

2. Työpajan tulokset

Metsäpalveluyrittäminen

Franchising

Edut:

- Uusi mahdollisuus, uutta vetoa metsäalalle.
- Hyvä koulutuspolku uusille yrityksille.
- Tunnettu brändi helpottaa/tehostaa markkinointia.
- Helpottaa metsäpalveluiden tuotteistamista ja myymistä metsänomistajille.

Riskit:

- Yritystoiminnan jatkuvuus, jos sopimus lopetetaan antajan puolelta?
- Riittääkö tilauskanta kasvuun monipuolista palvelutarjontaa aiemmin tarjonneelle yritykselle?
- Mistä "ylimääräinen" kate löytyy?

Kysymyksiä:

- Voisiko METO-yrittäjille löytyä oma franchising –konsepti?
- Sopiiko muihin kuin työpalveluihin? Mahdollisuuksia ja kysyntää on, mutta myös rakenteellisia esteitä esim. metsäsuunnittelun osalta.

Kasvu ja uudet asiakkaat

- Miten saada metsäpalvelun tarjoajat ja asiakkaat kohtaamaan?
Julkisella sektorilla (Metsäkeskukset) on hyvät mahdollisuudet jakaa informaatiota myös metsäpalveluita tarjoavista yrityksistä.
- Jos ei halua kasvaa, ei tarvitse uusia asiakkaita.
- Voisiko kasvun korvata yrittäjäverkostolla?
 - Asiakkaalle sopimusten hallinta työlästä?
 - Toisaalta sopimusten standardisoinnilla voisi helpottaa sopimusten hallintaa?
 - Voisiko urakkakohtainen työyhteisöliittymä olla ratkaisu?

Kasvun rajoitteita

Ulkoisia:

- Julkinen rahoitus liiketoimintaan mm. metsäsuunnittelussa.
- Metsänhoitomaksu ja erityisesti em. maksusta vapautumisen liittyvät ongelmat

- Rakenteissa ja toimintatavoissa on maakunnallisia eroja. Tuleeko Suomen Metsäkeskus ja muuttaako tilannetta?

- Tulevien uudistusten (metsävarajärjestelmä) vaikutukset yritysten liiketoimintaan ovat lupauksista huolimatta arvoitus.

- Kateus. Julkisten palveluiden yksityistämisen keinot?

- Liian suuret yritykset rajoittavat kilpailua ja johtavat liian vahvaan markkina-asemaan. Esimerkkejä jo olemassa konepuolelta.

Sisäisiä:

- Kasvuhaluttomuus.
- Liiketaloudellisen osaamisen puute