



VELI-hankkeen tutkimusosio

Alustavia tuloksia ja tulevia
tutkimussuuntauksia

28.11.2007

Tutkimusasetelma

- Tavoitteena kerätä kansainvälisestikin ainutlaatuinen aineisto, jossa yhdistyvät monet eri näkökulmat Pk-yritysten tutkimuksesta:
 - yritystoiminnan menestystekijät
 - verkostoituminen
 - kansainvälistyminen
 - johtaminen
 - rahoitus yms.

Aineiston hankinta

- Kohdejoukkona runsaat 1 000 yritystä.
- Otoksesta rajattiin pois kaikkein pienimmät yritykset ja tietyt toimialat (esim. maatalous).
- Kysely toteutettiin kolmikanavaisena (posti, netti ja puhelin).
- Haastava 12 sivuinen lomake asetti omat rajoitteensa vastausten määrälle.

Kyselytutkimus jouluukuussa 2006

- Kyselyyn vastasi 260 yritystä.
- Yritykset edustavat laajasti eri toimialoja.

| TOL-koodi | Toimialaluokan nimi | Havaintojen osuus |
|-----------|--|-------------------|
| 1 | Muut | 2,6 % |
| 2 | Teollisuus | 22,3 % |
| 3 | Rakentaminen | 13,6 % |
| 4 | Tukku- ja vähittäiskauppa | 14,4 % |
| 5 | Majoitus- ja ravitsemustoiminta | 3,1 % |
| 6 | Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne | 11,2 % |
| 7 | Rahoitustoiminta | 0,9 % |
| 8 | Liike-elämän palveluklusteri (kibs) | 20,0 % |
| 9 | Muut palvelut | 10,9 % |

29.11.2007 Mervi Niskanen

Verkostoitumisen tutkiminen yksi tavoitteista

- Kysymykset käsittelivät esimerkiksi seuraavia näkökulmia:
 - Millaista verkostoitumista yrityksellä on?
 - Mitä hyötyä siitä koetaan saatavan?
 - Mitkä ovat keskeisimmät esteet verkostoitumiselle?
- Lisäksi aineisto mahdollistaa tutkia uudella tavalla vaikka sitä, miten ja missä olosuhteissa verkostoitumisesta syntyy todellista hyötyä verkostoyrityksille.

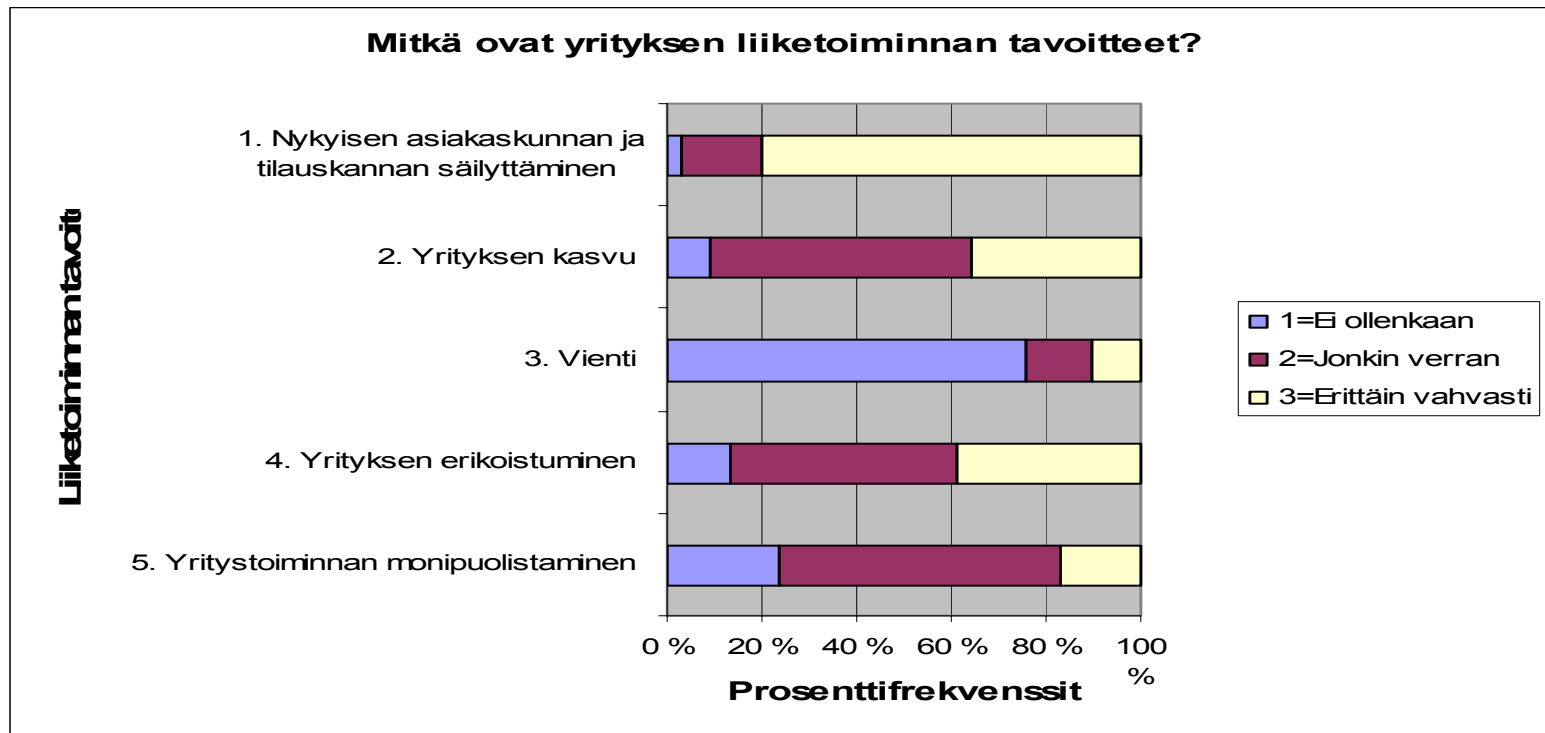
Yritysten yhteistyömuodot ja yhteistyön luonne

| | Tuotannollinen | Markkinointi | Vienti-yhteistyö | T&K | Logistiikka | Muu |
|-------------------|----------------|--------------|------------------|---------------|---------------|---------------|
| Ei yhteistyötä | 7,2 % | 16 % | 41,3 % | 24,6 % | 21,5 % | 19,2 % |
| Kertaluonteista | 9,9 % | 11,2 % | 5,6 % | 11,9 % | 9,9 % | 6,5 % |
| Projektimuotoista | 20,7 % | 10,2 % | 3,3 % | 15,5 % | 9,8 % | 3,0 % |
| Vuosisopimukset | 17,4 % | 10 % | 4,1 % | 2,9 % | 11,9 % | 1,5 % |
| Kumppanuus | 14,1 % | 11,3 % | 3,1 % | 4,0 % | 6,2 % | 2,0 % |
| Muu | 7,3 % | 6,5 % | 1,2 % | 2,9 % | 3,3 % | 1,1 % |
| | | | | | | |

Yritysten yhteistyömuodot ja yhteistyön luonne

- Yhteistyö pääosin tuotannollista.
- Jonkin verran myös markkinointiin liittyvää verkostoitumista.
- Heikointa verkostoituminen viennin osalta.
- Tulokset eivät yllätä kun niitä verrataan yritystoiminnan tavoitteenasetantaan.

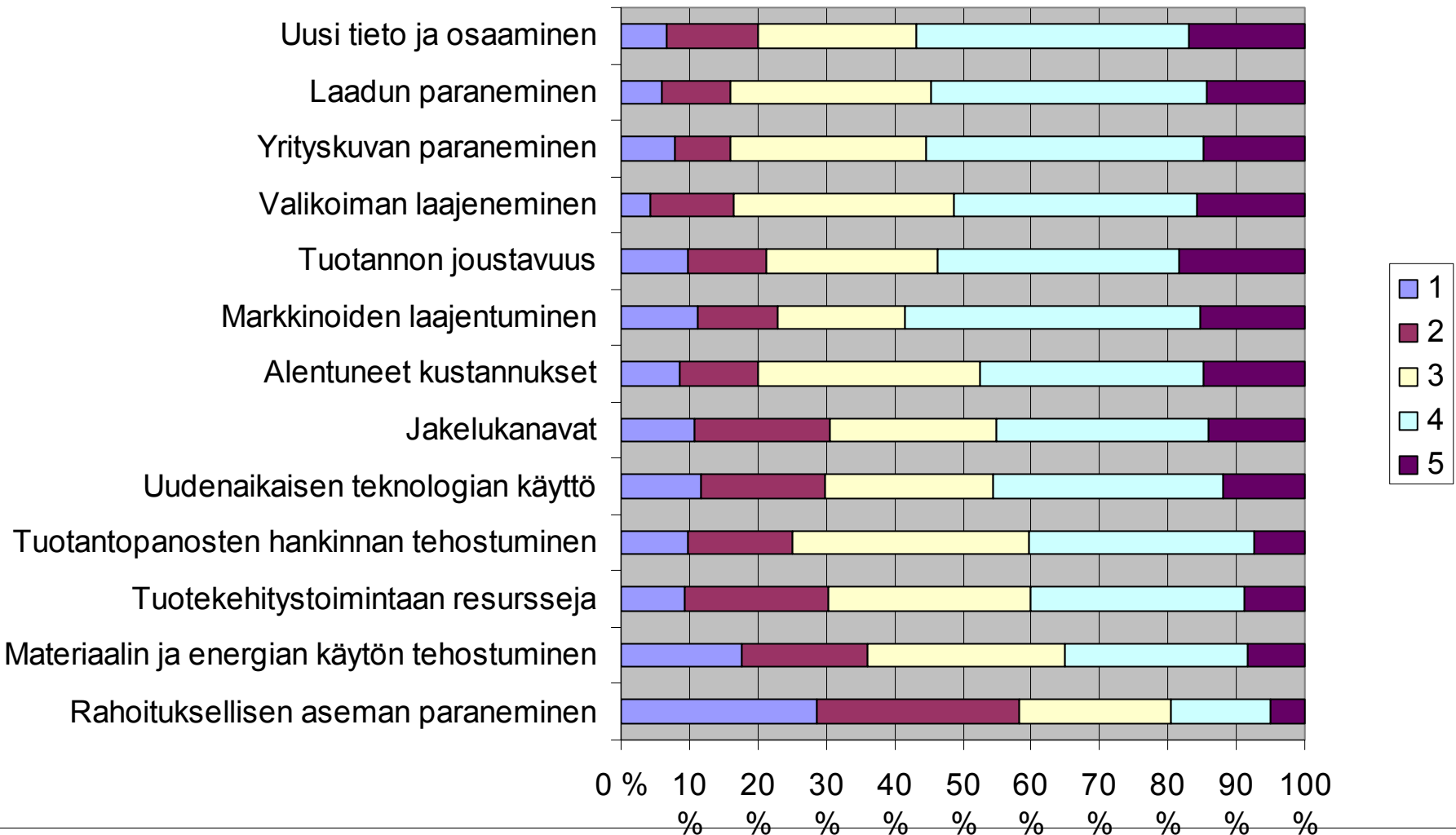
Liiketoiminnan tavoitteet pohjoissavolaisissa yrityksissä



Toiminnan tavoitteet toimialoittain

| Toimiala | Kasvuun suuntautuneet yritykset (%) | Vakaan kehitysuran yritykset (%) | Yhteensä (%) |
|---|-------------------------------------|----------------------------------|------------------|
| Teollisuus | 27.7 | 19.4 | 25.5 |
| Rakentaminen | 15.6 | 9.7 | 14.0 |
| Kauppa- ja majoitustoiminta | 19.1 | 14.5 | 17.9 |
| Kuljetus-, varastointi ja tietoliikenne | 12.7 | 8.1 | 11.5 |
| Liike-elämää palveleva toiminta | 17.3 | 29.0 | 20.4 |
| Muut yhteiskunnalliset palvelut | 7.6 | 19.3 | 10.7 |
| Yhteensä p=0.025 | 100.0 (n=173) | 100.0 (n=62) | 100.0 (n=234) |

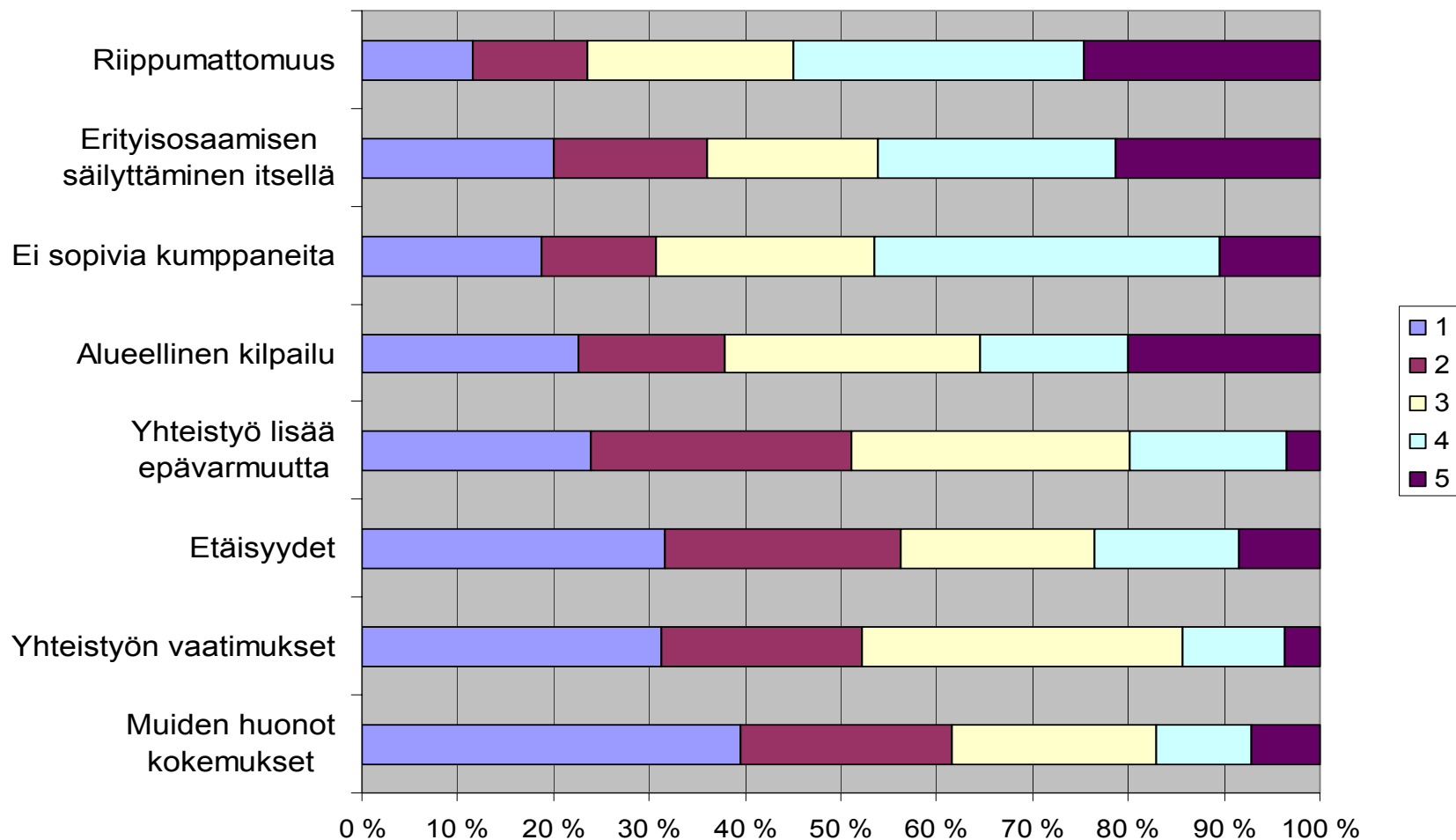
Verkostoitumisesta koettu hyöty



Yritysten välisen yhteistyön hyödyt tavoitteiden mukaan

| Yhteistyön hyödyt | Kasvuun suuntautuneet yritykset | Vakaan kehitysuran yritykset | F-prob. |
|--|---------------------------------|------------------------------|----------------|
| Tuotannon joustavuuden parantaminen | 3.5 | 3.5 | 0.929 |
| Uudenaikaisen teknologian käyttömahdollisuudet | 3.3 | 2.9 | 0.108 |
| Materiaalin ja energian käytön tehostuminen | 2.9 | 3.0 | 0.703 |
| Alentuneet kustannukset ja hintakilpailukyvyyn parantuminen | 3.4 | 3.3 | 0.681 |
| Tuotteiden tai palvelun laadun parantaminen | 3.5 | 3.4 | 0.695 |
| Tuote- tai palveluvalikoiman laajeneminen | 3.6 | 3.4 | 0.564 |
| Voimavaroja ja mahdollisuuksia tuotekehitystoimintaan | 3.3 | 2.6 | 0.005** |
| Jakelukanavien lisääntyminen | 3.3 | 2.8 | 0.031* |
| Markkinoiden laajentuminen | 3.5 | 3.0 | 0.038* |
| Tuotantopanosten hankinnan uudistuminen/tehostuminen | 3.2 | 3.1 | 0.555 |
| Rahoituksellisen aseman paraneminen | 2.5 | 2.0 | 0.028* |
| Yrityskuvan paraneminen | 3.6 | 3.1 | 0.036* |
| Uuden tiedon ja osaamisen saaminen | 3.5 | 3.2 | 0.140 |
| * < 0.05 ** < 0.01 | | | |

Verkostoitumisen esteet



Yritysten välisen yhteistyön esteet tavoitteiden mukaan

| Yhteistyön esteet | Kasvuun suuntautuneet yritykset | Vakaan kehitysuran yritykset | F-prob. |
|--|---------------------------------|------------------------------|---------|
| Ei tiedossa sopivaa yhteistyökumppania | 3.3 | 2.9 | 0.196 |
| Tarve säilyttää riippumattomuus | 3.6 | 3.3 | 0.354 |
| Yhteistyö tuo toimintaan epävarmuutta | 2.4 | 2.6 | 0.341 |
| Etäisyydet ovat liian pitkät | 2.7 | 2.0 | 0.051* |
| Alueen yritysten keskinäinen kilpailu estää yhteistyön muodostumista | 2.8 | 3.1 | 0.392 |
| Vaikeudet vastata verkoston yhteistyövaatimuksiin | 2.4 | 2.3 | 0.013* |
| Haluamme säilyttää erityisosaamisen omassa yrityksessä | 3.4 | 2.6 | 0.633 |
| Muiden huonot kokemukset yhteistyöstä | 2.3 | 2.1 | |
| * < 0.06 ** < 0.01 | (n=43) | (n=30) | |

Eroavatko verkostujat muista?

- Esimerkiksi alihankkijat vs. muut:
 - työllistävät enemmän, kasvu hitaampaa
 - taseella mitattuna pienempiä
 - kannattavuus heikompaa

| | Alihankkijat | Muut |
|-----------------------|--------------|------|
| Liikevaihdon muutos-% | 19 | 23 |
| Henkilökunnan lkm | 26 | 15 |
| Liikevaihto/hlö | 96 | 129 |
| Koko pääoman tuotto-% | 12 | 17 |
| Käyttöpääoma-% | 10 | 9 |
| Tase (1000 eur) | 1550 | 2884 |

Tutkimusasetelmia

- Jatkossa onkin tarkoitus selvittää verkostoitumisen osalta esimerkiksi seuraavaa:
 - Millaiset verkostot menestyvät (kasvavat ja kannattavat) paremmin kuin keskivertoyritykset?
 - Miten verkostoja voitaisiin kehittää niin, että kaikki osapuolet hyötyisivät verkostoitumisesta?