

Kasvu palkitsee hyvin hoidettuja yrityksiä

Puunkorjuuyrityksille 2000-luku on ollut haastavaa, mutta myös mahdollisuuksia tarjoavaa aikaa. Kasvu on mahdollisuus yrityksille, mutta lähtökohdat on oltava kunnossa. Kasvua ja sen heijastumista kannattavuuteen puunkorjuu- ja puunkuljetusyrityksissä on tutkittu Helsingin yliopiston taloustieteen laitoksella viime syksystä lähtien.

Yritysten kasvulla on keskeinen asema kansantalouden kasvulle ja kilpailukyvyille. Puunkorjuuyrityksillä on suuri vaikutus myös maaseudun elinvoimaisuuteen. Ne työllistävät paljon kaupunkien ulkopuolella, jossa työtä on usein vaikea löytää, ja edesauttavat myös Suomen maaseutujen asutusta ja elinkeinoa. Kasvu luo onnistuessaan lisää työpaikkoja ja parantaa yrityksen taloudellista asemaa. Kasvu on kuitenkin monimutkainen prosessi, joka vaatii voimavaroja ja jossa tulee ottaa monia asioita huomioon. Taloudellisesti epäonnistunut kasvu ei hyödytä ketään.

Metsämiesten säätiön rahoittama Kasvun eväät –tutkimusohjelma käynnistyi vuoden 2007 syksyllä. Hankkeessa yhtenä osa-alueena on puunkorjuuyritysten kasvun tutkiminen. Sen tarkoituksena on edistää metsä- ja puualan pienyritysten kasvua tukemalla alan kasvuyrityksiä sekä aktiivisella potentiaalisia kasvuyrityksiä kasvattamaan liiketoimintaansa. Tutkimuksen ensimmäisessä vaiheessa mukaan valittiin suuria kasvuhakuisia puunkorjuuyrityksiä 32 kappaletta. Yritykset, jotka olivat 2000-luvulla kasvaneet eniten, poimittiin patenti- ja rekisterihallituksen tilinpäätösaineistosta.

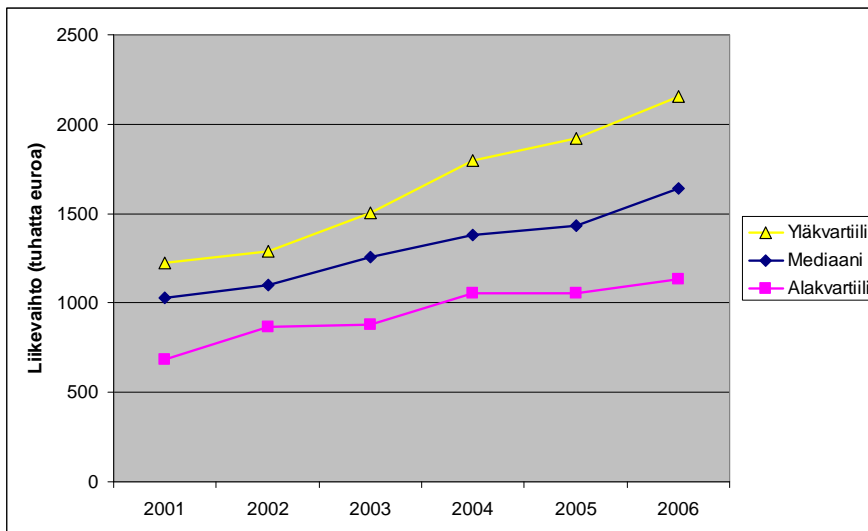
Puunkorjuutoimiala on pääosin pienten yritysten vetämää Suomessa. Keskimääräisessä puunkorjuuyrityksessä on 1-2 koneketjua ja 3-6 työntekijää. Yritysten tavoitteet liiketoiminnan kehityksessä vaihtelevat suuresti, mutta varsinkin suuremmilla puunkorjuuyrityksillä liiketoiminnan kasvu lienee yksi niistä.

2000-luvulla puunkorjuutoimialan suurimpia muutoksia ovat olleet ulkoistaminen ja kotimaisen puun kysynnän kasvu. Suuret puunhankintayhtiöt ovat viime vuosina ulkoistaneet yhä enemmän toimintaansa ns. avain- tai alueyrittäjille, jotka ovat saaneet hoidettavakseen yhä suurempia ja monipuolisempia kokonaisuuksia. Venäjän puunvientitullit luovat myös lisää paineita Suomen metsien hakkuiden lisäämiselle. Nämä tekijät luovat puunkorjuuyrityksille mahdollisuuksia kasvattaa liiketoimintaa. Mutta onko kasvu tae parempaan tulevaisuuteen? Siihen haetaan vastauksia.

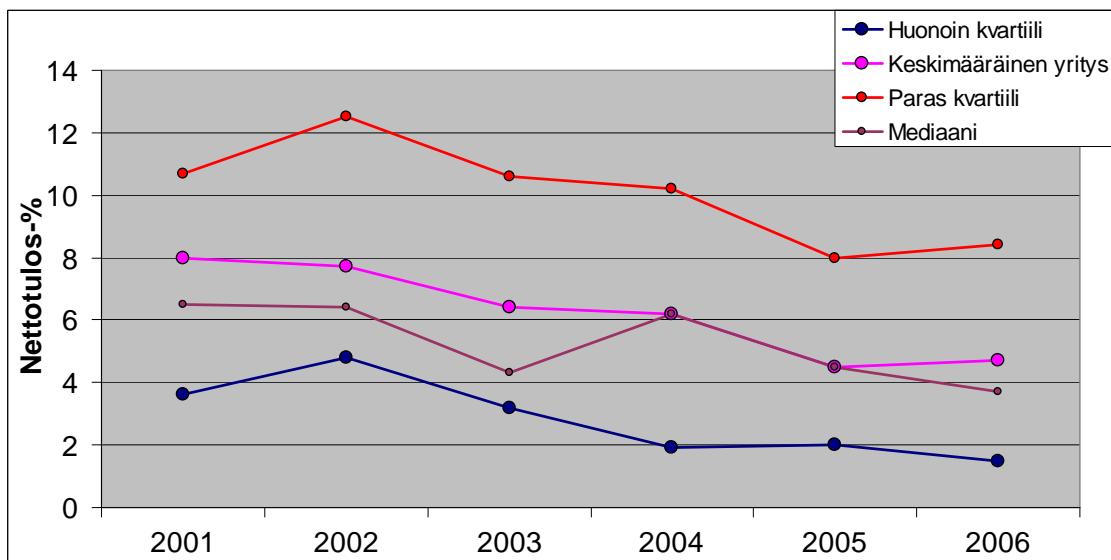
Puunkorjuuyritysten kasvu 2000-luvulla

Pääomavaltainen metsäkoneala on historiansa aikana kärsinyt heikosta kannattavuudesta. Osuuspankkikeskuksen eli OKO:n toimialatilaston mukaan viimeisen 10 vuoden aikana toimialan keskimääräinen nettotulos (tuloksen mediaani) on ollut viiden prosentin tienoilla samalla, kun heikoin neljännes yrityksistä on tehnyt tappiota. Vuosien 1992–1995 välisen nousukauden jälkeen puunkorjuuyritysten mediaanitulos ja taloudellinen tilanne ovat laskeneet hiljalleen. Puunkorjuuyrityksille tämä ajanjakso on ollut kuitenkin historiallisesti tuloksellisesti paras.

Vastaus aiemmin esitettyyn kysymykseen - onko kasvu tae parempaan tulevaisuuteen? - on kaksipiippuinen. Tutkimuksessa oli mukana suuria kasvuhakuisia puunkorjuuyrityksiä, joiden taloudellinen tilanne oli hyvin vaihteleva, mutta kasvu vahvasti strategiassa (kuva 1). Näiden yritysten kasvua ja kannattavuutta tutkittiin vuosien 2001–2007 tilinpäätöstietojen avulla. Tutkimuksessa yksi mielenkiintoinen havainto oli kasvun taloudellinen haasteellisuus: liikevaihdon kasvusta huolimatta suurten kasvuhakuisten puunkorjuuyritysten keskimääräinen nettotulos laski vajaasta seitsemästä vajaaseen neljään prosenttiin (kuva 2). Keskimäärin myös omavaraisuusaste heikkeni, mutta yritysten väliset erot olivat suuria.



Kuva 1. Tutkimuksen yritysten liikevaihdon kehitys ja vaihtelu. (Yläkvartiili= ylin neljännes, mediaani = keskimääräinen, alakvartiili= alin neljännes)



Kuva 2. Tutkimuksen yritysten nettotulosprosentin kehitys.

Kasvu ei takaa taloudellista menestystä

Se, miten kasvu vaikuttaa yrityksen talouteen, on vaihtelevaa. Ne yritykset, joilla taloudellinen tilanne on vakaa ja joilla rahaa jää yli omarahoitteeseen kasvuun, kasvoivat selvästi kannattavimmin. Näillä yrityksillä myös ulkopuolisten palveluiden ostot kasvoivat selvästi keskiarvoa enemmän. Pitää kuitenkin muistaa, että ulkopuolistenkaan palveluiden käyttö ei ole kannattavaa, jos sopimukset hinnoitellaan väärin. Tämä vaatii yrittäjältä ennen kaikkea liiketoimintaosaamista ja neuvottelutaitoja. Ulkopuoliset palvelut tarkoittavat siis sitä, että osa urakoista teetetään alihankkijoilla.

Yrittäjän rooli näyttää korotuvan.

Niissä yrityksissä, jotka olivat taloudellisesti hyvässä tilanteessa, liikevaihdon kasvuvauhti ei korreloinut yrityksen taloudellisen aseman kanssa. Hyvän taloudellisen aseman omaava yritys kasvoi usein suhteellisen maltillisesti tulorahoituksen voimin, koska hävittävää (kannattava yritys) on paljon. Heikossa taloudellisessa asemassa olevat yritykset kasvoivat samalla nopeudella, eli kasvusta odotettiin taloudellisen tilanteen korjaajaa. Näillä yrityksillä kasvu rahoitettiin lähes kokonaan lainarahalla.

Kasvu ei pelasta heikkoa yritystä

Liiketoiminnan kannalta on arveluttavaa, että tutkituista yrityksistä useat hyvin heikossa taloudellisessa tilanteessa olevat yritykset ovat valinneet kasvustrategian. Kasvu tarkoittaa näille yrityksille suurempaa velkataakkaa ja enemmän hallinnollista työtä, vaikka liiketoiminta oli tappiollista jo lähtötilanteessa vuonna 2001. Näiden yritysten kohdalla kasvu heikensi hyvin usein yrityksen taloudellista tilannetta entisestään. Monessa tapauksessa huonosti kannattava yritys muuttui suuremmaksi ja vielä heikommin kannattavaksi yritykseksi. Heikosti menestyvillä yrityksillä myös ulkopuolisten palveluiden ostot olivat vähäisellä tasolla eli kasvua haettiin mm. uusilla koneinvestoinneilla. Näiden yritysten kohdalla kasvun ei pitäisi olla etusijalla vaan yrityksen talouden tasapainottaminen. Yritysten tulisi harkita kasvua vasta sitten, kun yritystoiminta on saatu kannattavaksi. Heikossa taloudellisessa asemassa olevien yritysten tulisi kasvustrategiaa mietittäessä muistaa, että kasvu ei korjaa sitä perimmäistä syytä, miksi yrityksellä menee huonosti.

Kasvu ei ole oikotie onneen

Kasvu ei missään nimessä ole oikotie onneen. Tutkimuksessa havaittiin, että kasvu ei muuttanut yritysten suhteellista asemaa vaan pikemminkin korosti sitä tilannetta, jossa yritys oli ennen kasvuun ryhtymistä. Taloudellisesti hyvässä asemassa olevat kasvuyritykset osaavat myös hyötyä enemmän ulkopuolisten palveluiden käytöstä. Paljon ulkopuolisia palveluita käyttävällä yrityksellä voi olla enemmän tietotaitoa sopia heitä hyödyttäviä sopimuksia verrattuna harvoin ulkopuolisia palveluita ostaviin yrityksiin.

Yrityksen taloudellinen tilanne kertoo paljon siitä, miten yritystä johdetaan ja se myös viestittää yrityskulttuurista. Hyvä taloudellinen asema ei ole annettu, vaan se on ansaittu. Kun yritysjohto ja työntekijät puhaltavat yhteen hiileen menestyksen eteen, jatkuva kasvu on hyvin looginen askel. Toisaalta, jos yrityksessä joko johto tai työntekijät toimivat puolitehoilla, kasvu ei korjaa vaan korostaa sitä.