

PLEASE NOTE! THIS IS PARALLEL PUBLISHED VERSION OF THE ORIGINAL ARTICLE

To cite this Article: Sekki, Antti (2016) Tulevaisuuden työpaikat luodaan pk-yrityksissä. Viispiikkinen, 6.

Tulevaisuuden työpaikat luodaan pk-yrityksissä

YRITTÄMINEN

Viimeisimmät tilastot kertovat, että Suomen 250 suurinta yritystä työllistävät entistä vähemmän ihmisiä. Vuoden 2013 alussa suuryritykset työllistivät 922 000 suomalaista, mutta vuoden 2015 alussa enää 860 000 suomalaista. Trendi on ollut laskeva jo pitkään, mistä syystä katseet tulee kääntää paikallisesti toimiviin pk-yrityksiin.

Suomen pk-sektorin merkittävä huolenaihe on yrittäjien korkea keski-ikä. Useat tilastot osoittavat, että seuraavan 3–5 vuoden päästä jopa 60 000–65 000 yrittäjää tulee eläköitymään. Samat tilastot osoittavat, että alle puolet näistä yrityksistä tulee löytämään jatkajan omasta perhepiiristä – ja toinen puoli yrityksistä tulee olemaan kaupan.

Nykyinen yrityskauppavolyymi ei yksinkertaisesti kykenen käsittelemään tätä eläköityvien yrittäjien suurta massaa. Haasteelliseksi näyttäisi osoittautuvan myös se, että myynnissä olevista yrityksistä saadaan yrittäjän odottama hinta. Varsinkaan, jos yrityksen tuottokäyrät ovat jo vuosia olleet laskussa.

Monessa tapauksessa merkittävä osa yrittäji-

▼ ANTTI SEKKI

■ Kivijärveläislähtöinen Antti Sekki on tekniikan tohtori ja konsultti. Hän on konsultoinut noin 300 pk-yritystä ja ohjannut ruohonjuuritasolla pk-yrittäjän arkea – osaamisen taustalla on väitöskirjatutkimus alkavan yrityksen menestymisestä.

■ Tällä hetkellä Sekki toimii yliopettajana Laurean Ammattikorkeakoulussa ja osakkaana Atao Oy:ssä sekä Wessentra Oy:ssä.

”Yrittäjä, tee oikeita asioita joka päivä!”



en omaisuudesta on sidottu yritykseen. Myöskään yrittäjäeläkettä ei ole juuri maksettu, vaan vanhuuden menot on ajateltu kattaa yrityksen myynnillä. Mikäli näin ei tule käymään, saattaa tällä olla hyvinkin vaka-

vat kansantaloudelliset seuraukset.

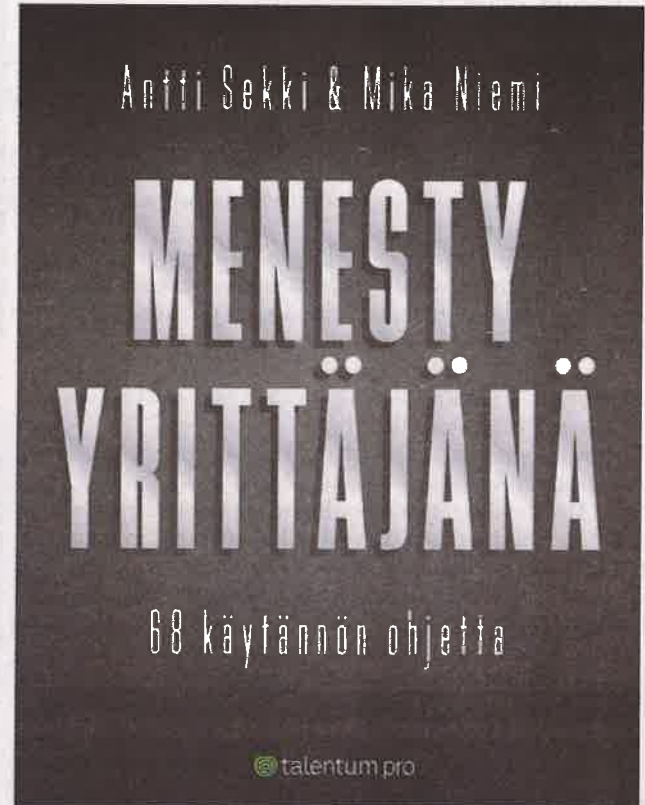
Noin 20 000–30 000 yrittäjän tippuminen yhteiskunnan tukiverkoston piiriin lisää kestävyysvajetta huomattavasti. Jotkut tutkimukset puhuvat jopa 1–1,5 miljardin euron lisälaskusta, välillisistä kustannuksista puhumattakaan.

Varoivaisen arvion mukaan nämä 20 000–30 000 yritystä saattavat työllistää jopa 100 000 henkilöä. Kyseisessä taloudellisessa tilanteessa Suomen ei yksinkertaisesti ole varaa menettää näin montaa työpaikkaa. Uhkana on myös se, että paikallisten pk-yritysten markkinat tullaan korvaamaan ulkomaisten yritysten maahantuonnilla, josta kansainvälisten verkko-kauppojen rantautuminen

Suomeen on yksi ilmentymä. Mikäli näin käy, tulee se heilauttamaan kauppasetta ja syventämään Suomen ahdinkoa entisestään.

Keskeinen asia on yrityksen jatkuva kehittäminen ja kannattavuudesta huolehtiminen. Ilman hyvää tuotto-käyrää yritystä on haasteellista myydä ja siten lunastaa ajateltu vanhuuseläke. Kehityksen tueksi voi osallistaa myös nuoret, yrittäjyydestä kiinnostuneet henkilöt. Oma tehtäväni Laurean ammattikorkeakoulussa on rakentaa nuorille suunnattua opintokokonaisuutta, jotta heille syntyisi kyky ottaa haltuun (ja ostaa) nämä eläkeikää lähestyvät yritykset – ja siten jatkaa olemassa olevien yritysten perintettä. Kylmä fakta on nimittäin se, että olemassa olevan yrityksen jatkaminen on huomattavasti helpompaa kuin uuden yrityksen perustaminen. Asiakaskunta ja infrastruktuuri ovat jo olemassa ja tapauskohtaisestien Finnveralta mahdollisuus saada jopa 80 prosentin takaus yrityskauppaa varten otettuun lainaan. Monessa tapauksessa olemassa olevan yrityksen haltuunotto ei ole edes rahasta kiinni.

Kyseyseen problemaatiikkaan liittyen olemme



ex-kollegani Mika Niemen kanssa kirjoittaneet kirjan, joka tulee kaappoihin helmikuun 16. päivä.

Kirja pohjautuu vuonna 2007 ilmestyneeseen väitöskirjatutkimukseen yrityksen menestymisestä – ja noin 10 vuoden konsultointikokemukseen pk-yritysten parissa. Kirjan nimi on Menestyrittäjänä – 68 käytännön ohjetta. Kirja sisältää

sadoittain käytännön ohjeita siihen, kuinka nämä 68 tieteellisesti valikoitua menestysreseptiä voidaan viedä käytäntöön. Halutessaan yrittäjä voi toteuttaa yhden ohjeen viikossa ja laittaa yrityksen myyntikuntoon 2–3 vuoden kuluessa.

Yrittäjä, tee oikeita asioita joka päivä!

Antti Sekki