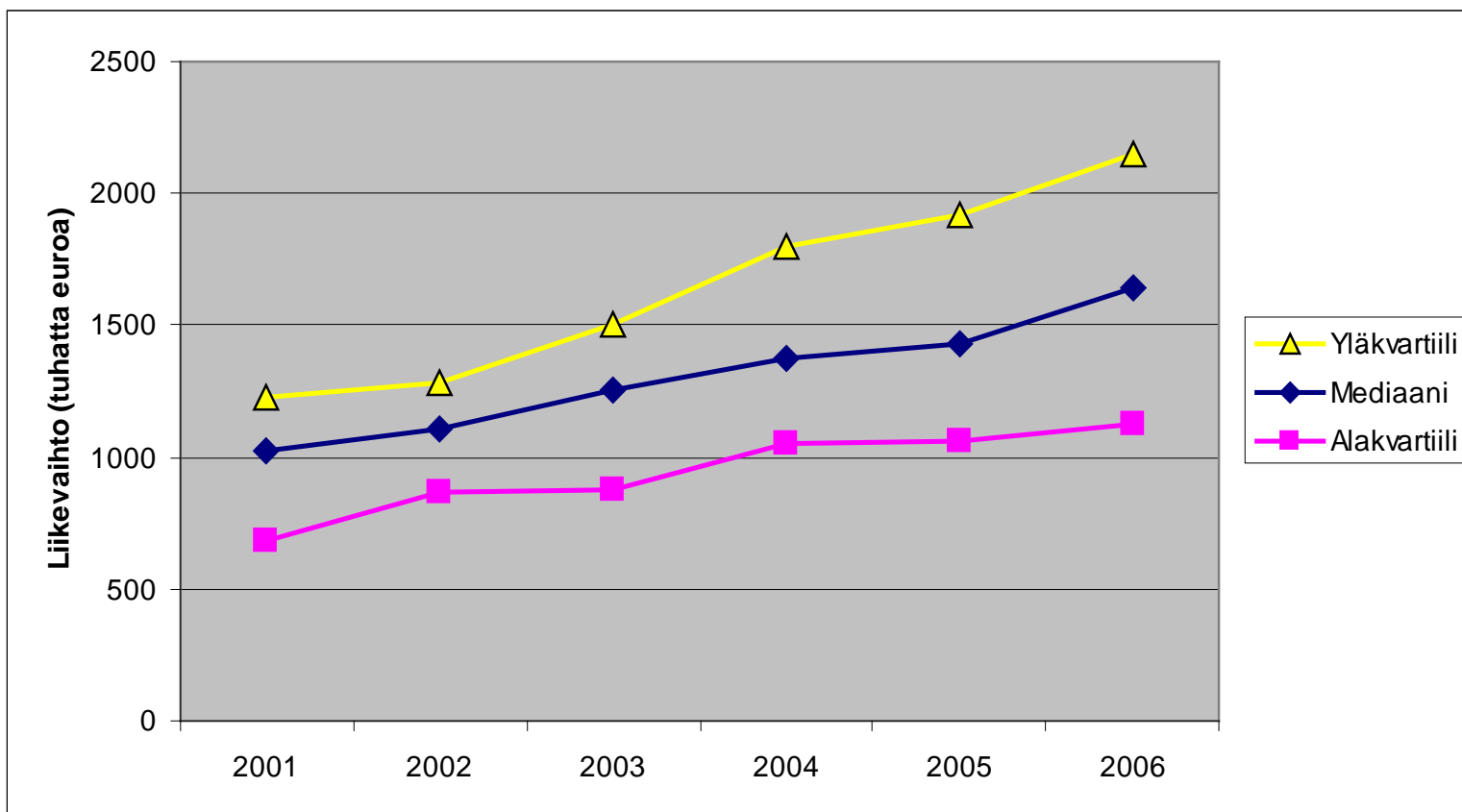
1. Koneyrittäjät

Liikevaihto ja tulos



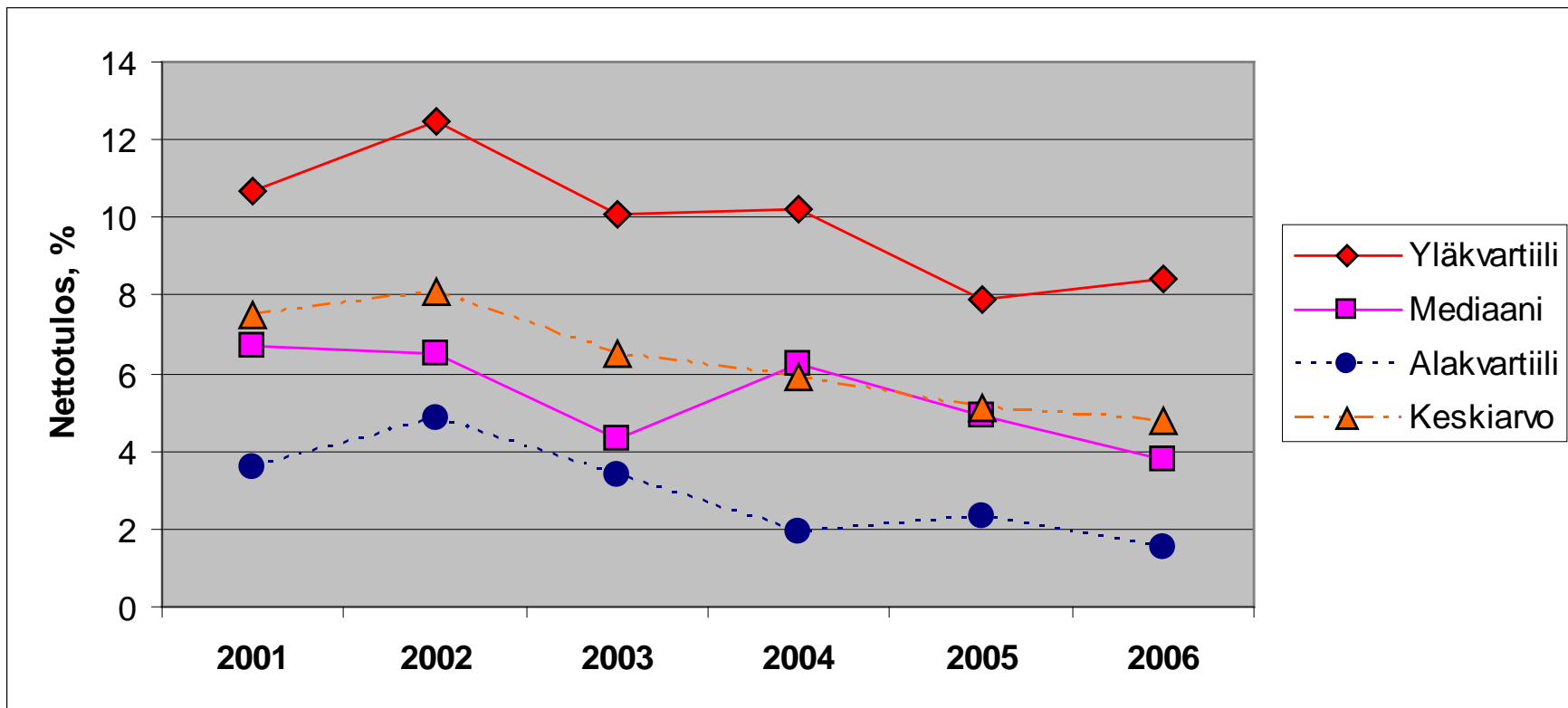
Liikevaihto +79 % ja nettotulos -43 %

Liikevaihdon hajonta



Yläkvartiili: +76 %, Mediaani: +60 %
Alakvartiili: +66 %

Nettotulosten hajonta



Yläkvartiili: -21,5 %,
Alakvartiili: -58,3 %

Mediaani: -43,3 %
Keskiarvo: -36,3 %

Ryhmät

- Yritykset jaoteltiin 3 ryhmään riippuen reservistä ja nettotuloksesta vuonna 2001
 - Hyvät, keskinkertaiset ja heikot resurssit kasvuun
- Miten erilaisissa taloudellisissa tilanteissa olevat yritykset onnistuvat kasvamaan?

Tulokset

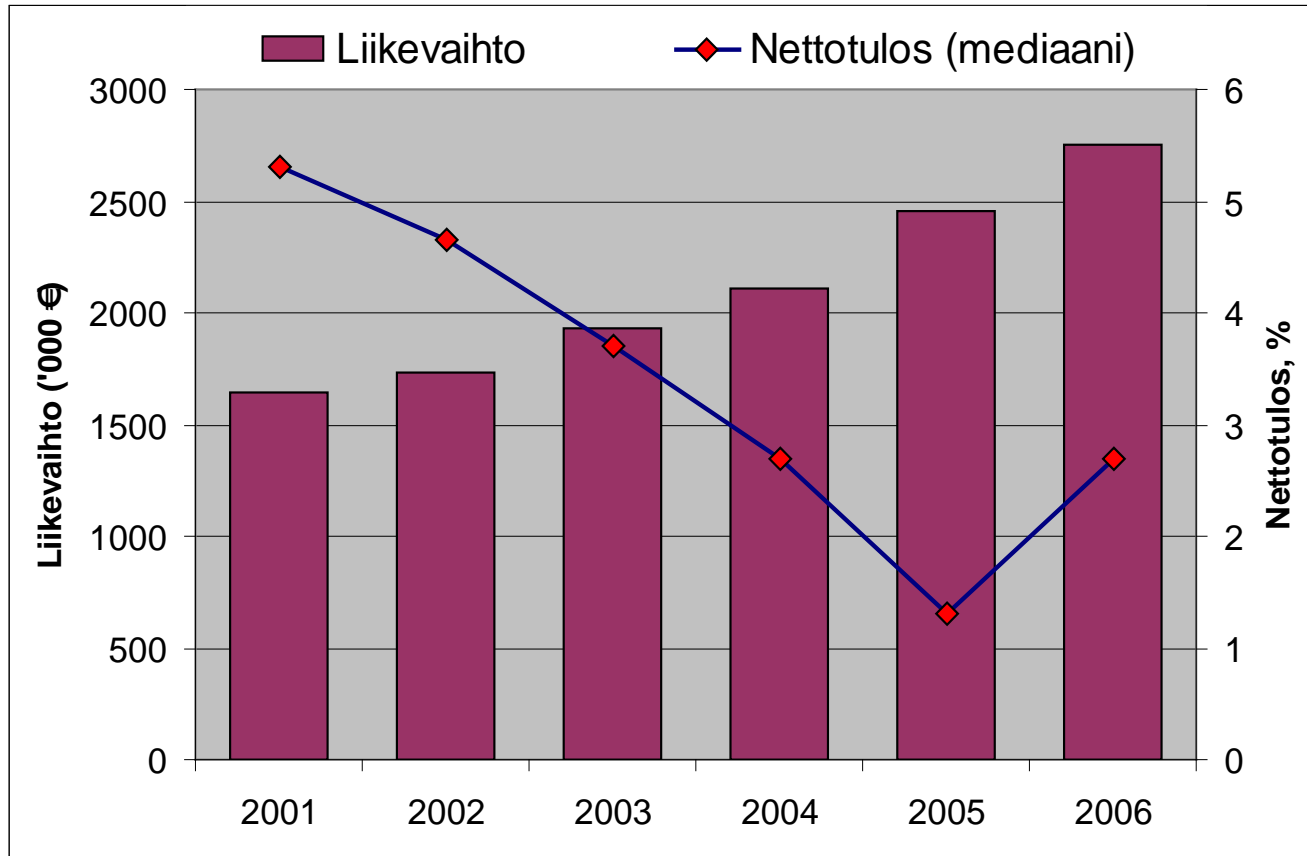
- Kasvu (kannattava) lähtee asiakkaan toiveesta
- Kannattavimmat yritykset ovat suurimpia
- Parhaat yritykset lisänneet ulkopuolisten palveluiden ostoja
- Kasvu korostaa vallitsevaa taloudellista tilannetta
- Kuljettajapula kasvun esteenä
- Perheyrittäjäisyys on voimavara
- Jos kasvu tuntuu suurelta riskiltä se todennäköisesti on myös

2.Kuljetusyrittäjät

- Voiko kuljetuspuolella saavuttaa skaalaetuja?
- Mitä tehdä, kun kilpaillaan hinnalla?

Tutkimusotos

Puunkuljetusyrittäjät: Liikevaihto ja tulos



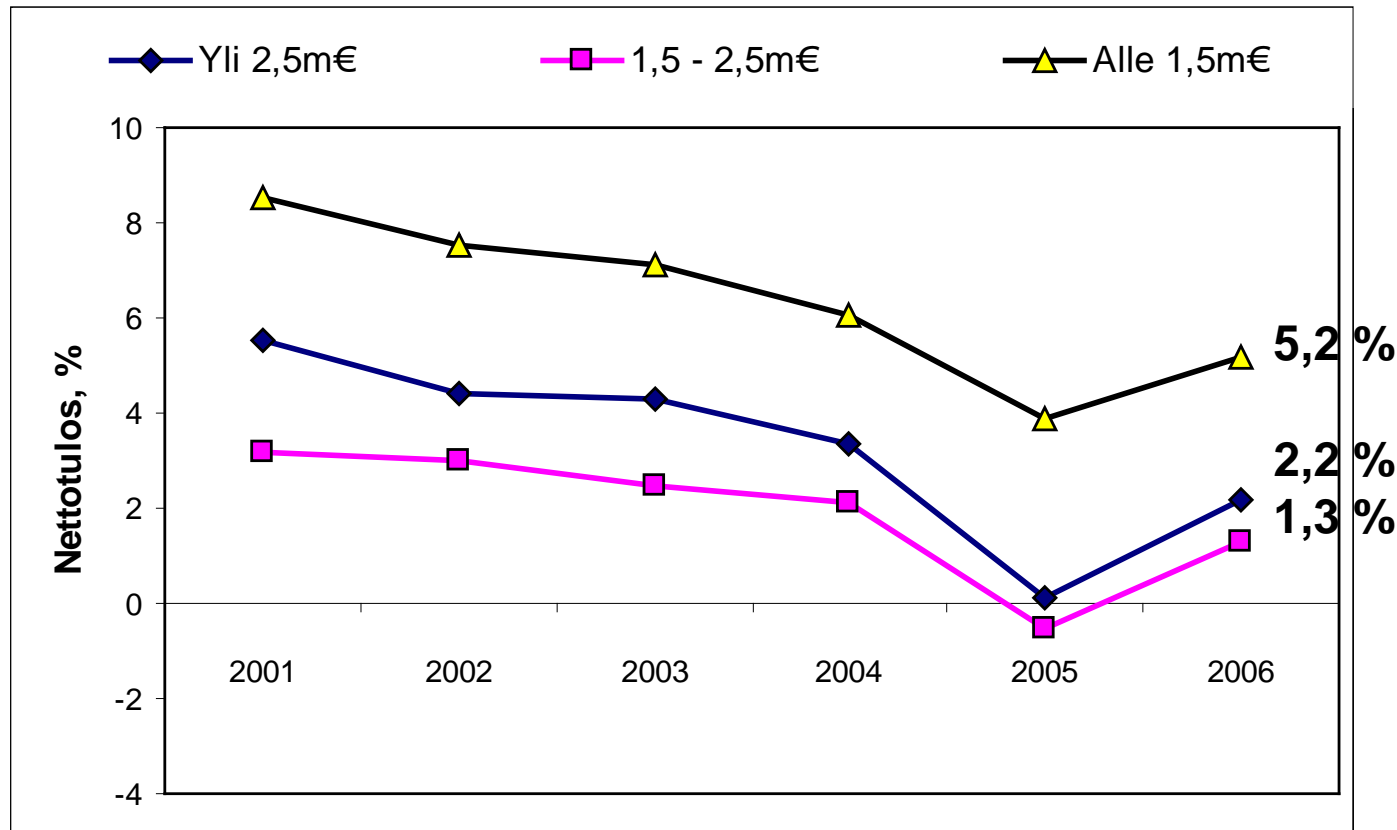
Liikevaihto +67 %, nettotulos -49 %

Ryhmät

- Yritykset jaettiin kolmeen ryhmään riippuen niiden liikevaihdosta vuonna 2006
 - Yli 1,5 miljoonaa euroa
 - 1,5 – 2,5 miljoonaa euroa
 - yli 2,5 miljoonaa euroa
- Miten kustannusrakenne ja kannattavuus kehittyi kasvussa?

Nettotulos

Mikä oli kannattavin ryhmä?
Alle 1,5m€ vai 1,5-2,5m€ vai yli 2,5m€?



Tulokset

- Alalla pätee eri säännöt kuin metsäkonepuolella
- "Pienet" alle 1,5m€ yritykset kasvoivat kannattavimmin
 - Vähän alihankintaa
- Alihankinta lisääntyy sektorilla
- 1,5 – 2,5m€ ryhmä oli vähiten kannattava
- Suuret yritykset tekivät harvoin tappiota
- Kasvu oli kannattavinta noin 1,5m€ asti
- Alihankinnan lisääntyminen ei vähennä palkkoja eikä pääomakuluja- ei suurtuotannon etuja nähtävissä
- suurten ongelma on palkkakulut (ja pääomakulut)
- Kasvu kuljetuspuolella vaatii "lähes" enemmän tarkkaavaisuutta ja työtä

3. Metsäenergiayrittäjät

Tuotannontekijöiden yhdistäminen

- Kyvykkäät johtajat: markkinointitaidot, työnjälki, organisointikyky
- Ammattitaitoinen henkilöstö: hyvät ”koneenkäyttötaidot”, puuenergiatuotantoketjun eri vaiheiden muodostaman kokonaisuuden hyvä hahmottaminen
- Yhteistyösuhteet: linkit muihin yrittäjiin (esim. tiedonvaihto) ja toiminta yhteisyrityksissä
- Organisatorinen pääoma: tietokannat, joilla saadaan tietoa esim. potentiaalisista hakkuukohteista
- Maine: hyvä maine ja toimivat suhteet esim. asiakkaisiin

Metsäenergiayrittäjät

Toimintaympäristön arviointi ja strategiset valinnat

Strategiset valinnat erityisesti kilpailutilanteeseen:

- Kevyt organisaatio,
- Arvoketjun ja raaka-aineen hallinta
- Skaalaetu, luotettavuus,

- Pyritään saavuttamaan kilpailuetua markkinoilla yhdistämällä aineettomat ja aineelliset tuotannontekijät uudella tavalla.
 - Strategia osittain suljetuille markkinoille

Energialiiketoiminnan kasvun kulmakiviä

I Aineettomien tuotannontekijöiden kehittyminen

II Tuotannontekijöiden yhdistäminen

III Toimintaympäristön arviointi ja strategiset valinnat

IV Toimiva ympäristö- ja elinkeinopolitiikka

Yrityksen kasvuun vaikuttavat tekijät

- edellyttää:
 - suorituskykyä
 - kuljettajapula, verkostot
 - tuotantomahdollisuuksia
 - puukauppa
 - oma pääomaa
 - rahoitustulos, reservi
 - kysyntää
 - metsä- ja puualan menestymistä
 - menestystä kilpailijoitaan paremmin
 - nettotulos, yrityksen johtaminen

Kasvun eväät –seminaari, 8.4.2010, Jyväskylä

Puunkorjuu- kuljetusyrietysten kasvuun vaikuttavat tekijät

Kysymyksiä?

<http://www.tts.fi/kasvunevaat/>

Pekka Mäkinen, Metla

Juho Soirinsuo, HY

Leena Leskinen, JOY