

"Pk-yritysten
suurin kasvun este
on omistajan
velaton kesämökki."

Vesa Nurminen
FinnSonic Oy



6 TEM:n Ilona Lundström:
Työn murros koskettaa
myös yrittäjiä

9 Kasvuhakuisten
yritysten määrä
nousussa

10 Nopeasti kasvanut
Room Escape Finland Oy
tähtää nyt maailmalle



Kenellä yrityksessäsi on oikeus tehdä luottotappioita?

Erno Ihto, rahoituspäällikkö
@ErnoIhto

KEVÄÄN 2018 Pk-yritysbarometrissä kysyttiin millaisia vientikaupan rahoitusinstrumentteja pk-yritykset käyttävät. Vastauksista oli mahdollista valita useampi vaihtoehto. Barometrin mukaan pk-yrityksistä joka toinen, 55 %, myy ennakkomaksulla, mutta toisaalta saman verran, 55 %, uskaltaa myydä laskulla ulkomaille ilman luottovakuutusta. Pk-yrityksistä vain 11 % vakuuttaa laskusaatavansa ja vain 6 % käyttää käteis- ja maksuajallista remburssia. Vientivekseleitä pk-yritykset eivät barometrin mukaan tunne.

Tullin tilastojen mukaan Suomessa oli vuonna 2016 noin 18 000 tavaraviejää. Näistä kuitenkin lähes 15 000 yrityksen vienti jäi alle 100 000 euron. Pk-yritysten osuus tavaravienistä on ollut pienoisessa kasvussa mutta on yhä vain 16 %. Kun huomioimme palveluviennin, viesti on ymmärtääkseni

sama: Meillä Suomessa on keskeisiin kilpailijamaihin verrattuna liian vähän vientiä harjoittavia ja kasvua hakevia pk-yrityksiä.

Finnvera panostaa tänä vuonna vahvasti vientikaupan rahoituksen neuvontaan. Tavoitteena on herätellä pk-yrityksiä – ja erityisesti niiden omistajia – miettimään viennin luottopolitiikkaansa: Minkä kokoisen luottotappion yrityksesi omavaraisuus kestää? Montako uutta kauppaa yrityksesi vienti-

myyjien tulee juosta kasaan, jotta esimerkiksi 100 000 euron luottotappio saadaan korvattua uusien kauppajen katteilla?

Tavoitteena on myös varmistaa, että pk-yritykset tuntevat ja osaavat käyttää erilaisia viennin riskien suojaus- ja ostajarahoitusräitymentteja: esimerkiksi laskusaatavien luottovakuuttamista, erilaisia remburseja ja pankkitakauksia sekä vientivekseleitä. Näiden vientikaupan rahoitusinstrumenttien tunnettuutta haluamme parantaa tiiviissä yhteistyössä pankkien ja luottovakuuttajien kanssa.

Vientikaupan rahoitusinstrumenttien hallinta on mielestäni yksi osa myyntiosaamista. Uskon, että niitä käyttämällä pk-yritys voi parantaa kilpailukykyään viennissä. Parempi kilpailukyky lisää pk-yritysten vientiä ja siten Finnvera auttaa Team Finland -verkostoa saavuttamaan kovan tavoitteen: kaksinkertaistaa pk-yritysten vienti vuoteen 2020 mennessä.

Meillä Suomessa on keskeisiin kilpailijamaihin verrattuna liian vähän vientiä harjoittavia ja kasvua hakevia pk-yrityksiä.



SUUNNANÄYTTÄJÄ

KATSO VIDEO: FINNVERA.FI

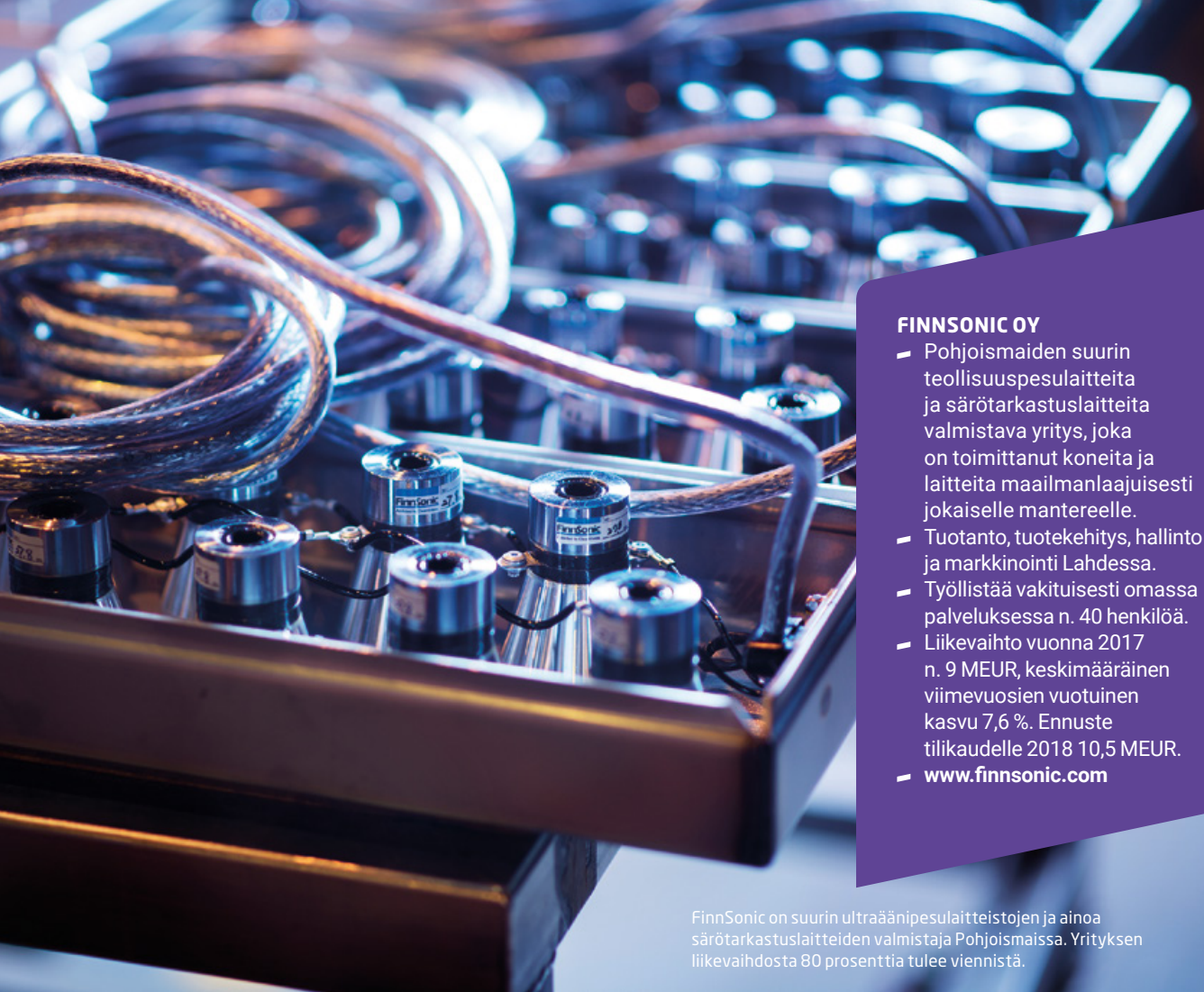
Omistaja on vastuussa ensisijaisesti yritykselle

Yrityksen vaihtaessa omistajaa takana on usein pitkä prosessi, jonka aikana kannattaa käyttää asiantuntija-apua. FinnSonic Oy:n omistajan yllätti hyppässä yrittäjyyteen paitsi vaikeus löytää ostettavaa yritystä myös omistamisen vastuun merkitys jo kohdeyrityksen arvioinnissa. Mukavuudenhalulle ei vastuullisessa omistajuudessa ole sijaa.

Teksti Salla Matilainen **Kuvat** Sampo Korhonen

Aprillipäivänä 2011 **Vesa Nurminen** lähetti 230 pirkanmaalaiselle yritysvaikuttajalle kirjeen, jossa kertoi etsivänsä ostettavaa yritystä. Hän oli tehnyt itselleen listan mahdollisille kohdeyrityksille asettamistaan kriteereistä painoarvokertoiminen ja perehtynyt omistajanvaihdosprosessiin jo runsaasti etukäteen osallistumalla omistajanvaihdosta käsitteleviin seminaareihin sekä ottamalla yhteyttä asiantuntijoihin, pankkeihin ja Finnveraan. Sopivan yrityksen löytäminen vaati siis kovaa työtä ja hivenen tuuriakin. Mutta tuurille oli itse luotava edellytykset, Nurminen huomauttaa.

– Mietin pitkään, millainen yrittäjä olisin, ja päädyin siihen, että haluan yrityksen, jossa olisi valmiina työntekijät, asiakkaat, tuotteet ja johtamisjärjestelmä. Halusin soveltaa aiemmin oppimiani yritysmaailman lainalaisuuksia itselleni uudella toimialalla. Ehdin penkoa 26 eri alan yritystä ennen FinnSonic-kauppoja.



FINNSONIC OY

- Pohjoismaiden suurin teollisuuspesulaitteita ja särötarkastuslaitteita valmistava yritys, joka on toimittanut koneita ja laitteita maailmanlaajuisesti jokaiselle mantereelle.
- Tuotanto, tuotekehitys, hallinto ja markkinointi Lahdessa.
- Työllistää vakituisesti omassa palveluksessa n. 40 henkilöä.
- Liikevaihto vuonna 2017 n. 9 MEUR, keskimääräinen viimevuosien vuotuinen kasvu 7,6 %. Ennuste tilikaudelle 2018 10,5 MEUR.
- www.finnsonic.com

FinnSonic on suurin ultraäänipesulaitteistojen ja ainoa särötarkastuslaitteiden valmistaja Pohjoismaissa. Yrityksen liikevaihdosta 80 prosenttia tulee viennistä.

Nurmisella oli kokemusta yrityskaupoista yrityksessä, jonka toimitusjohtajana hän oli työskennellyt. Omaa yritystä etsiessään hän oivalsi, että yrityskauppojen ei tarvitse aina olla mega-luokan diilejä, vaan niitä voi tehdä omallakin rahalla. Aiemmat säästöt toimivat oivana alkupääomana yrittäjäksi hypäessä. Etsintä tuotti lopulta tulosta, ja yhdeksän kuukautta kestneiden kauppaneuvottelujen päätteeksi FinnSonic siirtyi Nurmisen omistukseen helmikuussa 2013.

Suurimpana yllätyksenä uudelle yrittäjälle tuli alun hidas uomiin asettuminen.

– Oli yllättävän työlästä olla yhden miehen haltuunottoryhmä. Ei yritystä oteta yksin haltuun tutussa 100 päivässä, vaan sadassa viikossa! Olin myös kuvitellut pienen yrityksen olevan ketterä, mutta sen pystyikin saamaan hapoille todella nopeasti – liikkeiden piti olla pieniä, Nurminen muistelee.

Olenko minä yritykselleni hyväksi?

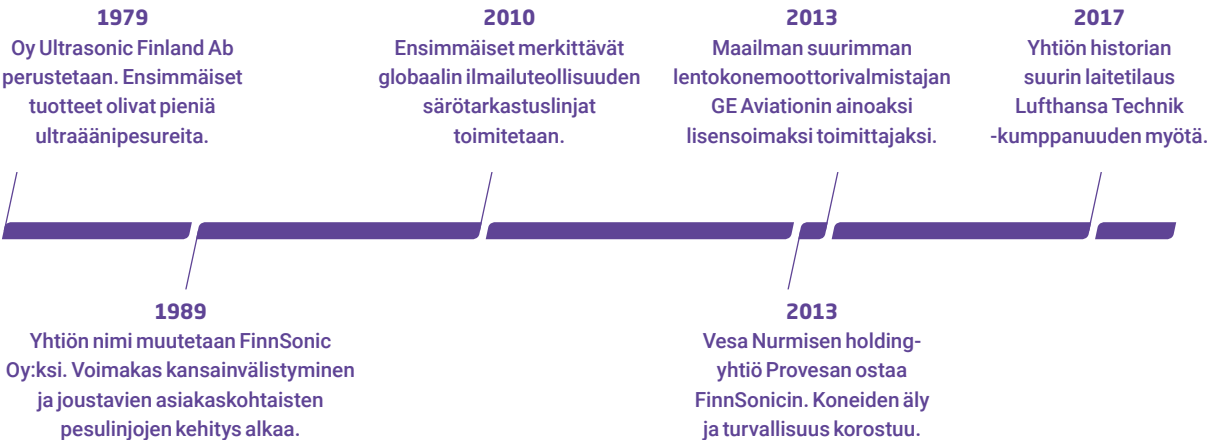
Nurminen nostaa nopeasti esiin ajatuksensa vastuullisesta johtamisesta. Toisin kuin usein sanotaan, hänestä yritys ei ole eniten vastuussa henkilöstölleen tai asiakkailleen, vaan yritykselle

itselleen. Omistajan on osattava pitää yrityksen etu kaikkein tärkeimpänä. Vain vastuullisesti hoidettu yritys voi tuottaa lisä-arvoa asiakkailleen, henkilöstölleen ja omistajilleen.

– Niin ostovaiheessa kuin sen jälkeenkin on hyvä pysähtyä miettimään, onko yritys hyvä minulle ja etenkin, olenko minä hyvä yritykselle. Olemme FinnSonicissa määritelleet omistajastrategian, jonka mukaan kaiken on oltava alisteista yrityksen edulle ja hyvinvoinnille. Emme elä kuin viimeistä päivää, vaan mietimme jokaisen askeleemme huolella.

FinnSonicin ruoriin hypättyään Nurminen aloitti itse hallituksen puheenjohtajana, sillä vastuulliseen omistamiseen kuuluu myös omien vahvuuksien ja puutteiden tunnistaminen. FinnSonicissa oli pätevä operatiivinen johto ja erinomainen toimialosaaminen. Nurmisesta oli tärkeää tukea johtoa tekemään asioita järjestelmällisemmin, ison yrityksen tavoin. FinnSonicin nykyprosessit voisivatkin olla kymmenen kertaa suuremman yrityksen prosesseja. Myös valintoja tehdään entistä tiukemmin.

– Yhtiö ei voi kasvaa isoksi, ellei sillä ole ison yhtiön prosesseja. Tämä pätee myös tarjontaan. Pienet yritykset tekevät usein



kaikille kaikkea, minkä seurauksena ne eivät tee kenellekään mitään. Tarjouspyyntöä arvioitaessa on todella pohdittava, tuoko se meille kumuloitavaa lisäarvoa. Pitää pystyä myös sanomaan ei. Nykyään teemme vähemmän, mutta isommin. Entistä suurempia kokonaisuuksia, entistä kohdennetummin.

Suurin kasvun este on omistajan velaton kesämökki

FinnSonic on suurin ultraäänipesulaitteistojen ja ainoa särötarkastuslaitteiden valmistaja Pohjoismaissa. Yrityksen liikevaihdosta 80 prosenttia tulee viennistä. Laitteita käytetään laajasti valmistavassa teollisuudessa ja teollisuuden kunnossapidossa, kuten metalli-, teknologia- ja ilmailuteollisuudessa.

Tärkein asia, jonka omistaja voi yritykseen tuoda on tahto.

Kuten kaikki nyky-yritykset, myös FinnSonic toimii jatkuvasti muuttuvassa toimintaympäristössä. Maailma on pienentynyt ja tilauksia tulee yhtä lailla Suomesta kuin Aasiastakin, päätöksiä harkitaan pidempään, ja ostopäätökset tehdään yhä korkeammalla yritysjohdossa. Luottamus-

pääoma näyttelee entistä suurempaa roolia.

– Kun hommansa hoitaa hyvin, siitä syntynyt luottamus maldtaa ostajan kynnyistä ostaa meiltä uudelleen. Luottamuksen kautta syntyy helposti ns. hovi-hankkijoita, joten omat vahvuudet ja asiantuntemus pitää osata suhteuttaa kysyntään, Nurminen pohtii.

FinnSonicin kasvu on ollut tasaisen varmaa. Nurmisen ostessa yrityksen sen liikevaihto oli 6,5 miljoonaa euroa, vuoden 2018 tavoite on 10,5 miljoonaa ja vuoden 2024 tavoitteena on ylittää 20 miljoonaa. Kasvun salaisuus on tahtotila.

– Tärkein asia, jonka omistaja voi yritykseen tuoda on tahto. Turvalliseen nykytilaan on aina helppo olla tyytyväinen, ja pk-yritysten suurimman kasvun esteen sanotaan olevan omistajan velaton kesämökki. Pitää jatkuvasti ajatella seuraavaa askelta, mennä eteenpäin, tehdä valintoja ja hylätä kannattamattomia tuotteita ja asiakkauksia. Jos päivästä toiseen on samanlaista, yritys kuihtuu väijäämättä pois.

Ei yrittäjyyttä ilman Finnveraa

Finnvera on ollut FinnSonicin ja Nurmisen yhteisellä matkalla mukana alusta lähtien. Apua on löytynyt esimerkiksi käyttöpäätöksiä sekä viesti- ja rahoitustakuisiin. Eniten kehuja saa kuitenkin Finnveran yrittäjälaina.

– Yrittäjälaina on huikea tuote, joka pitäisi opettaa kaikille jo peruskoulussa. Arvokkainta Finnveran kumppanuudessa on ollut toimintamme arviointi ulkopuolisin silmin. Finnvera lähtee aidosti siitä, että asiakas voi hyvin. Kun Finnvera toteaa jonkun hankkeen hyväksi, se antaa hankkeelle meille sisäisestikin viimeisen sinetin. Finnverassa ei ole koskaan sanottu meille ei – aina on lähdetty joustavasti ja mielikuvituksella selvittämään. En olisi yrittäjä ilman Finnveraa.



FinnSonicin laitteita käytetään laajasti valmistavassa teollisuudessa ja teollisuuden kunnossapidossa, kuten metalli-, teknologia- ja ilmailuteollisuudessa.

Työn murros koskettaa myös yrittäjiä

Uuden teknologian siivittämän työelämän rakennemuutoksen on sanottu olevan Suomen suurimpia haasteita. Yrittäjän näkökulmasta työelämän muutos on sekä haaste että huikea mahdollisuus. Yritysten on nyt aivan keskeistä digitalisoitua, sanoo TEM:n Ilona Lundström.

Teksti Salla Matilainen **Kuvat** Sampo Korhonen

Työelämän murroksesta puhutaan paljon, mutta lähes aina työntekijän näkökulmasta. Mitä uusi teknologia ja työn pirstaloituminen tarkoittaa yrittäjälle? Työ- ja elinkeinoministeriön innovaatiot ja yritysrahoitus -osaston ylijohtajalle **Ilona**

Lundströmille aihe on tuttu. Lundström kehottaa yrittäjiä pohtimaan sekä yrityksenä tulevaa henkilöstöpolitiikkaa että tapoja, joilla tekemistä voisi tehostaa digitalisaation keinoin.

– Yrittäjät ovat se joukko, joka uudistaa työtä omalla tekemisellään. Kun työ muuttuu, työntekijöitä työllistävien yrittäjien pohdittavaksi tulee, millaista tulevaisuuden työ ja työelämä ylipäättään ovat. Olemme tähän mennessä tottuneet ostamaan ihmisen aikaa palkkasuhteen muodossa. Jo nyt ihmisellä saattaa olla useita päämiehiä ja hän myy aikansa palasi-
na, tulevaisuudessa työsuhteet ovat taas uuden näköisiä.

Uuden teknologian mukanaan tuoma rakennemuutos ja uudenlaiset työtavat vaativat Lundströmin mukaan yrittäjiltä jatkuvaa uudistumis- ja oppimiskykyä sekä ihmisenä että organisaationa, jota voidaan pitää nippuna eri kyvykkyys-

– Vaikka yhä useampi meistä saattaa tulevaisuudessa toimia yrittäjänä ja työllistää itsensä eri lähteistä, on hyvä muistaa, että jää varmasti esimerkiksi hoivatyön kaltaisia töitä, jotka säilyttävät nykyiset piirteensä.

Minä + digiassistentti = yhdessä vahvemmat

Työn murros haastaa myös institutiot ja julkisen sektorin. Niidenkin on muututtava, sillä työn tekeminen ei voi olla ko-

vin erilaista eri sektoreilla. Lundströmin mukaan tällä hetkellä aiheen ympärillä pyörii hyviä kysymyksiä ja alustavia kokeilevia vastauksia.

Työ- ja elinkeinoministeriössä pohditaan nyt esimerkiksi sitä, millaisen työntekijän digiassistenttina toimiva tekoäly ja nykypäivän työntekijä yhdessä muodostavat. On perusteltua ajatella, että ihminen ja tekoäly ovat yhdessä vahvempia kuin erikseen.

Vuonna 2016 työ- ja elinkeinoministeriö lanseerasi kumppaneineen Reboot Finland -ohjelman, jonka tavoitteena oli vahvistaa paikallista innovaatiotoimintaa ja valjastaa sen tuomat edut kansalaisten käyttöön. Lisäksi tavoitteena oli tehdä Suomen digiosaamisesta kansainvälisiä yrityksiä ja sijoittajia houkutteleva maa. Reboot Finland toteutti vuoden 2017 aikana sata konkreettista, uudistavaa digitekoa, jotka viitoittavat Suomen matkaa seuraavalle sadalle vuodelle. Tapahtumat lähtivät yritysten tarpeista, ja mukana oli kaikkea keskusteluista, kampanjoista ja ideakilpailuista hackathoneihin. Lundström piti Reboot Finlandia tärkeänä keskustelunavauksena.

– Halusimme herätellä yrityksiä digitaalisuuden vyöryyn ja kysymään itseltään siihen liittyviä kysymyksiä: Mitä digitalisaatio tarkoittaa omalle bisnekselle? Teemmekö oikeita asioita? Rebootin rinnalle syntyi myös yrittäjien digikoulu, jossa nuoret diginatiivit valmentavat yrityksiä ympäri Suomea. Osa yrityksistä on jo edelläkävijöitä, osa tarvitsee apuja siihen ensimmäiseen askeleeseen, ja digikoulussa saa sekä vertaistukea että rohkaisua. Kampanja oli yksi Suomen juhluvuoden huipennuksista, mutta sen palvelut ja apu ovat olemassa edelleen.

Suomalainen digiosaaminen on globaali kansallisvaltti, josta tekoäly on hyvä esimerkki.

Suomesta maailman paras tekoälyn soveltaja

Digitalisaatiosta puhuttaessa osa suomalaisyrityksistä lämmittelee, osa on jo hyvässä vauhdissa. Yhtä kaikki Lundström näkee suomalaisen digiosaamisen globaalina kansallisvalttina. Tekoäly on hyvä esimerkki.

– Suomen tavoitteena on olla maailman paras tekoälyn soveltaja. Kaikki tekoälyratkaisut eivät luonnollisesti voi tulla

Suomesta, mutta voimme olla niiden maailman paras soveltaja. Se voi olla Suomen anti maailmalle. Omassa luokassaan oleva Uudenkaupungin autotehdas tai Helsingin yliopiston tutkimus ovat tästä loistavia esimerkkiä. Julkisella puolella kehitämme Auroraa, kansalaisten tekoälyassistenttia, jonka teknologia on jo osin käytössä maahanmuuttovirastolla ja työvoimapalvelujen kehittämisessä.

Enemmän kumppanuuksia yritysten ja julkisen sektorin välille

Usein mainittujen perinteisten suomalaisten vahvuusalojen, kuten telekommunikaation tai biotalouden, lisäksi Lundström nostaa esiin korkean terveysteknologia-osaamisen, joka veti hyvin silloinkin, kun muu Suomi yski.



– Suomessa on tällä hetkellä maailman edistynein lainsäädäntö genomitietoon ja sen hyödyntämiseen liittyen niin kansalaisten kuin tiedon hyödyntäjän näkökulmasta. Meillä on myös alan edelläkävijäyrityksiä, eli koko ekosysteemi on koossa. Tämä tuo Suomelle strategisia investointeja. Kyse on siitä, miten näitä menestystarinoita monistetaan.

OECD kritisoi kesällä 2017 Suomen innovaatiojärjestelmää ja kehotti Suomea kehittämään uusia yksityisen ja julkisen sektorin strategisia kumppanuuksia. Suomi reagoi tähän nopeasti: hallitus päätti käynnistää lippulaivainstituutit ja kasvumoottorit. Kumppanuusaloite voi tulla myös yksityiseltä sektorilta, yrityksen haitsemista tarpeista, ja tässä Lundström pitää Finnveraa yhtenä palveluntarjoajana pk-yritysten tarpeisiin vastaamisessa.

Yritysten rahoitusmahdollisuuksia Lundström pitää hyvänä.

– Suuria aukkopaikkoja ei ole. Hallituksen kärkihankkeissa on laitettu täytäntöön uusia instrumentteja, kuten vuonna 2016 käynnistynyt juniorilainaojelma pk- ja midcap-yrityksille, joissa Finnverallakin on iso rooli. Nyt on seurattava, miten nämä uudet instrumentit purevat ja oltava koko ajan hereillä, sillä huomenna tilanne voi olla eri.

Rahoituksen kanssa yhtä tärkeää on kilpailukykyinen ja houkutteleva yritys ympäristö, joka Lundströmin mukaan vaatii ennustettavuutta ja sitä tukevaa lainsäädäntöä unohtamatta niitä investointeja, joita teemme suomalaisiin ja suomalaiseseen osaamiseen.

Suomen peruskoulut ottivat juuri käyttöönsä uuden opetussuunnitelman, joka osaltaan vastaa tulevaisuuden osaamisen haasteisiin. Nykymaailmassa muun muassa korkeakoulutus on kilpailtu markkina – verkkokurssille voi kirjautua mihin tahansa Stanfordista Shanghaihin, joten jälkeen ei ole varaa jäädä.

Pk-viejä, tee tarjouksestasi kilpailukykyinen mutta varaudu myös riskeihin

Maksutavat, riskeiltä suojautuminen ja rahoitustarpeet nivoutuvat vientikaupassa yhdeksi kokonaisuudeksi, josta kannattaa keskustella hyvissä ajoin ennen tarjouksen tekemistä sekä oman pankin että Finnveran kanssa. Finnvera pyrkii omalla aktiivisella toiminnallaan lisäämään pk-yritysten osaamista vientikaupan rahoitukseen liittyvissä asioissa.

Maksutavan valinta

Maksutavan valinta on ennen kaikkea riskienhallintaa. Valintaan vaikuttavat:

- yrityksen riskipolitiikka
- ulkomaiset vastapuoliriskit (maa-, yritys- ja pankkiriski)
- kilpailu- ja markkinatilanne
- kaupan koko ja kohde
- rahoituksen ja maksuajan tarjoamisen tarve
- aikataulu ja kustannukset.

Riskeiltä suojautuminen

Ostajalta saatavien ennakkomaksujen suuruus ja valittu maksutapa vaikuttavat merkittävästi muiden suojauskeinojen tarpeeseen.

Laskusaatatavat on mahdollista vakuuttaa. Finnveran tuotteista tarkoitukseen soveltuvat:

- Vientisaatatavakuu – lyhyen maksuajan vakuuttamiseen
- Luottoriskitakuu – monipuolisesti myös pitkän maksuajan kauppoihin



Vahvistetun remburssin käyttäminen antaa turvaa sekä viejälle että ostajalle ennen toimitusta ja toimituksen jälkeen.

Maksuajan rahoittaminen

Maksuajan tarjoaminen voi olla se ratkaiseva tekijä, joka lopulta tuo kaupat kotiin. Kun käytät oikeita rahoitusratkaisuja, tämän ei tarvitse rasittaa yrityksesi kassaa tai tasetta.

- Laskusaatatavakuu suojaa pankkia luottoriskeiltä, kun viejä myy laskusaatavansa pankille. Takuu soveltuu esimerkiksi raaka-aineiden, kulutustavaroiden ja puolivalmisteiden jatkuviin vientitoimituksiin, joissa ostajalle myönnetty maksuaika on tyypillisesti alle 180 päivää.
- Vekseli soveltuu ostajarahoitukseen esimerkiksi koneiden ja laitteiden viennissä. Vekselitakuun turvin pankki ostaa viejältä vekselin ja siirtää rahoituksen liittyvät riskit Finnveralle. Takuu suojaa pankkia siltä varalta, että ostaja ei syystä tai toisesta maksaisikaan vekseliä sen eräpäivänä.

Tutustu tarkemmin Finnveran vientitakuisiin: <https://www.finnvera.fi/tuotteet/vientitakuut>

Tuntevatko yrityksesi avainhenkilöt viennin suojaus- ja rahoitusvaihtoehdot?

Finnvera järjestää suoraa vientiä harjoittaville ja kasvuhakuisille pk-yrityksille Vientikaupan rahoitus-pajoja. Pajat räätälöidään pk-yrityksen viennin tarpeiden mukaisesti ja niissä haastetaan pk-yrityksen omistajia ja avainhenkiöitä keskusteluun esimerkiksi seuraavista kysymyksistä:

- Millaiset viennin suojaus- ja rahoitusvaihtoehdot soveltuvat yritykselle?
- Miten yritys voi näitä instrumentteja hyödyntää vientikaupoissaan?
- Millainen yrityksen viennin luottopolitiikka voisi olla?

Arviot pk-yritysten investointien lähiajan kehityksestä positiiviset

Reilut kaksi vuotta jatkuneen myönteisen kehityksen seurauksena kaikkien toimialojen investointien saldoluku on positiivinen. Kasvuhakuisten yritysten määrä on parin viime vuoden aikana noussut noin viidellä prosentilla. Tämä käy ilmi helmikuussa julkistetusta Pk-yritysbarometrista. Tässä lukupöimintoja rahoituksen ja kasvun näkymistä Pk-yritysbarometrista ja Finnveran vuoden 2017 luvuista.

Teksti Minna Hassinen

Finnveran rahoittamat omistajanvaihdokset:

~1 000 kappaletta
121 miljoonalla eurolla

Finnveran rahoituksella myötävaikutetut uudet työpaikat:

9 100 kappaletta

Finnveran asiakasmäärä:

27 300
89 % mikroyrityksiä
11 % pk- ja midcap-yrityksiä
0,5 % suuryrityksiä

Pk-barometri kertoo rahoituksen näkymistä

RAHOITUKSEN KÄYTTÖKOHTEE

Pk-yritykset aikovat hakea rahoitusta seuraavien 12 kuukauden aikana hieman enemmän kuin edellisen barometrin aikaan.

54 % Kone- ja laiteinvestointeihin rahoitusta aikoo hakea jo 54 % ulkoisen rahoituksen lisäystä suunnittelevista.

Positiivista on havaita, että yrityksen kasvu ja kehittämishankkeet ovat merkittäviä syitä hakea rahoitusta. Yleisimmän rahoitusta aiotaan ottaa teollisuudessa ja rakentamisessa.

RAHOITUKSEN SAATAVUUS

Rahoituksen yleinen saatavuus näyttäisi normalisoituneen.

28 % yrityksistä raportoi ottaneensa ulkoista rahoitusta viimeksi kuluneiden 12 kuukauden aikana.

Silti lähes joka kymmenes pk-yritys kertoi, että ei ole hakenut rahoitusta viimeisen 12 kuukauden aikana, vaikka sille olisi ollut tarvetta. Luku on suuri verrattuna siihen, että rahoitusta hakeneista yrityksistä ainoastaan 3 % kertoi saaneensa kielteisen rahoituspäätöksen.

1/7 Pk-yrityksistä vain joka seitsemäs jätti investointi-, kehitys-, markkinointi- tai muita hankkeita toteuttamatta rahoituksen heikon saatavuuden vuoksi.

OMISTAJANVAIHDOKSISSA TARVETTA ULKOPUOLISELLE RAHOITUKSELLE

N. 40 % Pk-yritysbarometrin vastaajista harkitsee yrityksestään luopumista seuraavan 10 vuoden aikana.

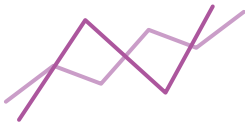
Liiketoiminnan siirtäminen yrityskaupan, sukupolvenvaihdoksen tai muun omistajanvaihdoksen kautta luo yrityksen toiminnalle mahdollisuuden jatkua. Joka kolmas yritys lähtee omistajanvaihdoksen jälkeen voimakkaaseen kasvuun.

12 % Pk-yrityksistä on kiinnostunut ostamaan yrityksen tai liiketoiminnan seuraavan kahden vuoden aikana.

21 % yrityksistä on kiinnostusta laajentamiseen oston kautta jossain vaiheessa yrityksen elinkaarta.

Omistajanvaihdoksessa tarve ulkopuoliselle rahoitukselle on suuri:

80 % prosenttia toimijoista tarvitsisi laajentumiseensa ulkoista rahoitusta.



INVESTOINTIEN RAHOITUS KASVUSUUNNASSA

Vahvimmat odotukset investointien kasvusta ovat teollisuudessa, jossa kolmannes pk-yrityksistä suunnittelee kasvattavansa investointeja.

76 % pk-yrityksistä on investoinut esimerkiksi tietotekniikkaan, ohjelmistoihin tai koneisiin ja laitteisiin viimeisen 12 kuukauden aikana.

KASVUHAKUISET PK-YRITYKSET SUOJAAVAT VIENTIKAUPPOJAAN

Suoraa vientiä harjoittavat yritykset odottavat viennin kasvavan selvästi seuraavan vuoden aikana. Odotukset viennin kehityksestä ovat vahvat kaikilla päätoimialoilla.

>50 % Voimakkaasti kasvuhakuisista yrityksistä yli 50 % hakee kasvua kansainvälisiltä markkinoilta.

55 % pk-yrityksistä kertoi tekevänsä vientikauppaa ilman luottovakuutusta.

Syksyllä 2017 luku oli 65 %, joten pk-yritysten tietoisuus vientikauppojen myyntisaatavien suojaamisesta näyttää lisääntyneen.

Pk-yritysbarometri: Suomen Yrittäjät, Finnvera ja työ- ja elinkeinoministeriö tekevät Pk-yritysbarometrin yhteistyössä kaksi kertaa vuodessa. Tavoitteena on selvittää pienten ja keski suurten yritysten toimintaa ja taloudellista toimintaympäristöä. Kevään 2018 barometri perustuu noin 4 800 pk-yrityksen vastauksiin. **Lisätietoa Pk-barometristä:** <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/tutkimukset/pk-yritysbarometri-539687>

Yritysmissiona käsinkosketeltava flow

Aiemmin Tampereen kaupungilla opetustehtävissä toiminut Ville Salonen pohti yrityksen perustamista ja löysi intohimonsa pelattuaan pakohuonepeliä. Yritys otti nopeasti tuulta alleen, ja nyt Room Escape Finland Oy:lla on jo kuusi toimipistettä. Tavoitteena on kasvu kansainvälisille markkinoille.

Teksti Salla Matilainen Kuvat Sampo Korhonen

ROOM ESCAPE FINLAND OY

- Vuonna 2014 perustettu pakopeliyritys, jonka erilaisin tehtävin varustetuissa pelihuoneissa 2–6 hengen joukkueilla on tunti aikaa selvittää huoneen arvoitus ja päästä huoneesta ulos. Peli vaatii logiikkaa, luovuutta ja sujuvaa yhteispeliä.
- Kuusi toimipistettä sijaitsevat Tampereella, Helsingissä, Lahdessa, Rovaniemellä ja Naantalissa.
- Toimipisteissä käy 100–150 ryhmää viikossa.
- Työllistää omistajan lisäksi 4 esimiestä, pelivalvonnassa 40–50 osa-aikaista työntekijää.
- Liikevaihto vuonna 2017 1 MEUR, kasvua edellisvuodesta 50 %. Ennuste tilikaudelle 2018 1,3 MEUR.
- www.roomescape.fi

Alalle on lyhyessä ajassa tullut lisää kilpailua, ja keskeinen sijainti on hyvien pelien ja asiakaspalvelun ohella yhä tärkeämpi menestystekijä. Ville Salonen uskoo myös elämyksellisyyden lisääntyvän entisestään.

Määräaikaisen pestin loppuessa **Ville Salonen** pyöritteli mielessään oman yrityksen perustamista. Pelatessaan Suomen ensimmäisen pakohuonepelin läpi Helsingissä Salonen ihastui siinä kokemaansa flow-tilaan.

– En murehtinut ulkomailmaa kokonaiseen tuntiin. Pelin mahdollistama arjesta irtautuminen ja tiimiytyminen puhuttelivat minua, ja aloin miettiä, saisiko siitä itselleen työpaikan, mitä se käytännössä vaatisi ja millä aikataululla sen saisi tehtyä. Helsingin reissu oli kesällä 2014, ja lokakuussa yritys oli jo Tampereella pystyssä. Toiminimen avulla pääsin nopeasti alkuun.

Room Escape Finland Oy oli perustamisensa aikaan Suomen toinen pakohuonepeli, mikä tarkoitti, että kriteerit ja odotukset esimerkiksi lavasteille olivat matalampia. Näin alalle lähteminenkään ei tuntunut niin suurelta riskiltä.

– Olin entisessä työssäni ollut tekemisissä yrittäjyyden kanssa, ja molemmat vanhempani toimivat edelleen yrittäjinä. Voi sanoa, että perustiedot olivat hyvin hallussa jo ensi metreiltä. Suurin haaste on ollut itsensä monistamisen vaikeus – jo kuukausi perustamisen jälkeen palkkasin henkilökuntaa todettuani, että eihän tästä yksin tule mitään.

Myös lähes uuden idean myyminen pankille tuotti omat haasteensa, sillä lukujen tukena oli vain omat arviot. Salonen etenikin aluksi säästöillä ja sukulaisten avustuksella.

Vaihte silmään jo alussa

Alussa ajatuksena oli työllistää vain itsensä, mutta Salosen strategia kääntyi nopeasti yrityksen kasvuun ja laajentamiseen. Marras–joulukuun 2014 vaihteessa avautui jo toinen pelihuone, ja kolmas näki päivänvalon alkuvuodesta 2015. Tällä hetkellä Room Escape Finlandilla on kuusi toimipistettä, ja Tampereen Finlaysonin kahdeksan pelihuoneen ja kahden neuvotteluhuoneen toimipiste on Suomen toiseksi suurin pakopelikeskus.

– Menestyksemme oli yhdistelmä oikeaa ajoitusta ja onnea: olimme liikkeellä oikeaan aikaan, oikeassa paikassa ja oikealla alalla. Myös tuotteemme on hyvä, ja perustamisen aikaan puskaradio lauloi siitä iloisesti. Olimme muutaman vuoden ajan alan Tampereen ainoa toimija, mikä mahdollisti kor-

kean käyttöasteen ja kasvun rahoittamisen myös muissa kaupungeissa. Olemme edelleen pieni yritys, ja joudumme valitsemaan tarkoin, mihin laitamme rahkeemme – väärän kokoinen toimipiste väärässä kaupungissa sitoisi liikaa pääomaa.

Alalle on lyhyessä ajassa tullut lisää kilpailua, ja keskeinen sijainti on hyvien pelien ja asiakaspalvelun ohella yhä tärkeämpi menestystekijä. Suomessa pakohuonepelejä pelaavat eniten nuoret työssäkäyvät aikuiset. Yritysmyynti nousee jatkuvasti, ja itse pelin rinnalle on tuotu myös oheispalveluja, kuten tilavuokrausta ja catering-mahdollisuus.

Paikallisesta valtakunnalliseen – ja kansainväliseen

Room Escape Finlandin tavoite kääntyi nopeasti paikallisesta yrittäjyydestä Suomen suurimman tittelistä kilvoitteluun. Nyt yritys on – mittaustavasta riippuen – Suomen suurin, ja mukana on yhtiökumppaneita ja hallitus. Salonen saa edelleen suurimmat onnistumisen elämykset asiakkaiden flow-tilan näkemisestä.

– On upeaa kuulla asiakkailta, miten he tulivat meille pitkän päivän päätteeksi, virkosivat pelin tuoksinassa eläväiseen keskusteluun ja hitsautuivat yhteen porukkana. Meidän palvelumme vei heidän iltansa oikeaan suuntaan.

Finnvera on ollut suuressa roolissa Room Escape Finlandin rahoittamisessa.

– Olemme saaneet Finnveralta tukea laajentumiseen Helsingin Tennispalatsin

Tärkeintä on hahmotella vaihtoehtoja sille, mitä uutta alalle voisi tuoda, ja sillä matkalla olemme nyt.

ja Tampereen Finlaysonin toimipisteitämme varten,

joissa Finnvera on taannut pankille 80 prosenttia lainasta. Finnveran takaus teki lainan ottamisesta nopeampaa ja helpompaa. Rahoitus olisi järjestynyt varmasti muutenkin, mutta tie olisi ollut kivisempi.

Lisää elämyksellisyyttä videoprojisoinneista

Rahoitustarpeet eivät varmasti ole ohi, sillä Salosella on yritykselleen selkeä visio.

– En henkilökohtaisesti usko digitalisaation tuomiseen itse pakohuonepeliin, jossa on pohjimiltaan kyse siitä, että tullaan pois näyttöjen ääreltä ja tehdään asioita yhdessä. Myöskään joissain maisa pakohuonepeleissä käytetyt näyttelijät eivät ole taloudellisesti kestävä valinta. Elämyksellisyys tulee joka tapauksessa vahvasti lisääntymään, eikä lavastuksia enää voi tehdä kirpputorikamalla. Uskon, että elämyksellisyyttä tuodaan tulevaisuudessa esimerkiksi videoprojisoineilla, haju- ja äänimaailmoilla ja vielä pidemmälle viedyllä koodatulla sisällöllä.

Salonen tutustuu yhtiökumppaneiden seuraavaksi Yhdysvaltojen ison rahan huvipuistoihin ja kerää parhaat vinokit Room Escape Finlandin toimintaan.

– Meidän tulee panostaa tuotekehitykseen ja kasvun myötä myös hallintoon. Kansainvälistyminen on sekin varteen otettava vaihtoehto, sillä Suomesta loppuu nopeasti lääni. Tärkeintä on hahmotella vaihtoehtoja sille, mitä uutta alalle voisi tuoda, ja sillä matkalla olemme nyt.



Posti Green

AJANKOHTAISTA



Chattaa kysymyksesi asiakaspalveluun

Alkuvuosi on tuonut Finnveran palveluihin uutuuksia, kuten asiakaspalvelu-chatin. Chatissa voimme vastata rahoitusta ja sen hakemista käsitteleviin kysymyksiin. Chat on avoinna arkisin kello 10–15.

TUTUSTU: finnvera.fi



Finnvera mukana Suomen suurimmalla yrittäjäristeilyllä 14.-15.4.2018

LUE LISÄÄ: yrittajaristeily.fi



Tunne arvo, joka siirtyy omistajalta toiselle

Ostamalla olemassa olevan yrityksen saat valmiina jo paljon hyvää, ja ohituskaistan yrittäjyyteen. Kun omistaja on huolehtinut yrityksensä arvon ja elinvoimaisuuden säilymisestä, on yrityksen ostaminen oiva sijoitus.

Hyville yrityskaupoille löytyy rahoitus!

Lue lisää finnvera.fi/omistajanvaihdos

FINNVERA

FINNVERA

Vaihe 029 460 11 / Puhelinpalvelu 029 460 2580 / Sähköposti: etunimi.sukunimi@finnvera.fi / Pääkonttorit: Helsinki, Kuopio / Toimipisteet: Helsinki, Joensuu, Jyväskylä, Kajaani, Kuopio, Lahti, Lappeenranta, Mikkeli, Oulu, Pori, Rovaniemi, Seinäjoki, Tampere, Turku, Vaasa / Edustusto: Pietari **Finnvera Info**: Julkaisija: Finnvera Oyj, Porkkalankatu 1 (PL 1010), 00101 Helsinki / Toimitus: Minna Hassinen, puh. 029 460 2418 / Taitto: Miltton Oy / Painopaikka: Lönnberg Painot Oy / Jakelu: Yritykset ja sidosryhmät

