

Työpaja 1

Kasvun eväitä kuljetus- ja
puunkorjuuyrittäjille

Työpajatehtävät/kysymykset

1. Kasvu on hyvästä ja suorastaan välttämätöntä vai onko ?
2. Hankkeen tulokset – ajatuksia, havaintoja johtopäätöksiä
3. Kasvun tekijät, missä eniten parannettavaa ja mitä olisi tehtävä
4. Mitä tuloksille olisi nyt tehtävä

Työpajatehtävät

1. Kasvu on hyvästä ja suorastaan välttämätöntä vai onko ?

Kommentteja edellä esitettyyn väittämään ja kysymykseen:

- markkinatalouteen kuuluu kasvu → kysymys on absurdi !!!

- ei markkinoilla ole stabiilia ja seisovaa tilaa, vaan muutosta

-voiko metsäalan urakointi olla toisenlaista kuin muut alat ja logiikka menestymisen kannalta erilainen? Ei voi olla.

-puunkuljetuksen markkina on kypsä. Yhden kasvu merkitsee aina jonkun ”kuolemaa”, kasvu olisi haettava muilta aloilta

-metsä-/puunkorjuupuolella on ollut kasvua ja on kasvua näköpiirissä. Sillä puolella tutkimuksessa kannattavimmat yritykset olivat myös isoimpia. Kasvu on siis kantanut myös hyvää hedelmää.

-kasvua voi hakea palvelua kehittämällä. Kasvu on nähtävä kehittymisenä ja kehittämisenä, ei pelkästään määrän lisäyksenä.

-hintakilpailun tiessä on tultu tien päähän, toiminnan kehittäminen on kasvun paikka, jotta suuremmat palvelukokonaisuudet mahdollistuvat

-kasvu luo jossain määrin myös kilpailuetua

-

-

-

2. Tutkimuksen tulokset, puunkorjuu – tuloksista tehtyjä havaintoja, syntyneitä ajatuksia

Tulokset:

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

Havainnot, ajatukset:

- Jos asiakkaita oli useita, niin kannattava kasvu oli vaikeampaa, miksi?
→ Metsäalalla on perinne yhden asiakkaan palvelusta → Jos kasvu yhden asiakkaan palvelussa ei ole ollut mahdollista, kasvuhaluinen yritys on ollut ”pakotettu” uusien asiakkaiden hakemiseen ja se ei ilmeisesti onnistunut riittävän hyvin.
- Kysymys: Laajempi palveluvalikoima, kasvu ja kannattavuus – eikö näiden vaikutus ja yhteys noussut esille? Ei noussut. Yhtenä syynä voi olla laajempien palvelukokonaisuuksien ostamisen lyhyt historia.
- Kuljettajapula; Onko sitä ja minkälaista se on? Pätevistä kuljettajista on pulaa. Siihen voidaan sitä lieventäen vaikuttaa seuraavilla toimilla: työn tasaisuus, työolojen kehitys, hyvä johtaminen, työntekijöiden kohtelu, palkkauksen kehittäminen.
- Energiamarkkinoilla nähty yritystoiminnan kehittymistä; hankalasta / tiukasta markkinatilanteesta on päästy ulos yhdistämällä tuotannontekijät uudelleen ja taitavammin kuin ennen (koneet, työvoima, yrittäjäverkostot, metsänomistajaverkostot, asiakassuhteet, jne..). On nähtävissä sopivien markkinaosuuksien valtaamista yrittäjille sopivissa muodoissa ja volyymeissa.
- Perheyrittäjäyys on voimavara.
Kysymys: Aiheuttaako yhteiskunnan murros epävarmuutta perheyrittäjäyteen? Menestystarinoita on vähänlaisesti – vain 20 % sukupolvenvaihdoksista onnistuu. Tämä on yleinen luku, ei vain metsäalaa koskeva. Siitä, onko menestyminen heikompaa vai parempaa, ei ole tietoa.
- Parhaat yritykset ovat lisänneet palveluiden ostoa alihankintana. Tästä syntyy tutkimusalue: Mikä on näiden ulkopuolisten palveluiden tuottajien (alihankkijoiden/osayrittäjien) menestys ?

2. Tutkimuksen tulokset, puunkuljetus – tuloksista tehtyjä havaintoja, syntyneitä ajatuksia

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

Havainnot, ajatukset: (suurin osa ajatuksista esille jo konepuolen tulosten yhteydessä)

- Poiketen metsäkonealasta kuljetusalalla yritysjoukon pienin kokoluokka menestyi parhaiten, miksi? Kuljetusten tiukka asiakasohjaus ei tuo synergiaetuja, eikä mahdollista yrittäjäosaamisen täysimääräistä hyödyntämistä. Yritystoiminnan kasvattamisella vallitsevassa liiketoimintaympäristössä ei saavuteta kannattavuuden paranemista.

Kasvun kulmakiviä (*) - missä eniten parannettavaa (!), mitä olisi tehtävä(→)

*Aineettomien tuotannontekijöiden kehittyminen / kehittäminen

- Yhteistyötaidot

- **Verkostoituminen !!**

→ Yrittäjien keskinäisiä verkostoja, alan sis. verkostot (järjestelmät yhtenäisiksi/keskenään keskusteleviksi)

→ Henkinen ilmapiiri suotuisaksi verkostoitumisen kehittymiselle

- Koulutus

*Tuotannontekijöiden oivallinen yhdistäminen , **taitava johtaminen !**

→ Kokeilu, koulutus

***Toimintaympäristön arviointi ja oikeat strategiset valinnat !**

→ Yrittäjän arvioitava toimintaympäristöä ja analyysin jälkeen tehtävä oikeita valintoja.

Valmistaudutaan ja varaudutaan muutokseen. Tavoitteet ja suunta selvillä

*Toimiva ympäristö- ja elinkeinopolitiikka, hyvä liiketoimintaympäristö

*Suorituskyky

- Kuljettajien ammattitaito, **verkostot !**

***Tuotantomahdollisuudet + kysyntä !**

→ Bioenergian käyttövelvoite hoitaa kysynnän lisäystä

→ Kysyntäpuoli avautumassa , avattava edelleen – syntyy yrityksille valinnanvapauksia/-mahdollisuuksia

→ Poliittiset päätökset riittävän nopeasti ja pitkäjänteisinä (vrt. uusiutuvan energian politiikka)

*Oma pääoma

- Riittävä rahoitustulos ja taloudellinen reservi

*Menestys kilpailijoita paremmin /enemmän

- **Parempi nettotulos !**

- Parempi yrityksen johtaminen

Työpajatehtävät

Mitä tuloksille olisi nyt tehtävä, jotta hyöty tutkimuksesta leviäisi alalle ?

-Kasvun eväät -hankkeen www-sivuilla on julkaistu jo kasvumahdollisuuksia mittaava Taloudellisen reservin laskentamalli www.tts.fi/kasvunevaat

-Tekeillä on Kasvutesti , joka voidaan laittaa levityksen kannalta sopiville www-sivuille.

-Seminaari/tilaisuuksia suunnitteilla

-Koulutusta; erityisesti tarvittaisiin johtajuuskoulutusta ja pienyrityksen työvoimahallintoa kehittävää koulutusta

-Perheyrittäjyys on voimavara. Tarvitaan edistämistoimia valtiovallankin puolelta

-Soveltuvien osien tutkimuksen esiin nostamia viestejä tulisi yrittää saada hallitusohjelmaan (Huom! Eduskuntavaalit huhtikuu 2011)