

Kasvu metsäpalveluyritysten liiketoiminnassa

Kasvun eväät metsäalan pienyrityksille -seminaari

Jyväskylä 8.4.2010

Juho Rantala ja Veli-Matti Saarinen

Miksi kasvua tarvitaan?

- **Kasvavassa kansantaloudessa toimiala taantuu ilman kasvua.**
- **Suurempi yrityskoko...**
 - mahdollistaa erikoisosaamisen palkkaamisen,
 - mahdollistaa myynnin edistämisen mm. mainonnalla,
 - mahdollistaa kustannustehokkaan koneellistamisen,
 - parantaa yrityksen riskin sietokykyä,
 - mahdollistaa kulutuksen ohjaamisen
 - mahdollistaa myyntihintoihin vaikuttamisen ja
 - parantaa yrityksen neuvotteluasemaa mm. raaka-aineiden hankinnassa ja urakkasopimuksissa.
- **Kasvu mahdollistaa suuremmat voitot yrittäjälle.**
- **Kasvuyritykset aktivoivat toimintaympäristöä ja haastavat myös kilpailijoita uusiutumaan.**

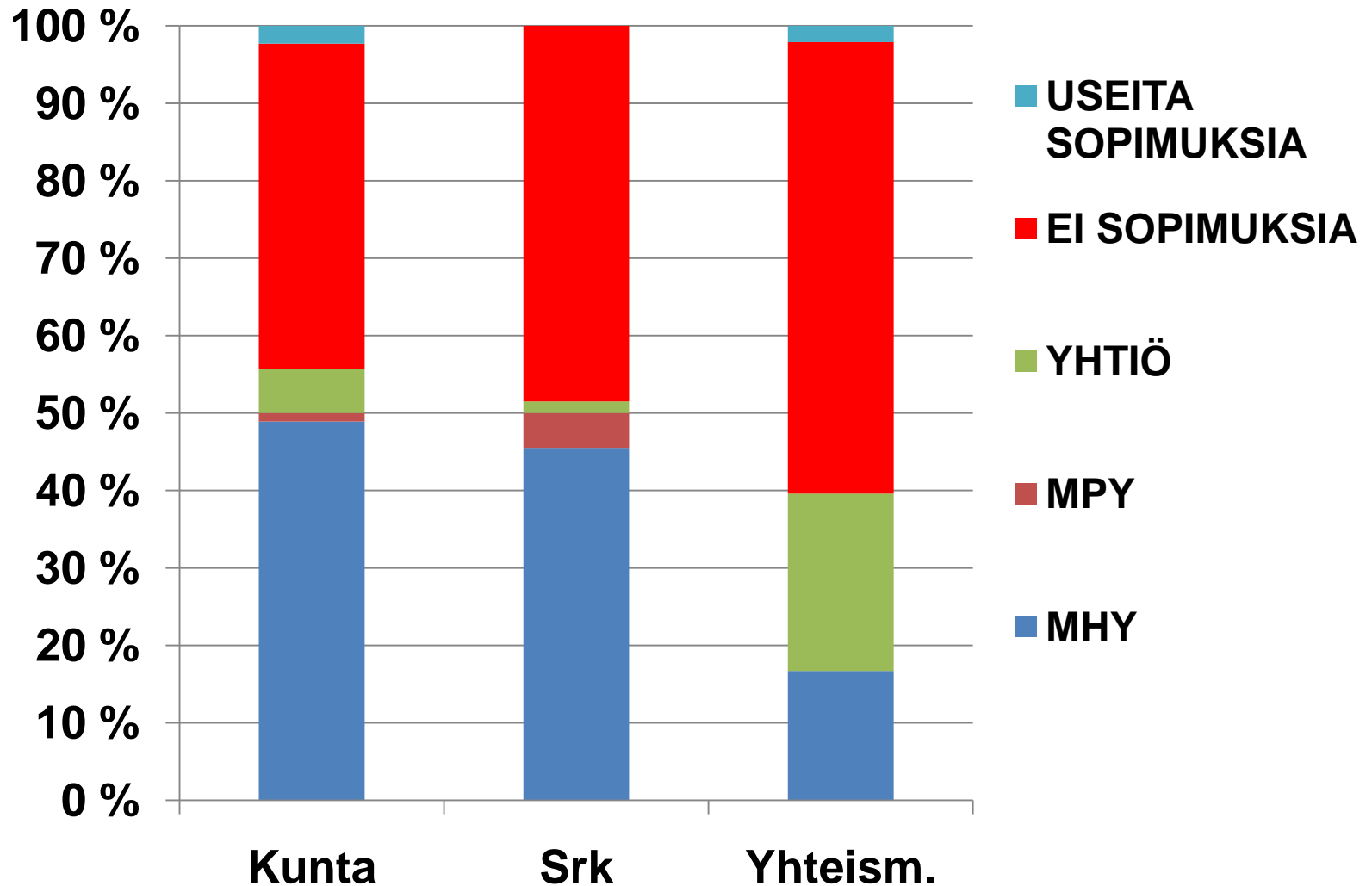
Havaintoja kasvusta (v. 2006, n=50)

- **Vuotuinen liikevaihto viimeisten kolmen vuoden aikana oli laskenut tai pysynyt ennallaan 45 % yrityksistä.**
- **Toisaalta 15 % yrityksistä oli kasvanut yli 15 % vuosivauhdilla.**
- **Puolet yrityksistä ilmoitti, ettei edes tavoittele kasvua.**
- **Verrattuna ei-kasvaviin kasvavat yritykset**
 - tavoittelivat kasvua,
 - ostivat palveluita muilta yrityksiltä,
 - tekivät yhteistyötä muiden yritysten kanssa ja
 - uskoivat voivansa vaikuttaa myymiensä palveluiden hintatasoon.
- **Tulosten mukaan on perusteltua kannustaa etenkin kasvuhakuisia yrityksiä tiiviimpään verkostoitumiseen muiden yritysten kanssa.**

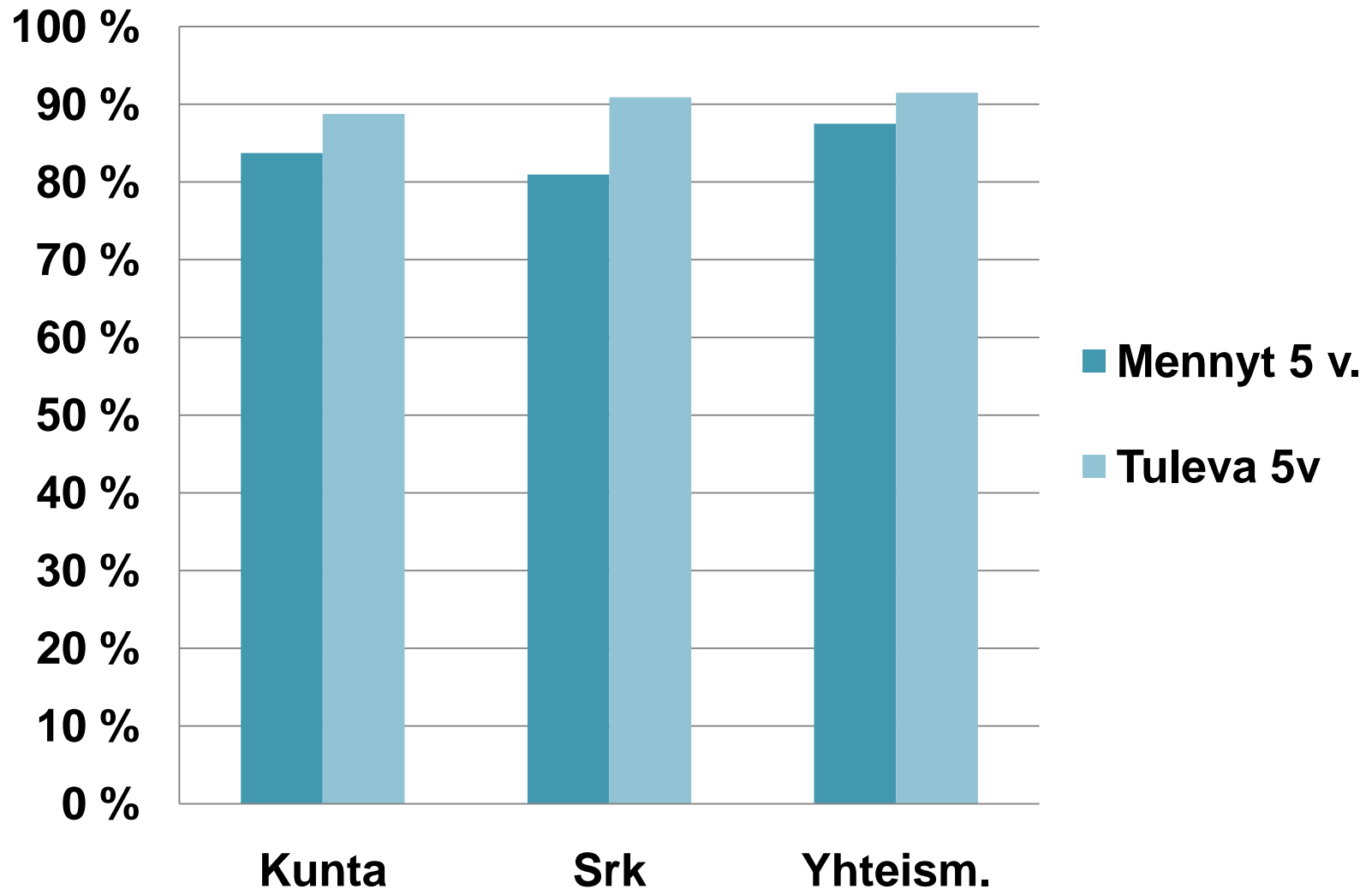
Kasvun eväät -tuloksia

- **Kasvupotentiaali yhteisömetsänomistajien (kunnat, seurakunnat ja yhteismetsät) palvelemisessa**
- **Metsänhoitoyhdistysten näkemykset metsäpalveluyritysten kasvun mahdollisuuksista**
- **Kolme yritys kohtaista kehittämisprojektia**
 - **Kannattava koneellistaminen**
 - **Ennakkohinnoittelu**
 - **Tuotannon rationalisointi**

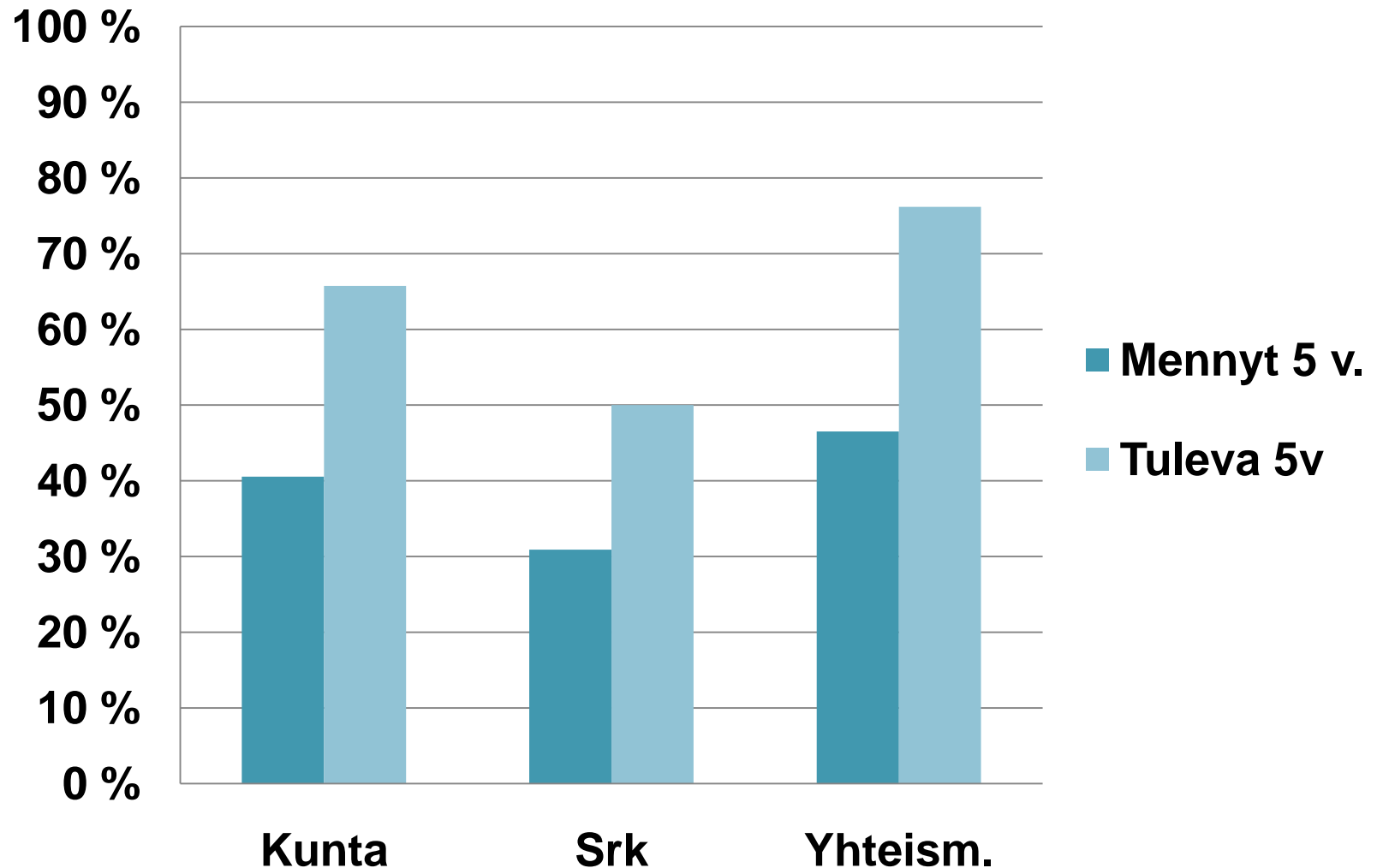
Yhteisöjen useampivuotiset sopimukset



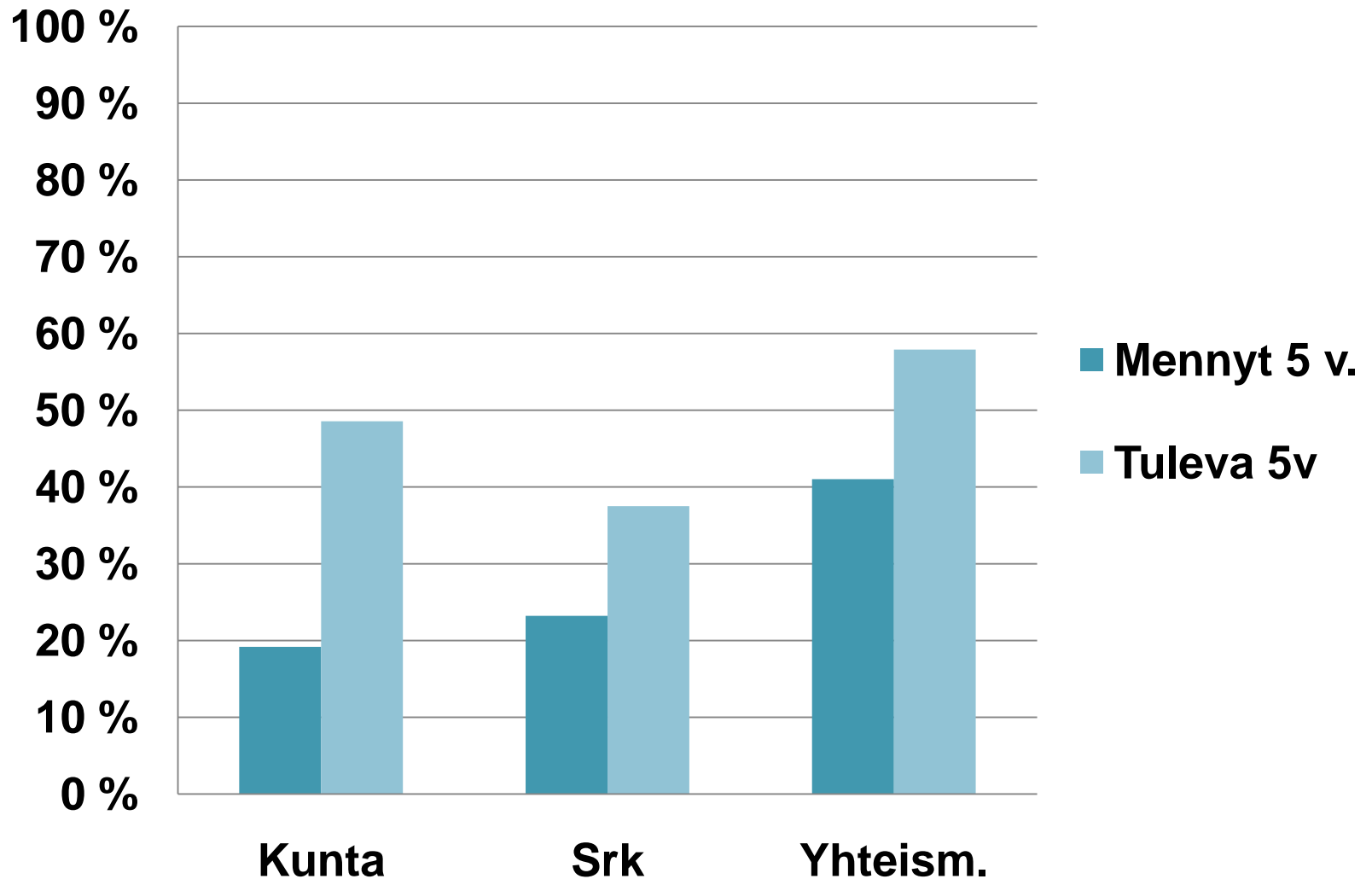
Yhteisöjen puukauppojen kilpailutus



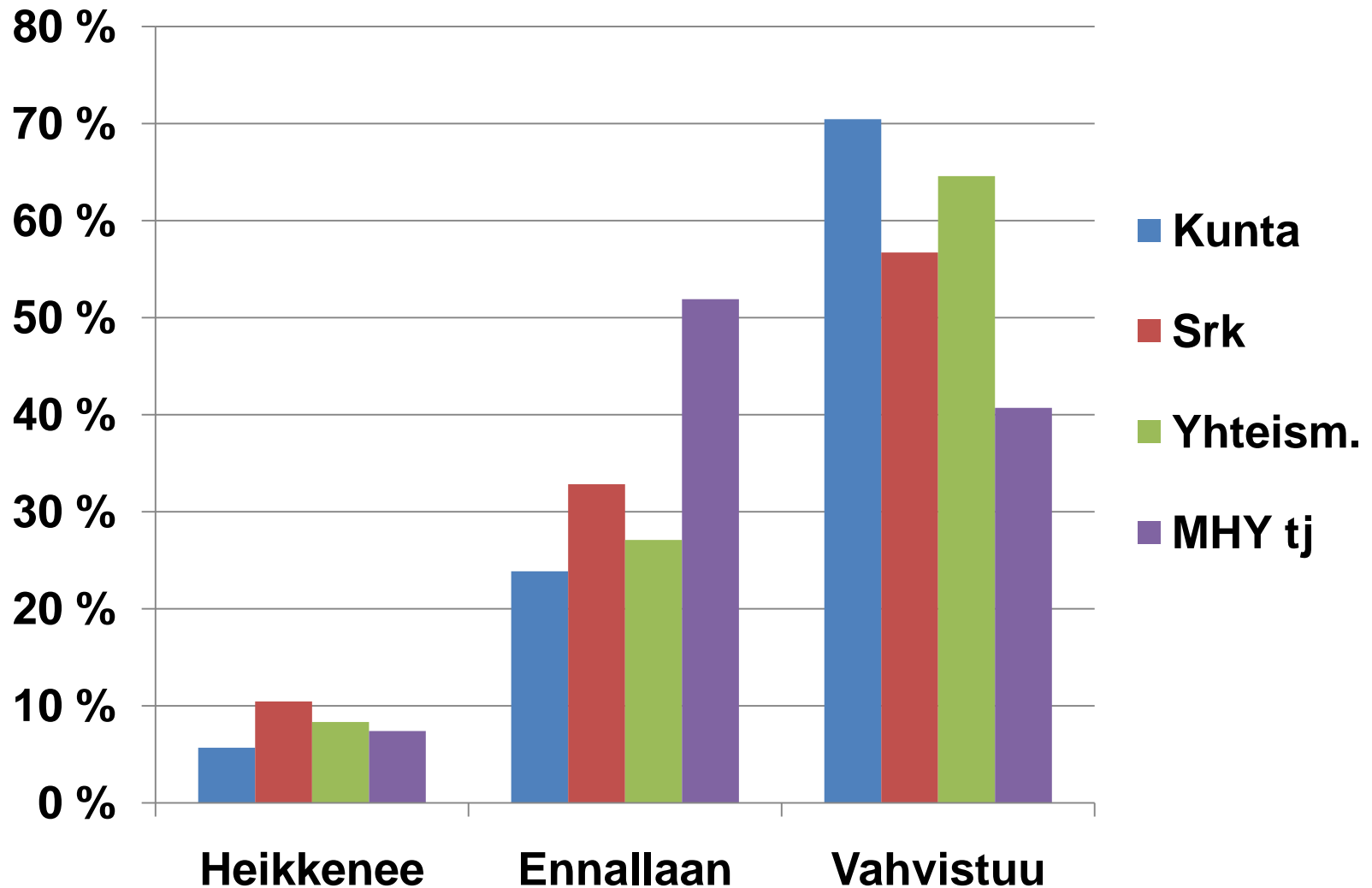
Yhteisöjen työpalveluiden kilpailutus



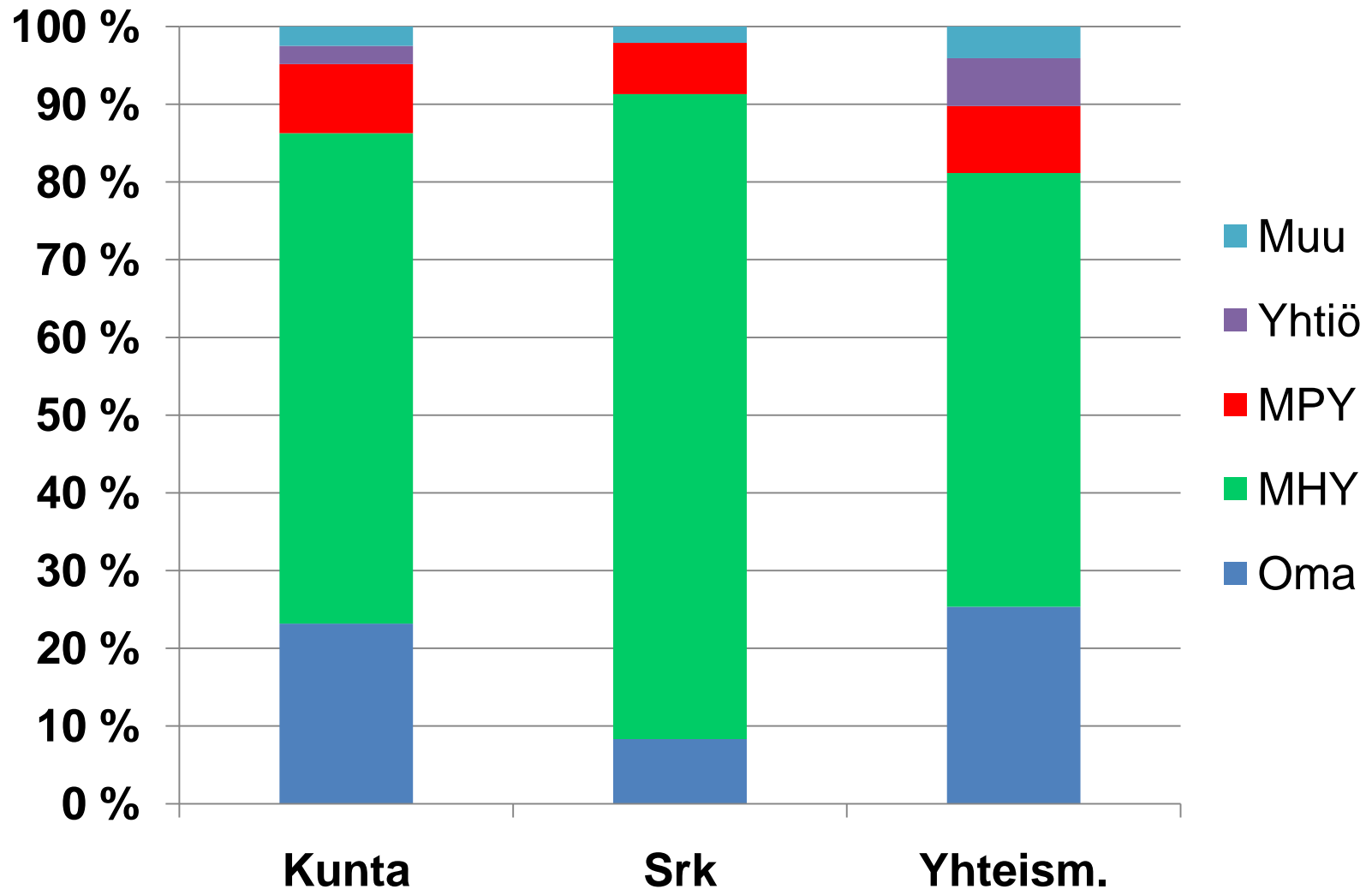
Yhteisöjen asiantuntijapalveluiden kilpailutus



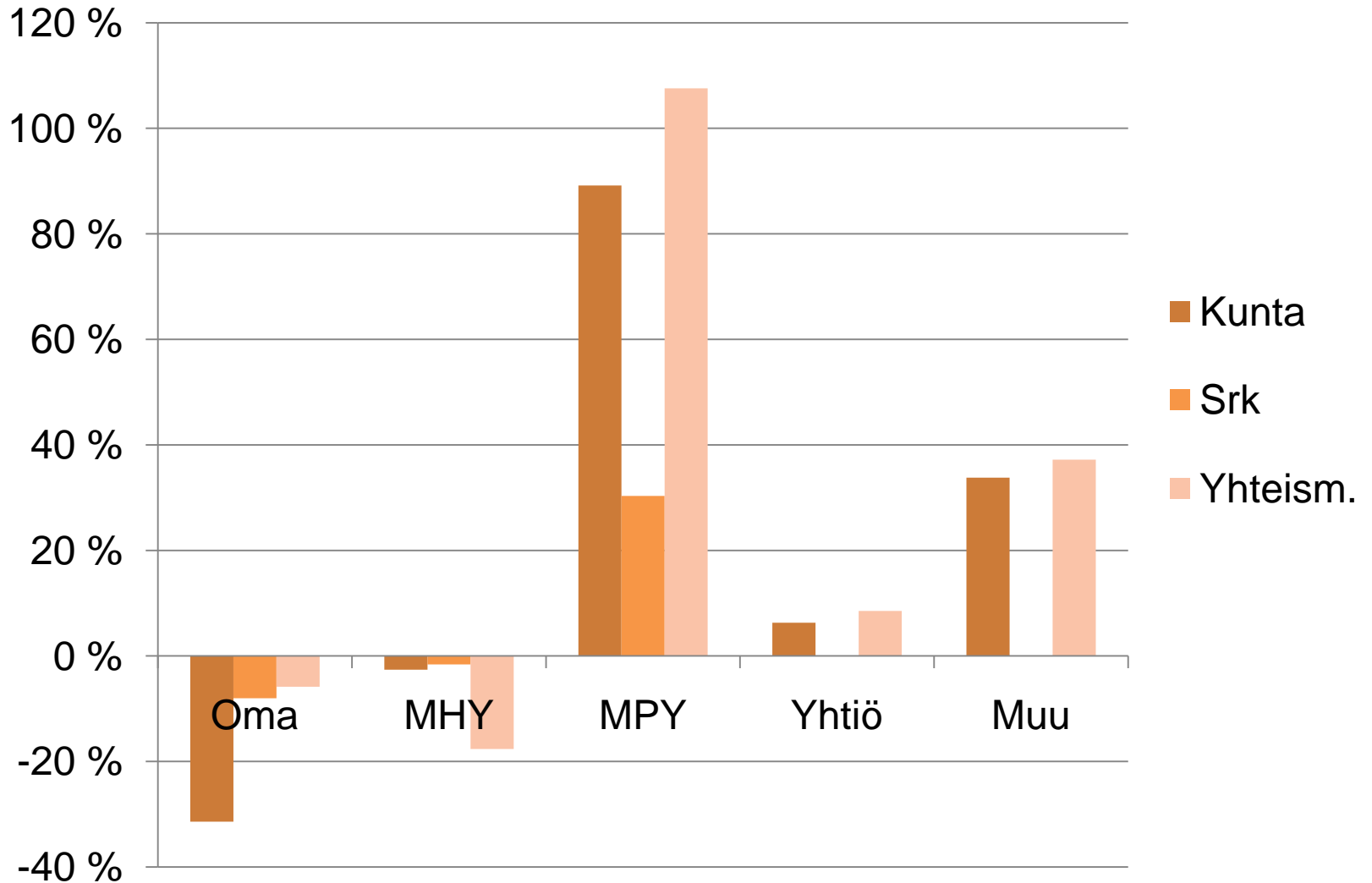
Metsäpalveluyrittäjien aseman muutos



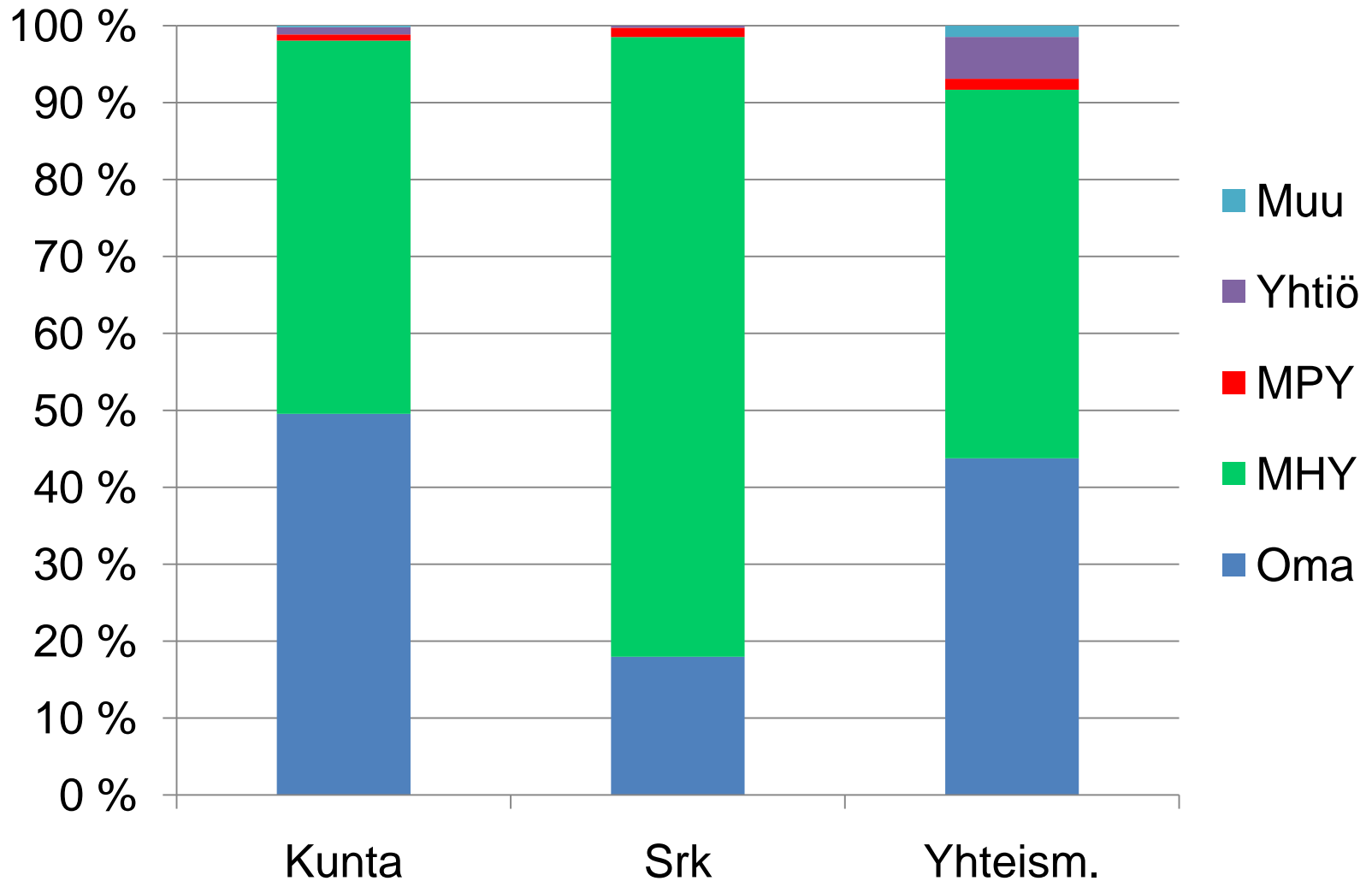
Osuudet suorittavassa työssä (raivaussahatyöt ja istutus)



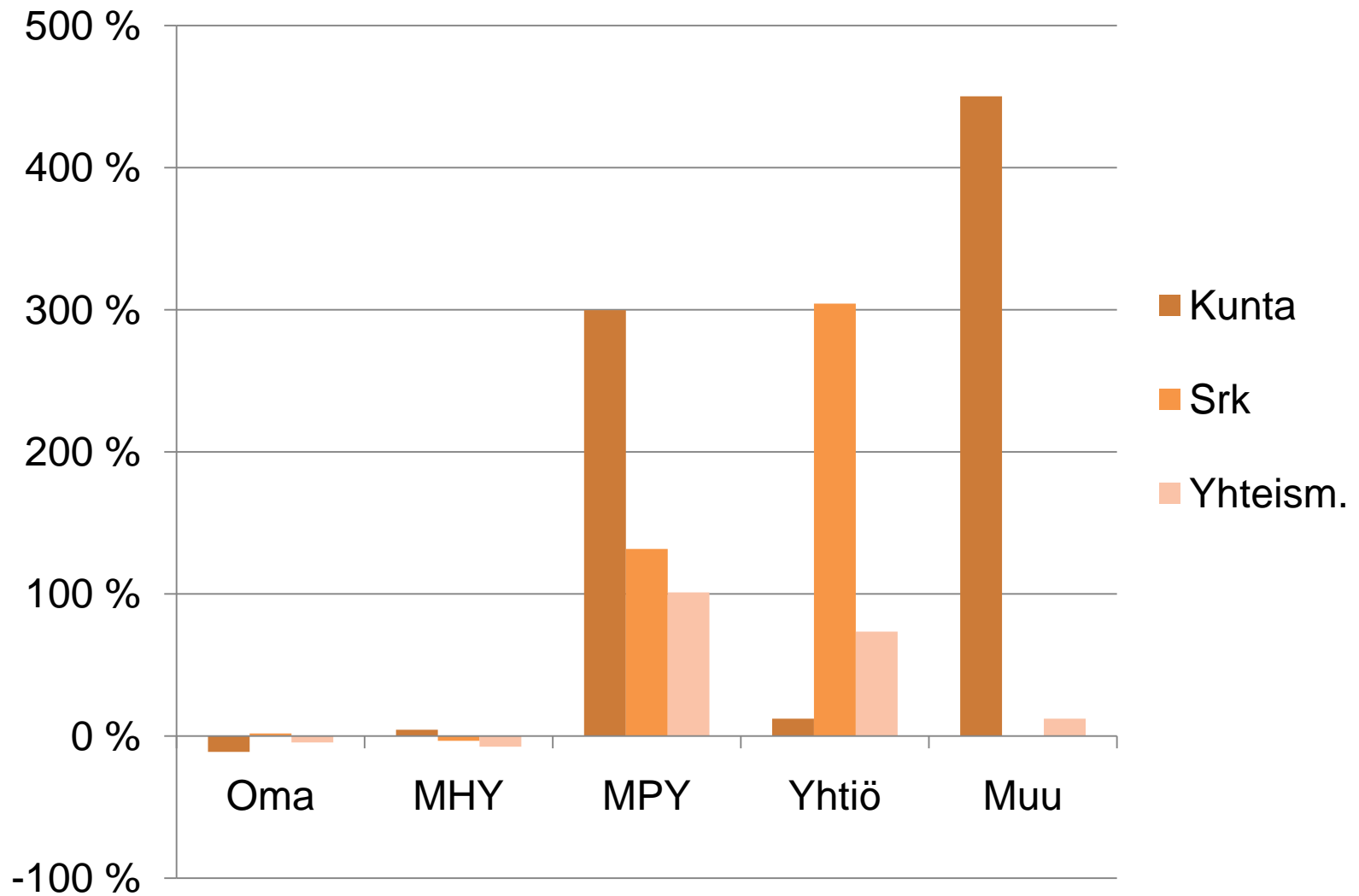
Suorittava työ; arvio suhteellisesta muutoksesta



Asiantuntijapalvelut (puunmyyntisuunnitelma ja tarjousvertailu)

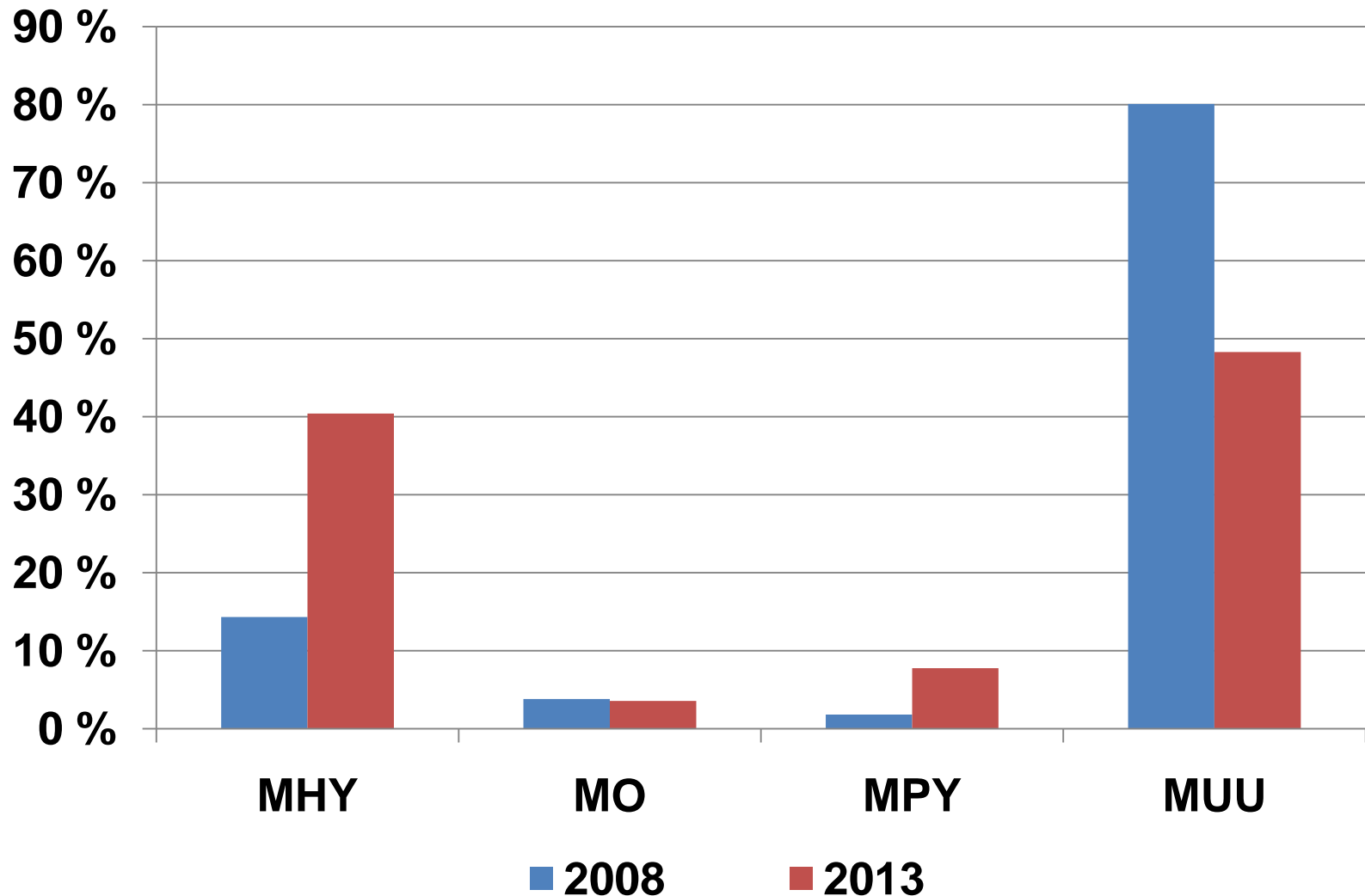


Asiantuntijapalvelut; arvio suhteellisesta muutoksesta

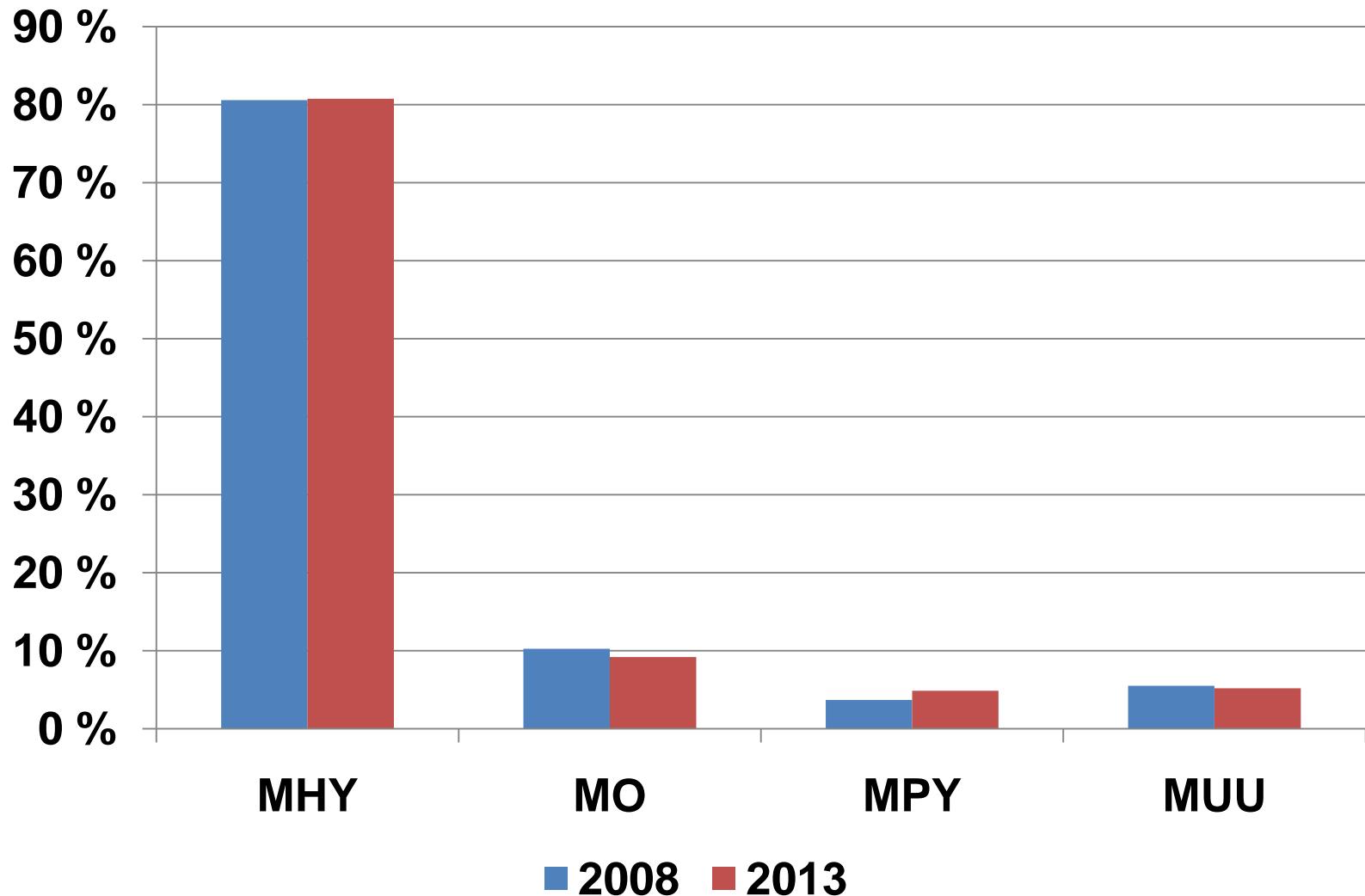


**Metsänhoitoyhdistysten
toiminnanjohtajien (n = 28/114)
näkemyksiä...**

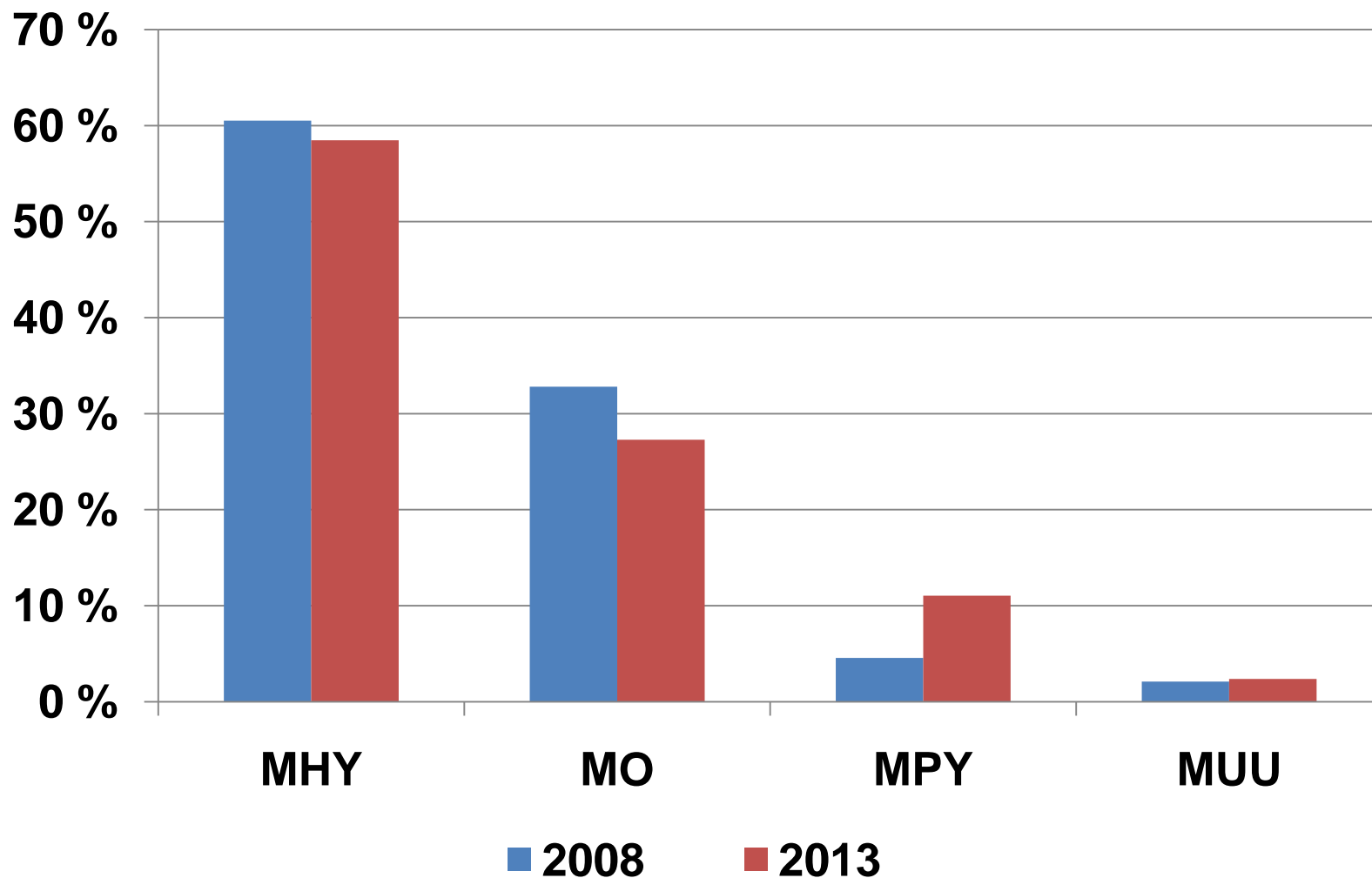
Oja-, tie- ja metsäsuunnittelun muutoksia



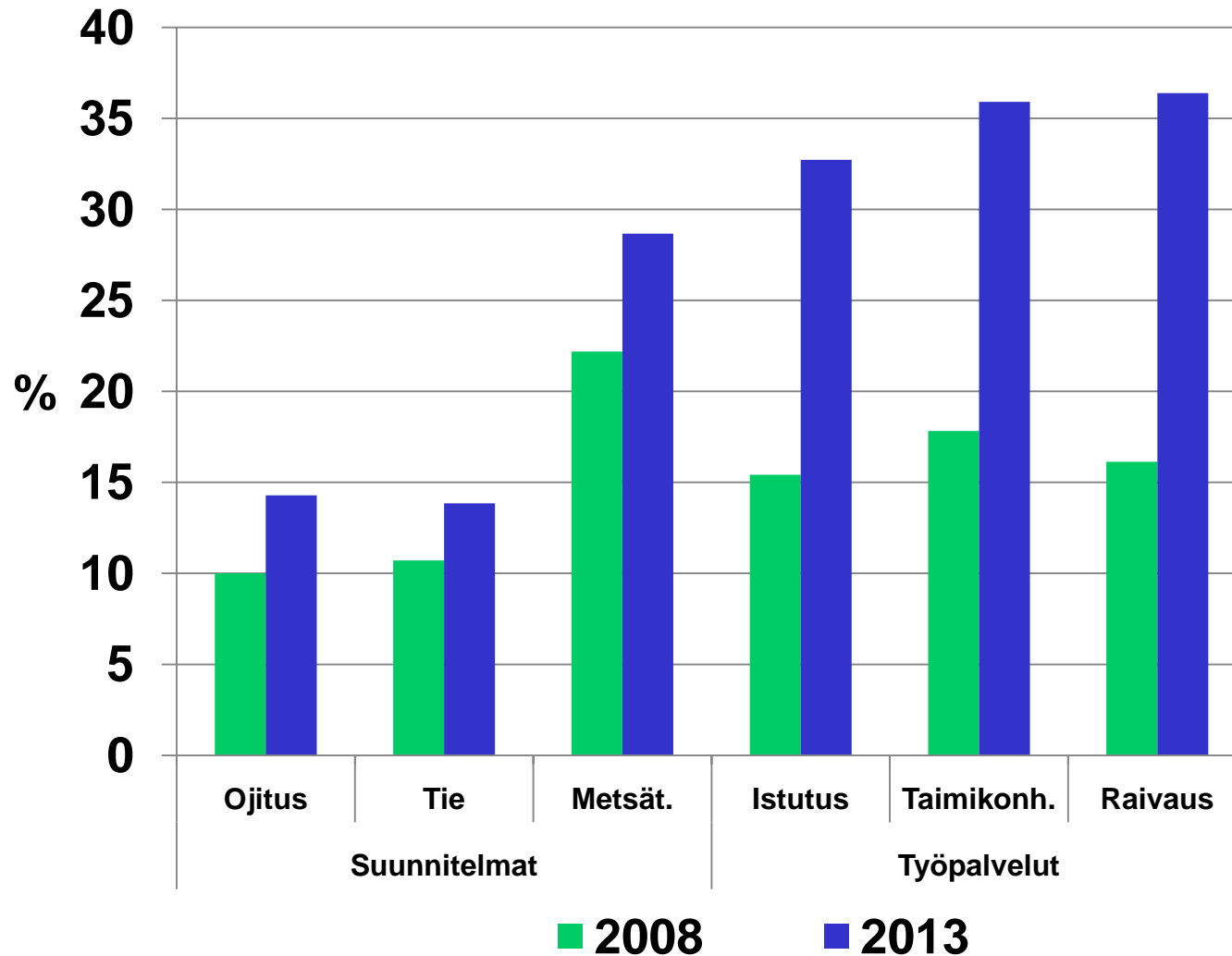
Puunmyyntisuunnitelma ja tarjousvertailu



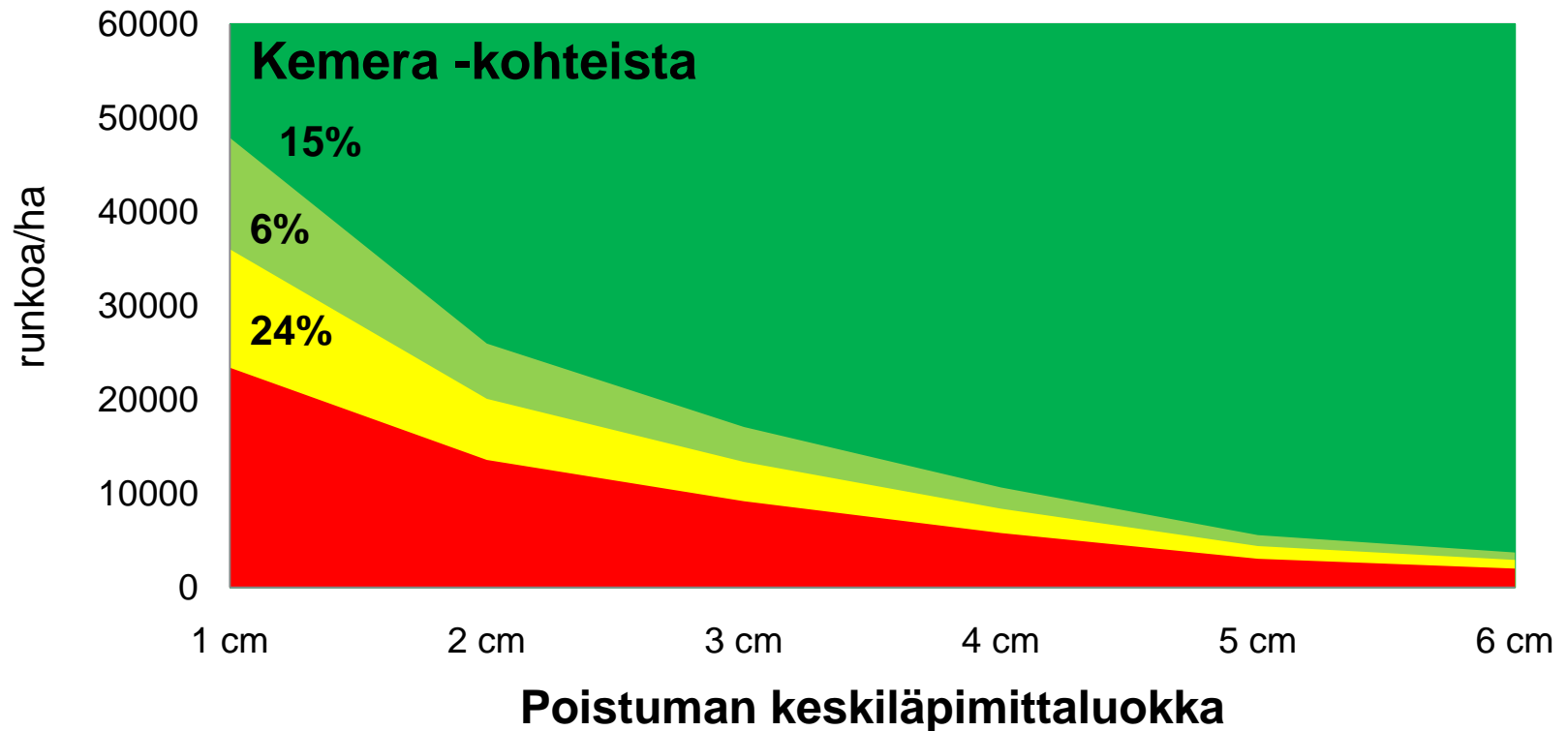
Suorittavan työn palvelutuottaja (raivaussahatyöt ja istutus)



Metsänhoitoyhdistysten alihankinta metsäpalveluyrityksiltä

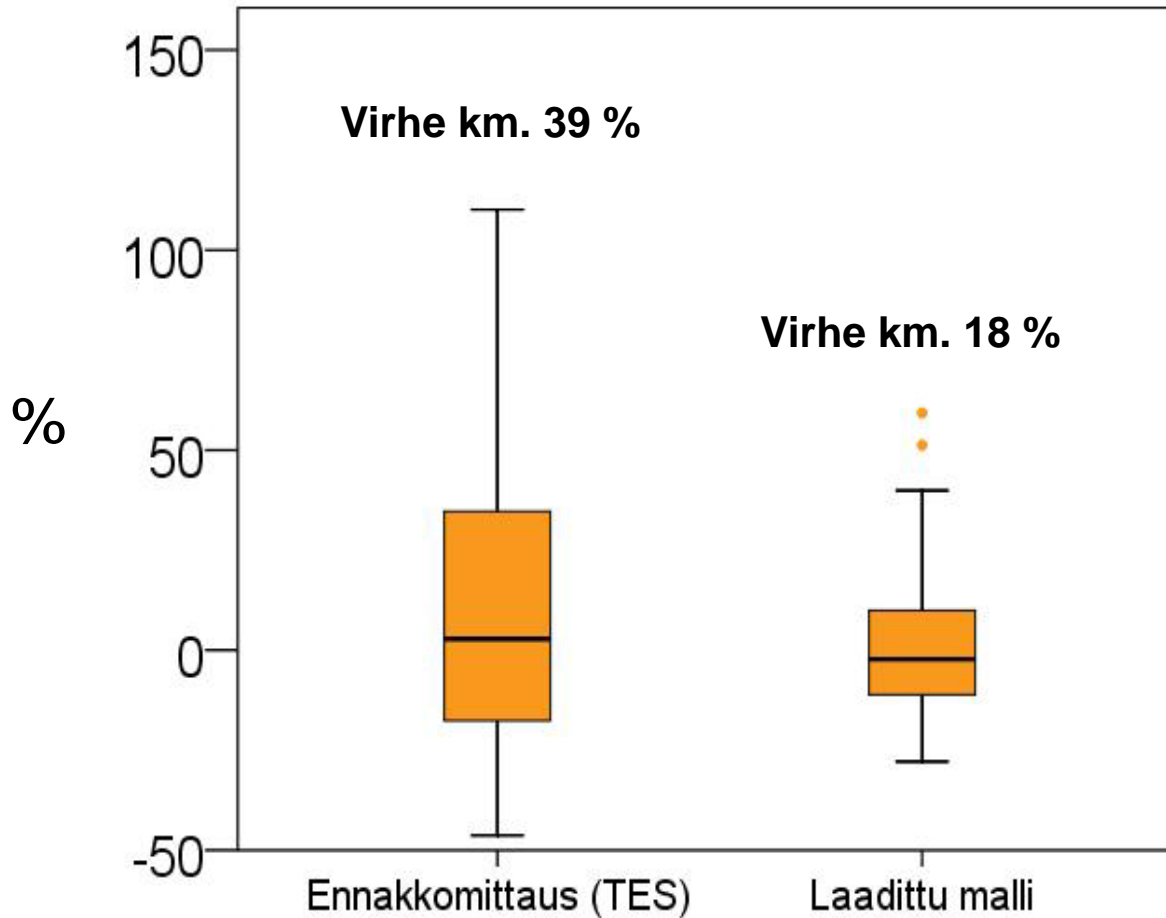


Case 1: Taimikohoitomenetelmän valinta



- Konetyö, tuottavuus seuranta-aineiston mukainen 0,12 ha/h
- Konetyö, jos tuottavuus 0,15 ha/h (+22% seurantaan verrattuna)
- Konetyö, jos tuottavuus 0,20 ha/h (+63% seurantaan verrattuna)
- Metsurityö

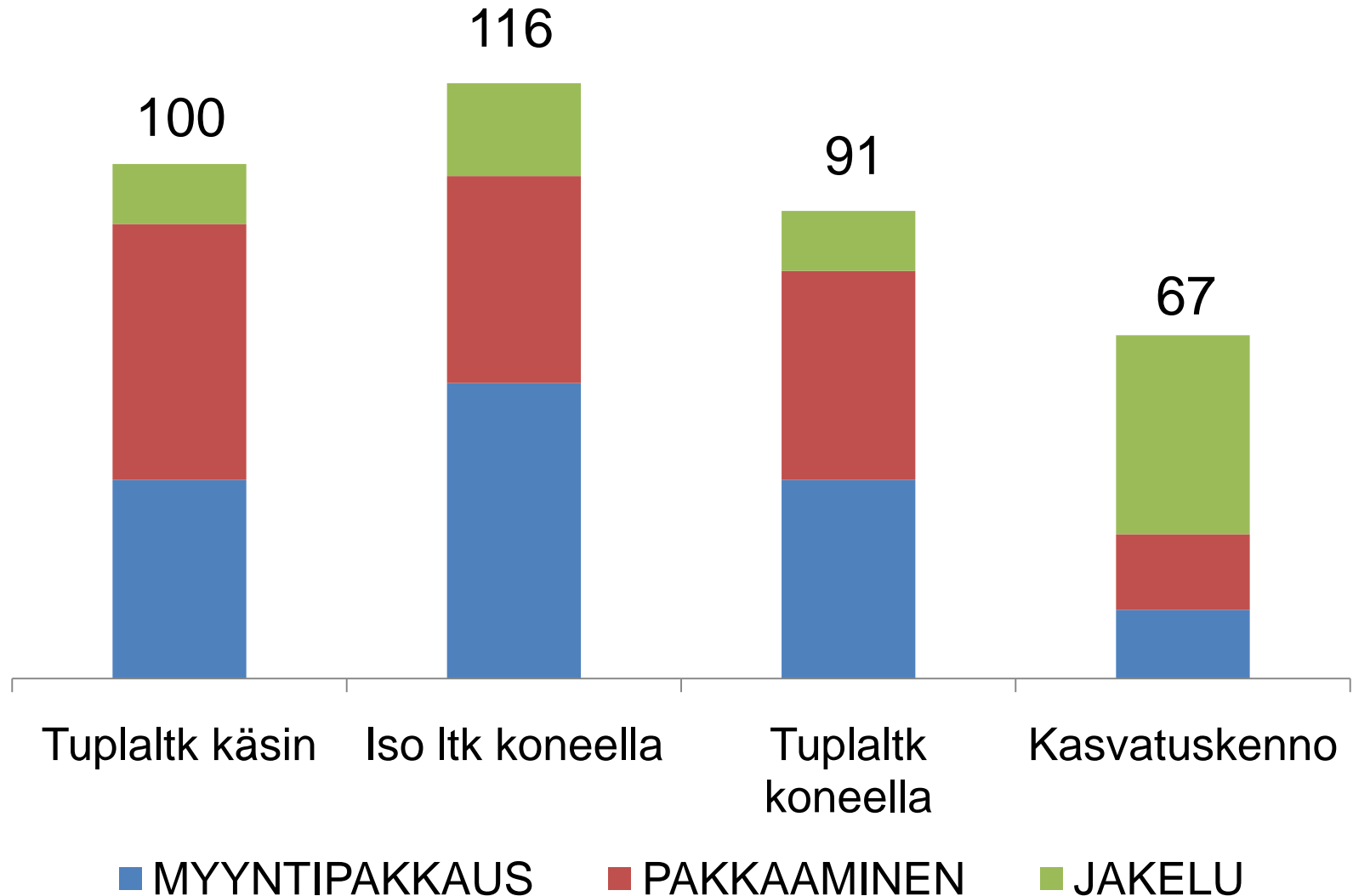
Case 2: Työajanmenekin ennakoarvioinnin virhe toteutuneeseen ajanmenekkiin nähden



Mallissa TES:n työvaikeustekijöihin perustuvaa arviota tarkennettiin:

- Ojitus (+)
- Metsuriryhmä (+)
- Suurempi pinta-ala (-)

Case 3: Pakkaus- ja jakelukustannukset



Ja lopuksi kiitos...

- yleisölle mielenkiinnosta,
- Metsämiesten säätiölle projektin rahoituksesta ja
- Työtehoseuralle Kasvun eväiden koordinoinnista.