

Yritysten kannattava kasvu lisää työpaikkoja

Kasvat pk-yritykset työllistävät. Kasvua tavoittelevista pk-yrittäjistä on tullut tämän päivän sankareita. Mitä suurempia ja lupaavampia tarinoita aloittava yrittäjä pystyy luomaan, sitä enemmän julkista ja mahdollisesti yksityistä sijoitusrahaa yrittäjä saattaa saada. Kannattavaan kasvuun perustuvia eli omalla myynnillä voitollisesti toimivien yritysten tuottamia työpaikkoja emme kuitenkaan ole tässä mallissa juuri nähneet.

Nykyistä kasvuyrittäjyyden tukemismallia voisi kuvata myös tiede- ja teknologia- lähtöiseksi kansainvälistymistä painottavaksi malliksi, jossa suurimpana pullokaulana pidetään rahoitusta. Yrityksen myynnin kuntoon laittamiseen ei kiinnitetä huomiota, sen ajatellaan tulevan kuntoon aikanaan, kun tuotekehitystä ja konseptointia on tehty riittävästi.

Yrityksen synnyn syy ja tärkein resurssi on yrittäjä. Yritystä

ei olisi ilman tätä persoonaa, joka sen perustaa osaamisen, innostuksen ja toivottavasti myös määrätietoisuutensa ympärille. Vallalla oleva tiede- ja teknologia- lähtöinen ajattelu- tapa unohtaa tämän.

Yrittäjän merkitys ei yrityksen kasvaessa pitkään aikaan vähene vaan muuttuu pk-yritysvaiheen ajan. Myöhemmin yritykseen tulee ammatti- johto, ja kasvavassa yrityksessä perustajayrittäjä siirtyy usein hallituksen puheenjohtajaksi ja myöhemmin kokonaan sivuun.

Emme tule näkemään merkittäviä, kannattavasti kasvavia kasvuyritystarinoita julkisten tutkimuslaitosten perustamista yhtiöistä. Paremminkin menee yrittäjän ja hänen osaamisen ympäriltä käynnistyvillä yrityksillä.

Vallalla oleva kasvuyrittäjyysajattelu ei ratkaise pk-yritysten kasvua, vientiä ja Suomen työllisyysongelman hoitoa. Nykymallilla jatkettaessa myös julkisen

Jopa 80 prosenttia yrityksen kasvusta johtuu yrityksen sisäisistä tekijöistä.

innovaatioympäristön toimijoiden, kuten yliopistojen, ammattikorkeakoulujen ja Business Finlandin, toiminnan hyväksyttävyyden joutuu koetukselle.

Kasvuyritysten saamiseksi Suomeen on kiinnitettävä huomiota yritysten kasvun esteisiin yritysten sisältä päin. Eräiden arvioiden mukaan jopa 80 prosenttia yrityksen kasvusta johtuu yrityksen sisäisistä tekijöistä.

Kasvu ei käynnisty tuotekehitystä, innovaatioita tai kansainvälistymistä vaatimalla vaan kussakin kasvun vaiheessa tärkeimpien kasvun esteiden poistamisella.

Yrityksiä sisältä päin tarkas-

televat tutkimukset puhuvat kasvun lasikatoista. Yrittäjä ja yritys itsekään ei tiedä, mistä kasvun ja kannattavuuden esteet kussakin yrityksen kehitysvaiheessa tulevat. Vaikka kasvuhaluja olisi, eteenpäin ei päästä.

Yritysten kasvua sisältä päin on tarkasteltu tuoreessa tulevaisuuden tutkimuksen Delfoi-menetelmää hyödyntäneessä tekemässäni tutkimuksessa.

Oulussa 17.1.2018 julkistettu Tulevaisuuden kasvupolut -yrityksen ja Tekesin rahoittama tutkimus Kannattavan kasvun johtaminen kehottaa kiinnittämään huomiota myös kasvun ensimmäiseen vaiheeseen. Tutkimuksen mukaan jäsennettiin viisi pk-yrityksen kasvuvaihetta.

Ensimmäisessä 1–5 henkeä työllistävässä käynnistysvaiheessa on ylivoimainen enemmistö yrityksistämme. Päästääkseen tästä vaiheesta eteenpäin tärkeintä olisi saada

asiakashankinta ja myynti kuntoon. Nykyajan tietotekniikka tarjoaa erilaisia mahdollisuuksia löytää ensikontakti potentiaaliseen asiakkaaseen.

Kasvuyrittäjyys on tämän jälkeen yrittäjälle ja organisaatiolle jatkuvaa luopumista ja uusien asioiden oppimista. Yrittäjä tai sitä tukeva tiimi, aloittaa toiminnan innostuksen siivittämällä ja usein tuotetta korostamalla.

Ylemmissä kasvuvaiheissa yrittäjän aika olisi käytettävä johtamisen johtamiseen ja uusien liiketoimintamahdollisuuksien etsimiseen. Johtamisen organisointi voi tulla kasvun esteeksi jo noin 20 henkeä työllistävissä yrityksissä.

Kuvattu liiketoimintalähtöinen kasvuajattelu ja sen mukaisen valmennusmallin esimerkit osoittavat, että muutamassa vuodessa voidaan päästä kasvun vaiheissa sen alkuportaalta pk-yritysten yläportaalle ja suuryritysvaiheeseen asti kannattavasti. Yhteiskunnalli-

sesti tämä malli tuottaa selvästi tehokkaammin työpaikkoja ja verotuloja verrattuna vallitsevaan tutkimukseen ja tuotekehitykseen sekä rahoitus- kierroksiin perustuvaan kasvuyrittäjyyden tukemismalliin.

Hallitus linjasi vuoden alussa (MT 12.1.), että kasvupalvelut voidaan toteuttaa allianssimallilla maakuntien ja kuntien välillä työnjaosta sopien. Kolmanneksi tähän allianssiin on mahdollisuus ottaa yksityisiä yrityksiä.

Mikäli onnistutaan ottamaan yrityksiä sisältäpäin tuntevia yksityisiä yritys- palveluyrityksiä kumppaneiksi, tulokset voivat yllättää positiivisesti.



Yrjö Myllylä
alueellisen
ennakoinnin
asiantuntija, YTT