Kohtuullista menestystä pandemiankin varjossa

1.2.2022

SeAMK teki äskettäin kyselyn eteläpohjalaisten yritysten tilanteesta kasvuun ja kehittämiseen liittyen koronapandemian aikana. Kyselyyn vastasi 213 yritystä loka-marraskuussa 2021.

Kyselyssä yrityksiä pyydettiin arvioimaan omaa menestymistään suhteessa kilpailijoihin viimeisen 1–2 vuoden aikana. Erikseen tuli arvioida sekä taloudelliseen menestymiseen että liiketoiminnalliseen menestymiseen liittyviä asioita.

Menestyminen keskimäärin vähintään kohtalaista

Taloudellisen menestymisen osalta parhaiten kehittyneeksi arvoitu osa-alue oli omavaraisuus, joka sai keskiarvon 5,0 asteikolla 1–7 (Taulukko 1). Myös maksuvalmiuden ja kustannusten hallinnan osalta kehitys koettiin suhteellisen usein hyväksi. Pääoman tuoton ja käyttökatteen kehitys sen sijaan arvioitiin keskimäärin hiukan heikommaksi. Kaikilla osa-alueilla keskiarvot olivat kuitenkin yli 4, joten suurimmalla osalla vastanneista yrityksistä taloudellinen menestys on ollut vähintään kohtalaista. Vastanneista lähes viidennes (19 %) koki omavaraisuuden kehittyneen erinomaisesti kilpailijoihin verrattuna. Maksuvalmiuden osalta näin arvioi 12 %. Taloudellisen menestymisen osatekijöistä muodostettiin keskiarvomuuttuja, joka sai arvon 4,7.

Taulukko 1. Vastaajayritysten taloudellinen menestyminen.

Yrityksen kehittyminen suhteessa kilpailijoihin viimeisen 1-2 vuoden aikana	n	1=hei-kosti	2	3	4	5	6	7=erin-omaisesti	Keski-arvo
Pääoman tuotto (ROI)	202	3%	7%	13%	**38%**	21%	13%	5%	4,3
Kate (käyttökate)	203	2%	5%	15%	27%	**30%**	16%	4%	4,4
Maksuvalmius (liiketoiminnan rahavirta)	203	2%	4%	11%	18%	**29%**	23%	12%	4,9
Velkaisuus (omavaraisuus)	204	2%	6%	9%	19%	18%	**27%**	19%	**5,0**
Kustannusten hallinta	205	0%	3%	8%	23%	**36%**	24%	6%	**4,9**
TALOUDELLINEN MENESTYMINEN									**4,7**

Liiketoiminnallisen menestymisen kohdalla eri osa-alueiden väliset erot olivat pienempiä (Taulukko 2). Korkein keskiarvo (4,7) on sidosryhmäsuhteiden osa-alueella ja matalin (ka 4,4) markkinoiden laajentamisen osa-alueella. Huomionarvoista on, että liiketoiminnallisen menestyksen osalta vain yksittäiset yritykset kokivat menestymisen suhteessa kilpailijoihin erinomaiseksi (7 asteikolla 1–7).

Myös liiketoiminnallisesta menestymisestä muodostettiin keskiarvomuuttuja, keskiarvo kaikkien vastaajayritysten kesken oli 4,6. Tämä on hyvin lähellä taloudellisen menestymisen keskiarvoa. Voikin todeta, että koronapandemiasta huolimatta suurin osa yrityksistä on menestynyt vähintään kohtalaisesti, vaikka huippumenestyjät ovat harvassa.

Taulukko 2. Vastaajayritysten liiketoiminnallinen menestyminen.

Yrityksen kehittyminen suhteessa kilpailijoihin viimeisen 1-2 vuoden aikana	n	1=hei-kosti	2	3	4	5	6	7=erin-omaisesti	Keski-arvo
Uusien tuotteiden/palveluiden kehittely	205	2%	9%	13%	19%	**26%**	23%	7%	4,6
Myyntimäärä	204	0%	8%	9%	**29%**	24%	24%	5%	4,6
Markkinaosuus	202	1%	7%	11%	25%	**33%**	17%	5%	4,5
Markkinoiden laajentaminen	203	4%	6%	13%	26%	**30%**	16%	5%	4,4
Henkilöstön kehittäminen	205	2%	5%	10%	27%	**29%**	21%	5%	4,6
Sidosryhmäsuhteet (rahoittajat, toimittajat, asiakkaat)	205	1%	4%	9%	**31%**	27%	21%	7%	**4,7**
LIIKETOIMINNALLINEN MENESTYMINEN									**4,6**

Koolla on väliä

Yritysten menestyminen erosi sekä liiketoiminnallisen menestymisen että taloudellisen menestymisen osalta usean eri taustatekijän mukaan. Yrityksen koolla oli tilastollinen yhteys sekä liiketoiminnalliseen että taloudelliseen menestymiseen: suuret pärjäsivät paremmin. Taloudellisen menestymisen osalta 20–50 henkeä työllistävien yritysten keskiarvo oli 5,0, kun taas yksinyrittäjien keskiarvo oli selvästi pienempi (4,2). Muiden kokoluokkien keskiarvot vaihtelivat välillä 4,6–4,9.

Liiketoiminnallisen menestymisen osalta arviot olivat samaten heikoimmat yksinyrittäjillä (ka 3,7) ja parhaat vähintään 50 henkilöä työllistävillä yrityksillä (ka 5,3). Keskiarvot nousevat koon kasvaessa: liiketoiminnallisen menestymisen keskiarvo oli 4,5 2–4 henkeä työllistävillä, 4,7 kokoluokkiin 5–9 ja 10–19 sijoittuvilla yrityksillä ja 5,1 20–49 henkilöä työllistävillä yrityksillä.

Kasvun ja menestyminen käsi kädessä

Kasvu ja menestymisen välillä on luonnollisesti yhteyttä. Liiketoiminnallinen menestyminen on parempaa kasvaneilla yrityksillä (ka 5,1) kuin markkina-asemansa säilyttäneillä (ka 4,5) tai yrityksillä, joilla liikevaihto oli pienentynyt (ka 3,8). Taloudellisen menestymisen osalta korkein keskiarvo (ka 4,9) on kasvaneilla yrityksillä ja heikoin niillä, joilla liikevaihto oli pienentynyt (ka 4,4). Markkina-asemansa säilyttäneiden keskiarvo taloudellisen menestymisen osalta oli 4,7.

Myös yrityksen kasvuhakuisuudella oli tutkimusaineistossa tilastollinen yhteys menestymiseen, mutta vain

liiketoiminnallisen menestymisen osalta. Liiketoiminnallisesti muita paremmin menestyneet yritykset myös tavoittelevat jatkossa muita todennäköisemmin kasvua. Kasvua hakevien yritysten liiketoiminnallisen menestymisen keskiarvo oli 4,8 ja yritysten, joilla ei ollut kasvutavoitteita, keskiarvo oli 4,2. Taloudellisen menestymisen osalta tilastollisesti merkitsevää eroa ei ollut.

Selvitys toteutettiin Liiketoimintamallit koronan jälkeen Etelä-Pohjanmaalla ja GreenGrow -hankkeiden yhteistyönä. Molempia hankkeita rahoittaa Etelä-Pohjanmaan liitto EAKR-rahoituksella. GreenGrow-hanke rahoitetaan REACT-EU-välineen määrärahoista osana Euroopan unionin COVID-19-pandemian johdosta toteuttamia toimiaTämä artikkeli on osa selvityksen tuloksista kertovaa sarjaa. Samassa sarjassa on aiemmin ilmestynyt:

Yritysten kasvu ei ole täysin tyrehtynyt koronapandemian aikana

*Tutustu Liiketoimintamallit koronan jälkeen Etelä-Pohjanmaalla -hankkeeseen täälläTutustu GreenGrow – pk-yritysten vihreän ja inklusiivisen kasvun tukeminen Etelä-Pohjanmaalla -hankkeeseen täällä***Anmari Viljamaa, Sanna Joensuu-Salo, Krista Mäki ja Laura Könönen**
Seinäjoen ammattikorkeakoulu