

▶ Syksy 2007

PK-YRITYYSBAROMETRI

 *Suomen Yrittäjät*

 FINNVERA

▶ ESIPUHE

Suomen Yrittäjät ja Finnvera Oyj tekevät yhteistyössä pientä ja keskisuurta yritystoimintaa sekä tämän kehitystä kuvaavaa Pk-yritysbarometriä kaksi kertaa vuodessa valtakunnallisena raporttina ja alueellisinä raportteina. Valtakunnallisessa raportissa tuloksia käsitellään teollisuuteen, rakentamiseen, kauppaan ja palveluihin jaoteltuna. Lisäksi kun yritysten välillä on kiinnostavia eroja yritysten kasvuhakuisuuden, koon, iän tai toiminta-alueen suhteen, erilaiset näkemykset tuodaan esille raportissa.

Syksyn 2007 Pk-yritysbarometri perustuu reilun 3800 pk-yrityksen vastauksiin ja heijastaa siten kattavasti pk-sektorin käsityksiä yritysten kehitysnäkymistä ja toimintaan vaikuttavista tekijöistä. Barometrin ennustekyky on ollut hyvä.

Tässä raportissa käsitellään pk-yritysten toimintaympäristöä ja suhdanneodotuksia lähimmän vuoden aikana. Lisäksi tarkastellaan yritysten rahoitusta, kasvuhakuisuutta sekä yrityksen kehittämistarpeita ja -esteitä. Syksyn barometrin erityisteemana on yritysten markkinointi ja myynti.

Helsingissä 10.10.2007

Jussi Järventaus
toimitusjohtaja
Suomen Yrittäjät

Pauli Heikkilä
toimitusjohtaja
Finnvera Oyj

TIIVISTELMÄ

Pk-yritysten suhdanneodotuksissa laskua – kustannusodotuksissa nousua

Pk-sektorin suhdanneodotukset ovat edelleen vahvat. Yrityksistä 55 prosenttia ennakoii suhdanteiden pysyvän ennallaan ja 38 prosenttia niiden yhä paranevan seuraavan vuoden aikana. Suhdanneodotusten saldoluku on kuitenkin laskenut kolme yksikköä. Näin suurta muutosta ei ole tapahtunut kevään 2004 jälkeen, eikä saldoluku ole ollut näin alhaalla samaisen ajankohdan jälkeen. Odotukset paranemisesta ovat laskeneet teollisuudessa ja palveluissa sekä odotukset kokonaisuutena ovat heikentyneet kaupassa. Odotukset ovat hiukan korkeammat palveluissa. Näkemykset ovat muita positiivisemmat nuorisassa, kasvuhakuisissa ja kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä.

Pitkä noususuhdanne näkyy liiketaloudellisissa indikaattoreissa. Odotukset niin liikevaihdon kuin kannattavuuden ja vakavaraisuuden suhteen ovat edelleen vahvat. Erityisesti liikevaihdon saldoluku on säilynyt korkealla tasolla. Palveluissa ja teollisuudessa muita aloja useammat odottavat liikevaihdon kasvua. Vakavaraisuuden ja kannattavuuden saldoluvut ovat laskeneet hieman.

Pk-yritysten odotukset niin viennin kuin tuonninkin arvosta ovat lähes keskimääräisellä tasolla – viennin osalta hieman yli. Vientiodotukset ovat hieman vahvistuneet ja tuontiodotukset ovat puolestaan hiukan heikentyneet. Viennin kasvun suhteen odotukset ovat laskeneet kaupassa, mutta toisaalta ne ovat nousseet voimakkaasti rakentamisessa. Teollisuudessa ja palveluissa vientiodotukset ovat muita aloja vahvemmat. Kaupassa puolestaan tuontiodotukset ovat muita aloja korkeammat. Rakentamisessa tuontiodotukset ovat nousseet.

Edelleen suotuisina jatkuvat suhdanneodotukset ja työllisten ikääntyminen pitävät yllä pk-yritysten rekrytointihalua. Yritysten, joilla ei ole odotettavissa lainkaan tarvetta työllistää, osuus on matalalla 27 prosentin tasolla. Erityisesti rekrytointitarvetta näyttäisi olevan useissa teollisuus- ja rakennusyrityksissä. Toisaalta barometrin vastauksista käy kauttaaltaan ilmi, että rekrytointiongelmat ovat edelleen kasvussa – toimien mm. yritysten kehittämisen esteenä.

Yrityksistä 24 prosenttia uskookin henkilöstönsä määrän olevan suurempi vuoden kuluttua. Viisi prosenttia yrityksistä ennakoii henkilöstönsä olevan nykyistä pienempi. Kaupassa odotukset henkilöstön liikeyksestä ovat laskeneet hieman ja ne ovat muita alo-

ja matalammat. Teollisuudessa odotukset ovat puolestaan muita toimialoja korkeammat.

Investointien arvon nousuodotukset ovat vahvistuneet keväästä viime syksyn tapaan. Odotukset ovat nousseet kaikilla toimialoilla mutta erityisesti rakentamisessa ja kaupassa. Odotukset ovat selvästi vahvimmat ja vakaimmat teollisuudessa. Tuotekehityspanostusten kasvua ennakoivien määrä on viidenneksen suurempi kuin laskua odottavien. Erityisesti panostusten kasvuun uskotaan teollisuudessa ja kasvuhakuisissa yrityksissä.

Odotukset tuotantokustannusten noususta ovat lisääntyneet kaikilla toimialoilla mutta erityisesti rakentamisessa ja teollisuudessa. Tuotantokustannusten nousuun uskotaan muita aloja enemmän rakentamisessa ja teollisuudessa. Saldoluku on keskimääräistä matalampi kaupassa. Niin palkkojen kuin väli- ja lopputuotteiden hintojen nousuun odotetaan kiihtyvän. Väli- ja lopputuotteiden inflaatio-odotukset ovat matalimmat kaupassa ja korkeimmat rakentamisessa. Palkkainflaatio-odotukset ovat korkeimmat teollisuudessa ja matalimmat palveluissa.

Työvoiman ohella muutkin resurssitekijät entistä useammin kehittämisen esteenä

Pk-sektorilla nähdään, että erityisesti myynnissä ja markkinoinnissa on kehitettävää. Henkilöstön kehittäminen ja kouluttaminen koetaan toiseksi useimmin tärkeimmäksi kehittämistarpeeksi. Sen merkitys on nousussa. Lisäksi tuotannon, tuotekehityksen ja laadun parantamisesta sekä verkostoitumisesta ja alihankinnan kehittämisestä kannetaan huolta. Myynnissä ja markkinoinnissa sekä viennissä ja kansainvälistymisessä nähdään olevan kehitettävää kasvuhakuisissa yrityksissä muita useammin.

Ammattitaitoisen työvoiman saatavuus on useimmin kehittämisen pahin este kasvatettuaan merkitystään edelleen. Muita useammin työvoimapula on este rakentamisessa. Matalamman koulutustason vaatimuksen kaupassa työvoimapula ei toimi esteenä yhtä usein. Sen sijaan kireä kilpailu koetaan alalla kehittämisen suurimmaksi esteeksi ja toiseksi merkittävimmäksi esteeksi koko pk-sektorilla.

Muut resurssitekijät kuin työvoima ovat nosta- neet merkitystään nousten yhtä usein kehittämisen pahimmaksi esteeksi kuin kireä kilpailu. Suhdanne- tilanteella ei ole tällä hetkellä aiemmanlaista merkitystä esteenä. Työvoimakustannuksia ja rahoitusvaikeuksia pidetään edellä mainittujen lisäksi tärkeim-

pinä kehittämisen esteinä. Rahoitusvaikeudet korostuvat voimakkaasti kasvuhakuisten ja nuorten yritysten kohdalla.

Työvoimapulan ohella pk-yrityksissä työllistämisen pahimpina esteinä pidetään kysynnän epävarmuutta ja työn sivukuluja. Ammattitaitoisen työvoiman saatavuuden merkitys on noussut edelleen. Ammattitaitoisen työvoiman saatavuutta pidetään ongelmana erityisesti rakentamisessa ja suuremmissa pk-yrityksissä. Sivukulut toimivat suurimpana työllistämisen esteenä muita useammin kaupassa sekä nuorissa ja kaikkein pienimmissä yrityksissä. Kysynnän epävarmuus koetaan esteeksi erityisesti kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä.

Pk-yrityksistä 8 prosenttia katsoo olevansa voimakkaasti kasvuhakuisia. Kasvuhakuisuus on yleisempää teollisuudessa sekä nuoremmissa ja suuremmissa yrityksissä. Vajaat kaksi kolmasosaa kasvuun pyrkivistä yrityksistä nimeää uusien tuotteiden kehittelyn yhdeksi tärkeimmistä kasvukeinoista. Yli puolet kasvuhakuisista pk-yrityksistä perustaa kasvustrategiansa myös myynnin ja markkinoinnin sekä verkostoitumiseen ja yhteistyön lisäämiseen. Kansainvälistyminen näyttää merkittävää roolia lähinnä teollisuudessa.

Pk-yrityksistä 16 prosentilla ei ole lainkaan kasvutavoitteita. Yleisimpiä syitä kasvuhakuisuuteen ovat, että nykyistä yrityskokoa pidetään sopivana ja että ei olla halukkaita ottamaan kasvun vaatimaa riskiä. Myös työvoimakustannukset ja työvoiman saatavuus nähdään kasvun esteinä. Työvoiman saatavuuden merkitys on edelleen noussut hieman. Rahoitukseen liittyviä tekijöitä ei pidetä niinkään kasvun esteinä, mutta kireä kilpailutilanne on este vajaan viidennekselle yrityksistä. Rakennusalalla työvoiman puute on muita useammin este, kun taas kaupan alalla markkinoihin liittyvät tekijät.

Sukupolven- ja omistajanvaihdoksia näyttäisi tämän vuoden barometrien perusteella tapahtuvan tulevana viitenä vuotena entistä tiheämmin. Osuus onkin säilynyt pitkään muuttumattomana alle 20 prosentissa, mutta on nyt noussut 23 prosenttiin. Yleisimmän ongelmana pidetään jatkavan löytämistä ja arvon määrittämistä.

Kasvuhakuiset yritykset avoimempia omaa pääomaehtoiselle rahoitukselle

Neljännes pk-yrityksistä aikoo ottaa seuraavan vuoden aikana uutta ulkoista rahoitusta. Ulkoisen rahoituksen suhteen aktiivisempia aiotaan olla teollisuudessa sekä voimakkaasti kasvuhakuisissa ja kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä. Ulkoista

rahoitusta harkitsevista yrityksistä 86 prosenttia aikoo hankkia sitä pankeista. Finnveran puoleen aikoo kääntyä reilu neljännes yrityksistä – erityisesti nuoret ja kasvuhakuiset.

Ulkoista rahoitusta harkitsevista 28 prosenttia aikoo hakea rahoitusta kasvun vaatimaksi käyttöpääomaksi sekä koneiden ja laitteiden laajennusinvestointeihin. Käyttöpääomaksi ottaminen korostuu kehittämishankkeiden ja yritysjärjestelyjen ohella kasvuhakuisissa yrityksissä. Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset aikovat lisäksi käyttää rahoitusta kansainvälistymiseen ja vientiin muita yrityksiä useammin. Reilulla puolella harkitsevista ulkoinen rahoitus on tarkoitettu ainakin osaksi kone- ja laiteinvestointeihin. Vajaa neljännes aikoo ottaa rahoitusta rakennusinvestointeihin. Kevyttä yleisemmin rahoitusta aiotaan ottaa erityisesti kansainvälistymiseen.

Oma pääomaehtoisilta julkisilta pääomasijoittajilta on valmis ottamaan tarvittaessa rahoitusta 41 prosenttia yrityksistä. Yksityisistä sijoittajia ja pääomasijoitusyhtiöitä sekä alueellisia pääomasijoitusrahastoja on valmis harkitsemaan kolmasosa yrityksistä. Omistajiksi toimijoita on valmis ottamaan noin viidesosa. Tätä enemmän, noin neljännes yrityksistä on valmis harkitsemaan omaa pääomaehtoisia rahoittajia hallitustyöskentelyynkin – yksityisiä pääomasijoittajia jopa reilu kolmannes.

Siten kaikilta omaa pääomaehtoista rahoitusta tarjoavilta odotetaan enemmän hallitustyöskentelyyn osallistumista kuin pelkkää omistajuutta. Erityisesti yksityisiltä pääomasijoittajilta eli ns. bisnesenkeleiltä halutaan hallitustyöskentelyyn osallistumista. Yksityisiltä pääomasijoitusyhtiöiltä sekä alueellisilta ja valtakunnallisilta julkisilta pääomasijoittajilta odotetaan enemmän pelkkää rahoitusta. Kasvuhakuiset yritykset ovat valmiimpia ottamaan omaa pääomaehtoista rahoitusta kaikissa muodoissa kuin muut yritykset. Kasvuhakuisimmat yritykset eivät myöskään tee samassa määrin eroa yksityisten ja julkisten rahoittajien välille.

Kansainvälisten yritysten myynnin haasteena jakelukanavien kehittäminen ja yhteistyökumppaneiden löytäminen

Kahdella kolmesta pk-yrityksestä on kotisivut internetissä. Yli 20 henkeä työllistävistä yrityksistä yli 95 prosentilla on verkkosivut ja alle 5 henkeä työllistävätkin 55 prosentilla. Toimialoista teollisuudessa verkkosivut ovat yleisimpiä – 83 prosentilla. Kotisivuista yli puolella on yksityiskohtaista tietoa yrityksen tuotteista ja palveluista. Kasvuhakuisimmat ja kansainvälisillä markkinoilla toimivat yritykset ovat aktiivi-

simpia. Verkkosivuista 29 prosentista löytyy myös hintatietoja.

Pk-yrityksistä 5 prosentilla on verkkokauppa. Kotisivuilta löytyy tilauslomake 11 prosentilla yrityksistä. Asiakkaiden on mahdollista tilata sähköpostin välityksellä 41 prosentista yrityksistä. Tästäkin osin kasvuhakuisemmat, kansainvälisillä markkinoilla toimivat ja suuremmat pk-yritykset ovat muita edellä.

Luonnollisestikin valtaosassa (72 %) pk-yrityksiä markkinoinnista ja myynnistä vastaa pääasiallisesti itse yrittäjä tai toimitusjohtaja. Erillistä vastuullista myyntiä ja markkinointihenkilöstöä on 19 prosentissa yrityksistä – keskiarvosta yrityksistä 79 prosentissa. Yli kolmasosassa teollisuusyrityksistä ja neljänneksessä kaupan yrityksistä on vastuullista markkinointi ja myyntihenkilöstöä.

Laadusta huolehtiminen ja henkilökohtainen myynti koetaan pk-yrityksissä yleisimmin (lähes 70 %) tärkeimmiksi markkinointikeinoiksi. Yli puolet

yrityksistä pitää tärkeimpinä keinoinaan myös suhdetoimintaa yhteistyökumppaneihin ja asiakkaisiin. Merkittäviksi markkinointikeinoiksi koetaan usein lisäksi yrityksen kotisivut ja mainonta. Kasvuhakuisimmilla ja kansainvälisillä markkinoilla toimivilla yrityksillä korostuvat kaikki muut nimetyt keinot lukuun ottamatta laatua ja aktiivista hinnoittelua verrattuna muihin yritysisiin.

Pk-yrityksissä pidetään myynnin keskeisimpinä haasteina useimmiten (yli 60 %) uusien asiakkaiden hankkimista ja nykyisten asiakassuhteiden kehittämistä. Lähes puolet yrityksistä kokee haasteeksi myös asiakastarpeiden tunnistamisen. Kasvuhakuisimmilla ja kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä korostuvat jakelukanavan kehittäminen, asiakkaiden hankkiminen ja osaavan myyntihenkilöstön saaminen. Kansainvälisissä pk-yrityksissä myös yhteistyökumppaneiden löytäminen on muita keskeisempi haaste.

SISÄLLYSLUETTELO

Esipuhe	1
Tiivistelmä	3
1. PK-YRITYSBAROMETRIN AINEISTO JA ENNUSTEKYKY	8
2. PK-YRITYKSET KANSANTALOUDESSA.....	10
3. SUHDANTEET	11
3.1 Yleiset suhdannenäkymät.....	11
3.2 Liikevaihto	13
3.3 Kannattavuus	14
3.4 Vakavaraisuus.....	15
3.5 Investoinnit	16
3.6 Tuotekehitys	17
3.7 Henkilökunnan määrä	18
3.8 Vienti	19
3.9 Tuonti.....	20
3.10 Tuotantokustannukset	21
3.11 Inflaatio-odotukset.....	22
4. TOIMINTAYMPÄRISTÖ, KASVUHAKUISUUS JA KEHITTÄMINEN.....	24
4.1 Pk-yritysten toimintaympäristö	24
4.2 Pk-yritysten kasvustrategiat	26
4.3 Pk-yritysten kehittämistarpeet ja -esteet	29
4.4 Työllistämisen esteet.....	32
4.5 Sukupolven- tai omistajanvaihdokset	33
4.6 Ulkoinen rahoitus ja sen käyttö.....	34
5. PK-YRITYSTEN MARKKINOINTI JA MYYNTI	39
5.1 Internet-sivut.....	39
5.2 Markkinointi ja myynti	41
PK-YRITYSBAROMETRIN ALUEJAKO	45

Tämän raportin on laatinut ekonomisti Harri Hietala Suomen Yrittäjistä.

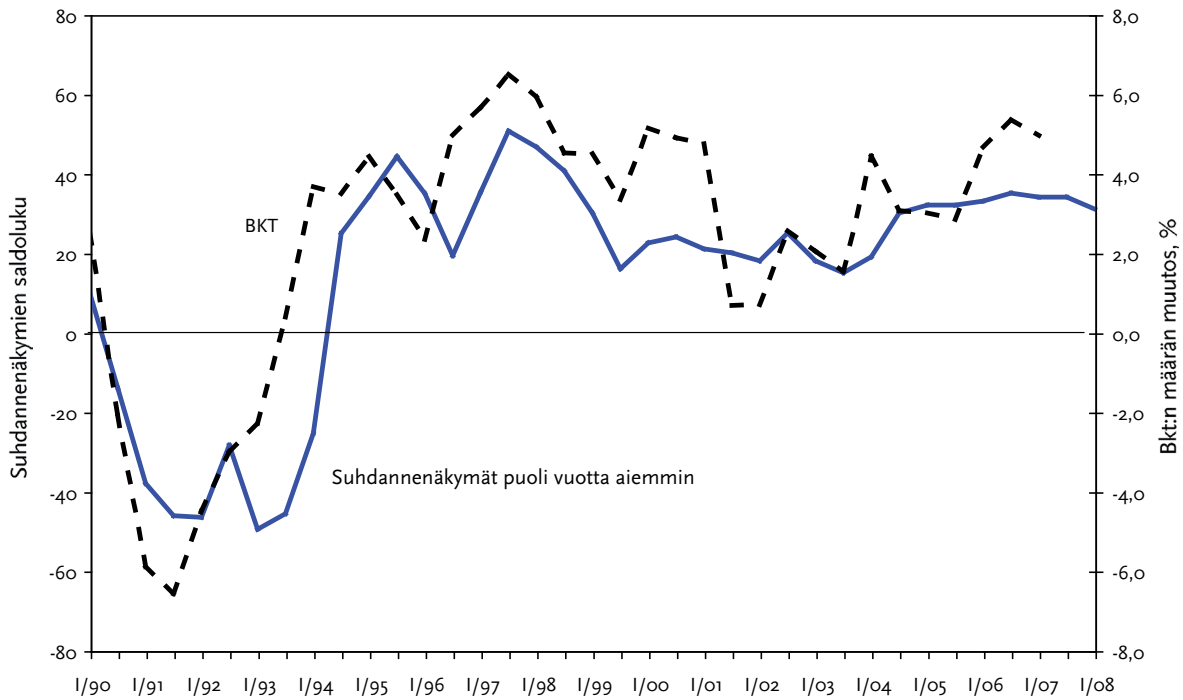
1. PK-YRITYSBAROMETRIN AINEISTO JA ENNUSTEKYKY

Pk-yritysbarometri mittaa pienten ja keskisuurten yritysten näkemyksiä niiden toimintaan liittyvien tekijöiden muutoksista kahdesti vuodessa. Suhdanne-tekijöiden lisäksi barometri luotaa yritysten toimintaympäristöön vaikuttavia rakenteellisia tekijöitä, kuten pk-yritysten kasvustrategiaa, rahoitusta sekä kehittämissarpeita ja -esteitä. Barometrissa käsitellään aina myös ajankohtaisia teemoja – nyt markkinointia ja myyntiä.

Taloustutkimus Oy teki syksyn 2007 Pk-yritysbarometrin internetkyselynä elokuussa 2007. Vastaajina oli 3823 suomalaista pk-yritystä. Otantakehikkona on käytetty toimialaluokitusta TOL 2002 sekä Fonecta ProFinder yritystietokantaa. Tulosten laskentaan aineisto on oikaistu painokertoimin. Näin aineisto pyrkii vastaamaan mahdollisimman hyvin Suomen pk-yritysten todellista rakennetta.

Taulukko 1: Painotetun aineiston rakenne

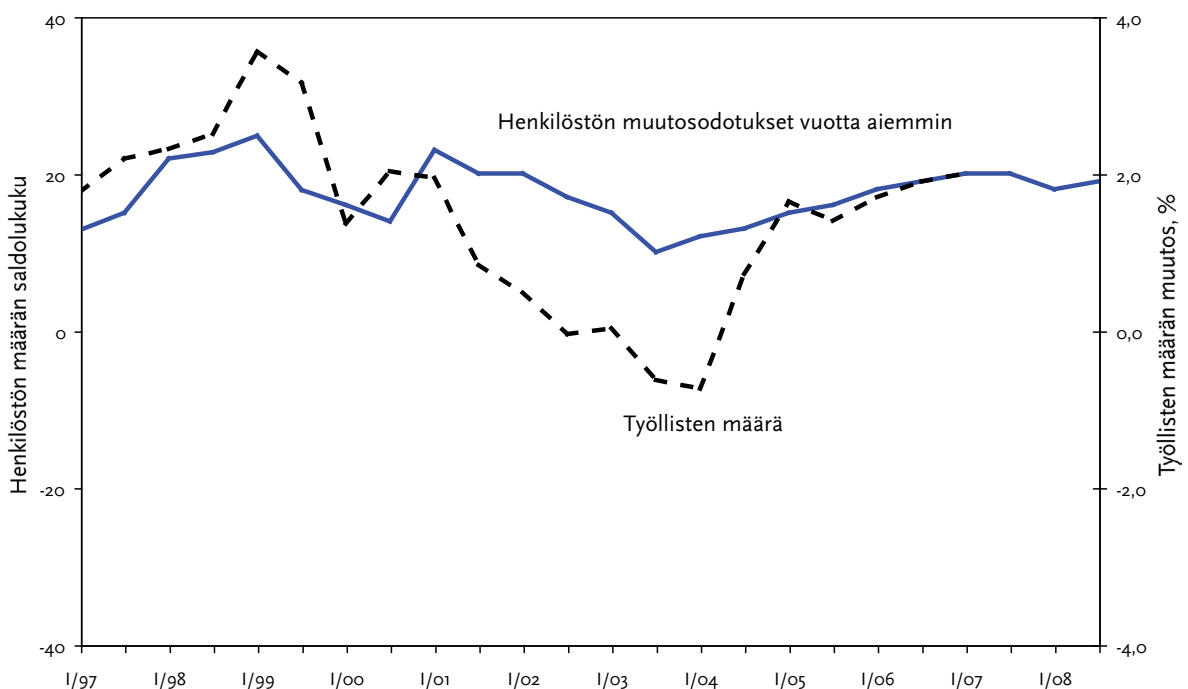
		n(w) =	%
PÄÄTOIMIALA	Teollisuus	463	12
	Rakentaminen	547	14
	Kauppa	974	25
	Palvelut	1839	48
HENKILÖKUNNAN MÄÄRÄ	Alle 5 henkilöä	2256	59
	5 – 9 henkilöä	803	21
	10 – 19 henkilöä	382	10
	20 – 49 henkilöä	267	7
	50+ henkilöä	115	3
LIIKEVAIHTO	Alle 0,20 milj. euroa	1343	35
	0,20 – 0,49 milj. euroa	812	21
	0,50 – 1,49 milj. euroa	855	23
	1,50+ milj. euroa	789	21
ALUE (MAAKUNTA)	Helsinki	535	14
	Pääkaupunkiseutu	307	8
	Uusimaa	306	8
	Varsinais-Suomi	344	9
	Satakunta	191	5
	Kanta-Häme	115	3
	Päijät-Häme	153	4
	Pirkanmaa	344	9
	Kymenlaakso	115	3
	Etelä-Karjala	76	2
	Etelä-Savo	115	3
	Pohjois-Savo	153	4
	Pohjois-Karjala	115	3
	Keski-Suomi	191	5
	Etelä-Pohjanmaa	153	4
	Keski-Pohjanmaa	38	1
	Pohjois-Pohjanmaa	229	6
	Pohjanmaa	153	4
	Kainuu	38	1
	Lappi	153	4
VASTAAJAN ASEMA	Yrittäjä	3207	84
	Palkattu toimitusjohtaja	439	11
	Muut	178	5
YRITYKSEN PERUSTAMISVUOSI	2001 –	952	25
	1996 – 2000	668	17
	– 1995	2204	58
YRITYKSEN KASVUHAKUISUUS	Voimakkaasti kasvuhakuinen	303	8
	Kasvaa mahdollisuuksien mukaan	1538	40
	Pyrkii säilyttämään asemansa	1309	34
	Ei kasvutavoitteita	629	16
	Toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana	49	1
SUOMEN YRITTÄJIEN JÄSEN	Ei	1509	40
	Kyllä	2241	60
YHTEENSÄ		3823	100

Kuva 1: Pk-yritysbarometrin ennustekyky, suhdannenäkymät ja bkt

Pk-yritysten odotukset ovat ennakoineet tulevat suhdannekäänteet hyvin. Pk-yritysten suhdannevaihtelut ovat kuitenkin seuranneet vientiteollisuuden kehitystä viiveellä, jonka vuoksi kansainvälisissä suhdannekäänteissä arviot ovat olleet hieman viivästyneitä.

Sama havainto koskee ennustekykyä työllisyydestä. Pk-yritysbarometrin ennuste työllisyyskehityksestä – varsinkin käännteistä – on ollut hyvä lukuun ottamatta vuotta 2003. Tällöin heikentyneet kansainväliset suhdanteet laskivat teollisuuden työpaikkoja eikä kotimainen kulutuskysyntä onnistunut pitämään kokonaistyöllisyyttä kasvu-uralla. Vuoden 2004 loppupuolella työllisten määrä kääntyi kuitenkin odotettuun kasvuun, joka on jatkunut tähän päivään asti.

tyksestä – varsinkin käännteistä – on ollut hyvä lukuun ottamatta vuotta 2003. Tällöin heikentyneet kansainväliset suhdanteet laskivat teollisuuden työpaikkoja eikä kotimainen kulutuskysyntä onnistunut pitämään kokonaistyöllisyyttä kasvu-uralla. Vuoden 2004 loppupuolella työllisten määrä kääntyi kuitenkin odotettuun kasvuun, joka on jatkunut tähän päivään asti.

Kuva 2: Pk-yritysbarometrin ennustekyky, odotukset henkilöstömäärästä ja työllisyys

2. PK-YRITYKSET KANSANTALOUDESSA

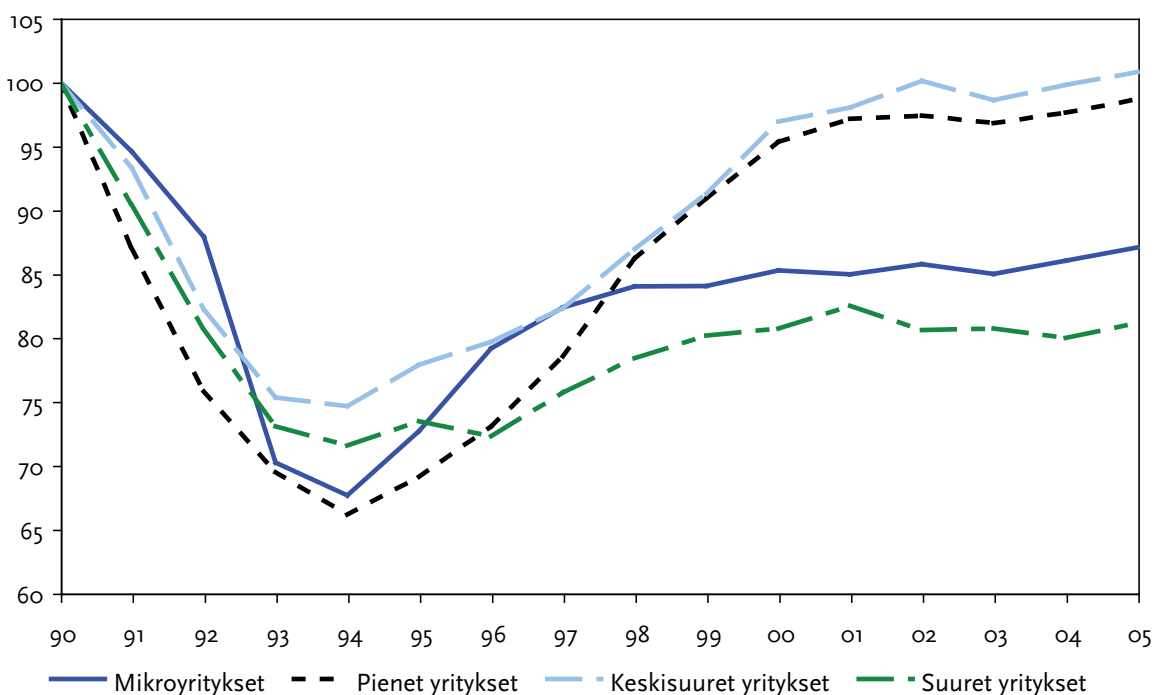
Vuonna 2005 Suomessa oli 236 435 yritystä Tilastokeskuksen yritys- ja toimipaikkarekisterin mukaan. KTM:n ennakkotietojen mukaan yritysten määrä ylitti 243 000 vuonna 2006. Vuoden 2003 jälkeen yritysten määrän nettokasvu on ollut keskimäärin noin 4 000 vuodessa. Alle 10 henkilöä työllistävien mikroyritysten osuus koko yrityskannasta oli 93,1 prosenttia. Alle 250 henkilöä työllistävien pk-yritysten osuus oli puolestaan 99,8 prosenttia.

Suomalaisten yritysten liikevaihto nousi 318 miljardiin euroon vuonna 2005. Mikroyritysten osuus tästä oli vajaat 18 prosenttia. Koko pk-sektorin liikevaihto-osuus oli 52 prosenttia. Suomalaiset voittoa tavoittelevat yritykset (pl. maatalous) työllistivät vuonna 2005 yli 1 328 000 henkilöä kokopäiväisesti. Mikroyritysten osuus tästä työllisten määrästä oli 24 prosenttia ja koko pk-sektorin 62 prosenttia.

Pk-sektori on vastannut 80 prosentista yrityksissä vuoden 1994 jälkeen syntyneistä uusista työpaikoista – kahdesta kolmasosasta kaikista uusista työpaikoista. Kaikkein voimakkaimmin henkilöstö on lisääntynyt vuoden 1994 jälkeen pienissä, 10–49 henkilöä työllistävissä, yrityksissä – yhteensä 49 prosenttia. Keskisuuret yritykset ovat kasvattaneet henkilöstöään 35 prosentilla ja mikroyrityksetkin 29 prosentilla. Keskisuurten yritysten henkilöstö ylittää nykyään vuoden 1990 tason.

Suurissa, yli 250 henkilöä työllistävissä, yrityksissä kumulatiivinen henkilöstön lisäys on jäänyt 13 prosenttiin. Suurten yritysten työllisten määrän hidasta kasvua selittää osaltaan kuitenkin toimintojen yhtiöittäminen ja ulkoistaminen. Vertailtaessa erikokoisten yritysten työllistävyttä on myös muistettava, että yritykset siirtyvät kokoluokasta toiseen kasvun myötä.

Kuva 3: Työllisten määrä erikokoisissa yrityksissä, indeksi 1990=100



3. SUHDANTEET

Tässä osiossa tarkastellaan pk-yritysten odotuksia erityisesti kokonaistaloudellisesta näkökulmasta, kuten yleiset suhdannenäkymät, investoinnit ja henki-

lökunnan määrä. Näkymiä käsitellään myös yritystalouden, esimerkiksi liikevaihdon ja kannattavuuden, näkökulmasta.

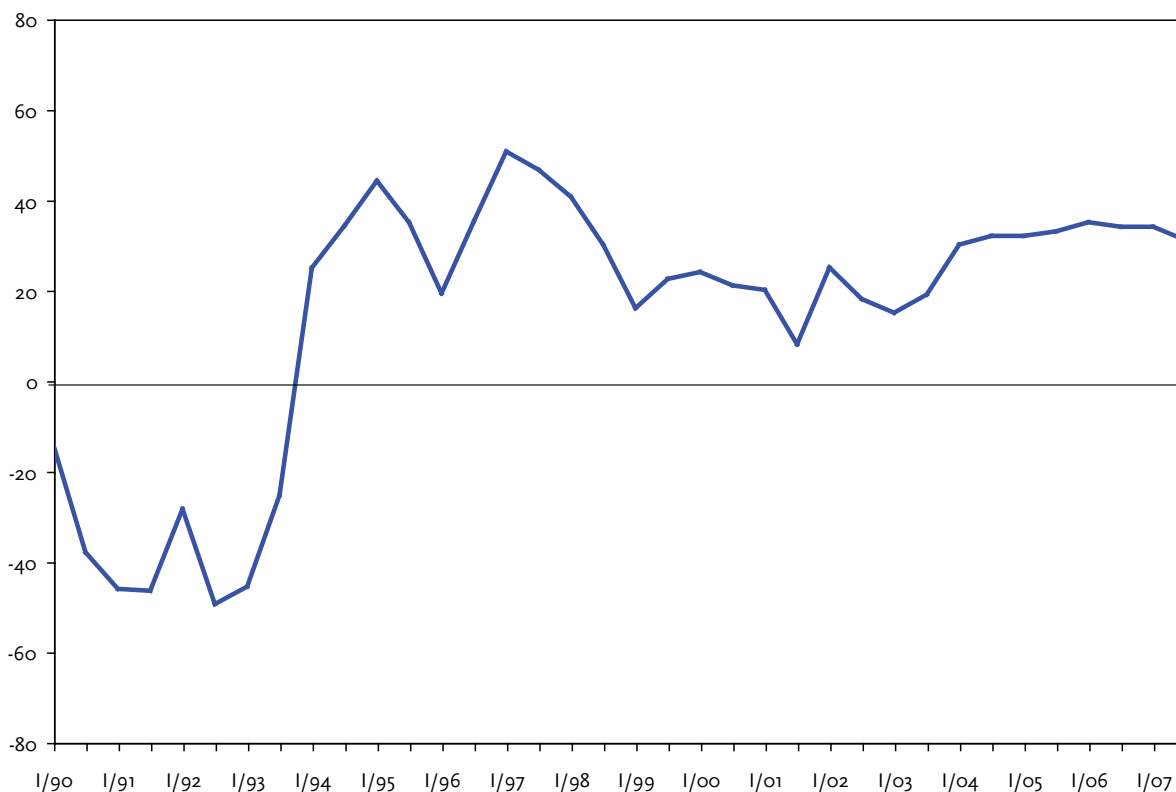
3.1 YLEISET SUHDANNENÄKYMÄT

Pk-yritysten suhdannenäkymät ovat edelleen vahvat. Saldoluku on nyt +31. Suhdanneodotusten saldoluku on kuitenkin laskenut kolme yksikköä. Edellisen keran saldoluku on ollut näin alhaalla keväällä 2004. Saldoluku on ollut keskimäärin +16 viimeisen reilun 20 vuoden aikana. Pk-yrityksistä 55 prosenttia odottaa suhdanteiden pysyvän ennallaan ja 38 prosenttia suhdanteiden vahvistuvan edelleen.

Teollisuudessa ja palveluissa suhdanteiden parantamista odottavien osuus on laskenut ennallaan py-

symistä odottavien osuuden kasvaessa. Palveluissa odotukset ovat kuitenkin muita aloja korkeammat. Rakentamisessa odotukset ovat säilyneet keväisellä tasollaan ja kaupassa heikentyneet hieman. Odotukset ovat sitä positiivisemmat mitä nuoremmasta, kasvuhakuisemmasta tai laajemmilla markkinoilla toimivammasta yrityksestä on kyse. Kasvuhakuisimpien yritysten odotukset ovat heikentyneet.

Kuva 4: Suhdannenäkymät, saldoluku



Taulukko 2: Suhdannenäkymät seuraavan 12 kuukauden aikana

	Paranevat %	Pysyvät ennallaan %	Heikkenevät %	Saldoluku ^{x/}
Toimialoittain				
Kaikki yritykset	38	55	7	31
Teollisuus	34	58	8	26
Rakentaminen	35	60	5	30
Kauppa	38	52	10	28
Palvelut	40	54	6	34
Kasvuhakuisuuden mukaan				
Voimakkaasti kasvuhakuiset	76	21	3	73
Kasvuhakuiset	50	47	3	47
Asemansa säilyttäjät	30	63	7	23
Ei kasvutavoitetta	10	77	13	-3
Toimintansa lopettavat	4	39	37	-33
Kokoluokittain				
Alle 5 henkilöä	37	56	7	30
5–9 henkilöä	42	52	6	36
10–19 henkilöä	36	56	8	28
20–49 henkilöä	36	57	7	29
Yli 50 henkilöä	38	54	8	30
Perustamisvuoden mukaan				
Ennen 1996	33	59	8	25
1996–2000	45	50	5	40
2001–2007	47	47	6	41

^{x/} Saldoluku on laskettu "paranevat" ja "heikkenevät" -vastausten osuuksien erotuksena.

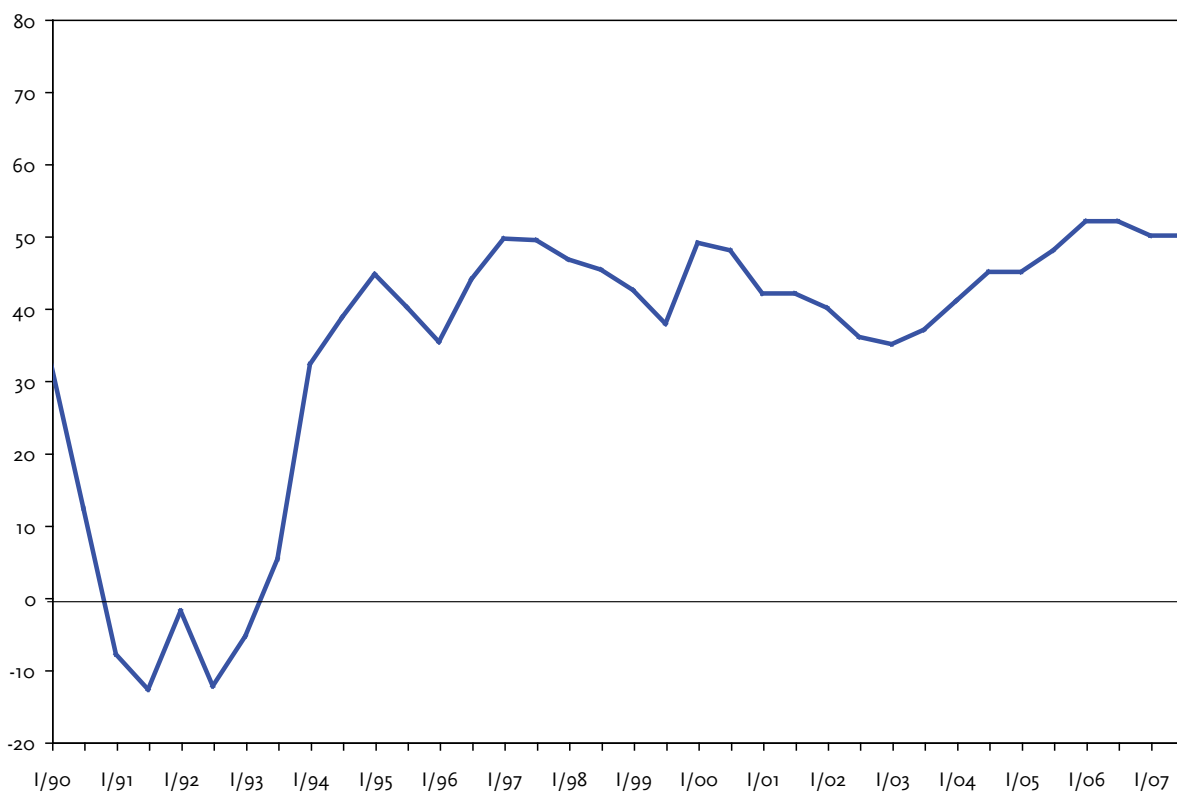
3.2 LIIKEVAIHTO

Pk-yritysten liikevaihto-odotukset ovat säilyneet vahvalla tasolla. Saldoluku +50 on selvästi keskimääräistä, +36, korkeampi. Vastanneista 58 prosenttia odottaa yrityksensä liikevaihdon olevan korkeampi vuoden päästä ja ainoastaan 8 prosenttia uskoo liikevaihtonsa olevan matalampi.

Palveluiden ja varsinkin teollisuuden liikevaihto-odotukset ovat hieman muita toimialoja vahvem-

mat. Rakentamisessa liikevaihdon kasvuodotukset ovat puolestaan matalimmat odotusten kevästä tapahtuneesta noususta huolimatta. Rakentamisessa liikevaihdon odotetaan kuitenkin säilyvän nykyisellä tasolla muita aloja useammin. Odotukset liikevaihdon kasvusta ovat yleisempiä nuoremmissa, kasvuhakuisemmissa, laajemmilla markkinoilla toimivissa ja suuremmissa pk-yrityksissä.

Kuva 5: Liikevaihdon muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 3: Odotukset liikevaihdon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

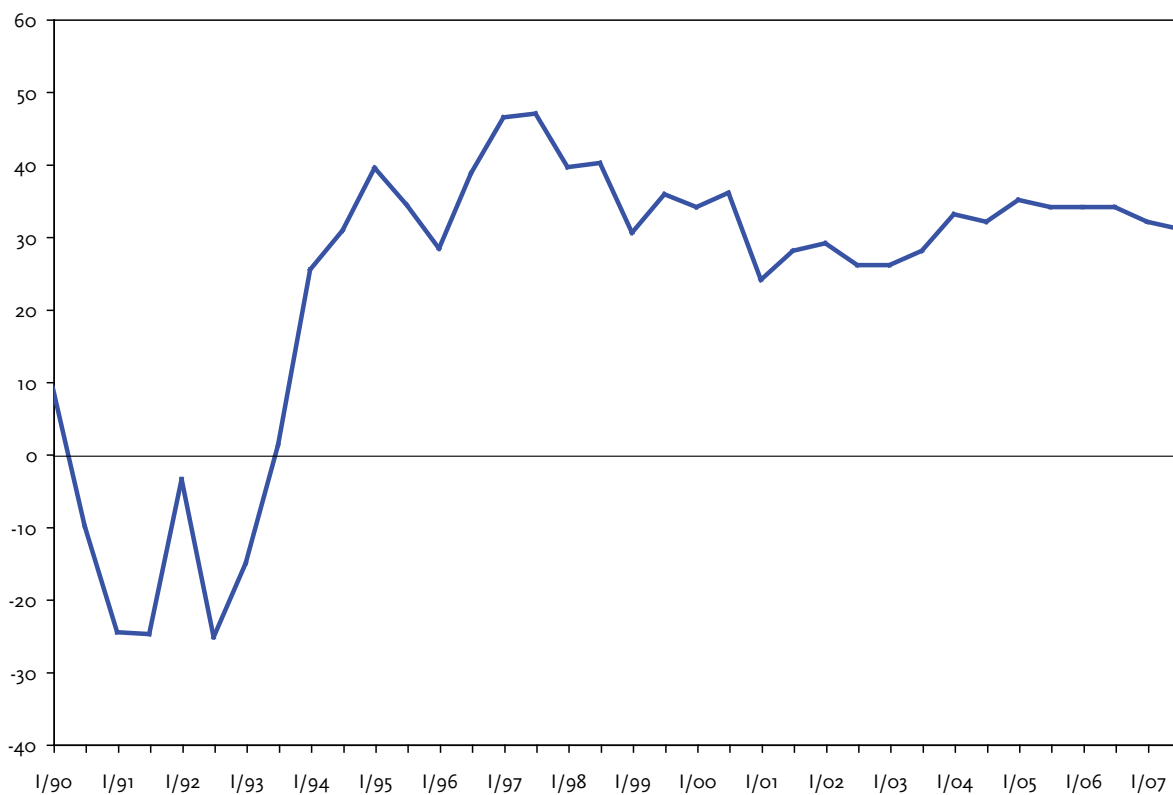
	Kasvaa %	Pysyy ennallaan %	Pienenee %	Saldoluku
Kaikki yritykset	58	34	8	50
Teollisuus	62	31	7	55
Rakentaminen	54	39	7	47
Kauppa	56	36	8	48
Palvelut	59	33	8	51

3.3 KANNATTAVUUS

Pk-yritysten kannattavuusodotukset ovat myös edelleen korkealla tasolla. Vastajaista 42 prosenttia odottaa kannattavuutensa paranevan ja ainoastaan 11 prosenttia heikkenevän. Saldoluku +31 on hiukan matalampi kuin kahden-kolmen edellisen vuoden aikana, mutta se on keskimääräisen saldoluvin, +24, yläpuolella.

Odotukset kannattavuuden paranemisesta ovat laskeneet teollisuudessa keväästä, kun taas kaupassa odotukset kannattavuuden heikkenemisestä ovat vähentyneet. Palveluissa kannattavuusodotukset ovat muita toimialoja korkeammat. Rakentamisessa odotetaan muita useammin kannattavuuden säilyvän nykyisellä tasolla.

Kuva 6: Kannattavuuden muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 4: Odotukset kannattavuuden muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

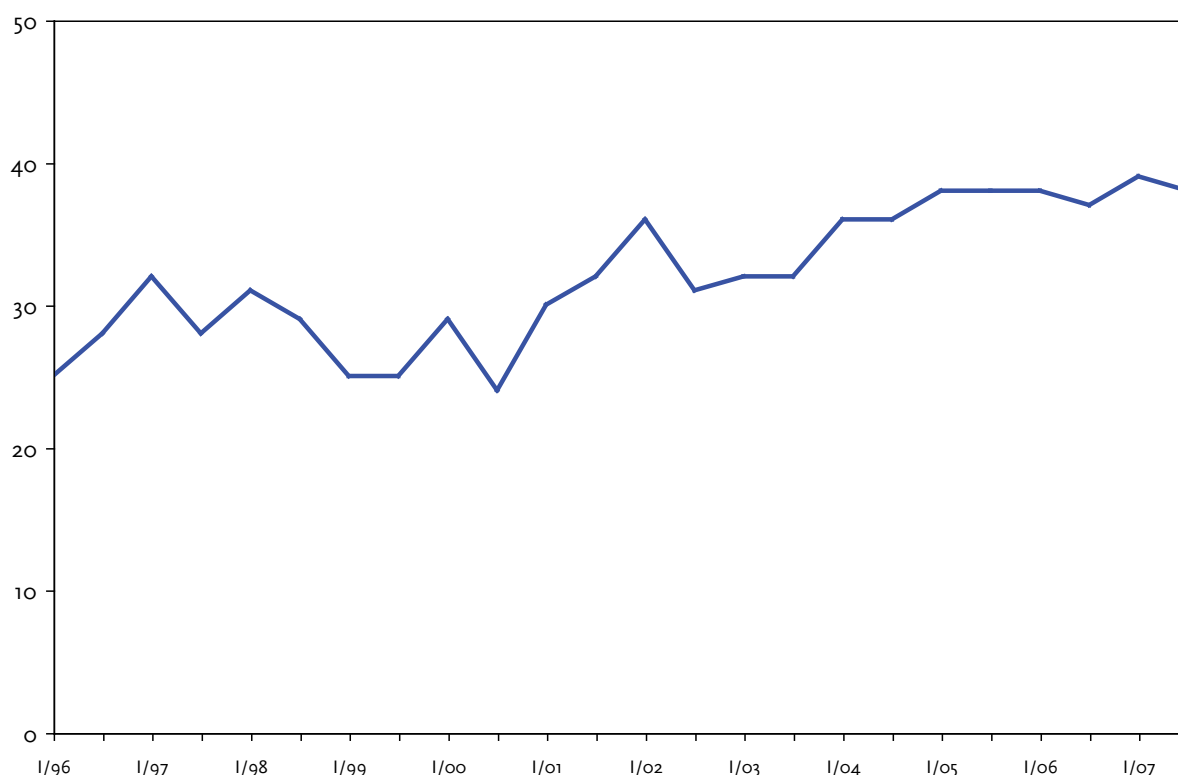
	Kasvaa %	Pysyy ennallaan %	Pienenee %	Saldoluku
Kaikki yritykset	42	47	11	31
Teollisuus	40	48	12	28
Rakentaminen	38	52	10	28
Kauppa	41	47	12	29
Palvelut	46	43	11	34

3.4 VAKAVARAISUUS

Vahvat odotukset liikevaihdosta ja kannattavuudesta ovat pitäneet myös vakavaraisuus odotukset korkealla tasolla, +38 (km. saldoluku +32). Saldoluku on laskenut vain yhdellä yksiköllä kevään ennätystasosta. Pk-yrityksistä 44 prosenttia odottaa vakavaraisuutensa olevan parempi vuoden kuluttua ja ainoastaan 6 prosenttia vastaajista ennakoivat sen olevan heikompi.

Vakavaraisuuden suhteen toimialojen välillä ei ole kovinkaan merkittäviä eroja – kaupassa odotukset ovat hiukan heikommät ja rakentamisessa muita useammin ennallaan. Odotukset kannattavuuden ja vakavaraisuuden suhteen ovat vahvemmat, kun on kyse nuoremasta, kasvuhakuisemmasta tai laajemmilla markkinoilla toimivasta yrityksestä.

Kuva 7: Vakavaraisuuden muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 5: Odotukset vakavaraisuuden muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

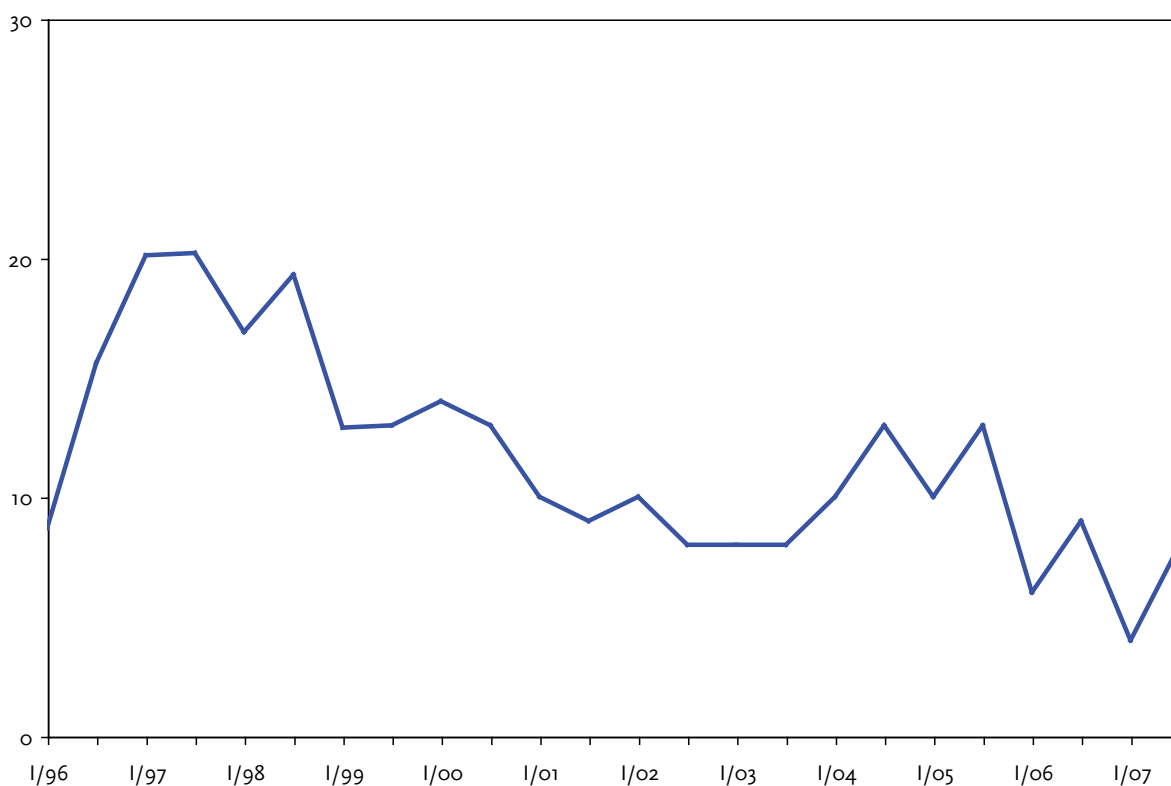
	Kasvaa %	Pysyy ennallaan %	Pienenee %	Saldoluku
Kaikki yritykset	44	50	6	38
Teollisuus	46	48	6	40
Rakentaminen	41	54	5	36
Kauppa	43	50	7	36
Palvelut	45	50	5	40

3.5 INVESTOINNIT

Pk-yritysten investointiodotukset jatkavat sahausta ja ne ovat vuorostaan nousseet kevään laskun jälkeen. Saldoluku +8 on alle keskimääräisen tason, +12. Odotukset investointien kasvusta ovat nousseet erityisesti rakentamisessa ja kaupassa. Teollisuudessa ja palveluissakin odotukset investointien supistumisesta ovat laskeneet. Toisaalta teollisuudessa myös investointien kasvua ennakoivien osuus on laskenut. Ko-

konaisuutena teollisuudessa odotukset ovat selvästi vahvemmat ja vakaammat kuin muilla toimialoilla. Saldoluvun sahaus on aiheutunut pitkälti palveluiden ja rakentamisen odotusten vaihtelusta. Kasvuhaikuisemmat, nuoremmat ja laajemmilla markkinoilla toimivat yritykset odottavat muita useammin investointien kasvua.

Kuva 8: Investointien arvon muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 6: Odotukset investointien arvon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

	Kasvaa %	Pysyy ennallaan %	Pienenee %	Saldoluku
Kaikki yritykset	23	62	15	8
Teollisuus	28	58	14	14
Rakentaminen	25	57	18	7
Kauppa	23	62	15	8
Palvelut	21	65	14	7

3.6 TUOTEKEHITYS

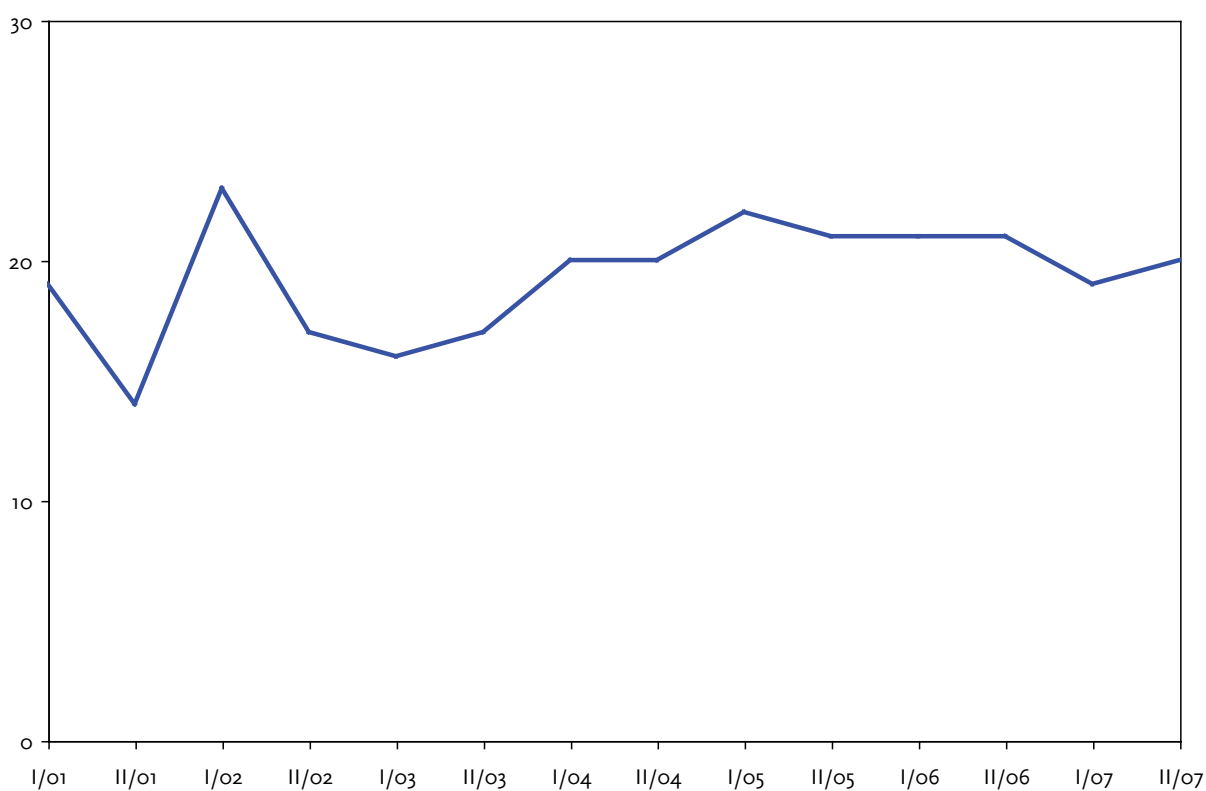
Pk-yritysten tuotekehityspanosten kasvuvauhdin odotetaan pysyvän seuraavan vuoden aikana ennallaan ja keskimääräisellä tasollaan, +20. Pk-yrityksistä 27 prosenttia aikoo kasvattaa panostuksia ja 7 prosenttia vähentää niitä.

Teollisuudessa tuotekehityspanostusten kasvua odotetaan muita toimialoja useammin, mutta odotukset ovat laskeneet hieman keväästä. Rakentami-

ssa odotukset panostusten kasvusta ovat puolestaan muita aloja matalammalla tasolla.

Erytisesti kasvuhakuiset yritykset suunnittelevat kasvattavansa kehityspanostuksia. Nuoremmat ja laajemmilla markkinoilla toimivat yritykset suunnittelevat lisäävänsä tuotekehitystään selvästi useammin kuin muut yritykset.

Kuva 9: Tuotekehityspanostusten muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 7: Odotukset tuotekehityksen muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

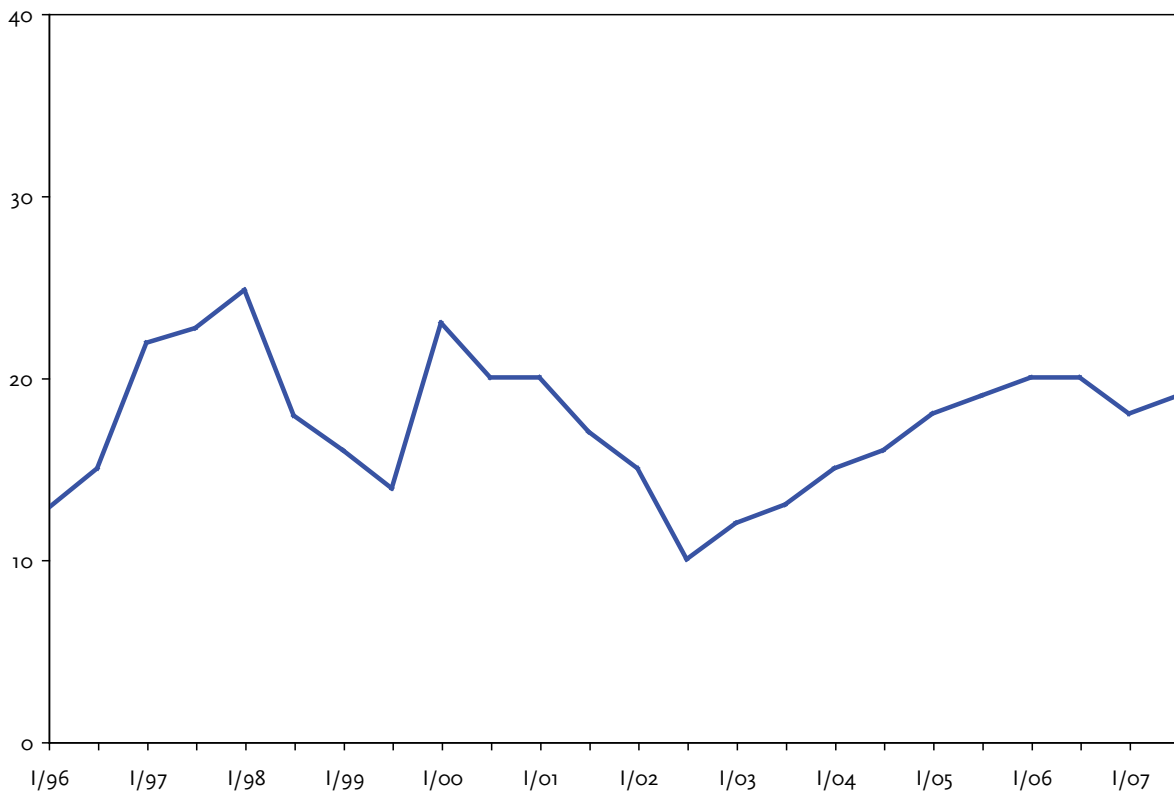
	Kasvaa %	Pysyy ennallaan %	Pienenee %	Saldoluku
Kaikki yritykset	27	66	7	20
Teollisuus	33	60	7	26
Rakentaminen	17	72	11	6
Kauppa	26	66	8	18
Palvelut	28	66	6	22

3.7 HENKILÖKUNNAN MÄÄRÄ

Pk-yritykset ennakoivat henkilökuntansa määrän olevan korkeampi vuoden kuluttua. Lähes neljännes yrityksistä uskoo lisäävänsä henkilöstöään, mikä ennakoii edelleen suotuisaa työllisyyskehitystä pk-sektorille. Ainoastaan 5 prosenttia vastanneista ennakoii henkilöstön vähenemistä. Saldoluku, +19, on siten säilynyt lähes kevään tasolla. Saldoluku on ollut keskimäärin +18. Odotukset ovat varsin vahvat, vaikka työvoiman saatavuus koetaankin yhä merkittävämmäksi esteeksi.

Työllisyysnäkymät ovat erityisen positiiviset teollisuudessa. Kaupassa odotukset henkilökunnan määrän kasvusta ovat puolestaan matalimmat ja ne ovat hieman laskeneet keväästä. Kaupassa rakentamisen ohella ennakoidaan henkilöstön määrän säilyvän kuitenkin nykyisellään muita aloja useammin. Rakentamisessa teollisuuden ohella henkilöstön pienene- mistä ennakoivien osuus on laskenut hieman. Rekrytointiaikeet ovat korkeimmat kasvuhakuisissa, nuorissa ja laajemmilla markkinoilla toimivissa yrityksissä.

Kuva 10: Henkilöstön määrän muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 8: Odotukset henkilöstön määrän muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

	Kasvaa %	Pysyy ennallaan %	Pienenee %	Saldoluku
Kaikki yritykset	24	71	5	19
Teollisuus	29	65	6	23
Rakentaminen	23	74	3	20
Kauppa	19	75	6	13
Palvelut	24	72	4	20

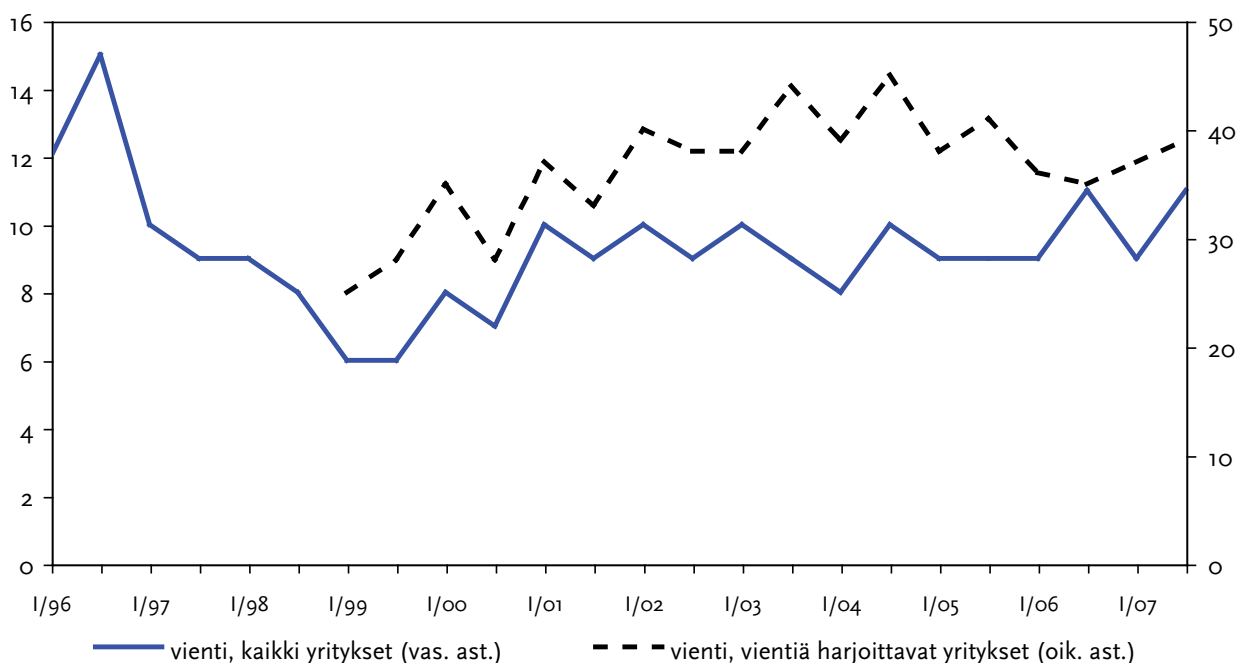
3.8 VIENTI

Pk-yritysten vientiodotukset ovat hieman nousseet. Saldoluku on +11 kaikkien yritysten osalta. Tämä on sama kuin keskimääräinen saldoluku. Pk-yrityksistä noin neljänneksen tuotteita tai palveluita viedään ulkomaille. Osuus on korkein teollisuudessa ja matalin rakentamisessa. Palveluissa ja kaupassa osuus on lähellä kaikkien toimialojen keskiarvoa.

Vientiä harjoittavien pk-yritysten odotukset ovat hieman nousseet, +39, ja samalla ylittävät keskimää-

räisen tason. Teollisuudessa ja palveluissa odotukset ovat erityisen vahvat. Rakentamisessa ja kaupassa ennakoidaan nykyisen tason säilymistä. Toimialojen välisessä kehityksessä on myös eroja: rakentamisessa vientiodotukset ovat nousseet huomattavasti, mutta sen sijaan kaupassa vientiodotukset ovat laskeneet keväästä. Positiivisemmat vientiodotukset näyttäisivät yhdistyvän – luonnollisestikin – suurempiin, vanhempiin ja kasvuhakuisempiin yrityksiin.

Kuva 11: Viennin arvon muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 9: Vientiyritysten osuus, % pk-yrityksistä

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Suoraa vientiä harjoittavat	16	36	4	18	14
Osana toisen yrityksen vientiä	14	38	8	10	12

Taulukko 10: Vientiyritysten odotukset viennin arvon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

	Kasvaa %	Pysyy ennallaan %	Pienenee %	Saldoluku
Kaikki yritykset	43	53	4	39
Teollisuus	47	49	4	43
Rakentaminen	39	59	2	37
Kauppa	36	60	4	32
Palvelut	46	49	5	41

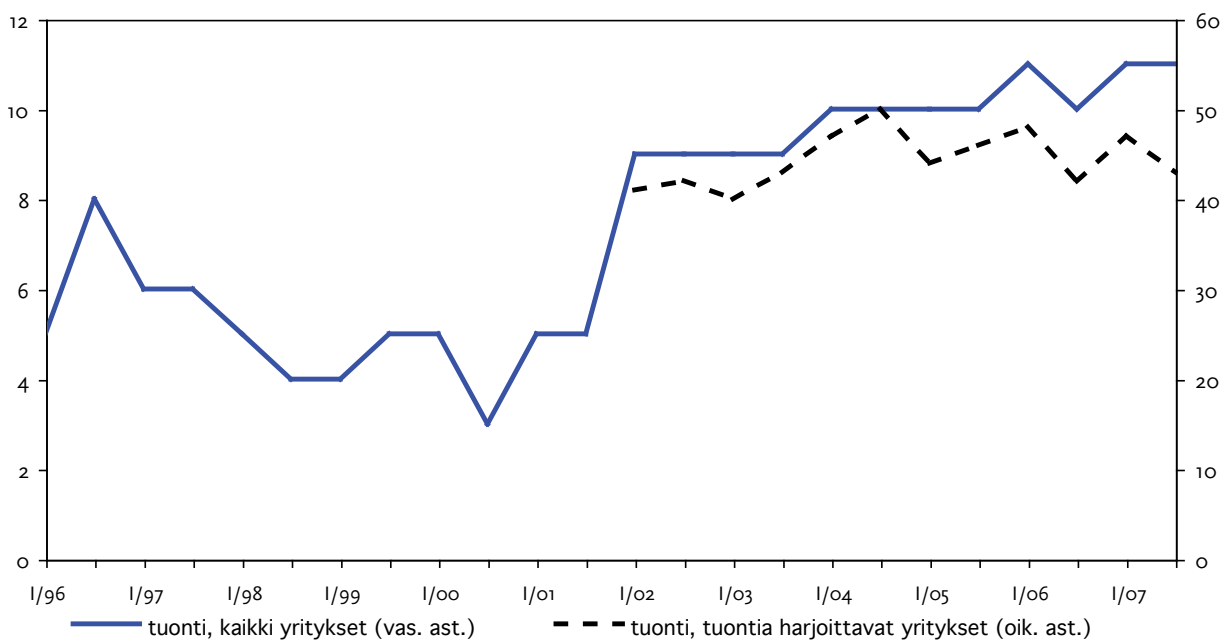
3.9 TUONTI

Pk-yritysten tuontiodotukset ovat hieman keskimääräistä positiivisemmat. Saldoluku on +11. Suoraa tuontitoimintaa harjoittavia yrityksiä on vajaa neljännes kaikista pk-yrityksistä. Osuus on matalampi rakentamisessa ja palveluissa – noin 10 prosenttia. Kaupassa ja teollisuudessa osuus on reilu 40 prosenttia.

Tuontitoimintaa harjoittavista yrityksistä 47 prosenttia odottaa tuonnin arvon kasvavan. Yrityksistä 4 prosenttia ennakoii tuonnin supistuvan. Tuonnin kasvua odottavien yritysten osuus on hiukan su-

pistunut – näin on käynyt kaikilla toimialoilla lukuun ottamatta rakentamista, jossa odotukset ovat parantuneet keväästä. Teollisuudessa odotukset tuonnin supistumisesta ovat lisääntyneet. Kaupassa odotukset tuonnin kasvun suhteen ovat yleisimmät. Palveluissa tuonnin odotetaan muuta useammin pysyvän ennallaan. Teollisuudessa ja palveluissa odotukset tuonnin suhteen ovat muita toimialoja matalammat. Odotukset ovat korkeammat voimakkaasti kasvuhakuisissa tuontiyrityksissä.

Kuva 12: Tuonnin arvon muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 11: Tuontiyritysten osuus, % pk-yrityksistä

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Suoraa tuontia harjoittavat	22	44	8	41	12

Taulukko 12: Tuontiyritysten odotukset tuonnin arvon muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

	Kasvaa %	Pysyy ennallaan %	Pienenee %	Saldoluku
Kaikki yritykset	47	49	4	43
Teollisuus	41	52	7	34
Rakentaminen	45	53	2	43
Kauppa	54	43	3	51
Palvelut	37	61	2	35

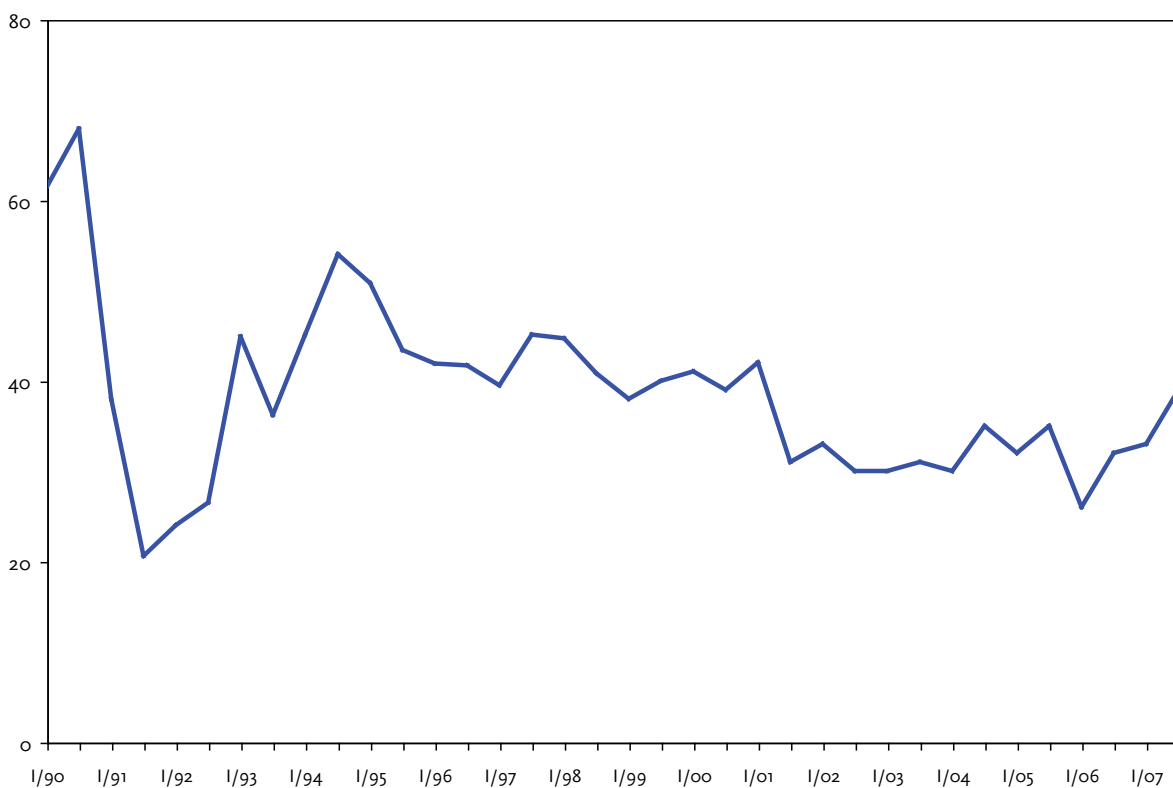
3.10 TUOTANTOKUSTANNUKSET

Odotukset kustannusten noususta ovat vuodesta 2002 asti pysyneet pitkän aikavälin keskiarvoaan (+41) matalampina. Tänä syksynä odotukset ovat kuitenkin nousseet lähelle keskiarvoaan (+39). Vastaa- jista 46 prosenttia odottaa kustannusten nousevan ja 7 prosenttia odottaa kustannusten laskevan.

Saldoluku on keskimääräistä korkeampi rakentamisessa ja teollisuudessa sekä matalampi erityisesti kaupassa. Odotukset tuotantokustannusten nou-

susta ovat lisääntyneet kaikilla toimialoilla, mutta erityisesti rakentamisessa ja teollisuudessa. Palveluita lukuun ottamatta myös kustannusten laskua ennakoivien osuus on alentunut. Kaupassa odotetaan muita aloja useammin kustannusten säilyvän nykyisellä tasolla. Kasvuhakuisemmissa, vanhemmissa ja suuremmissa pk-yrityksissä odotetaan keskimääräistä useammin tuotantokustannusten nousua.

Kuva 13: Tuotantokustannusten muutosodotukset, saldoluku



Taulukko 13: Odotukset tuotantokustannusten muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

	Kasvavat %	Pysyvät ennallaan %	Alenevat %	Saldoluku
Kaikki yritykset	46	47	7	39
Teollisuus	56	34	10	46
Rakentaminen	53	42	5	48
Kauppa	40	55	5	35
Palvelut	45	47	8	37

3.11 INFLAATIO-ODOTUKSET

Kevättä useampi yritys uskoo loppu- ja välituotteiden hintojen sekä palkkojen nousuun. Ainoastaan palveluissa lopputuotteiden hintojen ja palkkojen nousun suhteen ei ole tapahtunut muutosta keväästä.

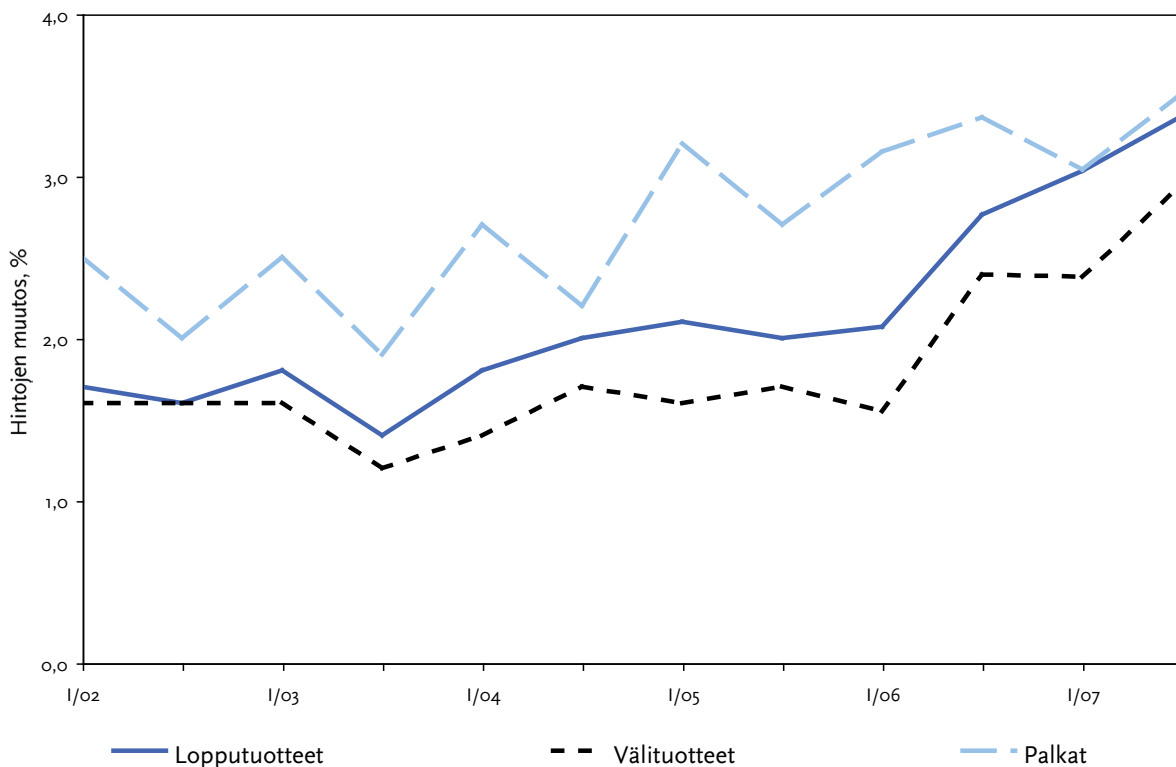
Palkkainflaatio-odotukset ovat yleisimpiä. Rakentamisessa selkeästi keskimääräistä useammat uskovat merkittävään loppu- ja välituoteinflaatioon. Teollisuudessa puolestaan selvästi keskimääräistä useammat uskovat välituote- ja palkkainflaatioon. Kaupassa keskimääräistä harvemmin odotetaan lopputuote- ja välituoteinflaatiota. Jopa lopputuotteiden hintojen laskuun uskotaan muita useammin.

Pk-yrityksissä lopputuotehintojen nousun odotetaan hiukan kiihtyvän. Yritykset odottavat lopputuotteidensa hintojen nousevan 3,4 prosenttia seuraava

van vuoden aikana. Alhaisimmat inflaatio-odotukset ovat kaupassa, 2,3 prosenttia. Korkeimmat inflaatio-odotukset ovat puolestaan rakentamisessa, jossa lopputuotteiden hintojen odotetaan nousevan 4,7 prosenttia.

Välituotteiden inflaatio-odotukset ovat 3 prosenttia, kun keväällä odotus oli 2,4 prosenttia. Lopputuotteiden tapaan nousuodotukset ovat alhaisimmat kaupassa ja korkeimmat rakentamisessa. Pk-yritykset odottavat palkkojen nousevan huomattavasti nopeammin kuin aikaisemmin – 3,5 prosenttia. Teollisuudessa palkkainflaatio-odotukset ovat korkeimmat 3,9 prosenttia. Rakentamisessa ja kaupassa odotukset ovat lähes samaa tasoa palvelujen odotusten jäädessä 3,3 prosenttiin.

Kuva 14: Inflaatio-odotukset, hintojen muutos



Taulukko 14: Odotukset hintojen muutoksesta seuraavan 12 kuukauden aikana

	Nousevat %	Pysyvät ennallaan %	Laskevat %	Saldoluku
Lopputuotteet				
Kaikki yritykset	52	44	4	48
Teollisuus	58	39	3	55
Rakentaminen	66	32	2	64
Kauppa	45	48	7	38
Palvelut	48	50	2	46
Välituotteet				
Kaikki yritykset	53	44	3	50
Teollisuus	65	32	3	62
Rakentaminen	73	25	2	71
Kauppa	47	48	5	42
Palvelut	47	51	2	45
Palkat				
Kaikki yritykset	62	36	2	60
Teollisuus	73	26	1	72
Rakentaminen	66	33	1	65
Kauppa	64	35	1	63
Palvelut	56	41	3	53

Taulukko 15: Odotukset inflaation tasosta seuraavan 12 kuukauden aikana

	Lopputuotteet %	Välituotteet %	Palkat %
Kaikki yritykset	3,4	3	3,5
Teollisuus	3,7	3,8	3,9
Rakentaminen	4,7	5,1	3,8
Kauppa	2,3	2,2	3,7
Palvelut	3,5	2,5	3,3

4. TOIMINTAYMPÄRISTÖ, KASVUHAKUISUUS JA KEHITTÄMINEN

Tämä osio käsittelee pk-yritysten toimintaympäristöä, kasvuhakuisuutta sekä kehitystarpeita ja -esteitä. Erityisesti huomio kohdistuu yritysten kasvustrategioihin, kasvun esteisiin ja kasvuhaluttomuuden

syihin. Osiossa tarkastellaan myös työllistämistarpeita ja -esteitä, sukupolven- ja omistajavaihdoksia sekä pk-yritysten rahoitusta.

4.1 PK-YRITYSTEN TOIMINTAYMPÄRISTÖ

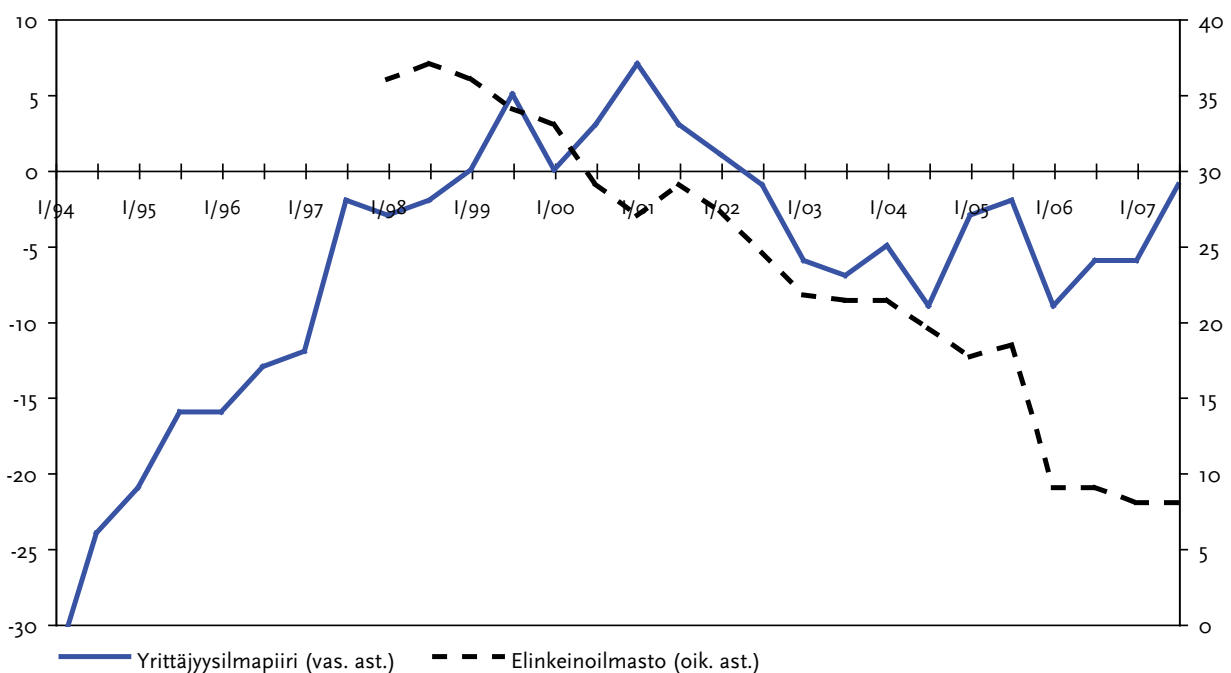
Yrittäjyysilmapiiriä selvitetään neljällä kysymyksellä. Pk-yritysten aseman koetaan parantuneen kauttaaltaan ja arviot ovat nousseet vuoden 2002 tasolle: saldoluku on -1. Teollisuudessa tunnelmat ovat hiukan positiivisemmat kuin muilla aloilla. Yli 50 henkilöä työllistävät pk-yritykset kokevat ilmapiirin selvästi muita paremmaksi – kokonaisindeksi saa arvon +14. Samoin kasvuhakuisimpien yritysten kokemus on muita positiivisempi (+4).

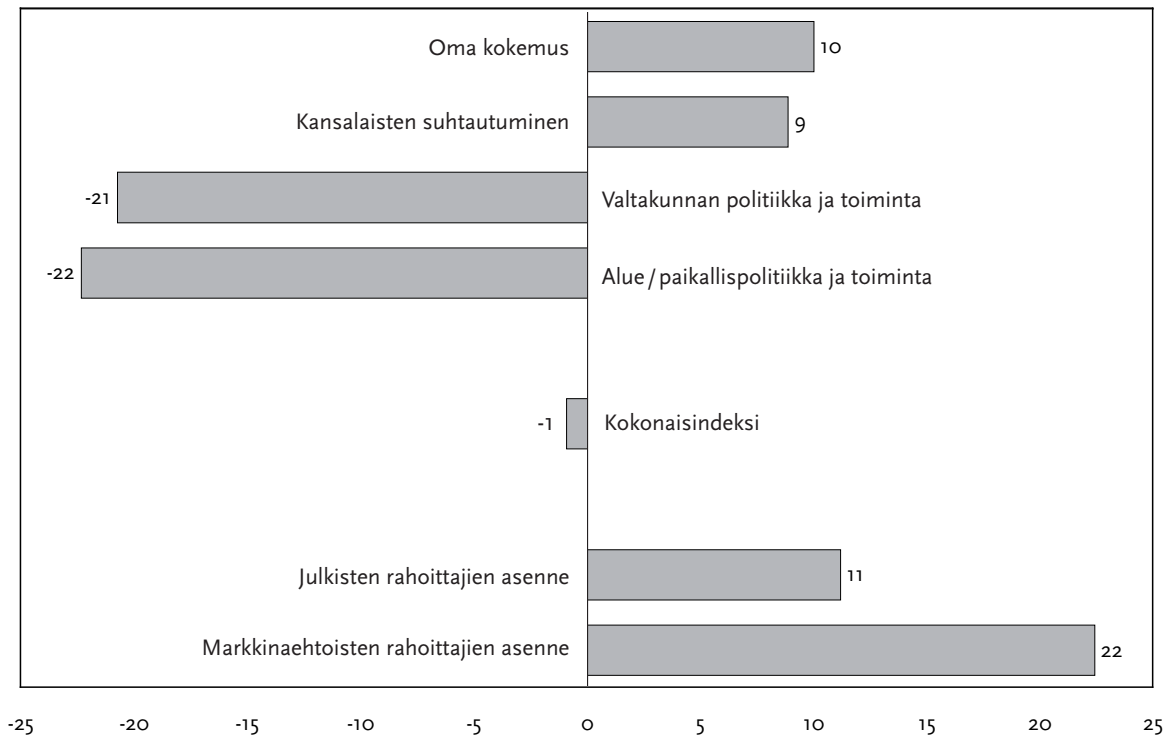
Yrittäjyysilmapiiri-indeksin osatekijöistä omakemus ja kansalaisten suhtautuminen saavat positiivisen arvion. Sen sijaan julkisen vallan toimet arvioidaan selkeästi negatiiviseen sävyyn niin paikallis- ja aluetasolla kuin valtakunnan tasolla. Teollisuudessa annetaan keskimääräistä parempi arvio paikallis- ja aluetason politiikasta. Teollisuudessa myös oma kokemus yrittäjyydestä on muita aloja positiivisempi.

Yritykset arvioivat myös julkisia ja markkinaehtoisia rahoittajia. Julkisten rahoittajien indeksi on +11, kun markkinaehtoiset rahoittajat saavat arvion +22. Julkiset rahoittajat saavat suhteessa paremman arvion suuremmilta ja kaikkein kasvuhakuisimmilta pk-yrityksiltä.

Yrittäjyyteen vaikuttavia paikallisen tason tekijöitä mittaava elinkeinoilmastoindeksi on säilynyt tänä vuonna viimevuotisella tasollaan. Kolmestatoista kriteeristä laskettu kokonaisindeksi on +8. Laskua on tapahtunut hieman sopivan työvoiman ja alihankkijoiden/osatoimittajien saatavuuden kohdalla. Parhaan arvion vastaajat antavat sijaintipaikkakunnalleen asuinympäristöstä ja liikenneyhteyksistä. Heikoimman arvion saa sijaintikunnan ja yritysten välinen yhteistyö. Yrittäjien arvioista on raportoitu tarkemmin alueraporteissa.

Kuva 15: Yrittäjyysilmapiiri ja elinkeinoilmasto, kokonaisindeksi



Kuva 16: Yrittäjyysilmapiiri, indeksi**Taulukko 16:** Kokemukset yrittäjyysilmapiiristä ^{x/}

	Oma kokemus	Kansalaisten suhtautuminen	Julkinen valta valtakunnan tasolla	Julkinen valta paikallis/ aluetasolla	Kokonaisindeksi
Toimialoittain					
Kaikki yritykset	10	9	-21	-22	-1
Teollisuus	12	10	-18	-18	1
Rakentaminen	10	5	-24	-26	-3
Kauppa	10	12	-22	-24	-1
Palvelut	10	8	-20	-22	-1
Kasvuhakuisuuden mukaan					
Voimakkaasti kasvuhakuiset	16	16	-21	-21	4
Kasvuhakuiset	13	10	-18	-20	1
Asemansa säilyttäjät	9	8	-22	-24	-2
Ei kasvutavoitetta	5	4	-23	-23	-5
Toimintansa lopettavat	-20	-7	-44	-44	-23

^{x/} Indeksit on laskettu antamalla seuraavat arvot vastausvaihtoehdoille: erittäin huono (-100), melko huono (-50), neutraali (0), melko hyvä (+50) ja erittäin hyvä (+100).

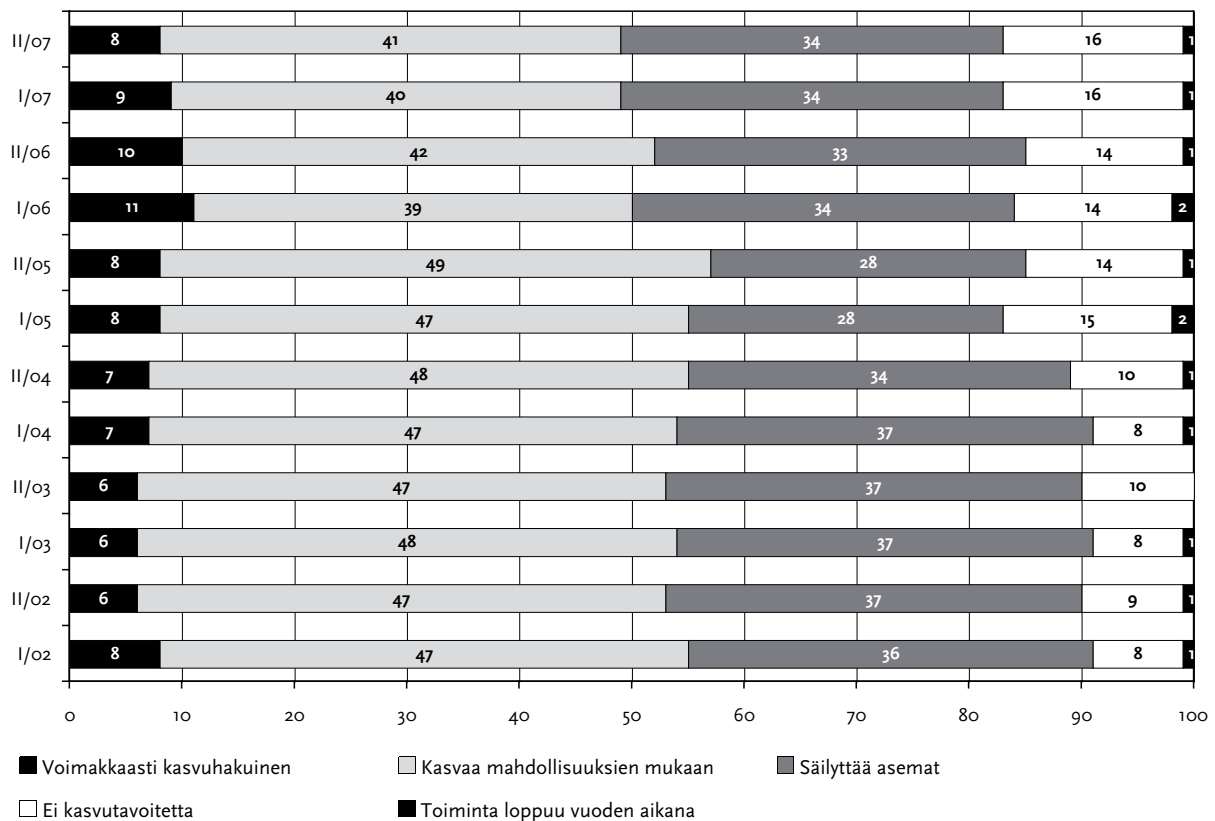
Kokonaisindeksi on laskettu antamalla seuraavat painot kriteereille: oma kokemus (1/3), kansalaisten suhtautuminen (1/3), julkinen valta valtakunnalla tasolla (1/6) ja paikallistasolla (1/6).

4.2 PK-YRITYSTEN KASVUSTRATEGIAT

Pk-yrityksistä 8 prosenttia ilmoittaa olevansa voimakkaasti kasvuhakuisia ja 41 prosenttia kasvavan mahdollisuuksiensa mukaan. Vastaajista 16 prosentilla ei ole lainkaan kasvutavoitteita. Asemansa säilyttämiseen pyrkiviä on 34 prosenttia. Kasvuhakuisuus on säilynyt käytännössä entisellä tasolla.

Keskimääräistä harvemmin kasvuhakuinen yritys löytyy rakentamisen alalta. Kaupassa ja teollisuudessa on muita aloja vähemmän yrityksiä, joilla ei olisi lainkaan kasvutavoitteita. Kasvuhakuisuus on yleisempää nuoremmissa ja suuremmissa pk-yrityksissä. Merkittäviä muutoksia kasvuhakuisuudessa ei ole tapahtunut näiltäkään osin kevääseen verrattuna.

Kuva 17: Kasvuhakuisuuden kehitys, % pk-yrityksistä



Kasvuhakuisista yrityksistä 63 prosentilla tärkeimpiin kasvukeinoihin kuuluu uusien tuotteiden kehittäminen. Lisäksi myyntiin ja markkinointiin satsaamisen nimeä 55 prosenttia sekä verkostoitumisen ja yhteistyön puolet kasvuhakuisista yrityksistä. Muita tärkeitä, joskaan ei aivan yhtä merkittäviä, keinoja kasvun saavuttamiseksi ovat uusien markkina-alueiden avaaminen, viennin lisääminen ja yrityskaupat.

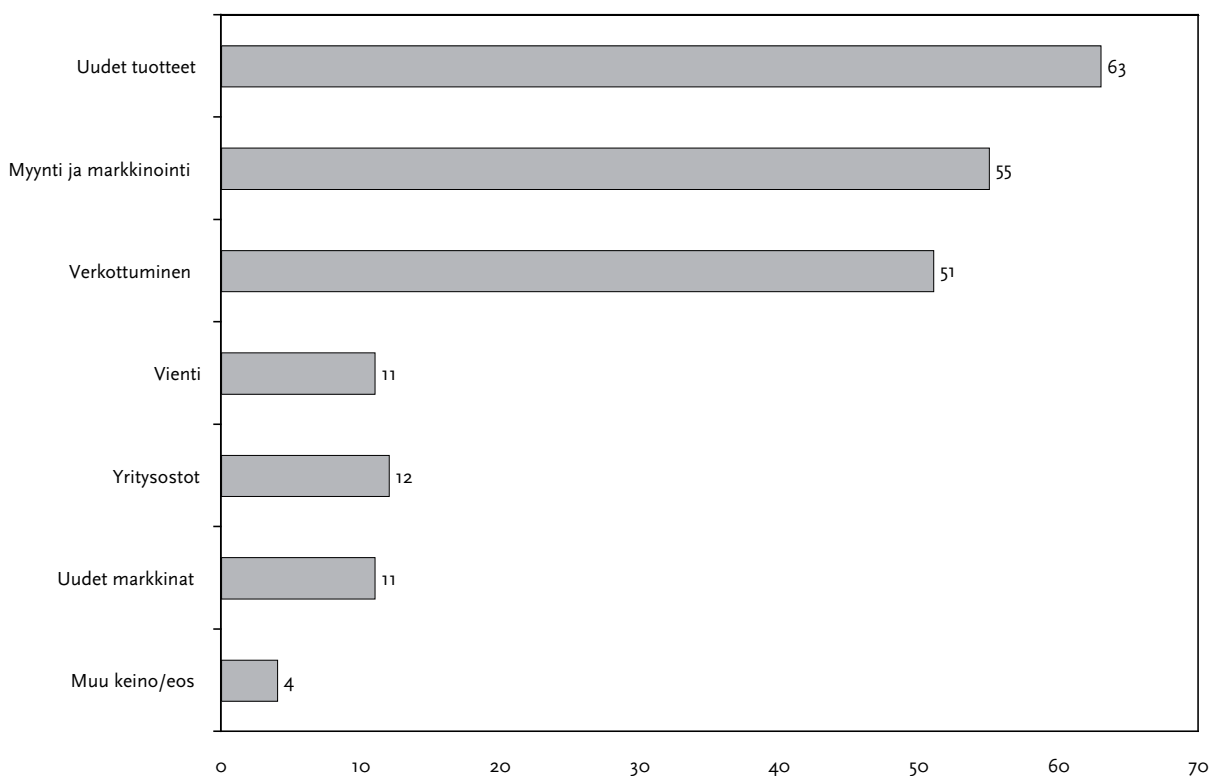
Rakentamisessa kansainvälistymistä ei pidetä erityisesti kasvukeinona. Rakentamisessa verkostoituminen ja yhteistyö ovat muita aloja merkittävämmässä roolissa kasvua haettaessa. Kaupassa verkostoituminen ja muu yhteistyön lisääminen toisten yritysten kanssa nostetaan sen sijaan esille muita aloja harvemmin. Alalla kasvukeinona pidetään erityisesti myynnin ja markkinoinnin lisäämistä. Teollisuudessa nähdään uusien markkinoiden avaaminen ja viennin lisääminen muita aloja useammin kasvukeinoina.

Palveluissa yhteistyön lisääminen ja verkottuminen nähdään hieman muita useammin tärkeänä kasvukeinona. Verkostoituminen on erityisesti myös kaikkein pienimpien yritysten tärkeimpiä kasvukeinoja.

Niistä pk-yrityksistä, joilla ei ole kasvutavoitteita, 78 prosenttia ilmoittaa yrityksen nykyisen koon olevan sopiva. Yrityksistä 35 prosenttia nimeää haluttomuuden ottaa riskiä ja 24 prosenttia työvoiman korkeat kustannukset yhdeksi tärkeimmistä syistä kasvutavoitteiden puuttumiselle. Vastanneista 22 prosenttia nimeää työvoiman saatavuuden, 16 prosenttia kireän kilpailutilanteen ja 14 prosenttia kysynnän riittämättömyyden. Työvoiman saatavuus on edelleenkin entistä useammin kasvun este. Sen sijaan kireää kilpailua ei pidetä aivan yhtä usein esteenä kuin keväällä. Kilpaileva tuonti sekä rahoituksen ja vakuuksien puute ovat vain harvoin yrityksen kasvuhaluttomuuden taustalla.

Taulukko 17: Yritysten kasvuhakuisuus

	Voimakkaasti kasvuhakuiset %	Kasvuhakuiset %	Asemansa säilyttäjät %	Ei kasvutavoitetta %	Toimintansa lopettavat %
Toimialoittain					
Kaikki yritykset	8	40	34	16	2
Teollisuus	10	45	32	11	2
Rakentaminen	4	37	37	20	3
Kauppa	9	41	36	13	1
Palvelut	8	39	33	19	1
Kokoluokittain					
Alle 5 henkilöä	5	34	36	23	2
5–9 henkilöä	9	44	38	9	0
10–19 henkilöä	11	50	33	5	1
20–49 henkilöä	14	58	23	5	0
Yli 50 henkilöä	28	54	13	5	0
Perustamisvuoden mukaan					
Ennen 1996	7	38	37	16	2
1996 – 2000	9	38	33	19	1
2001 – 2006	10	46	28	15	1

Kuva 18: Kasvukeinot, % kasvuhakuisista yrityksistä */

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

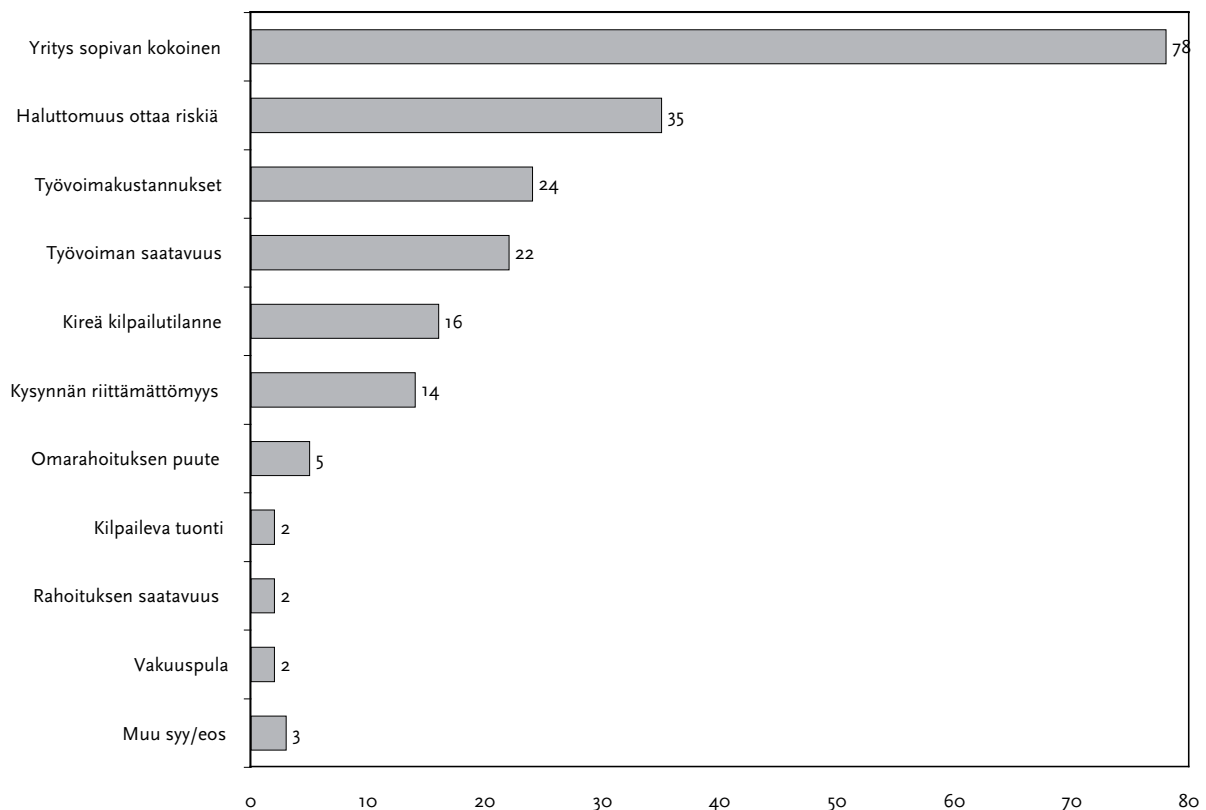
Taulukko 18: Kasvuhakuisten yritysten kasvukeinot */

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Uusien tuotteiden kehittäminen	63	60	52	68	64
Yhteistyö, verkottuminen	51	47	60	38	56
Uudet markkina-alueet (esim. uudet vientimaat)	11	21	6	8	10
Viennin lisääminen	11	28	5	9	8
Myynti- ja markkinoinnin lisääminen	55	52	44	63	54
Omistusjärjestelyt, yritysostot	12	15	7	10	15
Muut kasvukeinot	4	2	4	3	4

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Rakennusalaalla keskimääräistä useammin syyksi mainitaan työvoiman saatavuus, korkeat työvoimakustannukset, kilpaileva tuonti ja kireä kilpailutilanne. Kilpaileva tuonti ja kireä kilpailu näyttäisivät nostaneen merkitystään kasvun esteinä. Sen sijaan yrityksen kokoa ei pidetä keväisessä määrin kasvun esteenä. Kaupan alalla työvoimakustannuksia ei koeta samassa määrin esteeksi. Kaupassa pidetään kes-

kimääräistä useammin kysynnän riittämättömyyttä esteenä. Alalla työvoiman saatavuuden merkitys on noussut. Palveluissa yritystä pidetään sopivan kokoisena muita useammin. Teollisuudessa ei nimetä syyksi samassa määrin kuin muilla aloilla kysynnän riittämättömyyttä, kilpailevaa tuontia, kireää kilpailua ja työvoimakustannuksia. Näiden tekijöiden merkitys on myös laskenut kevästä.

Kuva 19: Kasvuhaluttomuuden syyt, % kasvuhaluttomista yrityksistä */

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 19: Yritysten kasvuhaluttomuuden syyt */

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Yritys sopivan kokoinen	78	73	71	77	82
Kysynnän riittämättömyys	14	10	7	22	13
Kireä kilpailutilanne	16	9	19	16	16
Kilpaileva tuonti	2	0	6	1	1
Rahoituksen saatavuus	2	1	2	3	2
Omarahoituksen puute	5	6	6	6	5
Vakuuspula	2	2	3	0	2
Työvoimakustannukset	24	19	36	19	24
Työvoiman saatavuus	22	19	36	20	19
Haluttomuus lisätä riskiä	35	34	37	32	35
Jokin muu	3	12	1	2	2

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

4.3 PK-YRITYSTEN KEHITTÄMISTARPEET JA -ESTEET

Pk-yritykset kokevat, että näiden suurin kehittämistarve on myynnin ja markkinoinnin alueella. Seuraavaksi eniten tarpeita yrityksillä on henkilöstön kehittämisessä ja koulutuksessa. Henkilöstön osaamisen turvaamista ei koeta samassa määrin tärkeimmäksi teollisuudessa. Myynnin ja markkinoinnin kehittämistä pidetään tärkeänä erityisesti kaupassa, kun taas rakentamisessa sen merkitys nähdään keskimääräistä pienemmäksi. Rakentamisessa sen sijaan pidetään juuri henkilöstön kehittämistä ja koulutusta muita useammin tärkeimpänä kehittämisen kohteena.

Myös tuotannon, tuotekehityksen ja laadun parantaminen sekä verkostoituminen ja alihankinta koetaan asioiksi, joiden alueella yrityksillä on kehitystarpeita. Rakentamisessa verkostoitumisen ja teollisuudessa tuotekehityksen merkitys kehittämistarpeena nähdään muita aloja tärkeämmäksi.

Teollisuudessa henkilöstön kehittämisen merkitys tärkeimpänä kehittämiskohteena on noussut kehitystoimien ja verkostoitumisen laskiessa. Myös rekrytointiongelmastä kärsivässä rakentamisessa henkilöstön kehittäminen ja kouluttaminen on kasvattanut merkitystään kehittämiskohteena. Pk-yrityssektorilla kokonaisuudessaankin henkilöstön osaaminen kehittämistarpeena on noussut hieman aikaisempaa keskeisemmäksi.

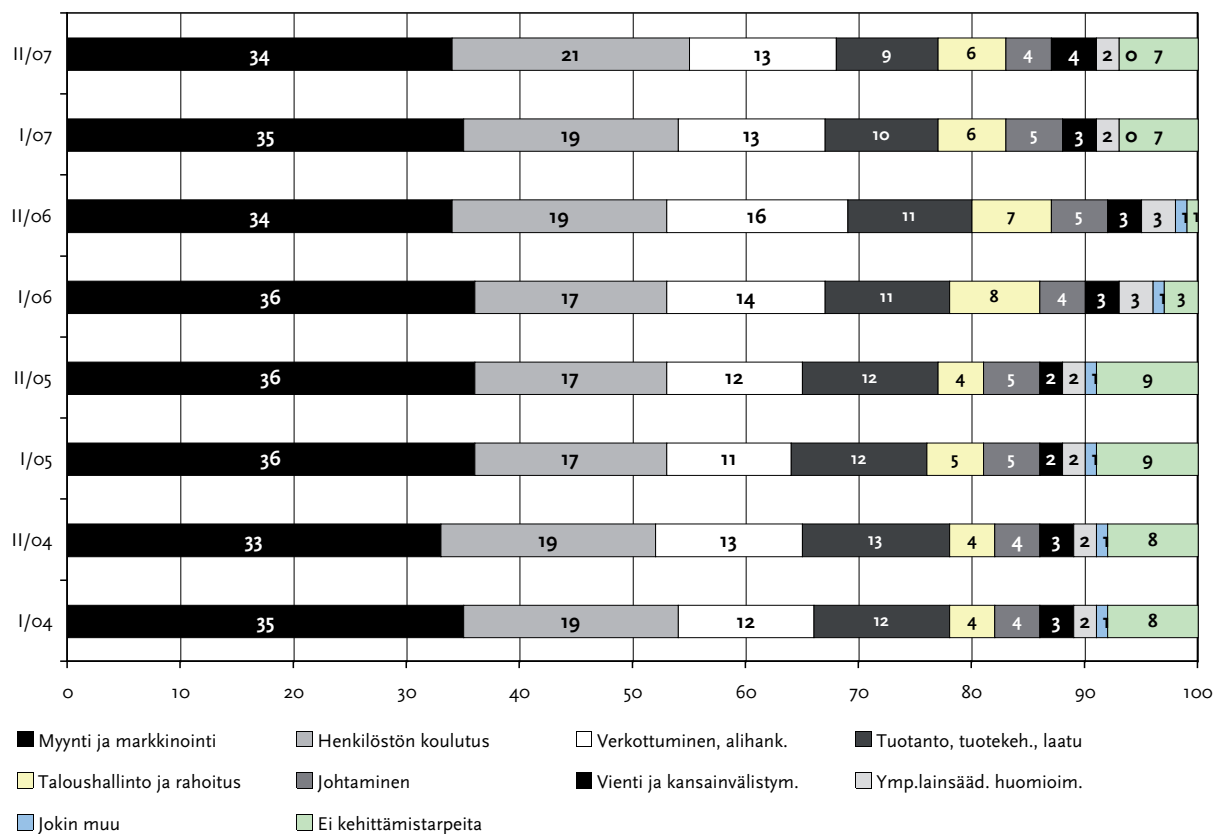
Kansainvälistymistä ja vientiä pidetään vain har-

voin tärkeimpänä kehittämiskohteena – teollisuudessa kuitenkin muita aloja useammin. Nuorissa yrityksissä nähdään muita yrityksiä useammin kehittämisen tarvetta taloushallinnossa ja rahoituksessa sekä verkottumisessa ja yhteistyössä. Kasvuhakuisimmista yrityksissä myyntiä ja markkinointia sekä vientiä ja kansainvälistymistä pidetään keskimääräistä useammin tärkeimpänä kehittämisen kohteena.

Pk-yritysten kehittämisen suurimmaksi esteeksi nähdään erityisesti ammattitaitoisen työvoiman puute. Muita resurssitekijöitä kuin työvoimaa ja kireää kilpailua pidetään seuraavaksi merkittävimpinä kehittämisen esteinä. Kireän kilpailun merkitys on kuitenkin hieman laskenut kaupassa ja palveluissa. Myös korkeat työvoimakustannukset arvioidaan pk-yritystoiminnan kehittämisen tärkeiksi esteiksi.

Kova kilpailu koetaan kehittämisen jarruksi erityisesti kaupassa. Ammattitaitoisen työvoiman puutetta ei nähdä niinkään esteenä kaupan alalla. Muilla toimialoilla työvoiman saatavuus on kuitenkin noussut entistäkin suuremmissa mittakaavassa kehittämisen tärkeimmäksi esteeksi. Ammattitaitoisen työvoiman puute on erityisen suuri ongelma rakentamisessa. Palveluita lukuun ottamatta muutkin resurssitekijät korostuvat kehittämisen esteinä aikaisempaa enemmän. Nuorissa (10 %) ja kasvuhakuisimmissa (18 %) yrityksissä rahoitus koetaan muita yrityksiä useammin kehittämisen pahimmaksi esteeksi.

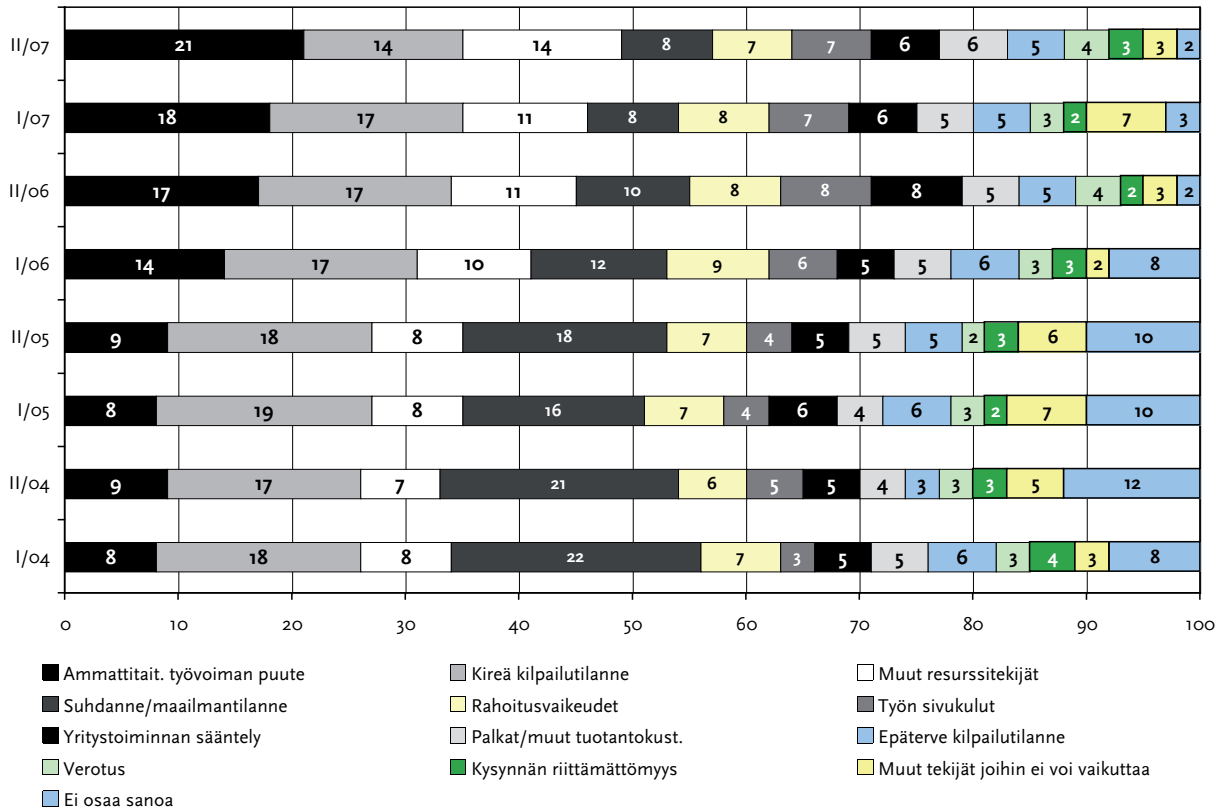
Kuva 20: Tärkein kehittämistarve, % pk-yrityksistä



Taulukko 20: Yrityksen tärkein kehittämistarve

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Johtaminen	4	5	4	3	3
Henkilöstön kehittäminen ja koulutus	21	16	27	21	20
Markkinointi ja myynti	34	31	20	41	35
Vienti ja kansainvälistyminen	4	8	1	3	4
Rahoitus, talous ja laskentatoimi	6	6	7	7	5
Tuotanto ja materiaalitoiminnot, tietotekniikka, tuotekehitys ja laatu	9	18	10	7	8
Yhteistyö/verkottuminen, alihankinta	13	10	18	10	13
Ympäristö- ja muiden säädösvaatimusten huomioiminen	2	2	4	1	2
Ei kehittämistarpeita/ei osaa sanoa	8	4	10	6	9

Kuva 21: Kehittämisen pahin este, % pk-yrityksistä



Taulukko 21: Yrityksen kehittämisen pahin este

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Yritystoiminnan sääntely	6	3	4	7	7
- Byrokratia	2	1	2	2	3
- Työlainsäädäntö/työehtosopimukset	2	1	1	2	2
- Muu sääntely	2	1	1	3	2
Kustannustaso	17	19	15	17	16
- Työn sivukulut	7	9	6	8	6
- Palkkataso/muut tuotantokustannukset	6	8	4	5	7
- Verotus	4	2	5	4	3
Kilpailutilanne	22	21	21	26	20
- Kireä kilpailu	14	16	15	17	12
- Epäterve kilpailu	5	3	4	6	5
- Kysynnän riittämättömyys/epävakaumus	3	2	2	3	3
Rahoitus	7	8	4	7	8
- Saatavuus	3	3	2	2	3
- Hinta	2	2	1	1	2
- Vakuuksien puute	3	3	1	4	3
Resurssitekijät	35	35	44	28	35
- Ammattitaitoisen työvoiman saatavuus	21	17	33	12	22
- Muut resurssitekijät	14	18	11	16	13
Suhdanne/maailmantilanne	8	8	8	9	8
Muut tekijät, joihin ei voi vaikuttaa	3	4	3	4	3
Ei osaa sanoa	2	2	1	2	3

4.4 TYÖLLISTÄMISEN ESTEET

Niiden pk-yritysten, joilla ei ole tarvetta työllistää, osuus on matala, 27 prosenttia. Työllistämistarpeita on erityisesti rakentamisessa ja teollisuudessa. Tarpeet ovat hieman harvinaisempia kaupassa. Työllistämistarvetta arvioidaan olevan muita useammin kasvuhakuisimmissa yrityksissä.

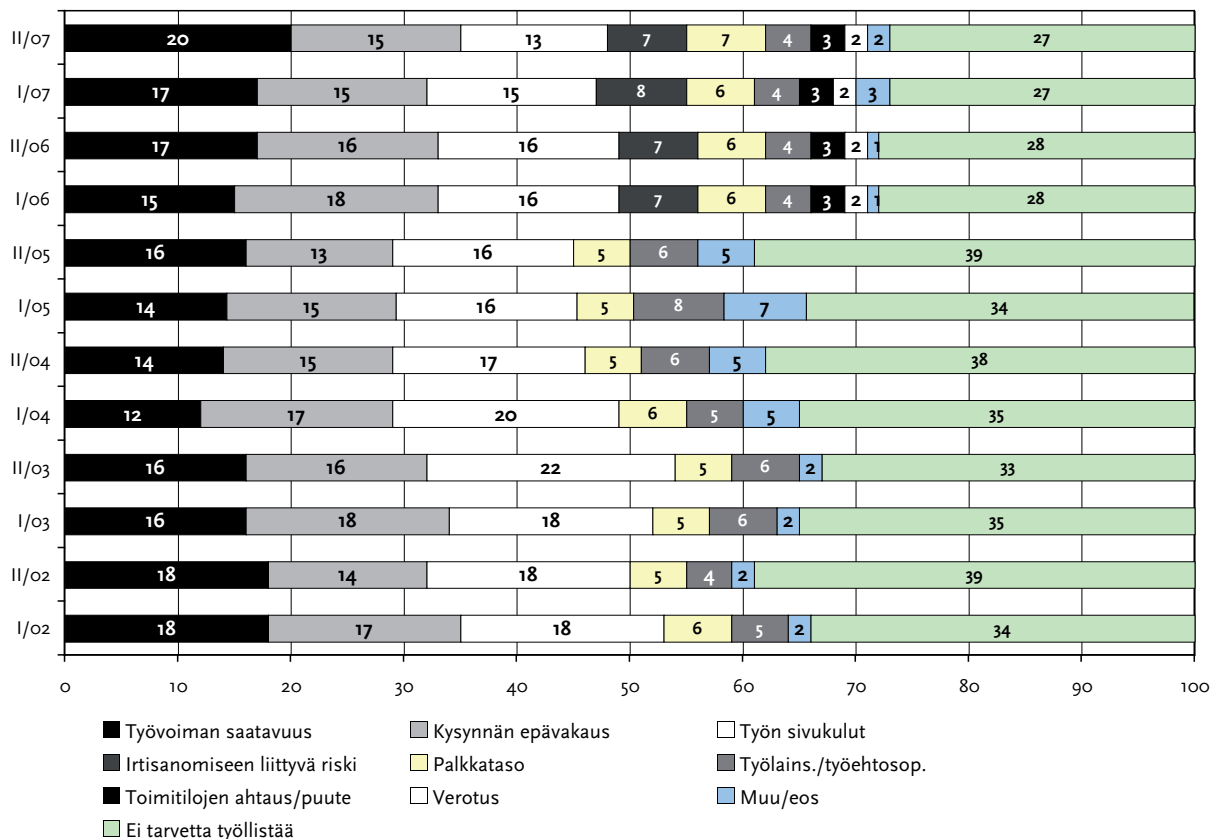
Työvoiman saatavuus, työn sivukulut ja epävakaa kysyntä ovat yleisimpiä työllistämisen esteitä yrityksissä, joilla on tarvetta työllistää. Työvoiman saatavuus on kasvattanut edelleen merkitystään tärkeimpänä työllistämisen esteenä kaikilla toimialoilla. Myös palkkataso on hieman lisännyt merkitystään.

Teollisuudessa työllistämisen esteeksi koetaan erityisesti irtisanomiseen liittyvä riski ja muu lainsäädäntöön tai työehtosopimukseen liittyvä riski. Rakentamisessa keskimääräistä useammin työvoiman

saatavuutta pidetään työllistämisen pahimpana esteenä, kun taas kaupassa tämän osuus on keskimääräistä matalampi. Kaupassa muita toimialoja useammin työllistämisen suurimmaksi esteeksi nimetään työn sivukulut.

Alle 10 henkeä työllistävissä mikroyrityksissä työllistämisen esteeksi nähdään muita useammin työn sivukulut – samoin kuin nuoremmissa yrityksissä. Pienissä yrityksissä irtisanomiseen ja työehtosopimuksiin tai -lainsäädäntöön liittyvä riski nousee keskimääräistä useammin esille. Suuremmissa pk-yrityksissä esteeksi koetaan erityisesti työvoiman saatavuus – samoin kuin kasvuhakuisimmissa yrityksissä. Kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä pidetään työllistämisen erityisenä esteenä kysynnän epävakautta muita yrityksiä useammin.

Kuva 22: Työllistämisen pahin este, % pk-yrityksistä



Taulukko 22: Yrityksen työllistämisen pahin este

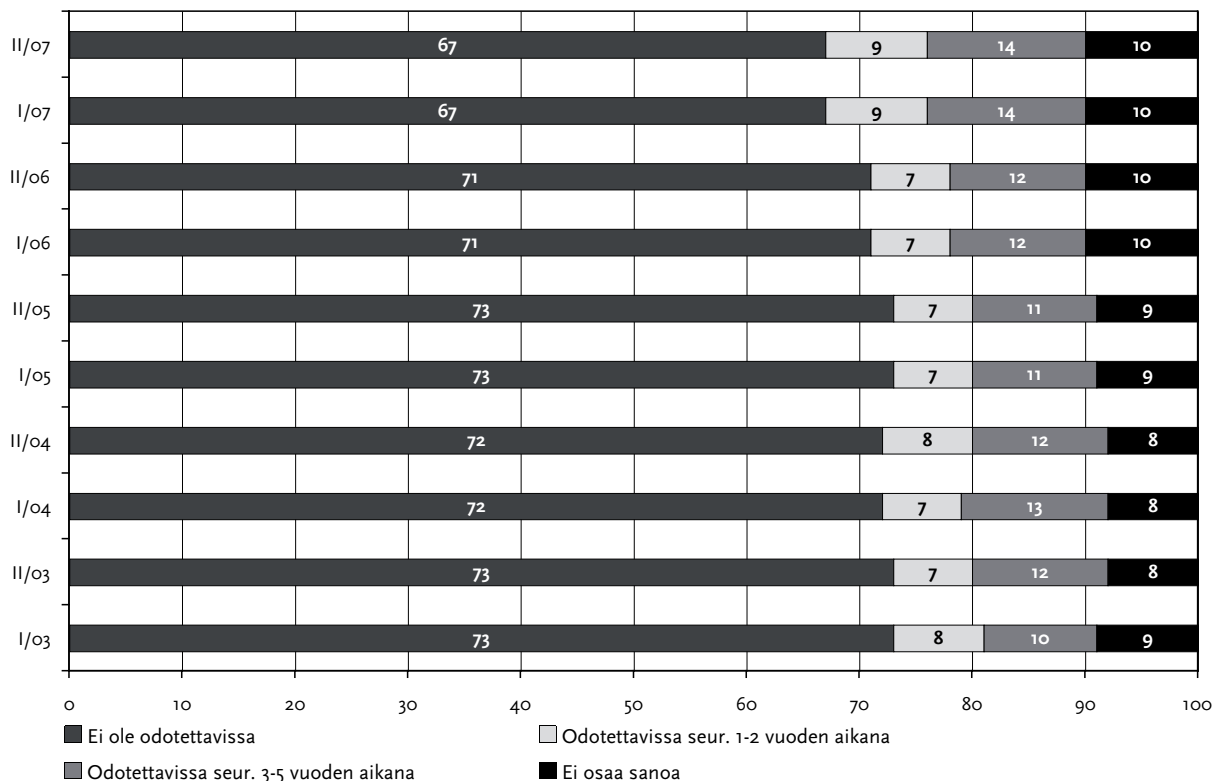
	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Ei tarvetta työllistää	27	21	21	32	29
Pahin este niissä yrityksissä, joissa tarvetta työllistää					
Kysynnän epävakaumus	21	22	17	17	25
Palkkataso	10	9	10	9	11
Työn sivukulut	18	11	19	23	18
Irtisanomiseen liittyvä riski	9	12	8	11	8
Muu lainsäädäntö/työehtosopimukset	6	8	5	7	5
Työvoiman saatavuus	27	30	39	21	25
Yhtiön toimitilojen ahtaus/puute	4	5	1	7	4
Muu, ml. verotus	5	3	3	5	4

4.5 SUKUPOLVEN- TAI OMISTAJANVAIHDOKSET

Yrityksistä 23 prosentissa odotetaan sukupolven- tai omistajanvaihdosta seuraavan 5 vuoden kuluessa. Sitä osuus on säilynyt keväisellä korkeammalla tasolla oltuaan vajaat 20 prosenttia usean vuoden ajan. Vastaajista 67 prosenttia ei usko sukupolven- tai omistajanvaihdoksen tapahtuvan seuraavan 5 vuoden aika-

na. Omistajanvaihdosta ennakoidaan erityisesti teollisuuden suuremmissa pk-yrityksissä.

Yrittäjien ikärakenne on selvästi palkansaajiakin vinoutuneempi. Väestön ikääntymisen seurauksena sukupolven- tai omistajanvaihdoksia onkin tulevana vuosina odotettavissa runsaasti. Mikäli ennakoitu

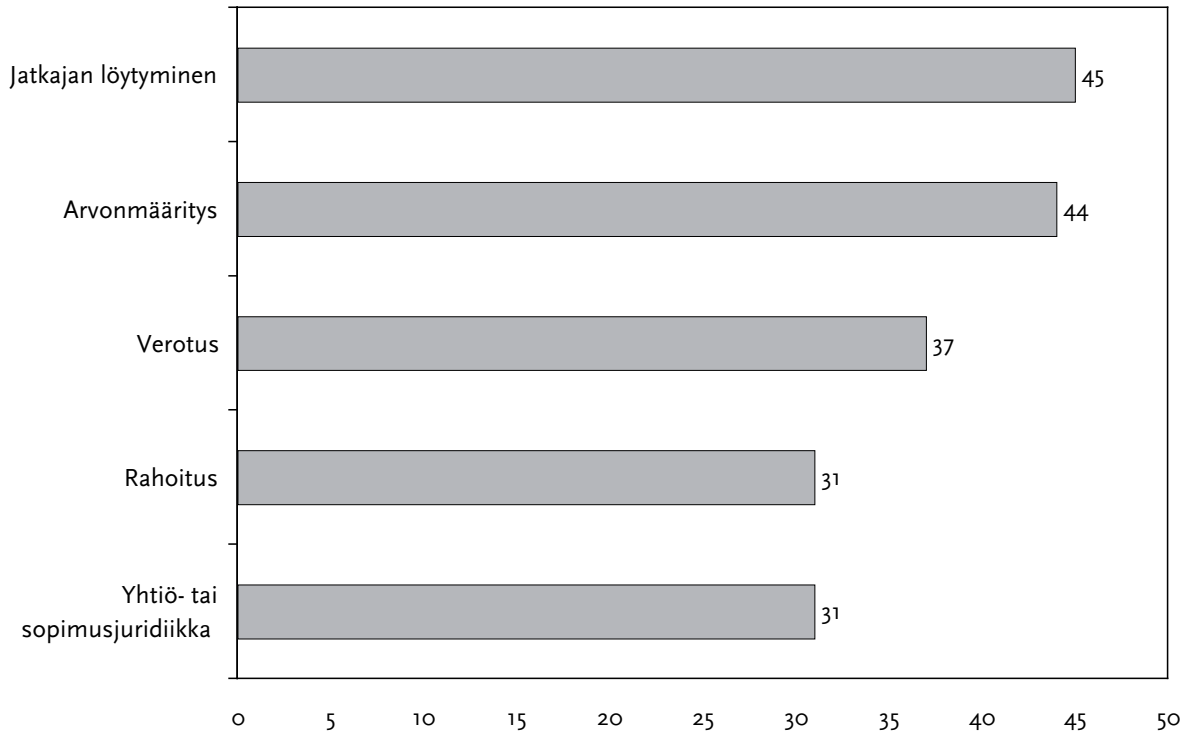
Kuva 23: Sukupolven- tai omistajanvaihdoksen odotettavuus seuraavan 5 vuoden aikana, % pk-yrityksistä

tarve realisoitua ennakoitussa aikataulussa, merkitsi se noin 40 000 sukupolven- tai omistajanvaihdoksen tarvetta seuraavan viiden vuoden aikana.

Jatkajan löytäminen on haaste sukupolven- tai omistajanvaihdosta aikoville yrittäjille. Vaihdoista suunnittelevista pk-yrityksistä 45 prosenttia kokee tämän ongelmaksi. Jatkajan löytämisen ohella suurim-

pana ongelmana pidetään arvonmäärittämiseen liittyviä kysymyksiä. Myös verotus, rahoitus sekä yhtiö- tai sopimusjuridiikka koetaan ongelmallisiksi. Rahoitus koetaan ongelmaksi erityisesti teollisuudessa. Keski-suurissa yrityksissä jatkajan löytymisen ja arvonmäärittämisen ei odoteta aiheutuvan samassa määrin ongelmiksi kuin muissa yrityksissä.

Kuva 24: Odotettavissa olevat ongelmat, % yrityksistä, joilla vaihdos odotettavissa */



*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

4.6 ULKOINEN RAHOITUS JA SEN KÄYTTÖ

Seuraavan vuoden aikana ulkoista rahoitusta aikoo hankkia 25 prosenttia pk-yrityksistä. Ulkoisen rahoituksen hankkimista suunnitellaan erityisesti teollisuudessa. Voimakkaasti kasvuhakuisissa, kansainvälisillä markkinoilla toimivissa, sukupolvenvaihdosta suunnittelevista ja suuremmissa pk-yrityksissä aiotaan turvautua ulkoiseen rahoitukseen muita useammin.

Useimmiten uutta ulkoista rahoitusta aiotaan hakea kasvun vaatimaksi käyttöpääomaksi sekä koneiden ja laitteiden laajenusinvestointeihin. Erityisesti käyttöpääomaksi rahoitusta aiotaan ottaa kaupan alalla. Rakennusinvestointeihin, kehityshankkeisiin sekä koneiden ja laitteiden korvausinvestointeihin ulkoista rahoitusta aiotaan ottaa melko yleisesti. Erityisesti teollisuudessa ja rakentamisessa rahoitusta

aiotaan hakea kone- ja laiteinvestointeihin. Rakentamisessa kansainvälistymisen ja omistusjärjestelyjen osuus on muita toimialoja matalampi. Rakentamisessa ulkoista rahoitusta aiotaan sen sijaan käyttää muita useammin toimitusaikaisiin vakuuksiin ja rakennusinvestointeihin.

Kasvuhakuiset yritykset ennakoivat hakevansa ulkoista rahoitusta muita useammin käyttöpääomaksi, yrityksen kehittämishankkeisiin ja yritysjärjestelyihin. Voimakkaasti kasvuhakuiset pk-yritykset aikovat turvautua muita useammin ulkoiseen rahoitukseen myös vientiin ja kansainvälistymiseen liittyvien hankkeiden vuoksi. Erityisesti kansainvälistymiseen rahoitusta aiotaan hakea kevättä useammin.

Uutta ulkoista rahoitusta suunnittelevista yrityksistä 86 prosenttia aikoo hankkia sitä pankeista.

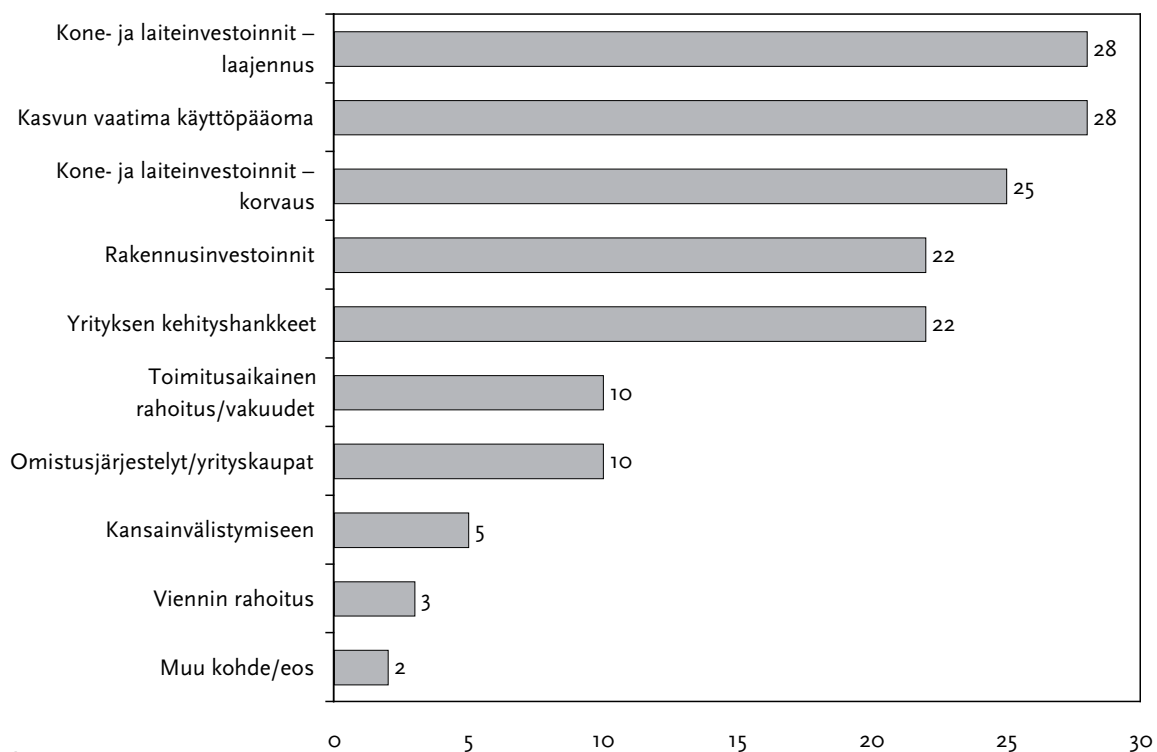
Finnveralta uutta rahoitusta aikoo hakea 28 prosenttia. Erityisesti teollisuusyritykset aikovat kääntyä Finnveran puoleen. Sen sijaan rakennusalaalla suunnitellaan muita harvemmin Finnveraan turvautumista. Voimakkaasti kasvuhakuiset yritykset aikovat hakea rahoitusta muita useammin Finnveralta (40 %) ja pääomasijoittajilta (29 %). Näin suunnitellaan toimittavan myös nuoremmissa ja kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä.

Pk-yrityksistä 32 prosenttia on ottanut ulkoista rahoitusta viimeisen vuoden aikana. Teollisuudessa rahoitusta on otettu 39 prosentissa yrityksistä. Ulkoiseen rahoitukseen on turvaututtu muita useammin kasvuhakuisimmissa (46 %), kansainvälisillä markkinoilla toimivissa (41 %) ja keskisuurissa (53 %) yrityksissä. Pk-yrityksistä 9 prosentin kohdalla vakuuksien riittämättömyys on vaikeuttanut rahoituksen saatavuutta suuresti ja 16 prosentilla jossakin määrin.

Taulukko 23: Ulkoisen rahoituksen käyttö seuraavan 12 kuukauden aikana

Toimialoittain					
	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Aikoo ottaa rahoitusta	25	33	25	24	23
Kasvuhakuisuuden mukaan					
	Voimakkaasti kasvuhakuiset %	Kasvuhakuiset %	Asemansa säilyttäjät %	Ei kasvutavoitetta %	Toimintansa lopettavat %
Aikoo ottaa rahoitusta	42	29	21	13	12
Sukupolven/omistajanvaihdon mukaan					
	Ei odotettavissa %	Odotettavissa seuraavan 1–2 vuoden aikana %	Odotettavissa seuraavan 3–5 vuoden aikana %		
Aikoo ottaa rahoitusta	23	34	27		

Kuva 25: Ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitus, % yrityksistä, jotka aikovat ottaa rahoitusta seuraavan 12 kuukauden aikana */



*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 24: Ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitus toimialoittain */

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Koneiden ja laitteiden korvausinvestoinnit	25	27	29	15	28
Koneiden ja laitteiden laajennusinvestoinnit	28	42	30	23	25
Rakennusinvestoinnit	22	25	33	21	18
Kasvun vaatima käyttöpääoma	28	30	20	41	24
Omistusjärjestelyt / yrityskaupat	10	12	5	10	11
Viennin rahoitus ja riskien kattaminen	3	4	2	1	3
Yrityksen kehityshankkeet	22	18	18	22	25
Toimitusaikaiset vakuudet	10	7	13	15	7
Kansainväistyminen	5	6	0	4	7
Muu tarkoitus	1	1	1	0	2

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 25: Ulkoisen rahoituksen käyttötarkoitus kasvuhakuisuuden mukaan */

	Voimakkaasti kasvuhakuiset %	Kasvuhakuiset %	Asemansa säilyttäjät %	Ei kasvutavoitetta %
Koneiden ja laitteiden korvausinvestoinnit	11	20	31	51
Koneiden ja laitteiden laajennusinvestoinnit	26	32	26	14
Rakennusinvestoinnit	20	21	26	15
Kasvun vaatima käyttöpääoma	39	30	26	12
Omistusjärjestelyt / yrityskaupat	12	10	10	6
Viennin rahoitus ja riskien kattaminen	4	2	2	3
Yrityksen kehityshankkeet	34	27	15	4
Toimitusaikaiset vakuudet	4	8	10	3
Kansainvälistyminen	20	4	2	0
Muu tarkoitus	1	0	2	4

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 26: Ulkoisen rahoituksen lähteet */

	Pankki %	Finnvera %	Vakuutus yhtiö %	Pääoma- sijoittaja %	Muu %
Toimialoittain					
Kaikki yritykset	86	28	4	9	13
Teollisuus	90	36	4	11	9
Rakentaminen	93	22	6	4	7
Kauppa	93	30	3	6	8
Palvelut	79	27	3	12	18
Kasvuhakuisuuden mukaan					
Voimakkaasti kasvuhakuiset	72	40	4	29	19
Kasvuhakuiset	87	34	2	10	12
Asemansa säilyttäjät	90	21	4	2	11
Ei kasvutavoitetta	90	5	7	0	10
Perustamisvuoden mukaan					
Ennen 1996	89	25	5	7	9
1996–2000	88	34	4	10	14
2001–2007	79	32	1	13	20

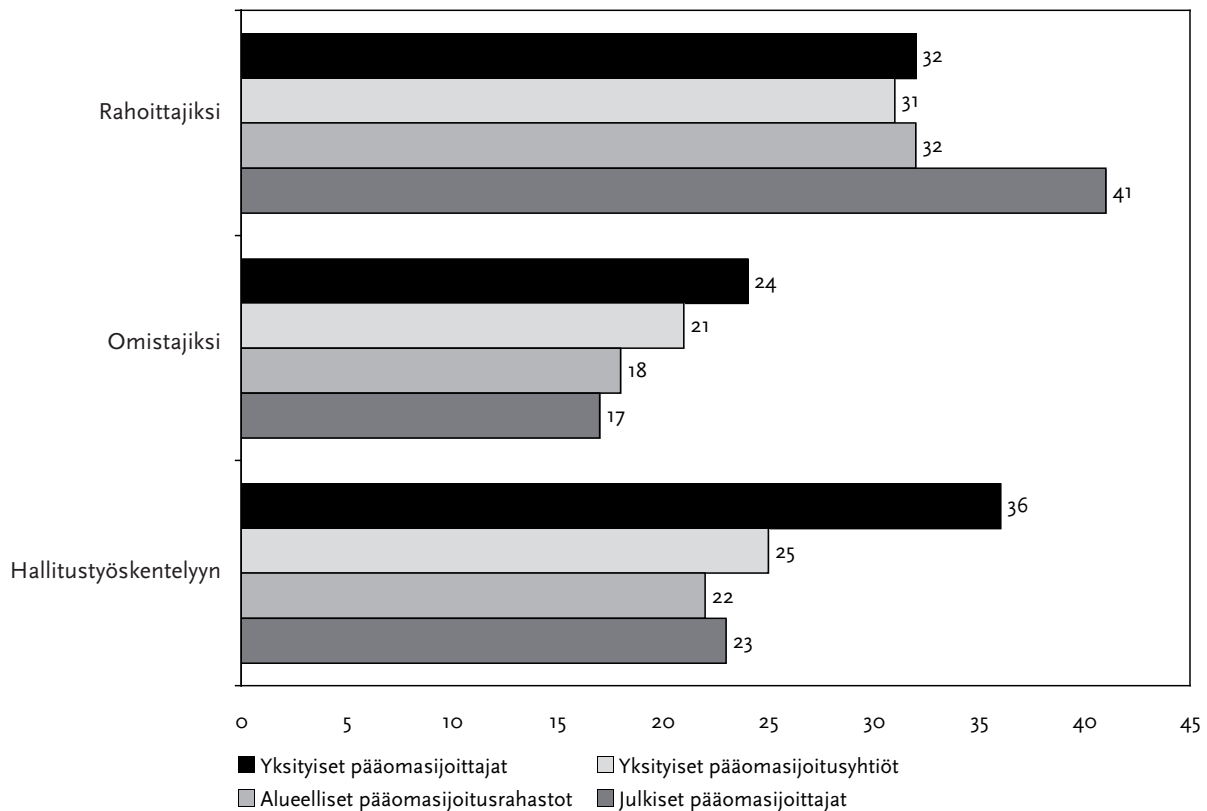
*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Yksityisiä pääomasijoittajia ja pääomasijoitusyhtiöitä sekä alueellisia pääomasijoitusrahastoja on kaikkia noin kolmasosa pk-yrityksistä valmis ottamaan mukaan toimintaan rahoittajiksi tarvittaessa. Julkisia pääomasijoittajia ovat vielä useammat yritykset (41 %) valmiita harkitsemaan. Sen sijaan yksityisiä pääomasijoittajia on 36 prosenttia pk-yrityksistä valmis harkitsemaan hallitustyöskentelyynkin, kun yksityisiä pääomasijoitusyhtiöitä ja julkisia rahoittajia hallitustyöskentelyyn on valmis ottamaan noin neljäs osa. Omistajiksi kaikkia rahoittajia on valmis ottamaan tarvittaessa noin viidesosa yrityksistä yksityisten pääomasijoittajien osuuden lähestyessä neljäsosaa.

Kasvuhakuisista yrityksistä 40–50 prosenttia on valmis ottamaan rahoittajiksi kaikkia toimijoita. Siten

varsinkaan voimakkaimmin kasvuhakuiset yritykset eivät tee samassa määrin eroa yksityisten ja julkisten toimijoiden välille. Kasvuhakuiset yritykset ovat valmiimpia harkitsemaan oma pääomaehtoisia toimijoita myös hallitustyöskentelyyn – erityisesti yksityisiä rahoittajia. Omistajiksikin kasvuhakuiset ovat valmiimpia ottamaan kaikkia rahoittajia.

Kaikilta oma pääomaehtoista rahoitusta tarjoavilta odotetaan enemmän hallitustyöskentelyä kuin pelkkää omistajaksi tuleamista. Erityisesti hallitustyöskentelyyn osallistumista halutaan yksityisiltä pääomasijoittajilta. Julkisilta toimijoilta ja yksityisiltä sijoitusyhtiöiltä näytettäisiin ennemminkin odotettavan rahoitusta kuin omistajuutta ja hallitustyöskentelyä.

Kuva 26: Valmius oman pääomaehtoisten toimijoiden mukaan ottamiseen, % pk-yrityksistä**Taulukko 27:** Valmius oman pääomaehtoisen rahoituksen ottamiseen kasvuhakuisuuden mukaan

	Voimakkaasti kasvuhakuiset %	Kasvuhakuiset %	Asemansa säilyttäjät %	Ei kasvutavoitetta %
Rahoittajiksi				
Yksityiset pääomasijoittajat	43	40	27	14
Yksityiset pääomasijoitusyhtiöt	45	38	25	15
Alueelliset pääomasijoitusrahastot	44	40	25	15
Julkiset pääomasijoittajat	49	50	34	21
Omistajiksi				
Yksityiset pääomasijoittajat	30	27	23	14
Yksityiset pääomasijoitusyhtiöt	31	23	19	11
Alueelliset pääomasijoitusrahastot	26	20	16	10
Julkiset pääomasijoittajat	24	21	12	8
Hallitusjäseniksi				
Yksityiset pääomasijoittajat	53	44	27	17
Yksityiset pääomasijoitusyhtiöt	41	31	18	12
Alueelliset pääomasijoitusrahastot	30	27	17	13
Julkiset pääomasijoittajat	30	28	17	13

5. PK-YRITYSTEN MARKKINOINTI JA MYYNTI

Syksyn 2007 Pk-yritysbarometrin erityisteemana on yritysten markkinointi ja myynti. Barometrissa on korostettu niin markkinoinnista ja myynnistä vastaavia

kuin markkinoinnin ja myynnin sisältöä ja haasteita. Lisäksi syksyn barometrissa on tiedusteltu www-kotisivujen sisällöstä ja käytöstä myyntiin.

5.1 INTERNET-SIVUT

Pk-yrityksistä kahdella kolmasosalla on verkkosivut internetissä. Teollisuusyrityksistä peräti 83 prosentilla. Rakentamisessa toimivista yrityksistä muita aloja harvemmillä yrityksillä on kotisivut (45 %). Kuitenkin rakentamisessa muita aloja useammilla on suunnitelmassa verkkosivujen perustaminen. Noin viidenneksellä pk-yrityksistä ei ole edes verkkosivuja suunnitteilla.

Keskisuurista yrityksistä 98 prosentilla on verkkosivut ja suuremmista pienyrityksistäkin (20–49 henkeä) 95 prosentilla. Alle 5 henkeä työllistävästä pk-yrityksistä 55 prosentilla on kotisivut. Muista mikroyrityksistä jo 75 prosentilla on verkkosivut. Kasvuhakuisimmista yrityksistä lähes 90 prosentilla on verkkosivut. Samalle tasolle pääsevät kansainvälisillä markkinoilla toimivat yritykset.

Taulukko 28: Kotisivujen yleisyys pk-yrityksissä

	On verkkosivut %	Verkkosivut suunnitelmassa %	Ei edes suunnitelmassa %
Toimialoittain			
Kaikki yritykset	67	13	21
Teollisuus	83	7	10
Rakentaminen	45	20	35
Kauppa	68	13	19
Palvelut	68	11	20
Kokoluokittain			
Alle 5 henkilöä	55	15	30
5–9 henkilöä	75	14	11
10–19 henkilöä	86	6	8
20–49 henkilöä	95	3	2
Yli 50 henkilöä	98	1	1

Pk-yritysten verkkosivuista yli puolella on yksityiskohtaista tietoa yrityksen tuotteista ja palveluista. Rakentaminen tulee tältäkin osin muita toimialoja perässä. Tosin yleisempi kuvaus löytyy vastaavasti muita toimialoja useammin niin, että merkittävää eroa tuotetietojen puuttumisessa ei ole. Yritysten kotisivuista vain 3 prosentilta puuttuu täysin tarjontainformaatio. Varsinkin kansainvälisillä markkinoilla toimivien ja kasvuhakuisimpien yritysten kotisivuilta löytyy yksityiskohtaista tietoa yritysten tuotteista ja palveluista.

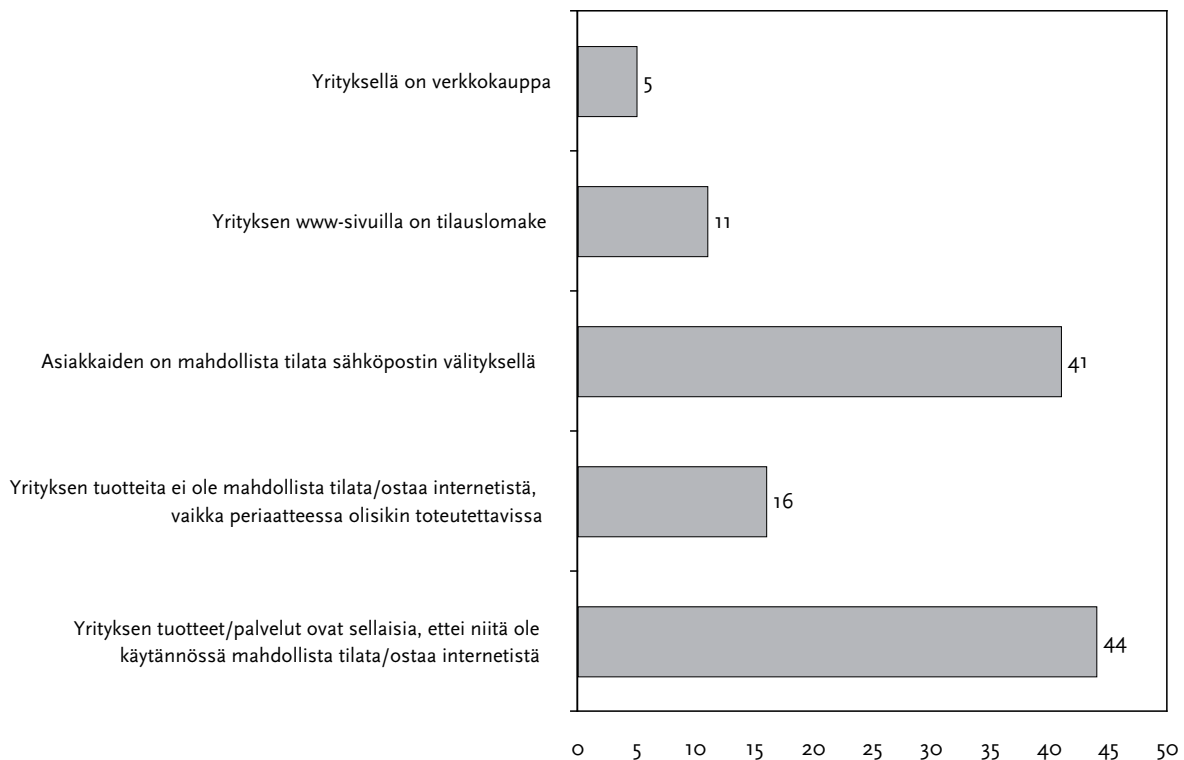
Pk-yritysten verkkosivuista 29 prosentilla on myös tuotteiden ja palvelujen hintatietoja. Kaupan yritysten sivuista 40 prosentilla löytyy hintatietoja. Teollisuudessa ja rakentamisessa alle 15 prosentilla kotisivuista on hintatietoja. Kasvuhakuisuuden tai koon mukaan merkittäviä eroja ei ole, mutta kansainvälisillä markkinoilla toimivien yritysten verkkosivuilla on muita harvemmin hintatietoja.

Taulukko 29: Tuotetiedot yrityksen kotisivuilla

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Ei ole tietoa	3	2	6	4	3
Lyhyt/yleinen kuvaus	45	44	63	40	45
Yksityiskohtaista tietoa	52	54	31	57	52

Verkkokauppa on 5 prosentilla pk-yrityksistä. Kaupan yrityksistä 7 prosentilla ja rakentamisen 3 prosentilla on verkkokauppa. Sähköisiä tilauslomakkeita on 11 prosentilla yrityksistä. Sähköpostilla tilaaminen on mahdollista 41 prosentilla yrityksistä. Teollisuusyrityksistä jopa 58 prosentilla on sähköpostitilaaminen mahdollista. Tässäkin suhteessa rakentamisen alan yritykset ovat muita aloja jäljessä johtuen jo alan luonteesta. Sähköinen asiointi on muita useammin mahdollista kansainvälisillä markkinoilla toimivien, kasvuhakuisempien ja suurempien pk-yritysten kanssa.

Valtaosa yrityksistä, joilla ei ole mahdollista tilata tai ostaa internetin välityksellä, katsoo, ettei heidän tuotteitaan ja palveluitaan edes ole mahdollista myydä verkon välityksellä (44 % kaikista yrityksistä). Näin katsotaan olevan erityisesti rakentamisessa (59 %) ja palveluissa (50 %). Vain 16 prosentissa yrityksistä katsotaan sähköisen asiointin olevan periaatteessa mahdollista, mutta sähköisen tilaamisen tai ostamisen mahdollisuutta ei tarjota tällä hetkellä.

Kuva 27: Sähköinen myynti internetissä, % pk-yrityksistä */

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 30: Sähköinen myynti ja tilaaminen internetissä */

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Verkkokauppa	5	5	3	7	5
www-sivuilla tilauslomake	11	12	6	11	13
Sähköpostitilaus mahdollinen	41	58	30	48	37
Ei tilaamista, vaikka periaatteessa mahdollista	16	15	13	25	12
Ei tilaamista, eikä edes periaatteessa mahdollista	44	33	59	29	50

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

5.2 MARKKINOINTI JA MYYNTI

Pk-yrityksistä 72 prosentissa markkinoinnista ja myynnistä vastaa yrittäjä tai toimitusjohtaja. Erillistä markkinointi- ja myyntihenkilöstöä, joka on vastuussa, on 19 prosentissa yrityksistä. Erityisesti myynti- ja markkinointihenkilöstöä on teollisuuden (35 %) ja kaupan (25 %) yrityksissä. Luonnollisesti markkinointi- ja myyntihenkilöstö lisääntyy mitä suurempiin

pk-yrityksiin mennään. Keskisuurista pk-yrityksistä vastuullista henkilöstöä löytyy lähes 80 prosentista. Yli 20 henkeä työllistävästä pienistäkin yrityksistä 55 prosentilla on vastuullista markkinointi- ja myyntihenkilöstöä. Kasvuhakuisemmissa ja laajemmilla markkinoilla toimivissa yrityksissä on muita useammin erillistä markkinointi- ja myyntihenkilöstöä.

Taulukko 31: Markkinoinnista ja myynnistä vastaava pääasiallisesti

	Yrittäjä/ toimitus- johtaja %	Markkinointi/ myynti- henkilöstö %	Sähköisesti ilman henkilökuntaa %	Pääjakelija/ tukkumyyjä/ jälleenmyyjä %	Yhteistyö- kumppani osana omaa tuotettaan %
Toimialoittain					
Kaikki yritykset	72	19	2	4	3
Teollisuus	55	35	2	4	4
Rakentaminen	85	8	2	1	4
Kauppa	66	25	2	5	2
Palvelut	75	16	3	3	3
Kokoluokittain					
Alle 5 henkilöä	83	8	2	4	3
5–9 henkilöä	69	21	3	4	3
10–19 henkilöä	54	36	3	4	3
20–49 henkilöä	40	55	2	2	1
Yli 50 henkilöä	16	79	2	3	0

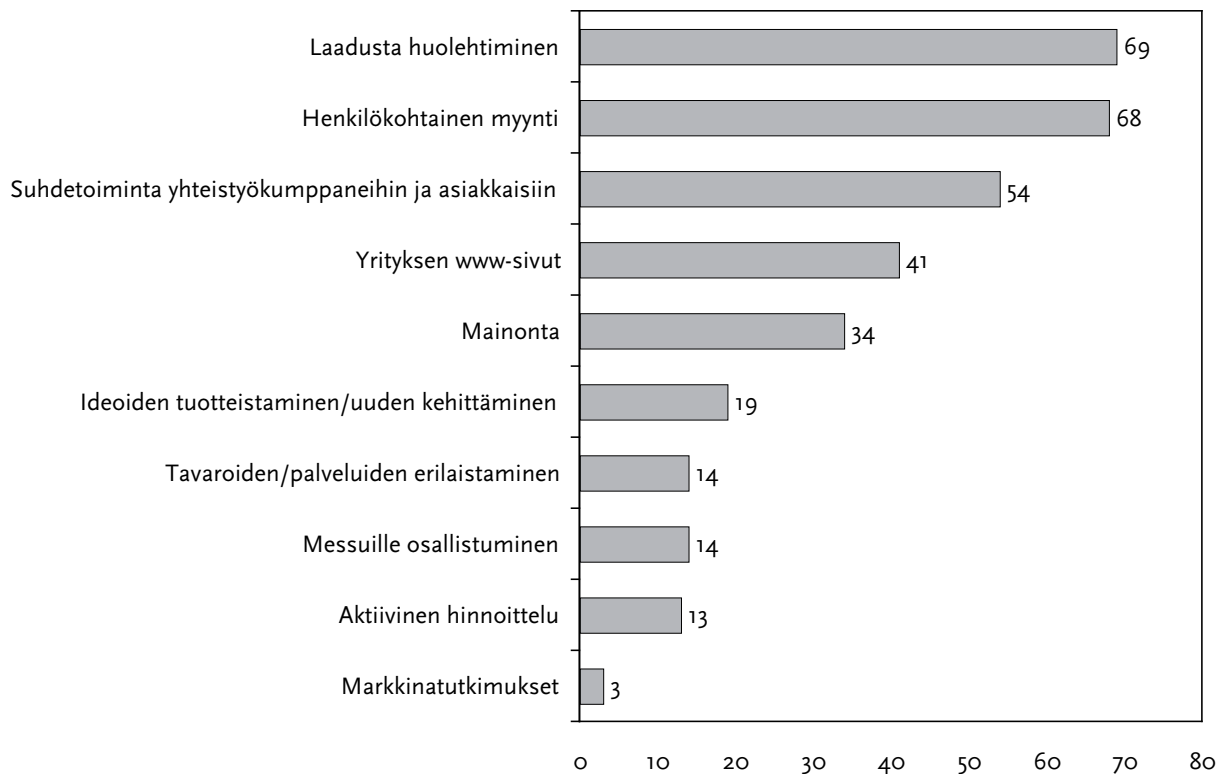
Pk-yritysten markkinointikeinoihin kuuluvat erityisesti laadusta huolehtiminen ja henkilökohtainen myynti. Nämä keinot nimeää tärkeimpinä lähes 70 prosenttia yrityksistä. Yli puolet yrityksistä pitää tärkeänä markkinointikeinona myös suhdetoimintaa yhteistyökumppaneiden ja asiakkaiden kanssa. Internetin kotisivuja tärkeimpinä keinoina markkinoida pitää 41 prosenttia ja mainontaa 34 prosenttia pk-yrityksistä. Uusien tuotteiden ja palvelujen kehittämistä tai erilaistamista ei useinkaan pidetä merkittävinä markkinointikeinoina.

Kaupassa korostuvat erityisesti aktiivinen hinnoittelu, valikoimien erilaistaminen ja mainostaminen verrattuna muihin aloihin. Rakentamisessa panostetaan muita useammin laatuun ja suhdetoimintaan

yhteistyökumppaneiden suuntaan. Suhdetoiminta ja kotisivut korostuvat palveluissa. Teollisuudessa nähdään tärkeiksi markkinointikeinoiksi erityisesti uusien tuotteiden kehittäminen, laadusta huolehtiminen ja kotisivut. Myös messuille osallistuminen korostuu teollisuudessa.

Laatua ja mainontaa lukuun ottamatta muita nimettyjä markkinointikeinoja pidetään sitä tärkeämpinä mitä suuremmasta pk-yrityksestä on kyse. Kasvuhakuisemmissa ja kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä samoin kaikki muut keinot lukuun ottamatta laatua ja aktiivista hinnoittelua korostuvat – erityisesti uusien tuotteiden ja palveluiden kehittäminen, markkinatutkimukset ja messuille osallistuminen.

Kuva 28: Tärkeimmät markkinointikeinot, % pk-yrityksistä */



*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Taulukko 32: Markkinoinnin tärkeimmät keinot */

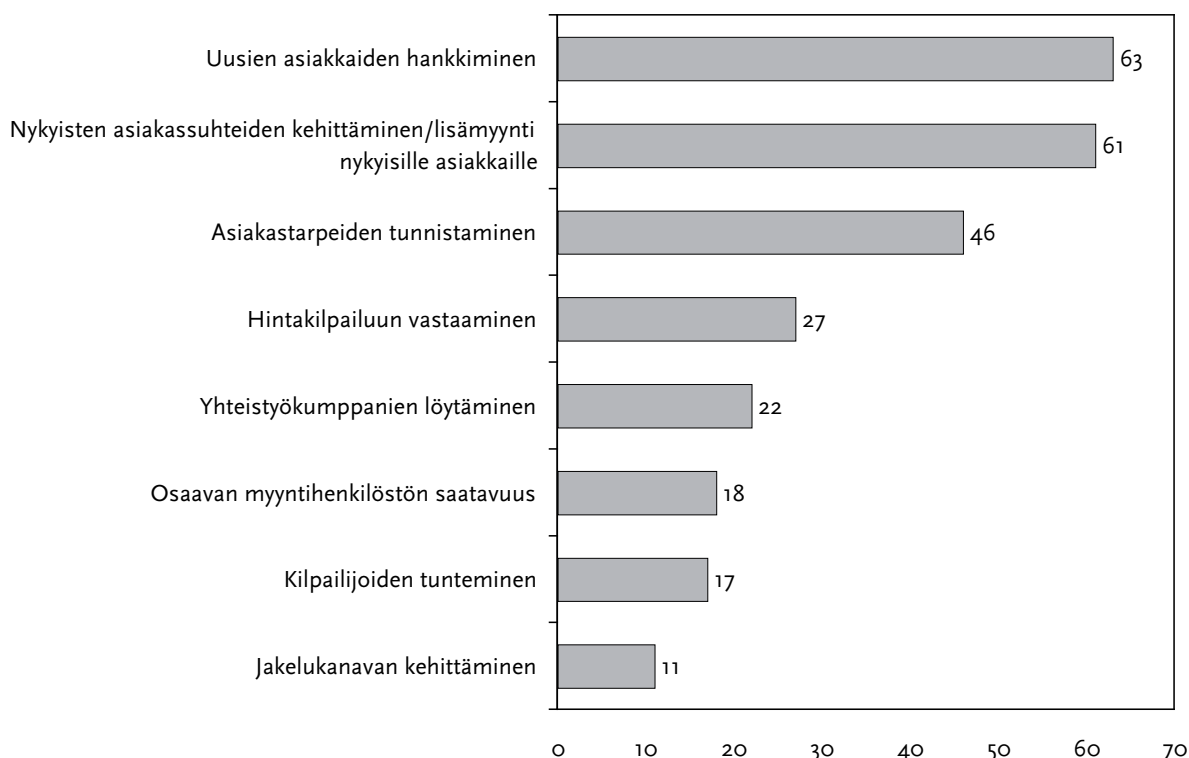
	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Mainonta	34	27	27	50	29
Yrityksen www-sivut	41	50	24	39	46
Henkilökohtainen myynti	68	74	59	73	67
Messuille osallistuminen	14	31	4	19	10
Suhdetoiminta yhteistyökumppaneihin/asiakkaisiin	54	55	60	43	58
Markkinatutkimukset	3	6	1	4	3
Tuotteiden erilaistaminen	14	17	9	19	12
Innovointi/tuotekehitys	19	27	8	17	22
Aktiivinen hinnoittelu	13	13	9	21	10
Laadusta huolehtiminen	69	73	75	63	68

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Myyntin suurimpina haasteina pidetään uusien asiakkaiden hankkimista ja nykyisten asiakassuhteiden kehittämistä – yli 60 prosenttia pk-yrityksistä. Lähes puolet yrityksistä pitää keskeisenä haasteena myös asiakastarpeiden tunnistamista. Tarjotuisia vaihtoehtoja myynnin haasteena ei pidetä niinkään jakelukanavan kehittämistä (11 %). Kuitenkin

kasvuhakuisemmissa ja kansainvälisillä markkinoilla toimivissa yrityksissä juuri jakelukanavan kehittäminen nähdään uusien asiakkaiden hankkimisen ja osaavan myyntihenkilöstön saamisen ohella muita yrityksiä keskeisempänä haasteena. Kansainvälisissä pk-yrityksissä korostuu lisäksi yhteistyökumppaneiden löytäminen.

Kuva 29: Keskeisimmät haasteet myynnissä, % pk-yrityksistä */



*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

Kaupassa pidetään muita aloja suurempana haasteena osaavan myyntihenkilöstön saatavuutta ja uusien asiakkaiden hankkimista. Rakentamisessa korostuu yhteistyökumppaneiden löytäminen. Teollisuudessa myynnin haasteena pidetään muita aloja useammin jakelukanavan kehittämistä. Muilla aloil-

la palveluihin verrattuna nouse esiin hintakilpailuun vastaaminen. Mitä suurempiin pk-yrityksiin mennään sitä enemmän korostuvat osaavan myyntihenkilöstön saaminen ja hintakilpailuun vastaaminen myyntitoiminnan keskeisinä haasteina.

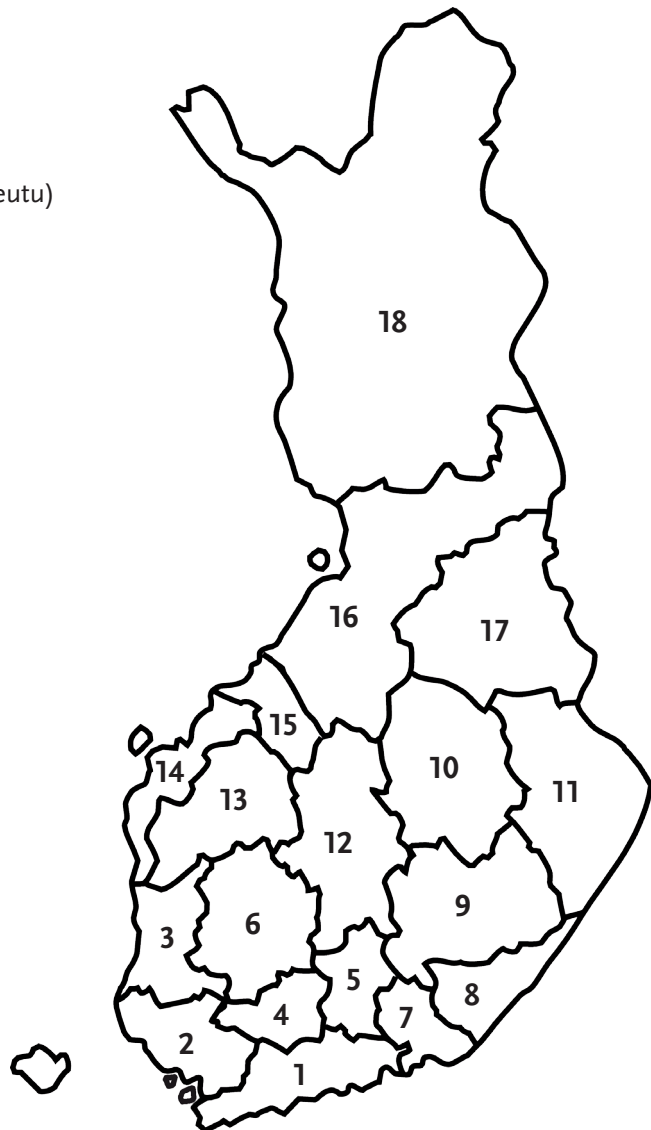
Taulukko 33: Myynnin keskeisimmät haasteet */

	Kaikki yritykset %	Teollisuus %	Rakentaminen %	Kauppa %	Palvelut %
Uusien asiakkaiden hankkiminen	63	63	54	67	64
Osaavan myyntihenkilöstön saatavuus	18	19	5	28	15
Kilpailijoiden tunteminen	17	21	20	21	13
Jakelukanavan kehittäminen	11	17	5	14	10
Hintakilpailuun vastaaminen	27	34	33	34	19
Asiakastarpeiden tunnistaminen	46	43	40	48	48
Yhteistyökumppaneiden löytäminen	22	23	27	18	22
Nykyisten asiakassuhteiden kehittäminen	61	62	58	62	60

*/ Vastaajat ovat voineet valita useamman kuin yhden vaihtoehdon.

PK-YRITYSBAROMETRIN ALUEJAKO

1. Uusimaa, erilliset raportit:
 - Helsinki
 - Pääkaupunkiseutu (pl. Helsinki)
 - Uusimaa (pl. Helsinki ja Pääkaupunkiseutu)
2. Varsinais-Suomi
3. Satakunta
4. Kanta-Häme
5. Päijät-Häme
6. Pirkanmaa
7. Kymenlaakso
8. Etelä-Karjala
9. Etelä-Savo
10. Pohjois-Savo
11. Pohjois-Karjala
12. Keski-Suomi
13. Etelä-Pohjanmaa
14. Pohjanmaa
15. Keski-Pohjanmaa
16. Pohjois-Pohjanmaa
17. Kainuu
18. Lappi





Mannerheimintie 76 A
PL 999, 00101 Helsinki
Puhelin (09) 229 221, faksi (09) 2292 2980
www.yrittajat.fi

ETELÄ-KARJALAN YRITTÄJÄT RY
Snellmaninkatu 10, 53100 Lappeenranta
p. (05) 610 0200, f. (05) 610 0220
www.yrittajat.fi/etelakarjala

ETELÄ-POHJANMAAN YRITTÄJÄT RY
Alvar Aallon katu 3, 60100 Seinäjoki
p. (06) 420 5000, f. (06) 420 5001
www.yrittajat.fi/etelapohjanmaa

ETELÄ-SAVON YRITTÄJÄT RY
Patteristonkatu 2 C, 50100 Mikkeli
p. (015) 151 684, f. (015) 760 0950
www.yrittajat.fi/etelasavo

HELSINGIN YRITTÄJÄT
Kellosilta 2 D, 2. krs. 00520 Helsinki
p. (09) 612 6230, f. (09) 622 3385
www.yrittajat.fi/helsinki

HÄMEEN YRITTÄJÄT RY
Sibeliuksenkatu 11 A, 13100 Hämeenlinna
p. (03) 682 1153, f. (03) 682 1561
www.yrittajat.fi/hame

KAINUUN YRITTÄJÄT RY
Kauppakatu 26 A, 87100 Kajaani
p. (08) 613 0931, f. (08) 613 0934
www.yrittajat.fi/kainuu

KESKI-POHJANMAAN YRITTÄJÄT RY
Ristirannankatu 1, 67100 Kokkola
p. (06) 831 5292, f. (06) 822 3760
www.yrittajat.fi/keskipohjanmaa

KESKI-SUOMEN YRITTÄJÄT RY
Sepänkatu 4, 40100 Jyväskylä
p. 010 425 9203, f. 010 425 9210
www.yrittajat.fi/keskisuomi

KYMEN YRITTÄJÄT RY
Käsityöläiskatu 4, 45100 Kouvola
p. (05) 535 4313, f. (05) 535 4315
www.yrittajat.fi/kymi

LAPIN YRITTÄJÄT RY
Maakuntakatu 16, 96200 Rovaniemi
p. (016) 420 0600, f. (016) 420 0630
www.yrittajat.fi/lappi

LÄNSIPOHJAN YRITTÄJÄT RY
Valtakatu 5, 94100 Kemi
p. (016) 221 701, f. (016) 221 713
www.yrittajat.fi/lansipohja

PIRKANMAAN YRITTÄJÄT RY
Kehräsaari B-rappu • PL 7, 33201 Tampere
p. (03) 251 6500, f. (03) 251 6516
www.yrittajat.fi/pirkanmaa

POHJOIS-KARJALAN YRITTÄJÄT RY
Kauppakatu 17 B, 80100 Joensuu
p. (013) 221 311, f. (013) 127 678
www.yrittajat.fi/pohjoiskarjala

POHJOIS-POHJANMAAN YRITTÄJÄT RY
Uusikatu 64 A 2. krs., 90100 Oulu
p. (08) 311 4677, f. (08) 371 227
www.ppy.net

PÄIJÄT-HÄMEEN YRITTÄJÄT RY
Rautatienkatu 20 B 4, 15110 Lahti
p. (03) 782 9866, f. (03) 782 1718
www.yrittajat.fi/paijathame

PÄÄKAUPUNKISEUDUN YRITTÄJÄT RY
Tapiolan keskustorni 8. krs, 02100 Espoo
p. (09) 455 4525, f. (09) 467 655
www.espoonyrittajat.fi, www.yrittajat.fi/vantaa
www.kauniaistenyrittajat.fi

RANNIKKO-POHJANMAAN YRITTÄJÄT RY -
KUST-ÖSTERBOTTENS FÖRETAGARE RF
Hietasaarenkatu 6, 65100 Vaasa
p. (06) 356 0800, f. (06) 356 0815
www.yrittajat.fi/rannikkopohjanmaa

SATAKUNNAN YRITTÄJÄT RY
Isolinnankatu 24 • PL 45, 28101 Pori
p. (02) 634 9900, f. (02) 634 9901
www.yrittajat.fi/satakunta

SAVON YRITTÄJÄT RY
Haapaniemenkatu 40, 70110 Kuopio
p. (017) 368 0500, f. (017) 368 0506
www.yrittajat.fi/savo

UUDENMAAN YRITTÄJÄT - NYLANDS FÖRETAGARE RY
Rantakatu 1, 2. krs, 04400 Järvenpää
p. (09) 274 5420, f. (09) 622 3381
www.yrittajat.fi/uusimaa

VARSINAIS-SUOMEN YRITTÄJÄT RY
Brahenskatu 20, 20100 Turku
p. (02) 275 7100, f. (02) 232 8272
www.yrittajat.fi/varsinaissuomi

**PÄÄKONTTORIT****HELSINKI**

Eteläesplanadi 8 • PL 1010, 00101 Helsinki

Faksi 020 460 7220

KUOPIO

Haapaniemenkatu 40 • PL 1127, 70111 Kuopio

Faksi 020 460 3240

Finnvera Oyj • valtakunnallinen vaihde 0204 6011

Internet: www.finnvera.fi**ALUEKONTTORIT****HELSINKI (PÄÄKAUPUNKISEUTU)**

Eteläesplanadi 8 • PL 249, 00101 Helsinki

Faksi 020 460 3401

UUSIMAA

Eteläesplanadi 8 • PL 1010, 00101 Helsinki

Faksi 020 460 7110

JOENSUU

Torikatu 9 A, 80100 Joensuu

Faksi 020 460 2163

JYVÄSKYLÄ

Sepänkatu 4, 40100 Jyväskylä

Faksi 020 460 2299

KAJAANI

Kauppakatu 1, 87100 Kajaani

Faksi 020 460 3899

KUOPIO

Haapaniemenkatu 40 • PL 1127, 70111 Kuopio

Faksi 020 460 3330

LAHTI

Laiturikatu 2, 5. kerros, 15140 Lahti

Faksi 020 460 2249

LAPPEENRANTA

Snellmaninkatu 10, 53100 Lappeenranta

Faksi 020 460 2149

MIKKELI

Linnankatu 5, 50100 Mikkeli

Faksi 020 460 3690

OULU

Asemakatu 37, 90100 Oulu

Faksi 020 460 3944

PORI

Valtakatu 6, 28100 Pori

Faksi 020 460 2349

ROVANIEMI

Maakuntakatu 10 • PL 8151, 96101 Rovaniemi

Faksi 020 460 2099

SEINÄJOKI

Kauppatori 1 - 3, 60100 Seinäjoki

Faksi 020 460 2399

TAMPERE

Hämeenkatu 9 • PL 559, 33101 Tampere

Faksi 020 460 3711

TURKU

Eerikinkatu 2, 20100 Turku

Faksi 020 460 3649

VAASA

Pitkäkatu 55, 65100 Vaasa

Faksi 020 460 3849

PIETARIN-EDUSTUSTO**FINNVERAN PIETARIN-EDUSTUSTO**

c/o Finpro

29, Bolshaya

Konyushenna ya

Saint-Petersburg

191186, Russia

Puhelin +7 812 315 8991

Faksi +7 812 325 4482

Julkaisijat:



Suomen Yrittäjät
Mannerheimintie 76 A
PL 999, 00101 Helsinki
Puhelin (09) 229 221
Faksi (09) 2292 2980
toimisto@yrittajat.fi
www.yrittajat.fi



Finnvera Oyj
Valtakunnallinen vaihde: 0204 6011
www.finnvera.fi
Helsinki
Eteläesplanadi 8
PL 1010, 00101 Helsinki
Faksi 020 460 7220
Kuopio
Haapaniemenkatu 40
PL 1127, 70111 Kuopio
Faksi 020 460 3240

Kustantaja:



Suomen Yrittäjien Sypoint Oy
Mannerheimintie 76 A
PL 999, 00101 Helsinki
Puhelin (09) 229 221
Faksi (09) 2292 2999
www.yrittajat.fi