Vakiintuneet yritykset kykenevät kasvuun

21.12.2018

Vakiintuneet yritykset kykenevät kasvuun, vieläpä kannattavasti

Kasvuyrittäjyys on noussut viime vuosina yrittäjyystutkimuksen yhdeksi tärkeimmäksi osa-alueeksi. Valtaosa kasvuyrittäjyyteen liittyvistä julkaisuista keskittyy uusien ja aloittavien yritysten kasvun tutkimiseen, myös julkinen talous lataa kovia kasvuodotuksia nimenomaan uusille yrityksille ja startupeille. Vakiintuneet yrityksetkin tuottavat kasvua, mutta niiden potentiaali pääsee usein unohtumaan talouskeskustelussa. Tämän väitöstutkimuksen mukaan vakiintuneet yritykset pääsevät kasvu-uralle toimimalla tilanteen ja kysynnän mukaisesti, eikä niinkään tehtyjen strategisten valintojen seurauksena. Yrityksistä haastateltiin 1-4 johtavassa asemassa olevaa henkilöä/yritys. Aineiston muodostaa kaksi ison vastaajajoukon tutkimusta ja yksi 10 kasvuyrityksen haastattelututkimus. Yritykset jotka ovat valinneet asiakassuuntaisen lähestymistavan, ovat tämän tutkimuksen mukaan menestyneet ja onnistuneet kasvamaan toimialan suhdanteesta riippumatta. Tutkimusajankohtana 2009-2015 Suomessa oli pitkittynyt taantuma, joka osaltaan teki haasteelliseksi löytää kasvu-uralle lähteneitä yrityksiä.

Yrittäjyystutkimus keskittyy liiaksi start-up yrityksiin

Tutkimusaihe on ajankohtainen, sillä yrittäjyystutkimusta on viime aikoina kritisoitu liiallisesta keskittymisestä teknologia- ja start-up yrityksiin. Useat kansainvälisesti arvostetut yrittäjyystutkijat ovat viime aikoina esittäneet huolensa tavallisten kasvua tuottavien yritysten puuttumisesta kasvuyrittäjyystutkimuksessa. Start-upit eivät useinkaan luo pysyviä työpaikkoja, niitä on syytetty julkisten varojen ja sijoitusten kalastelusta, sen sijaan että ne tuottaisivat hyvinvointia toimintaympäristöönsä kuten vakiintuneet yritykset, jotka toimivat markkinalähtöisesti. Kun start-upeista hyvin pieni osa selviää ensimmäisistä vuosistaan, pidempään toimineet yritykset epäonnistuvat todella harvoin. Onkin aiheellista kysyä, tuleeko start-up yrityksiin käytetty rahamäärä koskaan takaisin kansantalouteen, vai valuuko se tulonsiirtona tämän yrityskulttuurin edustajille. Entä jos nämä panostukset käytettäisiin olemassa olevien yritysten verotuksen keventämiseen, voisiko vaikutus kansantaloudelle olla kokonaisvaltaisempi?

Kun strategia joustaa, kasvulle jää tilaa

Yritysten strateginen johtaminen on muuttunut yritysten toimintaympäristön yhä nopeamman muutoksen myötä. Kun vielä 90-luvulla yritysten strategioita kehitettiin viiden tai jopa kymmenen vuoden aikajaksoille, 2000-luvulle tultaessa yhden, kahden tai korkeintaan kolmen vuoden ajanjaksot havaittiin sopivan paremmin nopeasti muuttuvaan toimintaympäristöön. Nykyisin strategista johtamista voidaan pitää onnistuneena, kun se suuntaa yritystä uusiutumaan, eikä rajoita yrityksen toimintaa. Uusien ja mullistavien, koko strategista lähestymistapaa muuttavien mallien keksiminen näyttäisi tulleen tiensä päähän, samalla strategian tutkimus on keskittynyt viime vuosina asiakkaiden tavoitteiden ymmärtämiseen ja niiden mukaan toimimiseen. Strateginen joustavuus vaikuttaa positiivisesti pidempään toimineiden yritysten innovaatiotoimintaan ja edesauttaa liiketoiminnan kasvua.

Marko Matalamäki, väitös 21.12.2018

Marko Matalamäki
SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri