

ETELÄ-SAVON KASVUN KIITORATA
Yritysten liiketoiminnan kasvun seurantaselvitys

TUTKIMUSRAPORTTI
Joulukuu 2016

Pirjo Paananen
2.1.2017



Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu

SISÄLTÖ

Johdanto ja tutkimuksen tavoite	3
Tutkimuksen kohderyhmä, näyte ja toteutus	3
Tietojenkäsittely.....	4
Tulokset	4
Luotettavuus.....	4
Vastanneiden yritysten taustatiedot.....	5
Yritysten liikevaihto	5
Yritysten henkilöstömäärä.....	5
Yritysten toimiala	6
Yritysten perustamisvuosi	6
Yritysmuoto.....	7
Onko yrityksenne perheyritys?	8
Vastanneiden yritysten nykyinen päämarkkina-alue.....	8
Start up vai Start again -yritys?	8
Etelä-Savon Kasvupolun sparraukseen osallistuminen	8
Yrityksen toiminnan kehittyminen.....	9
Etelä-Savon kasvupolkua koskevat väittämät	9
Mille uusille markkinoille yrityksenne haluaisi laajentaa?	11
Liikevaihdon kehitys seuraavan viiden vuoden aikana	11
Haastattelut.....	14
Johtopäätökset	16

LIITTEET

Johdanto ja tutkimuksen tavoite

Etelä-Savon kasvun kiitorata -hankkeessa rohkaistaan ja sparrataan uusia ja kasvua hakevia pk-yrityksiä. Etelä-Savon kasvun kiitorata hankkeessa valitaan 15 yritystä, jotka pääsevät yhteisiin Kiitorata-päiviin (2 kpl) sparraukseen ja Etelä-Savon finaalissa julkistetaan kasvun kiitoradan voittaja, kunniainnointi ja erityisainnointi. Kasvun karnevaali on valtakunnallinen finaali, johon pääsee Etelä-Savon kasvun kiitoradalta 2 yritystä (voittaja ja kunniainnoinnin saanut yritys). Koko valtakunnallisen kokonaisuuden nimi on Kasvu Open.

Hankkeeseen kuuluu osana seurantatutkimus ja tämän tutkimuksen tavoitteena on selvittää osallistuneiden yritysten kasvun ja kansainvälisyyden nykytila ja niihin liittyvät tavoitteet tulevaisuudessa.

Keskeisimmät tutkimusongelmat ovat

- Miten yritysten toiminta on kehittynyt Kasvupolun ansiosta?
- Millaisia kasvuun liittyviä suunnitelmia ja tavoitteita yrityksillä on?
- Millaisia esteitä suunnitelmille saattaa olla?
- Mikä on ollut Etelä-Savon kasvupolun merkitys yritysten kehittämisessä?
- Miten Kasvupolun prosessia voisi kehittää?

Tämä selvitys on tehty osana Mikkelin ammattikorkeakoulun (1.1.2017 alkaen Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulu Oy) liiketalouden ylempään ammattikorkeakoulututkinnon opintoja. Selvityksen on toteuttanut opiskelija Pirjo Paananen.

Tutkimuksen kohderyhmä, näyte ja toteutus

Tutkimukseen osallistui yhteensä 26 henkilöä. Kasvun kiitorata -hankkeeseen osallistuneet yritykset, yhteensä 16 yritystä osallistui kyselytutkimukseen ja lisäksi otos 10 yritystä haastateltiin. Aava & Bang haastateltiin, jotta saatiin tietoa heidän näkemyksistään toimintamallin onnistumisesta ja mahdollisista kehittämistarpeista.

Kyselytutkimus lähetettiin 60 yritykselle jotka ovat olleet tai ovat tällä hetkellä mukana hankkeessa. Vastauksia tuli 16 yritykseltä. Näin ollen vastausprosentiksi saatiin 27%. Jokaisen vuoden kaksi parasta pääsevät mukaan Kasvu Open -kilpailuun, mutta myös jäljelle jääneiltä haluttiin kysyä, ovatko he silti jaksaneet kehittää ja kansainvälistyä. Kaikilta haluttiin myös kuulla mielipiteitä tilaisuuden järjestäjistä ja valmennuksen toimivuudesta. Lisäksi selvitettiin hankkeen vaikutukset liikevaihtoon, henkilöstöön ja verkostoihin.

Jos jotain on niin sanotusti "jäänyt elämään" yrityksessä, se haluttiin kuulla. Jos vaikutusta ei ole ollut, myös negatiivinen palaute haluttiin kuulla. Yrityksiltä kysyttiin myös taustatiedot, kuten liikevaihto, toimiala, perustamisvuosi, yritysmuoto ja markkina alue. Yrityksen suunnitelmista haluttiin kuulla minne markkinoita haluttaisiin laajentaa, mitä liiketoiminnan aluetta kehittää ja tarvitaanko

ulkopuolista rahoitusta. Lisäksi kysyttiin mahdollisia kasvun pullonkauloja, kuten rahoitus, työvoiman saatavuus, sijainti tai viranomaiskäytännöt, eli byrokratia.

Kyselytutkimus tehtiin ajalla 31.10-14.11.2016. Kyselylomake tehtiin Webropol-työkalua käyttäen ja lomake on tämän raportin liitteenä. Lomake testattiin koevastaaajien avulla ennen julkaisua. Kyselyn verkkolinkki lähetettiin kauppakamarin toimesta yrityksille. Vastaaminen oli mahdollista internetissä julkisen linkin kautta. Vastausaikaa annettiin kaksi viikkoa ja ensimmäisen viikon jälkeen lähetettiin muistutusviesti jotta saataisiin enemmän vastauksia. Vastaaajien yhteystietoja ei voitu yhdistää yksittäisiin vastauksiin.

Puhelinhaastattelut tehtiin 17.-23.11. yrityksille. Jokaisen kolmen vuoden Kasvupolun kolmesta parhaasta yrityksestä haastateltiin kahdeksan syvemmin ja selvitettiin miten hanke on vaikuttanut heidän yritystoimintaansa. Lisäksi haastateltiin kaksi yritystä jotka eivät olleet päässeet kilpailussa jatkoon.

Lisäksi mylläreille tehtiin puhelinhaastattelu 30.11.2016, jonka kysymyksissä on kehittämistulokulma. Pääajatuksena siis se, miten Etelä-Savon Kasvupolkua voidaan kehittää. Puhelinhaastattelujen kysymykset ovat liitteenä.

Tietojenkäsittely

Kyselytutkimuksen tulokset on esitetty pääosin graafisesti. Aineistoa on analysoitu Webropol-ohjelman avulla. Kyselytutkimuksen avoimet vastaukset on luokiteltu määrällistä sisällönanalyysiä käyttäen aineistoon perustuvien teemojen perusteella.

Tulokset

Tutkimuksen tulokset esitetään jaoteltuna kyselytutkimuksen ja haastattelujen tuloksiin. Haastatteluiden tulokset jaetaan osallistuneiden yritysten haastattelujen tuloksiin, sekä Kasvun karnevaalin järjestäjän edustajan haastatteluun.

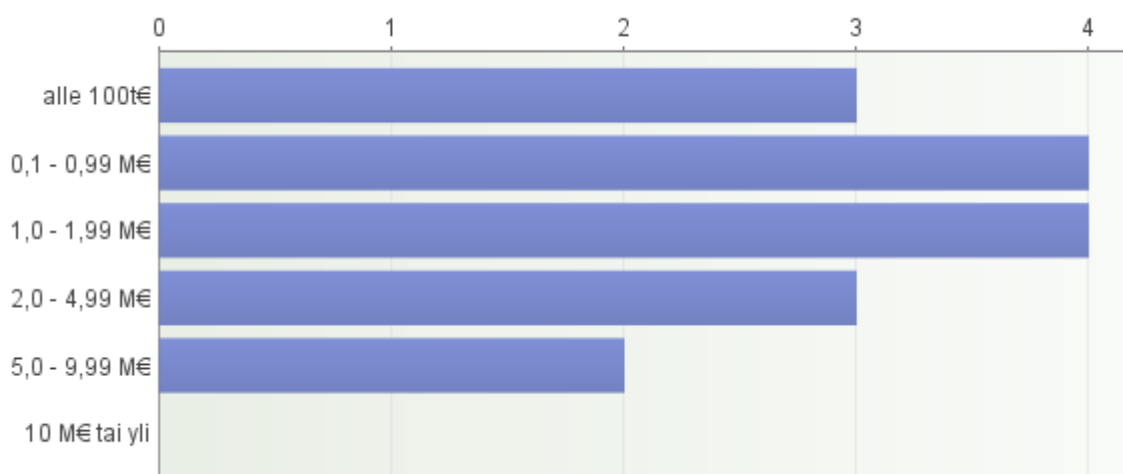
Luotettavuus

Tutkimukseen osallistui yhteensä 26 yritysten edustajaa, joista 16 vastasi kyselytutkimukseen ja 10 haastateltiin. Tutkimuksen näytteet on kerätty ns. mukavuuspoiminnan periaatteella ennalta suunniteltua kiintiötä hyödyntäen. Haastattelujen tuloksien tarkoitus on syventää kyselytutkimuksessa saatuja tuloksia, eikä niiden tuloksia ole tarkoitus yleistää.

Vastanneiden yritysten taustatiedot

Yritysten liikevaihto

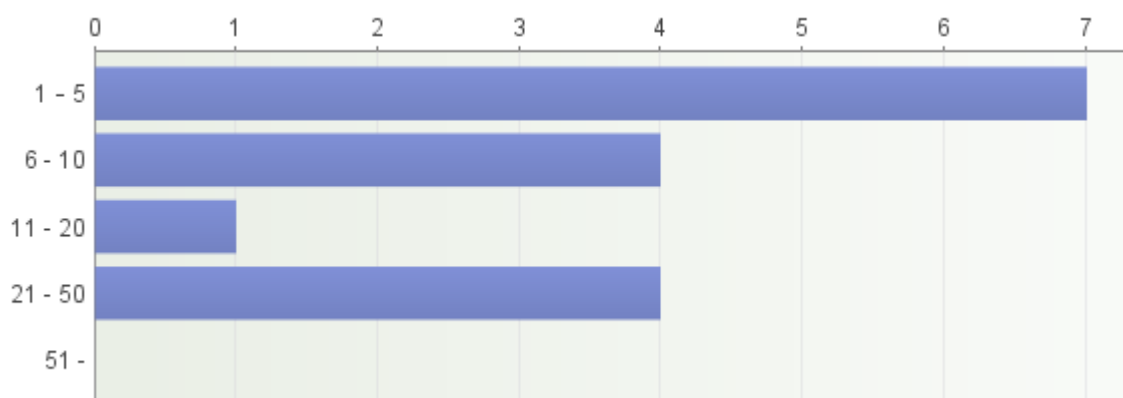
Alle miljoonan euron liikevaihdon yrityksiä oli vastanneista seitsemän. Seitsemällä vastanneista yrityksistä oli yli miljoonan, mutta alle viiden miljoonan liikevaihto. Lisäksi kahdella yrityksistä oli yli viiden miljoonan, mutta alle kymmenen miljoonan liikevaihto. Yhdelläkään vastanneista yrityksistä ei ollut yli kymmenen miljoonan liikevaihtoa. Kuitenkin vastaajien liikevaihto oli melko tasaisesti jakautunut eri vaihtoehdoille.



KUVIO 1. Yritysten nykyinen liikevaihto (N=16)

Yritysten henkilöstömäärä

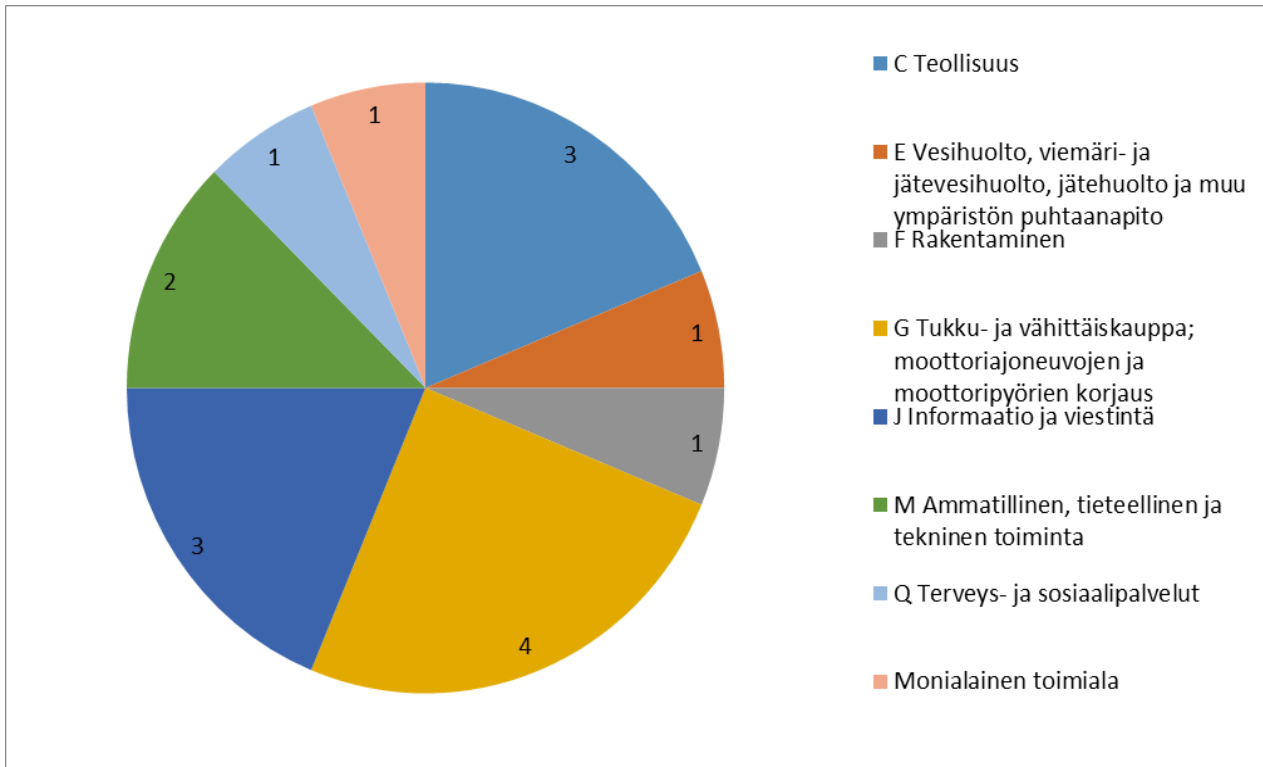
69% kyselytutkimukseen vastanneista yrityksistä oli alle kymmenen hengen yrityksiä.



KUVIO 2. Yritysten nykyinen henkilöstön määrä.(N=16)

Yritysten toimiala

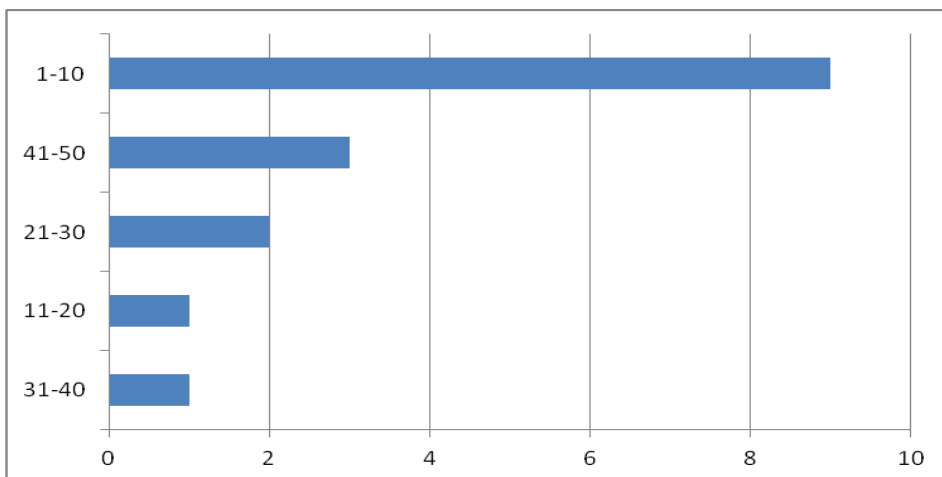
Kyselytutkimuksessa kysyttiin avoimella kysymyksellä yritysten toimialaa. Yrityksiä tutkimuksessa oli eniten tukku- ja vähittäiskaupan alalla, sitten teollisuuden ja informaation ja viestinnän alalta, seuraavaksi eniten ammatillisen, tieteellisen ja teknisen toiminnan alalta ja loput olivat yksittäisiä yrityksiä eri aloilta.



KUVIO 3. Kyselytutkimukseen vastanneiden yritysten toimiala. (N=16)

Yritysten perustamisvuosi

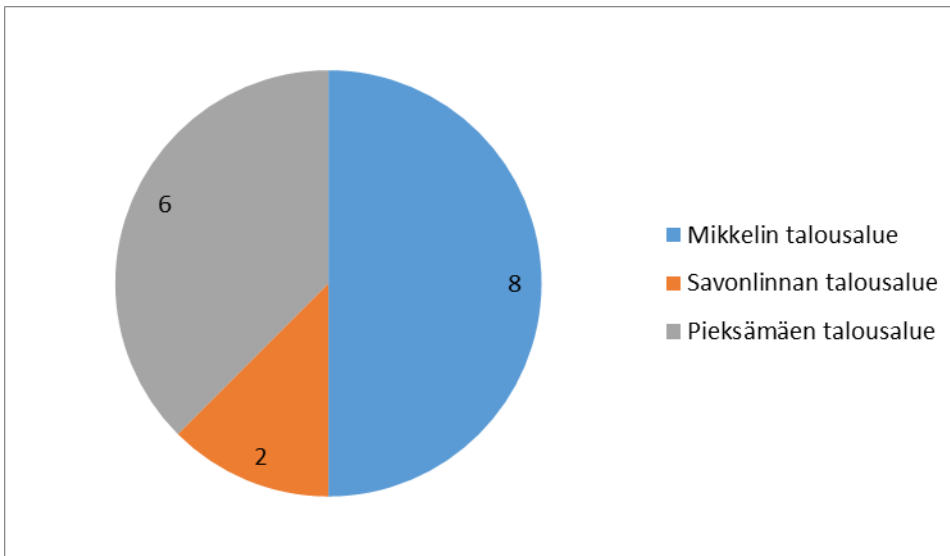
Suurin osa vastanneista yrityksistä on perustettu 2000-luvulla. Vanhin yrityksistä on 50 vuotta vanha, mutta puolet yrityksistä on enintään kymmenen vuotta vanhoja.



KUVIO 4. Yritysten ikä (N=16).

Yritysten päätoimipaikan sijainti

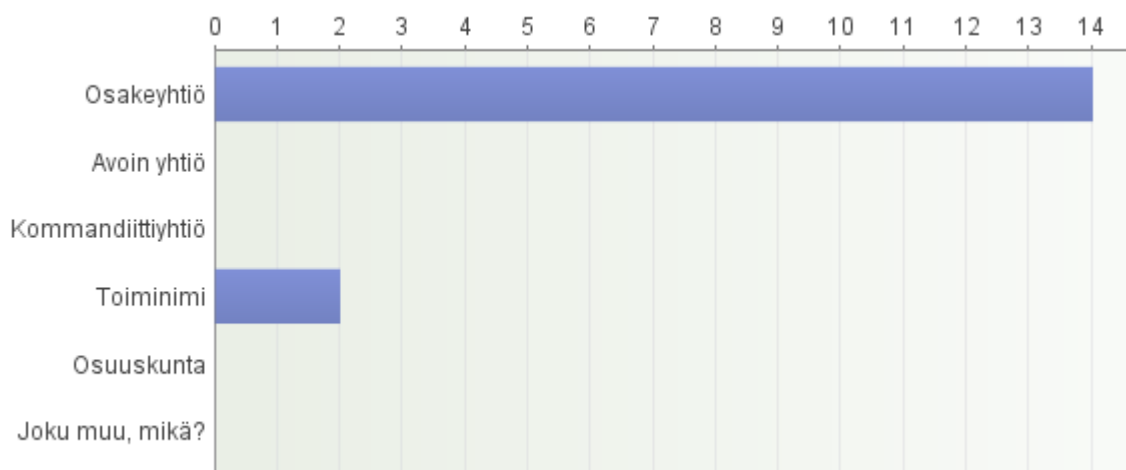
Kahdeksan (50%) vastanneista yrityksistä toimii pääasiallisesti Mikkelin talousalueella. Lopuista kuusi (37,5%) yrityksistä toimii Pieksämäen ja kaksi (12,5%) Savonlinnan alueella. Yksi yritys vastasi kuitenkin avoimessa vastauksessa toimivansa pääasiallisesti Varkaudessa ja vastanneensa Pieksämäellä vain koska Varkaus ei ollut vaihtoehtona.



KUVIO 5. Kyselytutkimukseen vastanneiden yritysten päätoimipaikan sijainti (N=16)

Yritysmuoto

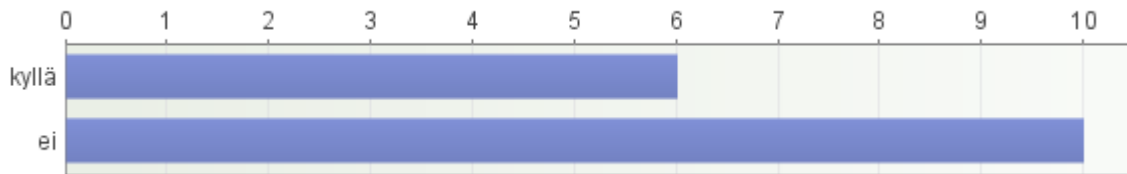
Kyselytutkimukseen vastanneet olivat pääosin (88%) osakeyhtiöitä. Vain kaksi yritystä (12%) toimivat toiminimellä.



KUVIO 6. Kyselytutkimukseen vastanneiden yritysten yritysmuoto (N=16)

Onko yrityksenne perheyritys?

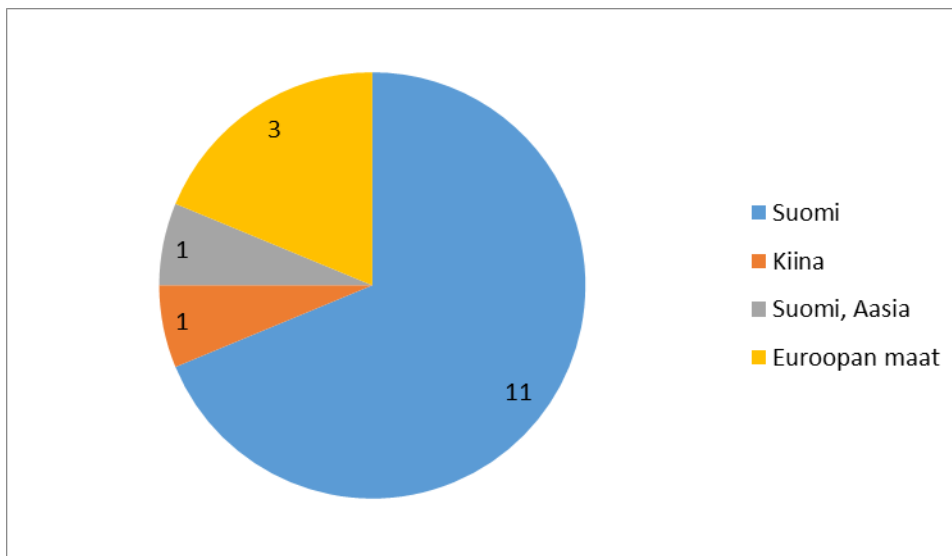
Kyselytutkimukseen vastanneista selkeä vähemmistö (37%) oli ns. perheyrityksiä.



KUVIO 7. Onko yritys perheyritys (N=16)

Vastanneiden yritysten nykyinen päämarkkina-alue

Kyselytutkimukseen vastanneet olivat pääosin (69%) pelkästään Suomen markkinoilla toimivia yrityksiä. Yrityksistä 31% päämarkkina-alue oli joko muualla Euroopassa (Ranska, Norja, UK) tai Aasiassa.



KUVIO 8. Kyselytutkimukseen vastanneiden yritysten päämarkkina-alue (N=16)

Start up vai Start again -yritys?

Kyselytutkimukseen vastanneista kaksi (13%) olivat ns. start up -yrityksiä, kun taas loput 14 (88%) ilmoittivat olevansa ns. start again -yrityksiä.

Etelä-Savon Kasvupolun sparraukseen osallistuminen

Kyselytutkimukseen vastanneista 63% pääsi mukaan Kasvupolun sparraukseen.

Yrityksen toiminnan kehittyminen

Etelä-Savon kasvupolkua koskevat väittämät

Kyselytutkimuksessa pyydettiin ottamaan kantaa väittämiin koskien yrityksen toiminnan kehittymistä asteikolla, jossa 1 = täysin eri mieltä, 2 = jokseenkin eri mieltä, 3 = jokseenkin samaa mieltä, 4 = täysin samaa mieltä ja 5 = en osaa sanoa.

Ensimmäisessä väittämässä otetaan kantaa siihen, onko Etelä-Savon kasvupolku vaikuttanut merkittävästi yrityksen liikevaihdon kasvuun. Täysin samaa mieltä väittämän kanssa ei ole kuin yksi yritys, kun neljä vastanneista (25%) on jokseenkin samaa mieltä ja myös neljä (25%) on jokseenkin eri mieltä ja kolme (19%) on täysin eri mieltä. Loput neljä (25%) eivät osanneet sanoa mielipidettään asiaan.

Sama ajatus saattoi olla myös väittämän "Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut yritykseni henkilöstön määrän kasvuun". Yksikään vastannut yritys ei ole ollut täysin samaa mieltä väittämän kanssa.

Väittäjä siitä, onko Etelä-Savon kasvupolku vaikuttanut henkilöstön osaamisen kehittymiseen, on saanut enemmän positiivisia vastauksia. Yli puolet (56%) vastaajista on joko jokseenkin tai täysin samaa mieltä väittämän kanssa. Johtamisosaamisen kehittymisen osalta vastaukset jakautuvat tasaisemmin eri vaihtoehdoille.

Täysin samaa mieltä väittämän "Etelä-Savon kasvupolku on laajentanut yrityksellemme tärkeitä verkostoja." kanssa on jopa 38%. Lisäksi 19% on jokseenkin samaa mieltä väittämän kanssa. Puhelinhaastatteluissa verkostojen luominen tuli myös esiin positiivisena asiana.

Väittäjä "Etelä-Savon kasvupolku on saanut aikaan pysyviä vaikutuksia yrityksessämme." on saanut hyvin tasaisen rivin vastauksia. Täysin eri mieltä ja täysin samaa mieltä ovat olleet yhtä moni vastanneista yrityksistä.

Yhteistyökumppaneita koskeva väittäjä "Olemme saaneet uusia yhteistyökumppaneita Etelä-Savon kasvupolun ansiosta." On myös saanut hieman positiiviseen suuntaan olevia vastauksia. Puolet vastanneista yrityksistä ovat joko jokseenkin tai täysin samaa mieltä väittämän kanssa.

Väittäjä "Etelä-Savon kasvupolun ansiosta yrityksen taloushallinnon prosessit ovat kehittyneet." ei ole saanut vahvaa kannatusta. 56% vastaajista on joku täysin, tai jokseenkin eri mieltä väittämän kanssa. Myöskään markkinoinnin ei nähty kehittyneen Etelä-Savon kasvupolun ansiosta. 56% vastaajista on joku täysin, tai jokseenkin eri mieltä väittämän kanssa. Myyntiosaamisen kehittymiseen liittyvän väittämän kanssa vastaukset olivat saman suuntaisia. 50% oli joko täysin tai jokseenkin eri mieltä väittämän kanssa.

Väittämän "Etelä-Savon kasvupolku on motivoinut yritystämme kehittymään." vastaukset olivat positiivisemmat. 63% vastaajista oli jokseenkin, tai täysin samaa mieltä väittämän kanssa. Yritysten puhelinhaastatteluissa eräs yrittäjä vastasikin hyvin että "Kasvutavoitteeseen tai kasvun hankkimiseen tuli kilpailun osalta enemmän kiinnitettyä huomiota."

Lopuksi pyydettiin avoimesti perustelemaan vastauksia. Avoimia perusteluja tuli viideltä yritykseltä, joista kaksi kehui mylläreiden työtä, kaksi ei ollut päässyt mukaan sparraukseen ja yksi oli kertoi verkostoitumisen olleen vaikuttavin asia projektissa.

Taulukko 1. Etelä-Savon kasvupolkua koskevat väittämät

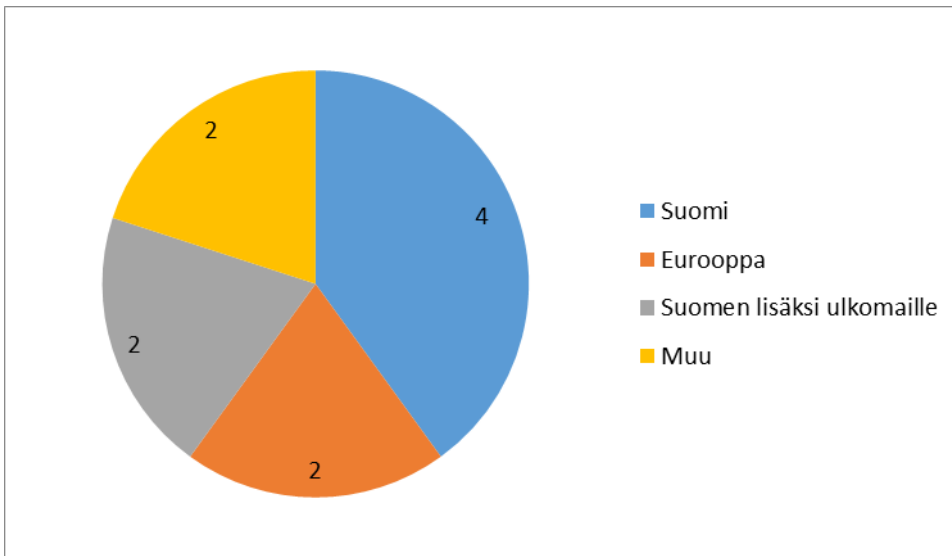
Vastaajien määrä: 16

	1 = täysin eri mieltä	2 = jokseenkin eri mieltä	3 = jokseenkin samaa mieltä	4 = täysin samaa mieltä	5 = en osaa sanoa	Yhteensä	Keskiarvo
Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut yritykseni liikevaihdon kasvuun merkittävästi	3	4	4	1	4	16	2,94
Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut yritykseni henkilöstön määrän kasvuun	5	4	4	0	3	16	2,5
Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut henkilöstön osaamisen kehittämiseen	5	0	7	2	2	16	2,75
Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut yrityksen johtamisosaamisen kehittämiseen	3	4	5	2	2	16	2,75
Etelä-Savon kasvupolku on laajentanut yrityksellemme tärkeitä verkostoja	1	4	3	6	2	16	3,25
Etelä-Savon kasvupolku on saanut aikaan pysyviä vaikutuksia yrityksessämme	4	3	3	4	2	16	2,81
Olemme saaneet uusia yhteistyökumppaneita Etelä-Savon kasvupolun ansiosta	4	2	4	4	2	16	2,88
Etelä-Savon kasvupolun ansiosta yrityksen taloushallinnon prosessit ovat kehittyneet	6	3	4	1	2	16	2,38
Etelä-Savon kasvupolun ansiosta yrityksen markkinointi on kehittynyt	5	4	3	2	2	16	2,5
Etelä-Savon kasvupolun ansiosta yrityksen myyntiosaaminen on kehittynyt	5	3	4	2	2	16	2,56
Etelä-Savon kasvupolku ei ole vaikuttanut yritykseni toimintaan millään tavalla	6	2	5	1	2	16	2,44
Etelä-Savon kasvupolku on motivoinut yritystämme kehittymään	3	1	4	6	2	16	3,19
Yhteensä	50	34	50	31	27	192	2,74

Lisäksi kysyttiin "Mitä uusia toimintatapoja on Etelä-Savon kasvupolun seurauksena otettu käyttöön yrityksessänne?". Vastauksia tähän kysymykseen tuli yhdeksältä yritykseltä. Neljä yrityksistä vastasi ettei ole ottanut Etelä-Savon kasvupolun seurauksena uusia toimintatapoja käyttöön. Lopuista kolmen johtamiseen liittyviä asioita oli kehitetty ja kahden markkinointi ja myyntiosaaminen oli kehittynyt.

Mille uusille markkinoille yrityksenne haluaisi laajentaa?

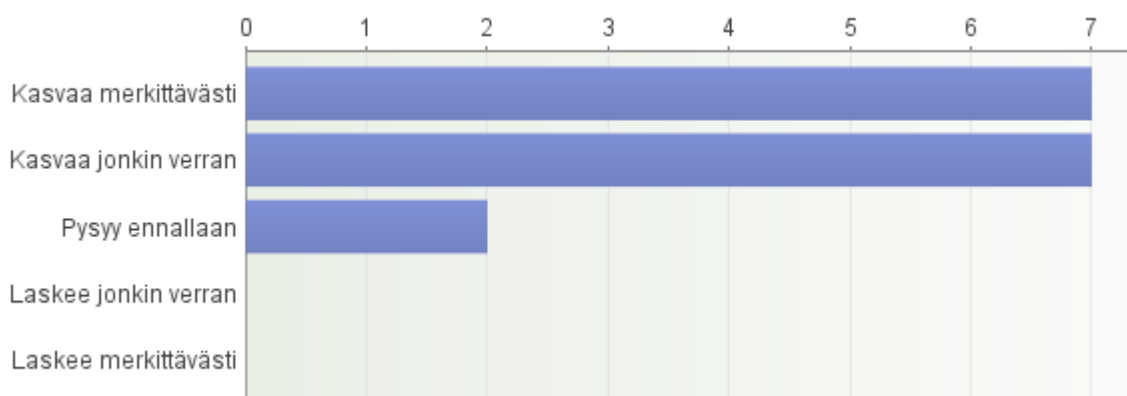
Vastauksia tähän avoimeen kysymykseen tuli N=10, joista 50% suunnitteli laajentavansa toimintaansa erityisesti suurempiin kaupunkeihin Suomessa ja 40% myös ulkomaille, kuten Ranskaan. Myös teollisuuden alihankinta ja design -liikkeet Suomessa ja maailmalla mainittiin kiinnostavina markkinoiden laajennusvälineinä.



KUVIO 9. Kyselytutkimukseen vastanneiden yritysten laajentumissuunnitelmat (N=10)

Liikevaihdon kehitys seuraavan viiden vuoden aikana

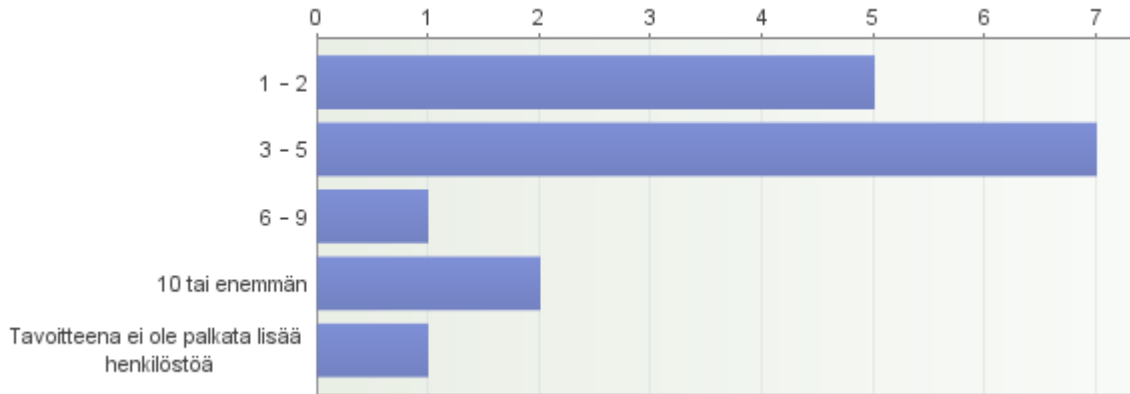
Lähes kaikki vastanneista yrityksistä arvioi liikevaihtonsa kasvavan seuraavan viiden vuoden aikana jonkin verran tai merkittävästi. Vain kaksi vastanneista arvioi liikevaihtonsa pysyvän ennallaan.



KUVIO 10. Kyselytutkimukseen vastanneiden yritysten arvio liikevaihdon kehityksestä (N=16)

Viiden seuraavan vuoden aikana palkattavat työntekijät

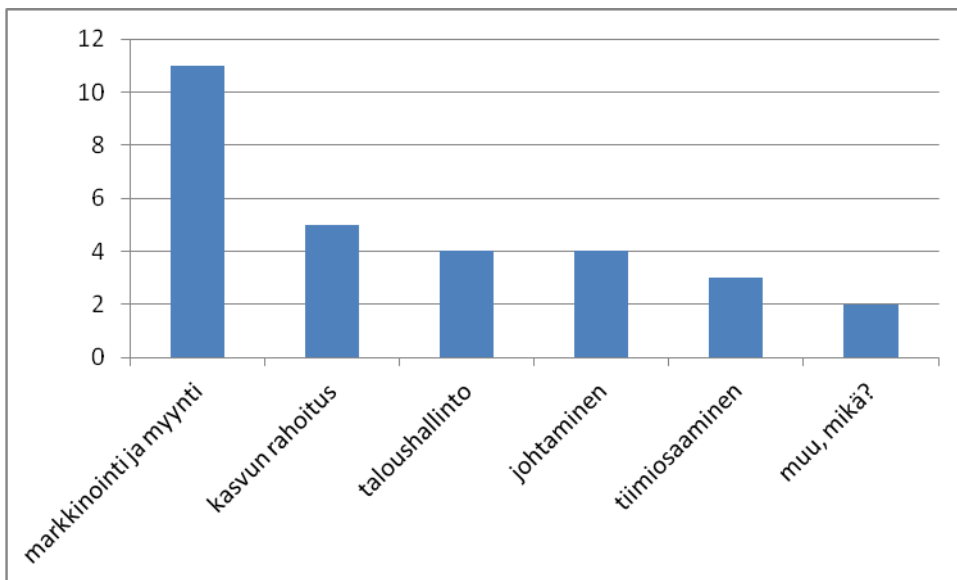
Suurin osa vastanneista yrityksistä arvioi palkkaavansa lisää henkilöstöä seuraavan viiden vuoden aikana. Vähintään yhden henkilön aikoo palkata 31% vastanneista yrityksistä, vähintään kolme 44% yrityksistä ja kuusi tai enemmän 19% yrityksistä.



KUVIO 11. Kyselytutkimukseen vastanneiden yritysten arvio henkilöstömäärän kehityksestä (N=16)

Mitä osa-alueita haluaisitte kehittää yrityksessänne?

Kyselytutkimuksessa annettiin viisi valmista vaihtoehtoa kehittämistä vaativille osa-alueille yrityksissä, sekä avoin vaihtoehto. Vastajien tuli valita kaksi tärkeintä vaihtoehtoa. Avoimen vastauksen molemmat kaksi vastausta koskivat digitaalisuuden kehittämistä.



KUVIO 12. Kyselytutkimukseen vastanneiden yritysten tärkeimmät kehitettävät osa-alueet (N=16)

Yrityksen kasvun esteet

Kyselytutkimuksessa pyydettiin ottamaan kantaa väittämiin koskien yritysten kasvun esteitä asteikolla, jossa 1 = täysin eri mieltä, 2 = jokseenkin eri mieltä, 3 = jokseenkin samaa mieltä, 4 = täysin samaa mieltä ja 5 = en osaa sanoa.

Kasvua tukevaa rahoitusta koskevaan väitteeseen oli hyvin jakautuneet mielipiteet. Vain kaksi vastanneista oli täysin eri mieltä, eli näiden kahden osalta voidaan arvailla että rahoitusta on ollut saatavilla. Muuten vastaukset ovat jakautuneet niin että jokseenkin eri mieltä väittämän kanssa on ollut 31% vastanneista ja toiset 31% ovat olleet jokseenkin samaa mieltä. Täysin samaa mieltä ovat olleet myös kaksi vastaajaa ja kaksi vastaajaa eivät ole osanneet sanoa mitä mieltä ovat väittämästä.

Väittämään ammattitaitoisen työvoiman saatavuuden haasteellisuudesta kanssa on ollut täysin samaa mieltä kolme (19%) vastaajista ja jokseenkin samaa mieltä yhdeksän (56%) vastaajista. Kolme vastaajaa oli jokseenkin eri mieltä ja yksi vastaajista ei osannut sanoa mielipidettään asiasta.

Yrityksen nykyinen sijainti oli esteenä liiketoiminnan kasvulle kyselytutkimukseen vastanneista yrityksistä vain yhdelle, joka oli täysin samaa mieltä väitteen kanssa ja kolme (19%) vastanneista kokee sijainnin jokseenkin esteenä liiketoiminnan kasvulle. Yhdeksän (56%) vastaajista oli jokseenkin eri mieltä väittämän kanssa ja kaksi (13%) täysin eri mieltä. Yksi ei osannut sanoa mielipidettään asiasta.

Viranomaiskäytännöt ja byrokratia vaikeuttavat liiketoiminnan kasvua -väittämän kanssa oli täysin samaa mieltä kuusi (38%), jokseenkin samaa mieltä kolme (19%), jokseenkin eri mieltä kuusi (38%) ja täysin eri mieltä yksi (6%) vastaajista.

Myöskään yrityksen saavutettavuutta ei koeta vastanneiden yritysten keskuudessa suurena esteenä. Suurin osa (94%) vastanneista on täysin eri mieltä tai jokseenkin eri mieltä väitteen kanssa. Vain yksi yritys on jokseenkin samaa mieltä siitä että yrityksen saavutettavuus on esteenä liiketoiminnan kasvulle.

Taulukko 2. Yritysten kasvun esteitä koskevat väittämät

Vastaajien määrä: 16

	1 = täysin eri mieltä	2 = jokseenkin eri mieltä	3 = jokseenkin samaa mieltä	4 = täysin samaa mieltä	5 = en osaa sanoa	Yhteensä	Keskiarvo
a. Kasvua tukevaa rahoitusta on huonosti saatavilla	2	5	5	2	2	16	2,81
b. Yritykseni toimialalla ammattitaitoisen työvoiman saatavuus on haasteellista	0	3	9	3	1	16	3,13
c. Yritykseni nykyinen sijainti on esteenä liiketoiminnan kasvulle	2	9	3	1	1	16	2,38
d. Viranomaiskäytännöt ja byrokratia vaikeuttavat liiketoiminnan kasvua	1	6	3	6	0	16	2,88
e. Yritykseni saavutettavuus on esteenä liiketoiminnan kasvulle (liikenne, kuljetukset ym.)	8	7	1	0	0	16	1,56
Yhteensä	13	30	21	12	4	80	2,55

Lisäksi kasvun esteitä kysyttiin avoimella kysymyksellä, johon vastauksia tuli neljä. Byrokratian joustamattomuuteen liittyviä vastauksia näistä oli kaksi, lisäksi yleiseen talouden tilanteeseen liittyvään markkinoiden varovaisuuteen liittyviä haasteita oli yhdellä, sekä referenssien puutetta ulkomaanmarkkinoille piti haasteena yksi vastaaja.

Etelä-Savon kasvupolun kehittäminen

Viimeiset kaksi avointa kysymystä koskivat Etelä-Savon kasvupolun kehittämistä. Ensimmäiseen avoimeen kysymykseen "Miten Etelä-Savon Kasvupolun toimintaa voisi kehittää?" saatiin seitsemän vastausta ja toiseen palautekysymykseen tuli yhdeksän vastausta.

Monenlaisia ehdotuksia tuli siitä, miten toimintaa voisi lisätä, sekä niille, jotka eivät päässeet sparraukseen, että yleensä sparraamisajan lisäyksestä. Yhteistyön lisääminen muiden alueiden kanssa oli yhden vastaajan idea, sekä kahdelta vastaajalta tuli toivomus markkinoinnin lisäämisestä yrityksiin, jotta niitä saataisiin kilpailuun mukaan enemmän. Kaikki hyvät ideat haluttiin kilpailuun mukaan. Mylläreiden laatuun haluttaisiin myös parannusta muutaman vastaajan osalta, joskin myllärit saivat myös kiitosta osakseen.

Järjestelyjä kiiteltiin paljon ja muutenkin yleiset terveiset olivat lähinnä kiitoksia siitä että tällainen projekti on olemassa.

Haastattelut

Yritykset

Koetteko että yrityksenne toiminta on kehittynyt Etelä-Savon Kasvupolun ansiosta?

Haastatteluissa osa yrityksistä kertoi että on vaikeaa sanoa mitkä kasvuun vaikuttaneet asiat ovat lähtöisin Etelä-Savon kasvupolusta. Ei ole mittareita, joilla voisi selkeästi sanoa että joku asia johtui suoraan kasvupolusta. Kuitenkin selkeitä asioita olivat uusien yhteistyökumppaneiden löytyminen tai verkostoituminen Etelä-Savon kasvupolun tapahtumissa. Yrityksistä suurin osa mainitsikin verkostoitumisen, kontaktien luomisen tai uusien yhteistyökumppaneiden löytymisen Kasvupolun tärkeimmäksi ansioksi.

Millaisia kasvuun liittyviä suunnitelmia ja tavoitteita yrityksellänne on?

Kasvuun liittyviä tavoitteita oli myös melkein kaikilla haastatelluilla ja kansainvälistyminenkin oli monen yrityksen suunnitelmassa. Joillakin yrityksillä oli selkeitä numeerisia tavoitteita liikevaihdon kasvulle. Uusia tuotteita ja esimerkiksi huoltopalveluiden lisääminen jo olemassaoleviin palveluihin oli suunnitteilla. Yksittäisillä yrityksillä oli tavoitteita rahoituksen saamisen, kumppanin tai rekrytointien osalta.

Millaisia esteitä näille suunnitelmille on ollut?

Mahdollisten esteiden osalta yrityksillä ei ollut yhtenäisiä ongelmia. Yleisin vastaus oli, ettei ongelmia ole ollut ollenkaan. Kuitenkin haastatteluissa osaavan henkilöstön löytäminen mainittiin haasteelliseksi. Lisäksi haastavaa oli ollut löytää yhteistyökumppaneita ulkomaiden markkinoille kohdemaista. Esimerkiksi Kiinassa sanottiin olevan erittäin vaikeaa toimia ilman kiinalaista kumppania. Myös haastavaksi koettiin pienen yrityksen henkilöstöhallinto tiukan työlainsäädännön varjossa.

Entä miten Kasvun polun prosessia voisi kehittää?

Yleisimmin mainittu Kasvupolun kehittämistarve oli haastatteluissa mylläreihin liittyvät laadun tai osaamisen puutteet. Lisäksi haastatellut puhuivat siitä, miten pitäisi saada enemmän yrityksiä mukaan kilpailuun ja että sparrausta pitäisi saada niillekin yrityksille, jotka eivät pääse jatkoon kilpailussa. Apuna kehittämistarpeisiin tarjottiin laajempaa yhteistyötä sekä ympäryskuntien, alueiden ja jopa naapurimaiden kanssa. Pohdittiin sitäkin, pitäisikö kilpailun olla jopa kansainvälinen, koska globalisaatio on todellisuutta monella alalla.

Kaiken kaikkiaan prosessia kiiteltiin. Järjestelyjä kiiteltiin paljon ja muutenkin yleiset terveiset olivat lähinnä kiitoksia siitä että tällainen projekti on olemassa.

Aava & Bang

Aava & Bangin rooli Etelä-Savon Kasvupolussa oli hoitaa käytännössä kaikki käytännön järjestelyt, hankkia asiakkaat ja avustaa tuomaristotyöskentelyssä. Keski-Suomen kauppakamari on valtuuttanut heidät toimimaan Kasvupolun fasilitaattorina ja kulunut kausi oli Etelä-Savossa kolmas kerta heille. He toteuttivat kaikki tapahtumapäivät ja hankkivat sparraajat päiville. He myös hoitivat viestinnän yhteistyössä kauppakamarin kanssa ja olivat mukana päättämässä ohjausryhmän osana toteuttajista, rahoittajista ja tavoitteista.

Miten Kasvupolkua voisi kehittää?

Kehittämistarpeita Etelä-Savon Kasvupolussa he näkivät alueiden välisessä yhteistyössä, mylläreiden ja osallistujien välisessä yhteistyössä ja tekemisen suuntaamisessa kotimaan rajojen ulkopuolelle. Digitalisaation kautta tuleva rajojen aukeaminen mahdollistaa ja pakottaa toimijat tähtäämään globaaleille markkinoille. Sen saavuttamiseksi he näkivät tarpeelliseksi kehittää markkinointi- ja myyntiosaamista.

Lisäksi voisi kehittää enemmän erilaisia tapoja sparraukselle, kuten työpajojen järjestämistä ja ryhmämuotoista sparrausta. Ideoita on paljon, mutta onnistuakseen ne tarvitsevat viitseliäisyyttä ja aktiivisuutta kaikilta mukana olevilta toimijoilta. Kuntien, kaupunkien ja yrittäjien vastuulle jää mukaan lähteminen. Kaikkien tulisi kiinnostua kasvun tekemisestä, vaikka eivät lähtisikään kilpailuun mukaan, eikä kaikille yrityksille tämä kilpailu sovikaan, vaan on myös muita väyliä.

Aikataulut eivät sovi kaikille yrittäjille, koska joissain yrityksissä sesongit ovat samaan aikaan kilpailun kanssa. Kuitenkin asiaa on pyritty tekemään helpommaksi tarjoamalla vaihtoehtoisia päiviä ja ilmoittamalla päivämäärät ajoissa, jotta ne voi varata kalenteriin hyvissä ajoin.

Millaisia haasteita koitte mylläreiden hankinnassa / valinnassa?

Mylläreitä on nyt helpompaa saada mukaan kun prosessi on tunnetumpi kuin alussa, mutta kuitenkin isoihin kasvukeskuksiin on helpompaa saada heitä. Myllärit osallistuvat projektiin ilman korvausta, minkä takia heidän hankkiminen ei ole helppoa. Esimerkiksi Pieksämäelle on helpompaa saada mylläreitä kuin Savonlinnaan, koska Pieksämäelle on lyhyemmät yhteydet suuremmista kaupungeista. Päivät pitkiä ja vaativia, mutta usein mylläreitä ajaakin mukaan kotiseuturakkaus ja ns. "rakkaus lajiin".

Paikalliset, isot vaikuttajat ovatkin usein innolla mukana ja ilmoittautuvat vapaaehtoisiksi ensimmäisten mukana. Jotta mylläreitä saadaan, on oltava myös paljon kontakteja. Substanssiosaajia on vaikeaa löytää, koska pienemmällä paikkakunnilla ei yksinkertaisesti välttämättä ole sellaisia henkilöitä. Muita asioita jotka nähtiin mylläreiden hankintaa helpottaviksi tekijöiksi, olivat hyvät tapahtumapaikat ja tarjoilut, sekä näkyvyys ja kohtaamiset myös mylläreille.

Johtopäätökset

Miten yritysten toiminta on kehittynyt Kasvupolun ansiosta?

Näyttäisi siltä että verkostoitumisen ansiosta on löytynyt kontakteja niin rahoituspuolelta, kuin uusia yhteistyökumppaneita monelle yritykselle. Muutakin kehitystä yrityksissä on tapahtunut, mutta on miltei mahdotonta arvioida niiden suoraa yhteyttä Kasvupolkuun. Sekä kyselytutkimuksessa, että yritysten haastatteluissa vastauksista tuli ilmi ettei sellaisia mittareita ole mitkä voisivat todistaa yhteyden kehittymiselle ja Etelä-Savon kasvupolulle.

Kuitenkin yhteistyökumppanien ja kontaktien löytyminen on johtanut joillakin yrityksillä selkeästi mitattaviin asioihin, kuten liikevaihdon ja henkilöstön kasvuun. Osalla yrityksistä kilpailusta oli myös kulunut aikaa vasta niin vähän, että konkreettiset toiminnan kehittymisen kannalta merkittävät asiat eivät ole ehtineet vielä tapahtua, vaikka suunnitelmia ja toiveita jo olisikin.

Millaisia kasvuun liittyviä suunnitelmia ja tavoitteita yrityksillä on?

88% vastanneista yrityksistä arvioi liikevaihtonsa kasvavan seuraavan viiden vuoden aikana jonkin verran tai merkittävästi. Vain kaksi vastanneista arvioi liikevaihtonsa pysyvän ennallaan. Myös haastatelluilla yrityksillä oli kasvuun liittyviä suunnitelmia, uusia tuotteita ja yhteistyökumppaneita näköpiirissään.

Millaisia esteitä suunnitelmille saattaa olla?

Muun muassa digitalisaation hyödyntämisen lisäksi nähtiin tarpeelliseksi kehittää markkinointi- ja myyntiosaamista. Nämä kaksi kehittämistarvetta saattavat liittyä myös yhteen. Vastaukset antaisivat myös suuntaa sellaiselle päätelmälle, että osaavan henkilöstön löytäminen Etelä-Savon alueella on vaikeaa joillekin aloille.

Digitalisaation yleistyminen monilla toimialoilla on herättänyt monet yrittäjät pohtimaan sekä omaa osaamistaan, että globalisaatiota joka tulee sen mukana. Yritykset tuntuvat kaipaavan apua digitalisaatioon liittyvissä asioissa, jonka avulla myös ulkomaanmarkkinat saattaisivat avautua monelle.

Yrityksen nykyinen sijainti ei tunnu olevan esteenä liiketoiminnan kasvulle kyselytutkimukseen vastanneille yrityksille. Viranomaiskäytännöt ja byrokratia vaikeuttavat liiketoiminnan kasvua todennäköisesti alasta ja liiketoiminnasta riippuen. Puhelinhaastattelussa mainittiin erimerkiksi työ-lainsäädännön joustamattomuus haasteena.

Mikä on ollut Etelä-Savon Kasvupolun merkitys yritysten kehittymisessä?

Eniten sekä kyselytutkimuksessa, että haastattelussa nousi esiin verkostoituminen ja kontaktien saaminen Kasvupolun aikana. Johdon työskentelyn jäsentäminen ja sparraaminen, sekä työkalujen antaminen on ollut monelle positiivista. Lisäksi se, että on yleensäkin kiinnitetty huomiota kasvuun ja kehittymiseen, on auttanut joitakin.

Miten Kasvupolun prosessia voisi kehittää?

Kehittämistarpeita Etelä-Savon Kasvupolussa nähtiin alueiden välisessä yhteistyössä ja mylläreiden ja osallistujien välisessä yhteistyössä. Mylläreiden osaamisen laadun osalta kysymys saattoi olla myös oikeanlaisten mylläreiden ja yritysten kehitystarpeen kohtaamisen haasteellisuudesta. Koska vastaajat olivat monelta toimialalta, voidaan olettaa että toisille toimialoille on mylläreiden osaaminen ollut enemmän hyödyksi kuin toisille. Monet vastasivatkin haastattelussa, että osaan sparrauksista olisi voinut käyttää enemmänkin aikaa, kun taas osa tuntui turhilta.

Kuitenkin Aava & bangin vastauksista tuli ilmi että mylläreitä on nyt helpompaa saada mukaan kun prosessi on tunnetumpi kuin alussa. Alueiden välinen yhteistyö saattaisi auttaa tässä koska, Aava & bangin mukaankin "isoihin kasvukeskuksiin on helpompaa saada heitä". Myllärit osallistuvat projektiin ilman korvausta, minkä takia heidän hankkiminen ei ole helppoa.

Käytännön järjestelyihin oltiin hyvin tyytyväisiä kautta linjan. Sekä mylläreiden, että yrittäjien hankintaa helpottaviksi tekijöiksi voitaneen nähdä hyvät tapahtumapaikat ja tarjoilut, sekä näkyvyys ja kohtaamiset jokaiselle Etelä-Savon Kasvupolkuun osallistuneelle.

LIITE 1 Kyselytutkimuksen lomake

Tutkimus Etelä-Savon kasvupolkuun osallistuneiden yritysten tilanteesta

Tämä kyselytutkimus selvittää Etelä-Savon Kasvupolkuun osallistuneiden yritysten kasvun nykytilaa ja kasvuun liittyviä tavoitteita. Vastaaminen kestää noin 5 minuuttia. Vastauksia käsitellään luottamuksellisina, eivätkä yksittäisen vastaajan tiedot tule esille raportissa.

1. Mikä on yrityksenne nykyinen liikevaihto? *

- alle 100t€
- 0,1 - 0,99 M€
- 1,0 - 1,99 M€
- 2,0 - 4,99 M€
- 5,0 - 9,99 M€
- 10 M€ tai yli

2. Mikä on yrityksenne nykyinen henkilöstön määrä? *

- 1 – 5
- 6 - 10
- 11 - 20
- 21 - 50
- 51 -

3. Mikä on yrityksenne toimiala?

4. Minä vuonna yrityksenne on perustettu?

5. Missä yrityksenne sijaitsee (päätoimipaikka)? *

- Mikkelin talousalue
- Savonlinnan talousalue
- Pieksämäen talousalue

6. Mikä on yritysmuotonne? *

- Osakeyhtiö
- Avoin yhtiö
- Kommandiittiyhtiö
- Toiminimi
- Osuuskunta
- Joku muu, mikä?

7. Onko yrityksenne perheyritys? *

- kyllä
- ei

8. Mikä on yrityksenne nykyinen päämarkkina-alue?

9. Valitkaa yritystänne parhaiten kuvaava vaihtoehto *

- Yritys on vasta aloittanut, niin sanottu Start up -yritys
- Yritys on uutta kasvua toimintaansa hakeva, niin sanottu Start again – yritys

10. Pääsikö yritykseenne mukaan Etelä-Savon kasvupolun sparraukseen? *

- kyllä
- ei

11. Pyydämme teitä ottamaan kantaa seuraaviin yrityksenne toiminnan kehittymistä koskeviin väittämiin.

*

	1 = täysin eri mieltä	2 = joksenteen eri mieltä	3 = joksenteen samaa mieltä	4 = täysin samaa mieltä	5 = en osaa sanoa
Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut yritykseni liikevaihdon kasvuun merkittävästi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut yritykseni henkilöstön määrän kasvuun	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut henkilöstön osaamisen kehittymiseen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Etelä-Savon kasvupolku on vaikuttanut yrityksen johtamisosaamisen kehittymiseen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Etelä-Savon kasvupolku on laajenta-	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

nut yrityksellemme tärkeitä verkosto-
ja

Etelä-Savon kasvupolku on saanut
aikaan pysyviä vaikutuksia yritykses-
sämme

Olemme saaneet uusia yhteistyö-
kumppaneita Etelä-
Savon kasvupolun ansiosta

Etelä-Savon kasvupolun ansiosta yri-
tyksen taloushallinnon prosessit ovat
kehittyneet

Etelä-Savon kasvupolun ansiosta yri-
tyksen markkinointi on kehittynyt

Etelä-Savon kasvupolun ansiosta yri-
tyksen myyntiosaaminen on kehitty-
nyt

Etelä-Savon kasvupolku ei ole vaikut-
tanut yritykseni toimintaan millään
tavalla

Etelä-Savon kasvupolku on motivoi-
nut yritystämme kehittymään

12. Halutessanne voitte perustella edellisiä vastauksianne tähän

13. Mitä uusia toimintatapoja on Etelä-Savon kasvupolun seurauksena otettu käyttöön yrityksessänne?

14. Mille uusille markkinoille yrityksenne haluaisi laajentaa?

15. Miten arvioisitte yrityksenne liikevaihdon kehitystä seuraavien viiden vuoden aikana? *

- Kasvaa merkittävästi
- Kasvaa jonkin verran
- Pysyy ennallaan
- Laskee jonkin verran
- Laskee merkittävästi

16. Kuinka monta henkilöä yrityksenne aikoo palkata lisää seuraavien viiden vuoden aikana (arvio)? *

- 1 – 2
- 3 – 5
- 6 – 9
- 10 tai enemmän
- Tavoitteena ei ole palkata lisää henkilöstöä

17. Mitä osa-alueita haluaisitte vielä kehittää yrityksessänne? Valitkaa korkeintaan kaksi tärkeintä seuraavista. *

taloushallinto

markkinointi ja myynti

johtaminen

tiimiosaaminen

kasvun rahoitus

muu, mikä?

18. Pyydämme teitä ottamaan kantaa seuraaviin yrityksen kasvun esteitä koskeviin väittämiin. *

	1 = täysin eri mieltä	2 = jokseenkin eri mieltä	3 = jokseenkin samaa mieltä	4 = täysin samaa mieltä	5 = en osaa sanoa
a. Kasvua tukevaa rahoitusta on huomasti saatavilla	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b. Yritykseni toimialalla ammattitaitoisen työvoiman saatavuus on haasteellista	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c. Yritykseni nykyinen sijainti on esteenä liiketoiminnan kasvulle	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d. Viranomaiskäytännöt ja byrokratia vaikeuttavat liiketoiminnan kasvua	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
e. Yritykseni saavutettavuus on esteenä liiketoiminnan kasvulle (liikenne, kuljetukset ym.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

19. Mitä muita kasvun esteitä haluaisitte tuoda esille?

20. Miten Etelä-Savon kasvupolun toimintaa voisi kehittää?

21. Lopuksi pyydämme teitä antamaan palautetta Etelä-Savon kasvupolun järjestelyistä ja valmennuksen toimivuudesta.

Kiitokset vastauksistanne!
Lopuksi painakaa LÄHETÄ-painiketta

LIITE 2 Yritysten haastattelu

Olitte mukana Kasvun polku kilpailussa. Voisinko kysyä teiltä joitakin kysymyksiä liittyen projektiin?

Opiskelen Kaakkois-Suomen ammattikorkeakoulussa ja teen tutkimusta jonka tarkoituksena on kehittää Etelä-Savon Kasvun polkua ja tutkia osallistuneiden yritysten kasvun ja kansainvälisyyden nykytila ja niihin liittyvät tavoitteet tulevaisuudessa.

1. Koetteko että yrityksenne toiminta on kehittynyt Etelä-Savon Kasvun polun ansiosta?
 - Millä tavalla?
 - Onko esimerkiksi liikevaihto kasvanut, henkilöstö lisääntynyt tai osaamisen taso noussut, tai onko verkostoituminen tuonut kehitystä yrityksenne?
2. Millaisia kasvuun liittyviä suunnitelmia ja tavoitteita yrityksellänne on?
 - Aiotteko laajentaa yritystoimintaanne uusille markkinoille tai maantieteellisille alueille?
 - Onko jotain mahdollisia uusia palveluita tai tuotteita näköpiirissänne?
 - Onko tavoitteenanne saada ulkopuolista rahoitusta?
3. Millaisia esteitä näille suunnitelmille on ollut?
 - Mahdollisesti maantieteellisiä, byrokratiaa, tai henkilöstön osaamiseen liittyviä?
 - Tai onko mahdollisesti rahoituksen saaminen ollut este?
5. Entä miten Kasvun polun prosessia voisi kehittää?
 - Toivoisitteko yrittäjänä jotain otettavan paremmin huomioon?
 - Oliko viestintä sujuvaa järjestäjien suunnalta?
 - Miten käytännön järjestelyt sujuivat?
 - Oliko Kasvun kiitorata -päivät tapahtumana onnistunut?
 - Sujuivatko aikataulut mielestänne hyvin?

LIITE 3 Mylläreiden haastattelu

Tarkoituksena on kehittää Etelä-Savon Kasvun polkua ja saada palautetta toiminnasta.

1. Kertoisitko ensin roolistanne Kasvun polussa?

2. Miten Kasvun polkua voisi kehittää?

- Toivoisitteko fasilitaattorina jotain otettavan paremmin huomioon?
- Oliko viestintä sujuvaa järjestäjien suunnalta?
- Entä oliko yrittäjien kanssa toiminta viestinnällisesti onnistunutta?
- Miten käytännön järjestelyt sujuivat?
- Oliko Kasvun kiitorata -päivät tapahtumana onnistunut?
- Sujuivatko aikataulut mielestänne hyvin?

3. Millaisia haasteita koitte mylläreiden hankinnassa / valinnassa?

- Oliko mylläreiden valinnalle annettu jonkinlaiset raamit järjestäjän taholta?

4. Mikä oli Kasvun polun parasta antia itsellenne?

- Saitteko kenties uusia yhteistyökumppaneita?
- Entä koetteko oppineenne itse jotain uutta? Esimerkiksi?

5. Lähtisittekö uudestaan Kasvun polun fasilitaattoriksi jos pyydettäisiin?

- Jos ette, miksi?

Kiitos!