Uusi julkaisu Etelä-Pohjanmaan yritysten kasvuprofiileista ja kasvuun vaikuttavista tekijöistä

15.4.2021

SeAMKin, Vaasan yliopiston ja Ruralia-instituutin yhteistyönä toteuttamassa tuoreessa julkaisussa tarkastellaan eteläpohjalaisten yritysten kasvuprofiileita ja kasvuun vaikuttavia tekijöitä. Tutkimus on osa Etelä-Pohjanmaan liiton myöntämää, EAKR-rahoituksella toteutettua TKI Grow -hanketta.

Julkaisussa esitellään myös E-P:n tutkimuksen painoalojen profiilit ja palvelut suhteessa kasvuyritysten tarpeisiin sekä kerrotaan hankkeessa toteutetuista piloteista, joissa testattiin erilaisia toimintamalleja kasvun tukemiseksi. Julkaisu on avoimesti luettavissa verkossa: http://urn.fi/URN:NBN:fi-fe2021041510509

Hankkeessa luokiteltiin kyselyn avulla eteläpohjalaiset pk-yritykset kasvuyrittäjyyden mallin pohjalta ja tunnistettiin eri luokkiin kuuluvat kasvuyritykset. Kokonaisaineistoksi muodostui 273 yritystä. Tarkasteltaessa yritysten kasvua jatkuvan kasvun näkökulmasta, oli kolmen vuoden periodilla neljällä prosentilla vastanneista yrityksistä jatkuvaa kasvua vähintään 20 %. Nämä yritykset luokiteltiin nopean kasvun yrityksiksi. 13 prosenttia yrityksistä luokiteltiin kohtalaisen kasvun yrityksiksi. Näillä vuosittainen kasvu oli välillä 5-19 %. 79 prosentilla yrityksistä ei ollut jatkuvaa vuosittaista kasvua. Noin puolet vastanneista yrityksistä oli kasvuhakuisia. Kasvustrategioista tärkeimpinä yritykset pitivät nykyisten asiakassuhteiden kehittämistä nykyisillä tuotteilla/palveluilla sekä uusasiakashankintaa. Kasvua haettiin myös uusien palveluiden tai tuotteiden kehittämisellä nykyisille markkinoille.

Hankkeessa tuotettiin malli, jonka perusteella yritykset luokiteltiin sen mukaan, oliko niillä jatkuvaa kasvua vai ei ja oliko yrityksillä kasvuaikomuksia. Muodostetut luokat olivat seuraavat:

1) Yritykset, joilla ei ole vielä jatkuvaa kasvua, mutta korkeat (30 %:n) kasvutavoitteet (20 yritystä).

2) Nice growth eli kohtuullisen kasvun yritykset, joilla jatkuva kasvu viimeisen kolmen vuoden aikana on ollut 5-19% (36 yritystä).

3) High growth eli nopean kasvun yritykset, joilla jatkuva kasvu viimeisen kolmen vuoden aikana on ollut vähintään 20 % (11 yritystä).

Erinomaisia kokemuksia pilotoinneista

Luokittelumallin pohjalta valittiin kuusi yritystä eri kasvuluokista, joille pilotoitiin valittuja toimenpidekokonaisuuksia kasvun edistämiseksi. Pilotointien suunnittelussa huomioitiin yrityksen kasvustrategiat. Kun tarkasteltiin eri luokkien tyypillisimpiä kasvustrategioita, ensimmäisen luokan yritykset pääsääntöisesti pyrkivät kasvamaan uusasiakashankinnan kautta sekä kehittämällä uusia palveluja nykyisille

markkinoille. Kohtuullisen kasvun eli toisen luokan yrityksissä kasvua vuorostaan haettiin nykyisten asiakassuhteiden kehittämisellä, uusasiakashankinnalla, uusien palveluiden kehittämisellä ja maantieteellisellä laajentamisella. Tämän luokan yrityksistä iso osa aikoi kasvaa yritysostoin. Myös nopean kasvun eli kolmannen luokan yritykset hakivat kasvua asiakassuhteiden kehittämisellä, uusasiakashankinnalla, uusien palveluiden kehittämisellä sekä maantieteellisellä laajentamisella. Myös tässä luokassa osa aikoi kasvaa ostamalla.

Pilottien alussa käytiin jokaisen yrityksen omat tarpeet vielä läpi, jonka jälkeen päätettiin pilotoitavasta toimenpidekokonaisuudesta. Pilotointien toimenpidekokonaisuudet liittyivät mm. kasvustrategioiden selkeyttämiseen, asiakassuhdejohtamiseen ja palvelukulttuuriin, kilpailijayhteistyöhön ja strategiaan sekä julkiseen sektoriin asiakkaana. Yritysten kokemukset piloteista olivat erinomaiset. Pilottiyritysten osaaminen kasvoi suhteessa kasvustrategian toteuttamiseen, jonka seurauksena yritykset tunnistavat paremmin omia mahdollisuuksiaan ja resurssejaan kasvustrategian toteuttamisessa.

TKI-toimijoiden profiilit ja palvelut kirkastuivat kasvuyrittäjyyden näkökulmasta

Hankkeessa järjestettiin pyöreän pöydän keskusteluja alueen tutkimuksen painoalojen keskeisten toimijoiden kesken, jossa hahmotettiin kunkin painoalan profiili kasvuyrittäjyyden ekosysteemissä sekä tunnistettiin konkreettiset palvelut. Tämän pohjalta syntyi TKI-toimijoiden yhteistyömalli tukemaan alueellista kasvuyrittäjyyden ekosysteemiä, mikä esitellään julkaisussa. Profiilien selkeyttäminen vahvistaa korkeakoulujen painoarvoa kasvuyrittäjyyden ekosysteemissä. Erityinen arvo on sillä, että hankkeessa tuotiin näkyväksi painoalojen osaaminen, profiilit ja konkreettiset palvelut kasvuyrittäjyyden näkökulmasta. Näin ollen yhteistyö auttaa saavuttamaan synergiaetuja jo nyt ja myös tulevaisuudessa.

Sanna Joensuu-Salo

Yliopettaja
SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Lisätietoja: sanna.joensuu-salo(at)app-staging.seamk.hion.dev