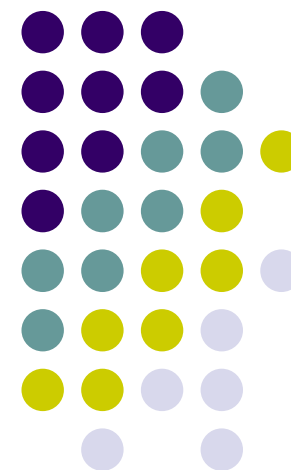


Metsäkoneyritysten kasvu

Koneyrittäjien liitto
Tulevaisuuden puunkorjuun liiketoimintamallit



Juho Soirinsuo & Pekka Mäkinen

Kasvu – miten yritys voi kasvaa?



- Yritys voi kasvaa kolmella tavalla:
 - Orgaanisesti
 - Kasvattaa markkinaosuutta
 - Diversifioituminen
 - Laajentamalla uusille markkinoille
 - Yrityksoston/fuusion avulla
 - Vallata tai yhdistää liiketoimintaresurssit ja kilpailijan hallitseman markkinaosuuden, asiakassuhteen tai jakelutien



Mikä on oikea tapa kasvaa?

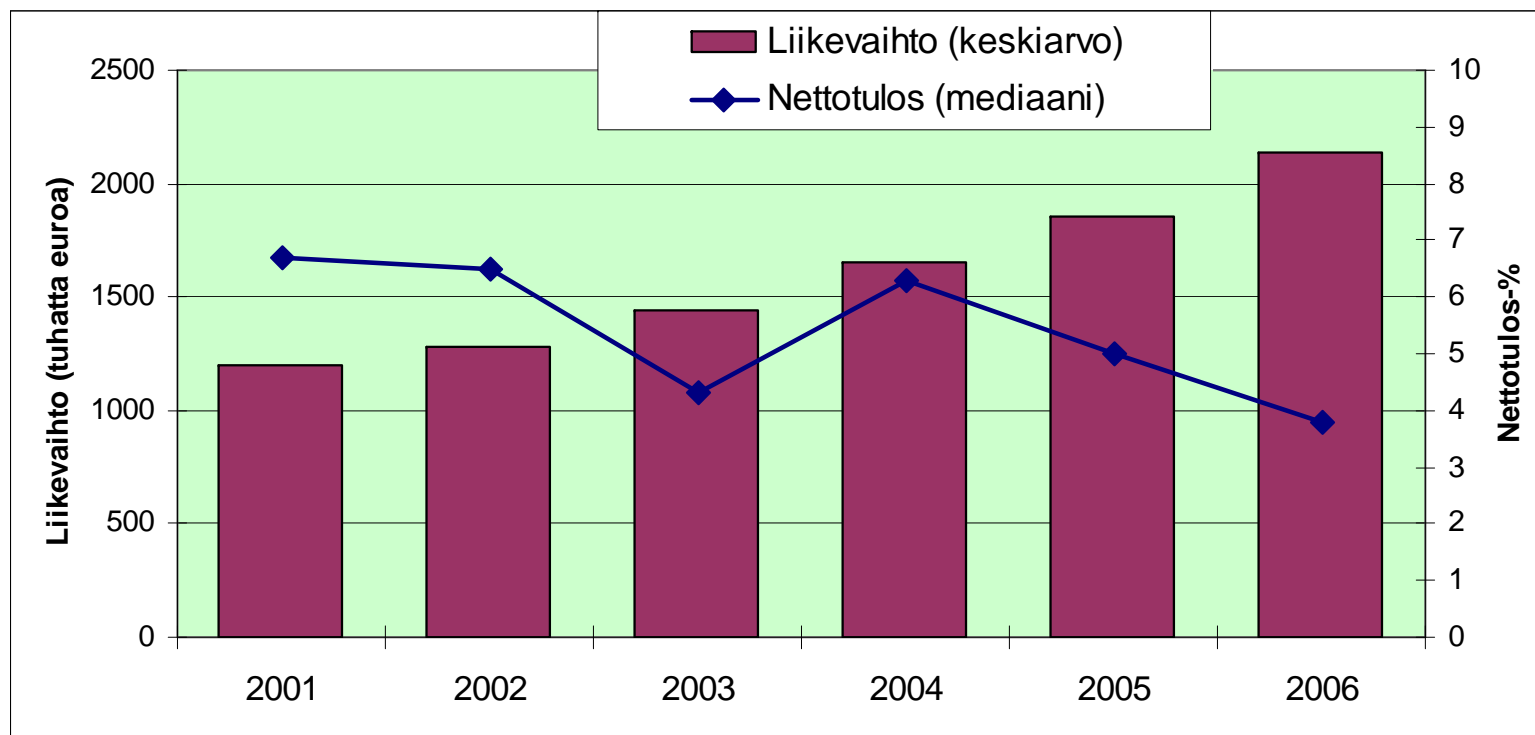
- Orgaaninen kasvu on yleisin tapa ja looginen askel, jos kysyntää palvelulle olisi enemmän
- Orgaaninen kasvu on kuitenkin hidasta verrattuna yritysostoon tai fuusioon
- Diversifioituminen vaatii uusille markkinoille laajentumista tai uusien tuote-/markkinakonseptien kehittämisen
- Oikea kasvutapa riippuu yrityksestä, markkinatilanteesta ja motivaatiosta

Tutkimuskohteet ja materiaali



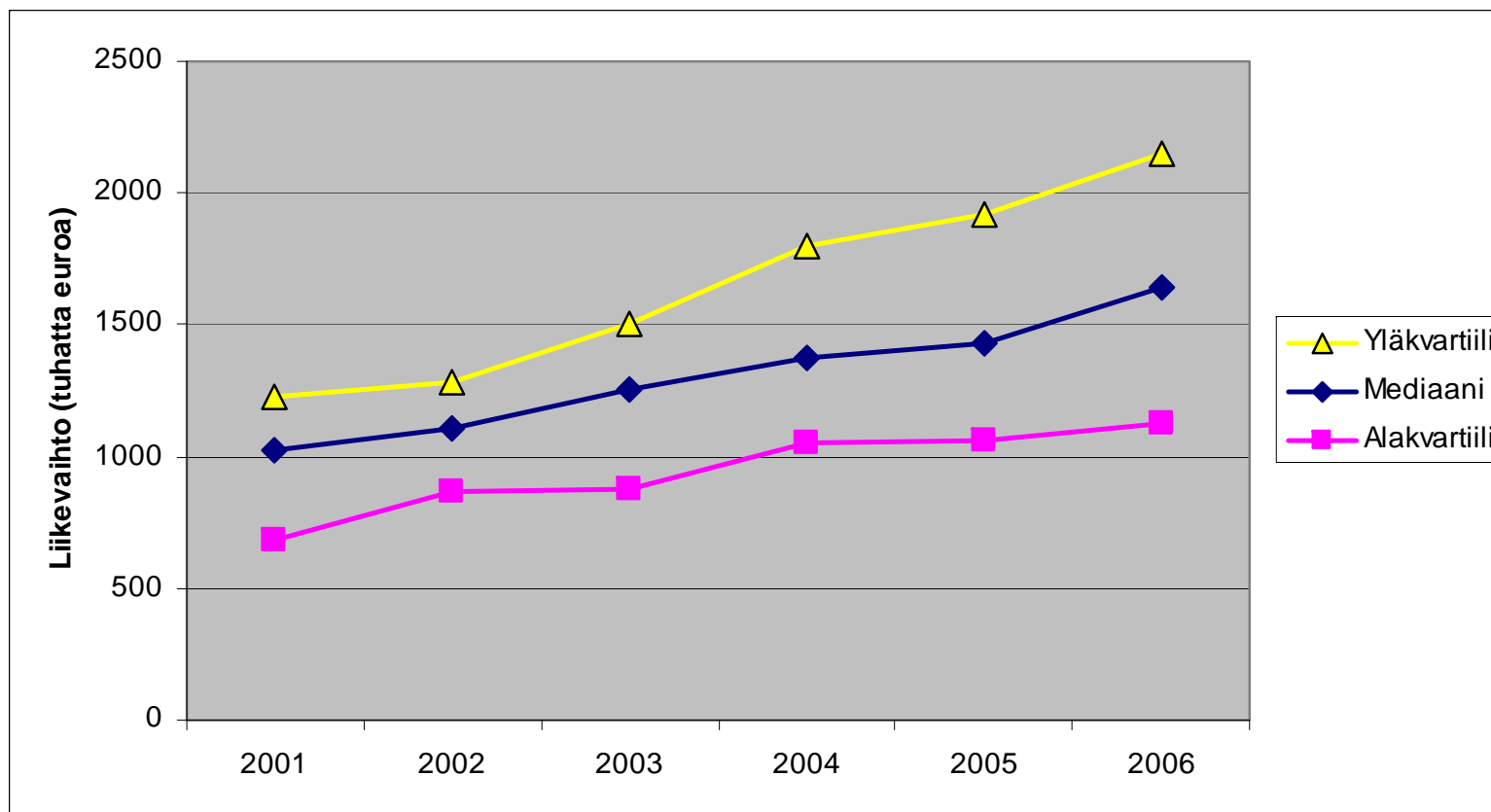
- Tutkimuksessa on mukana 32 puunkorjuuyritystä
- Tutkimuksen yritykset ovat alan suurimpia osakeyhtiöitä, jotka ovat kasvattaneet liikevaihtoaan vuodesta 2001
- Materiaalina 1. vaiheessa ovat yritysten tilinpäätöstiedot vuosilta 2001 – 2006
- 2. vaiheessa yrityksiä haastatellaan

Liikevaihto ja tulos



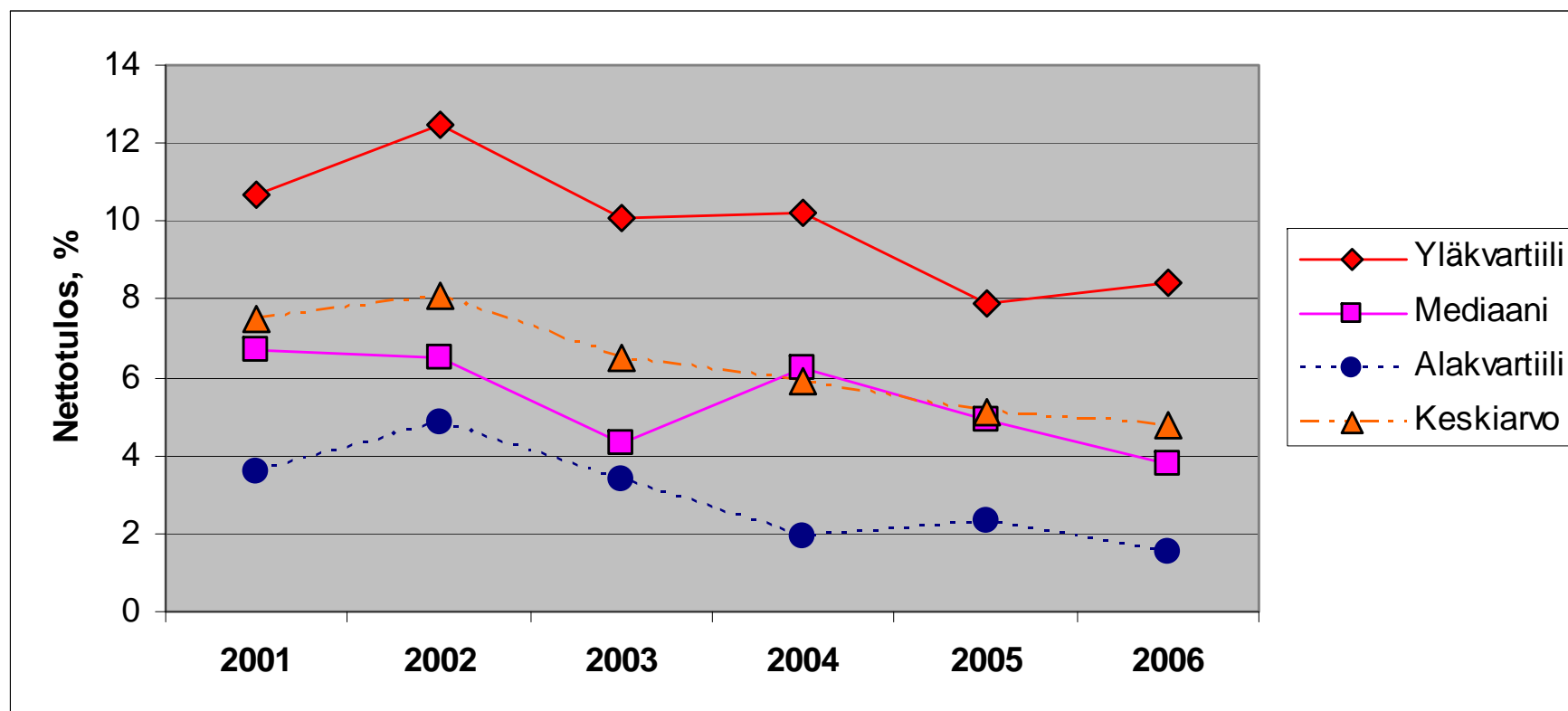
Liikevaihto +79 % ja nettotulos -43 %

Liikevaihdon hajonta



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

Nettotulosten hajonta



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

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



Tulokset

- Ala tarjoaa kasvumahdollisuuksia
- Yritysten välillä hyvin suuria eroja
- Ulkopuolisten palveluiden käyttö kymmenkertaistunut
- Kannattavimmat yritykset ovat suurimpia
- Parhaat yritykset lisänneet rajusti ulkopuolisten palveluiden ostoja: 2 % -> 14 % liikevaihdosta
- Kasvu korostaa vallitsevaa taloudellista tilannetta



Kasvun rahoitus

- Rahoitustulos
 - Pitkäaikaiset lainat
 - Korvausinvestoinnit
 - Voitonjako
- Ylijäämä tästä on reservi
 - Reservillä yritystä voidaan kehittää omarahoitteisesti
- Omarahoitteinen kasvu
 - Omarahoitteisesti kasvaneet yritykset kannattavimpia

Muutokset tutkimusryhmissä



- Muutokset kasvuyrityksissä 2001 - 2006

2006 (muutos)	Parhaat (16 kpl)	Keskinkertaiset (7 kpl)	Heikot (9 kpl)	Keskimäärin (32 kpl)
Liikevaihto (t€)	2720 (+85,0)	1602 (+98,0)	1602 (+60,2)	2142 (+78,6)
Nettotulos-%	5,9 (-49,1)	5,4 (+20,0)	-0,1 (-107,7)	4,7 (-34,7)
Omavaraisuusaste	56,6 (-6,3)	32,3 (-33,4)	11,4 (-20,3)	39,0 (-12,9)
Tulorahoitus (t€)	524,0 (+20,2)	378,0 (+54,9)	269,0 (+25,7)	409,0 (+26,2)
Ulkopuoliset palvelut (t€)	382 (+1217,2)	181 (+1408,3)	85 (+203,6)	251 (+904,0)
Reservi (t€)	125,4 (-18,0)	89,6 (+37,0)	-90,2 (-355,5)	56,9 (-33,2)
Henkilöstökulut liikevaihdosta	28,2 % (-16,6)	31,6 % (-8,9)	40,2 % (+4,7)	31,3 % (-10,3)



Keskustelua tuloksista

- Kasvu on helppoa, kannattava kasvu ei
- Ennen kasvua taloudellinen tilanne kuntoon
- Kannattava kasvu vaatii suunnittelua ja tarkkaavaisuutta
- Yrityksen kasvaessa johdon rooli kasvaa
- Uuden metsäkoneen ostoa voi lykätä, jos osaa neuvotella alihankintasopimuksia
- Verkottuminen on tärkeää



Kiitos yleisölle! Onko kysyttävää?

Juho Soirinsuo & Pekka Mäkinen