

EK tutki: Pk- ja startup- yritysten yhteistyö

Yhteistyön yleisyys, muodot sekä hyödyt ja esteet

Johtava asiantuntija Jari Huovinen

6.7.2016

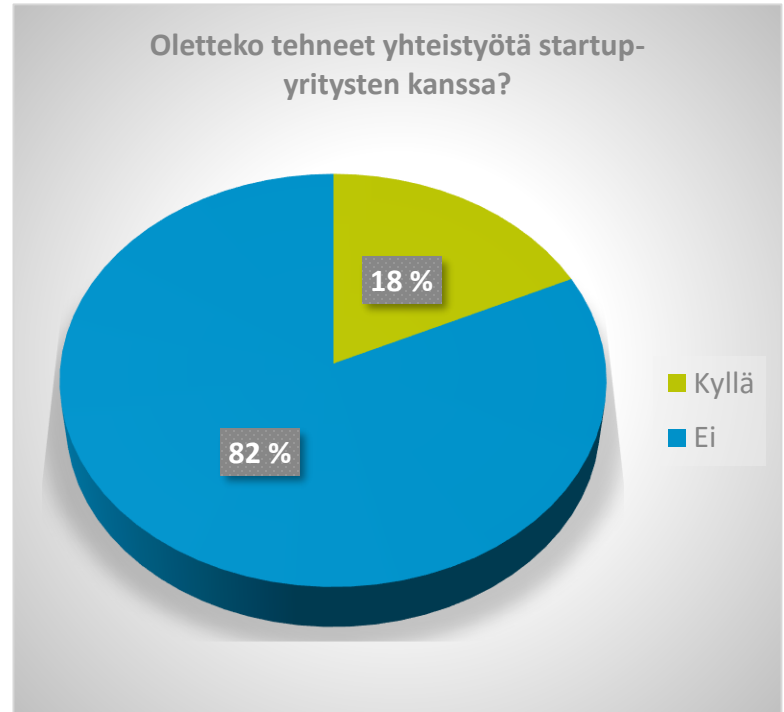
Yhteistyön yleisyys

- Tarkastelussa kaikki yritykset (N=512)

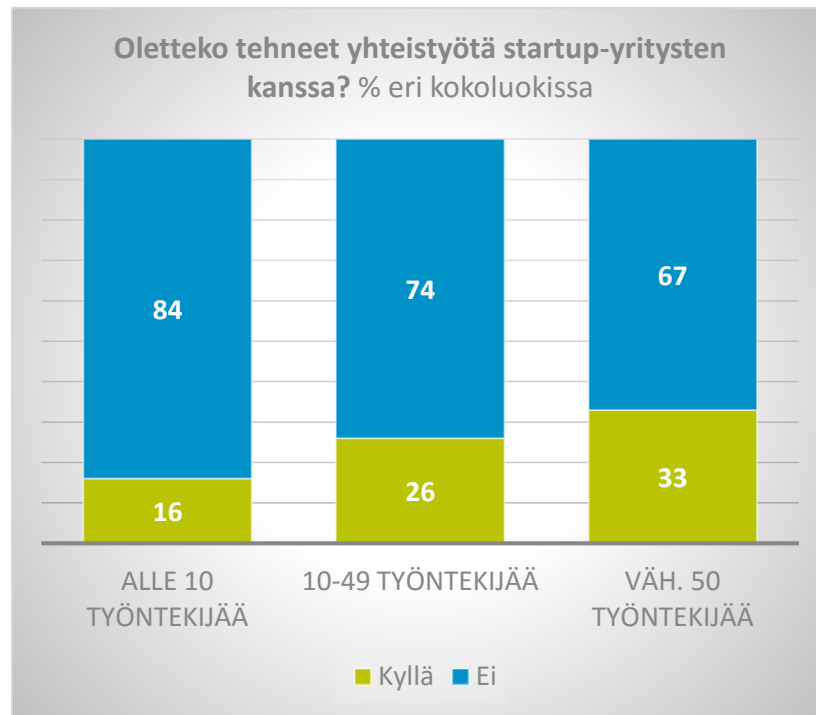
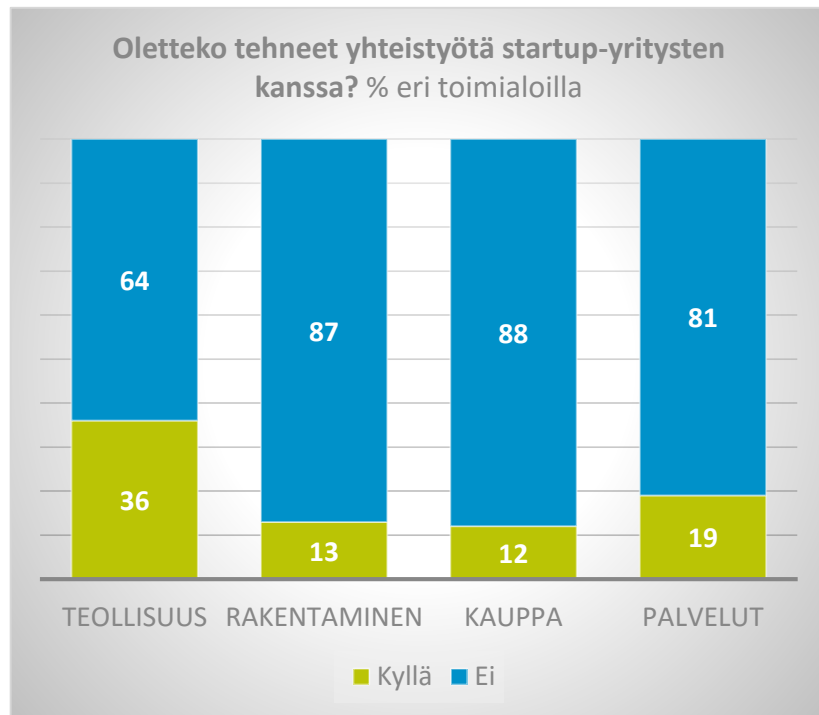


Joka viides tehnyt yhteistyötä startup-yritysten kanssa

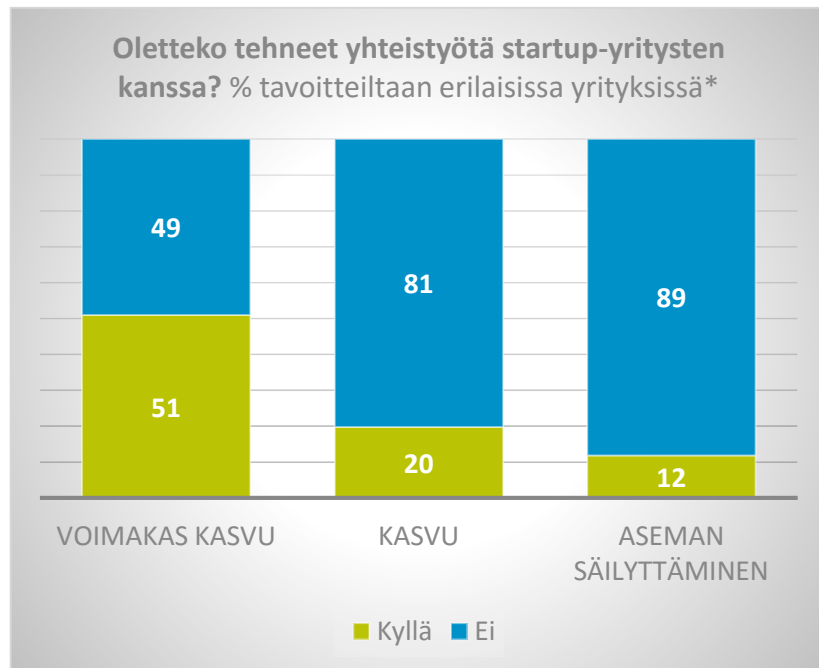
- Startup-yrityksiksi luettiin tutkimuksessa kaikki enintään viisi vuotta toimineet, voimakasta ja usein kansainvälistä kasvua tavoittelevat yritykset
- Yhteistyöllä tarkoitettiin laajasti strategista kumppanuutta, alihankinta- tai muuta yhteistyötä, neuvonantajasuhdetta sekä startup-yritykseen sijoittamista
- Yhteistyötä startup-yritysten kanssa tehneistä
 - **22 prosenttia** oli yrittäjänä, omistajana tai sijoittajana startup-yrityksessä
 - **78 prosenttia** teki muuta yhteistyötä ilman rahallista panosta tai omistusosuutta startup-yritykseen



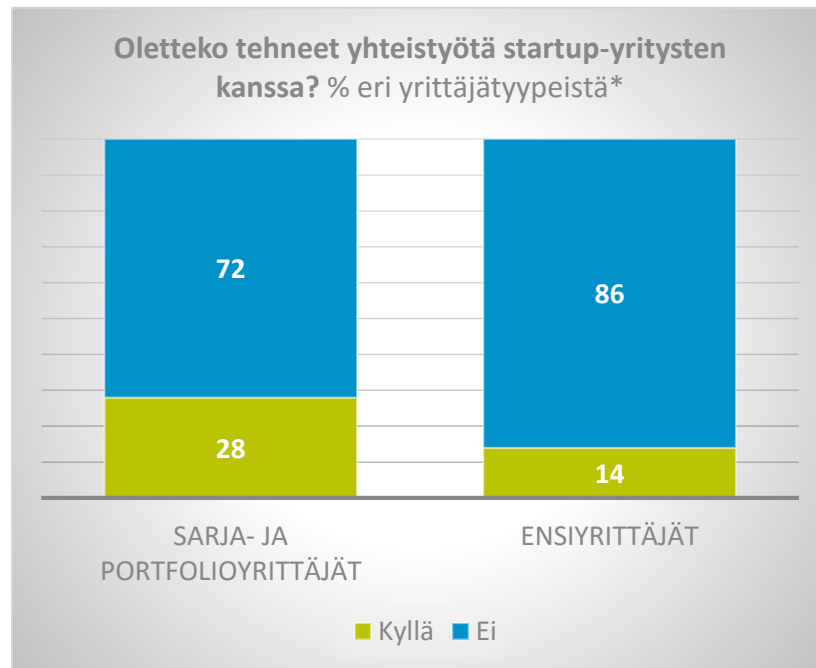
Yhteistyö tavallisinta teollisuusyrityksissä, kokemukset yleistyvät yrityskoon kasvaessa



Kasvuhakuisuus lisää yhteistyön todennäköisyyttä (ja tarvetta)



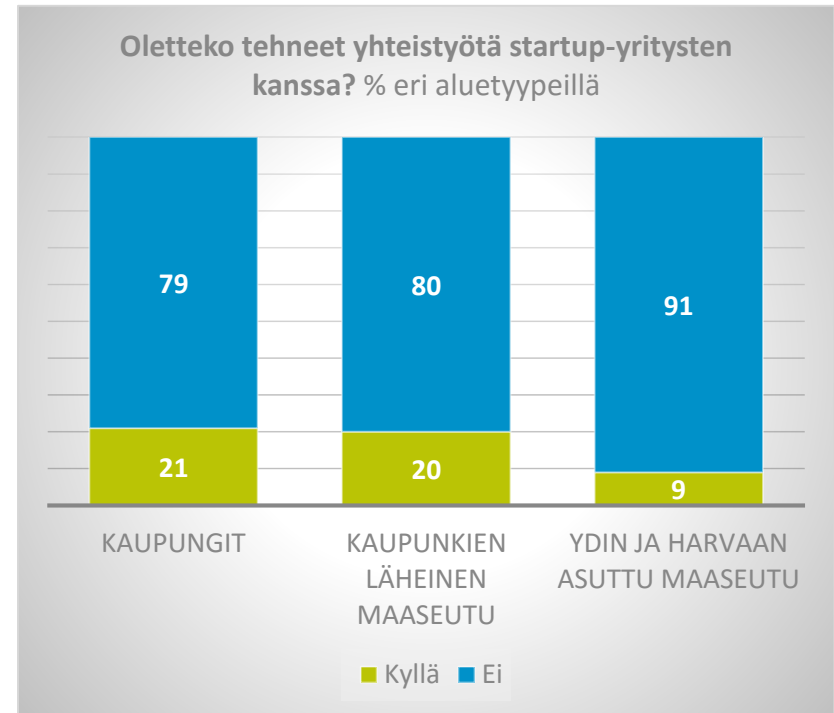
*"Voimakkaalla kasvulla" tarkoitetaan vähintään 30 % ja "kasvulla" vähintään 10 % vuotuista liikevaihdon kasvutavoitetta



*Sarja- ja portfolioyrittäjillä tarkoitetaan yrittäjiä, joilla on yrittäjäkokemusta vähintään kahdesta eri yrityksestä joko ajallisesti peräkkäin tai samanaikaisesti. Ensiyrittäjät voivat olla yrittäjinä kokeneita, mutta kokemus on peräisin yhdestä yrityksestä.

Yhteistyö keskittyy kaupunkeihin ja kaupunkien läheiselle maaseudulle

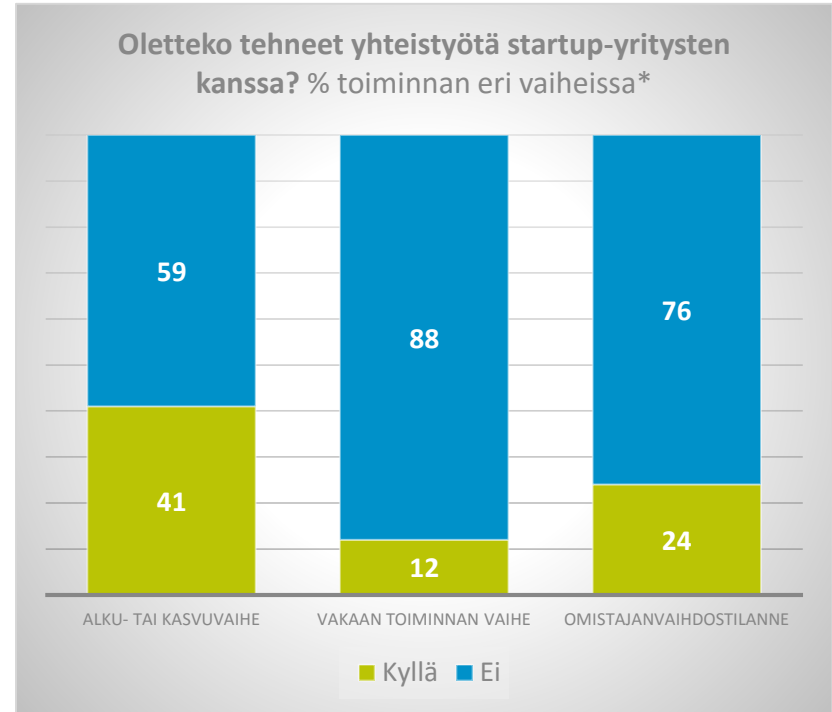
- Kaupungeissa uusia yrityksiä syntyy enemmän ja startup-yrittäjyys on tavallisempaa, jonka vuoksi mahdollisuuksia yhteistyölle esiintyy enemmän
- Kaupunkien läheinen maaseutu houkuttelee teollisuutta, jonka piirissä kokemukset yhteistyöstä yleisimpiä



Yhteistyötä tehdään toiminnan muutostilanteissa

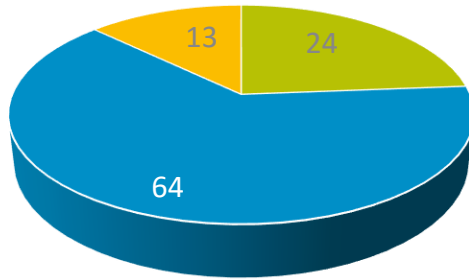
- Alku- ja kasvuvaiheessa yhteistyö on selvästi yleisintä: startup-yrityksiä hyödynnetään uusien liiketoimintojen käynnistämässä ja mahdollisuuksien tunnistamisessa
- Omistajanvaihdostilanteissa monet senioriyrittäjät suuntaavat resurssejaan startup-yritysten tukemiseen

*Kuvassa alku- ja kasvuvaiheeseen sisältyvät myös tilanteet, jotka muuttavat yrityksen toimintaa selvästi (pl. omistajan- ja sukupolvenvaihdokset). Omistajan- ja sukupolvenvaihdokset pitävät sisällään kaikki yritysjärjestelyt eli perheyristysten sukupolvenvaihdokset ja yritysmyynnit yrityksen johdolle / henkilöstölle sekä yritysfransuosit ja muut järjestelyt.



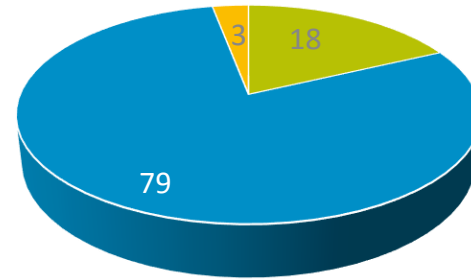
Jakamistalous koskettaa yhä useampaa pk-yritystä

Suhtautuminen jakamistalouteen 2016
% yrityksistä



- Mahdollisuus liiketoiminnalle
- Ei vaikutusta liiketoiminnalle
- Uhka liiketoiminnalle

Suhtautuminen jakamistalouteen 2015
% yrityksistä



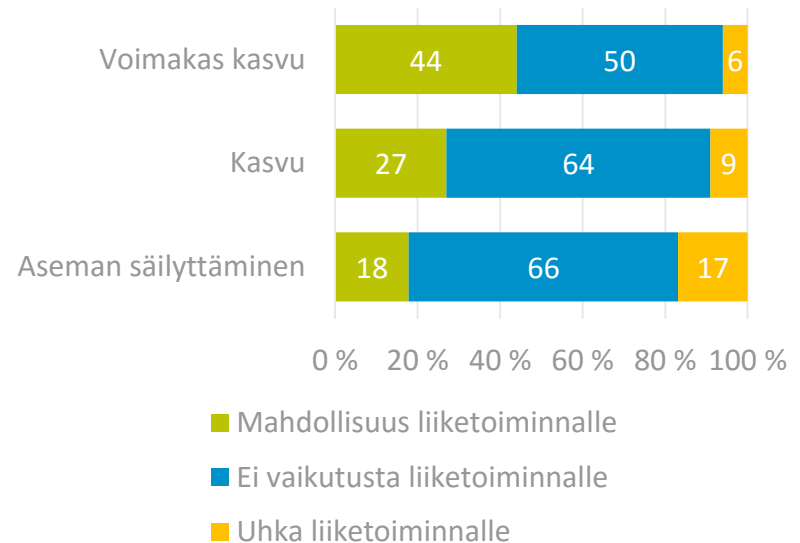
- Mahdollisuus liiketoiminnalle
- Ei vaikutusta liiketoiminnalle
- Uhka liiketoiminnalle

*Vuoden 2015 tieto on poimittu EK:n kiertotaloutta koskevan kyselyn tuloksista. Tuloksia tulkittaessa on huomattava, että näiden kahden aineiston tulokset eivät ole täysin vertailukelpoisia johtuen niiden hieman toisistaan poikkeavista kysymyksenasetteluista. Suuntaa-antavat havainnot osoittavat kuitenkin, että aikaisempaa useammalla on jonkinlainen mielipide jakamistalouden vaikutuksista omaan yritystoimintaan.

Kasvuhakuiset näkevät jakamistaloudessa mahdollisuuksia

- Mitä voimakkaammat kasvutavoitteet sen todennäköisemmin jakamistalouteen suhtaudutaan myönteisesti
- Päätoimialojen (teollisuus, rakentaminen, kauppa ja palvelut) tai eri kokoluokan yritysten (alle 10, 10-49 ja vähintään 50 työntekijää) vastauksissa ei tilastollisesti merkitseviä eroja

Suhtautuminen jakamistalouteen
% tavoitteiltaan erilaisissa yrityksissä



Yhteistyön muodot

- Tarkastelussa pelkästään yritykset, jotka olivat tehneet yhteistyötä startup-yritysten kanssa (N=132)



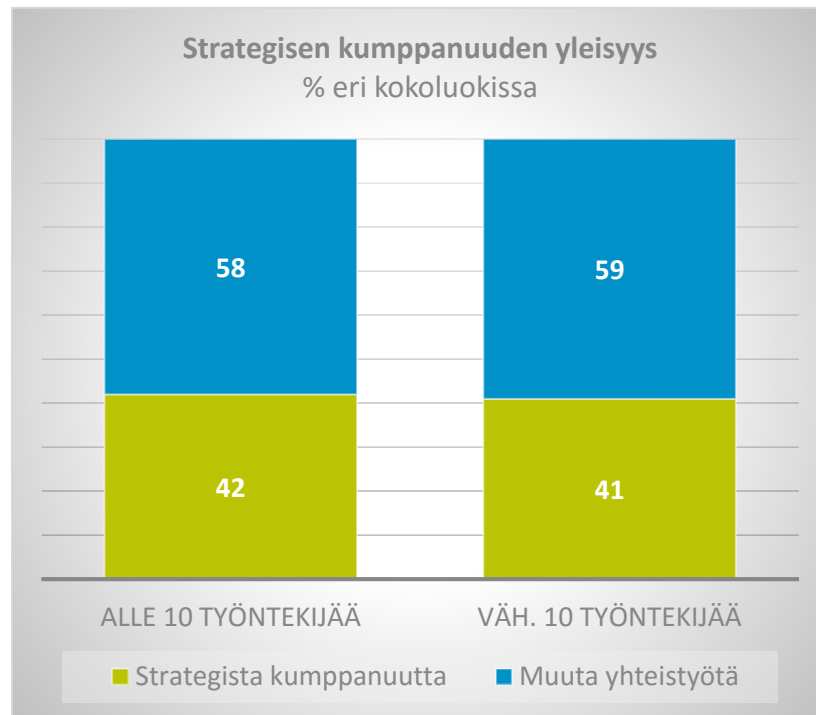
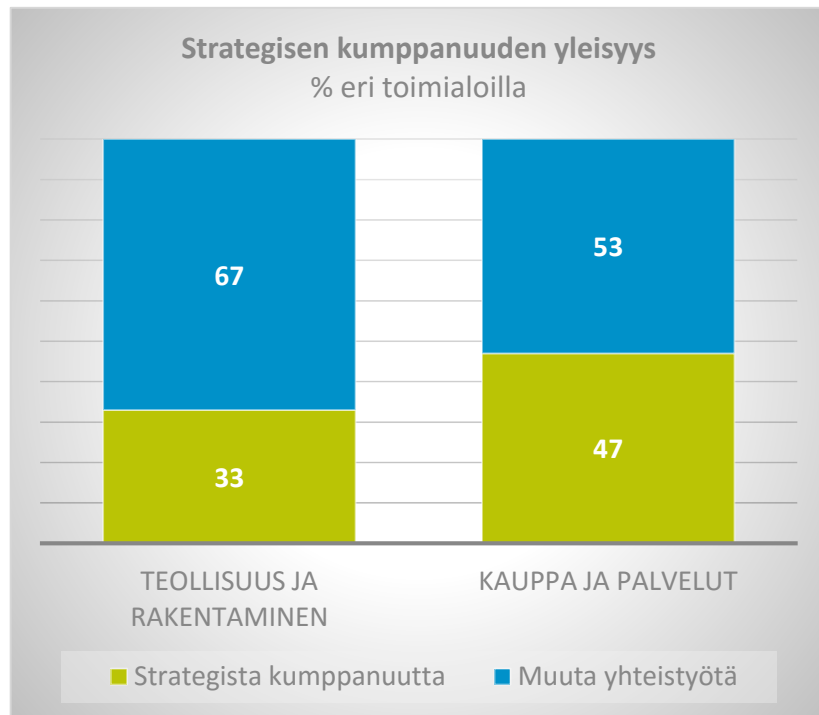
Kaksi viidestä solminut strategisia kumppanuuksia

- Strategisella kumppanuudella tarkoitettiin tässä tutkimuksessa kertaluontoista tai pidempikestoista yhteistyötä, joka on merkittävästi edistänyt pk-yrityksen strategisten tavoitteiden saavuttamista
- Monilla yrityksillä oli useita erilaisia yhteistyön muotoja startup-yritysten kanssa

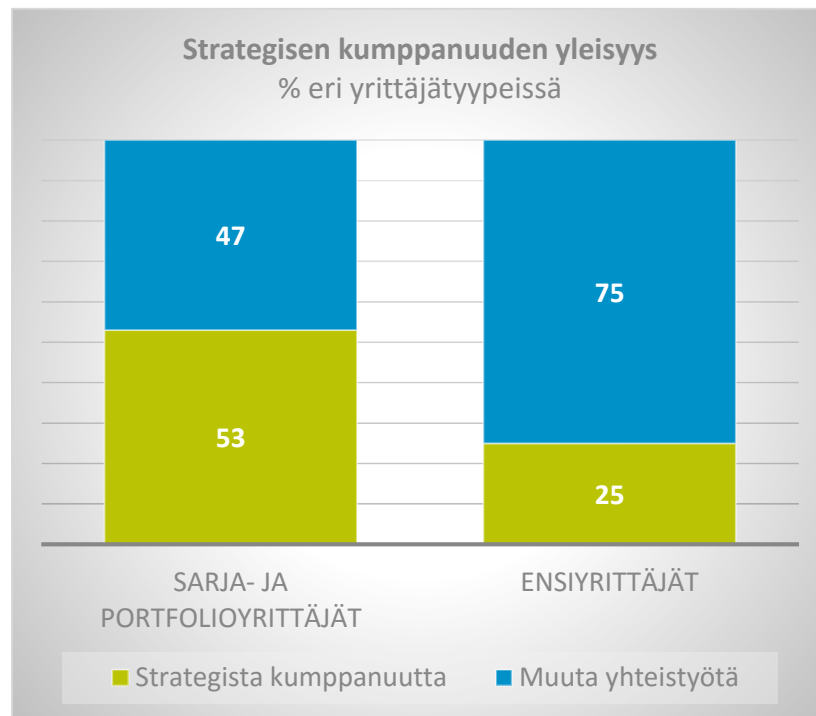
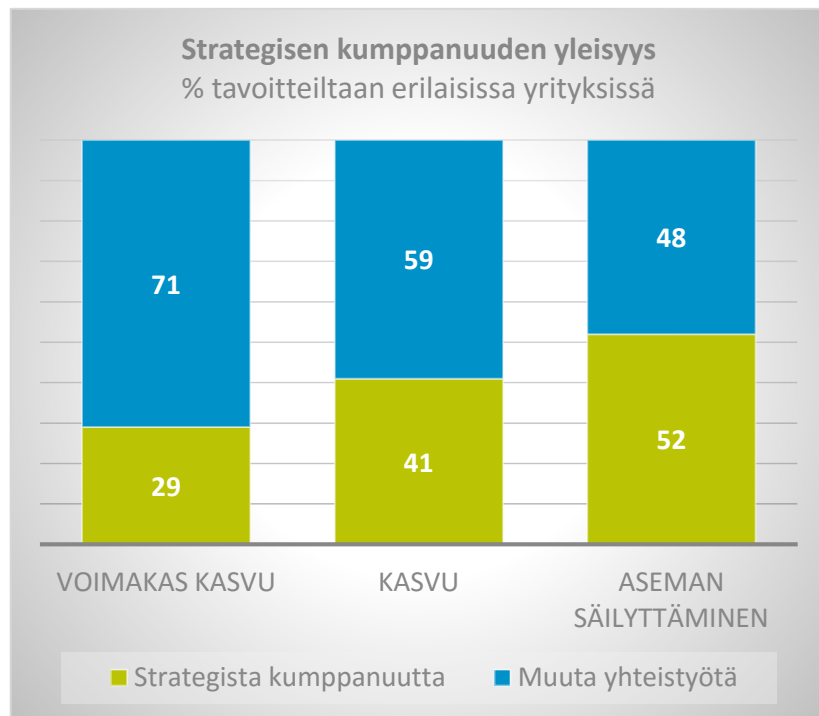
Suosituimmat yhteistyömuodot
% yrityksistä



Strateginen kumppanuus hieman todennäköisempää palvelualoilla kuin teollisuudessa

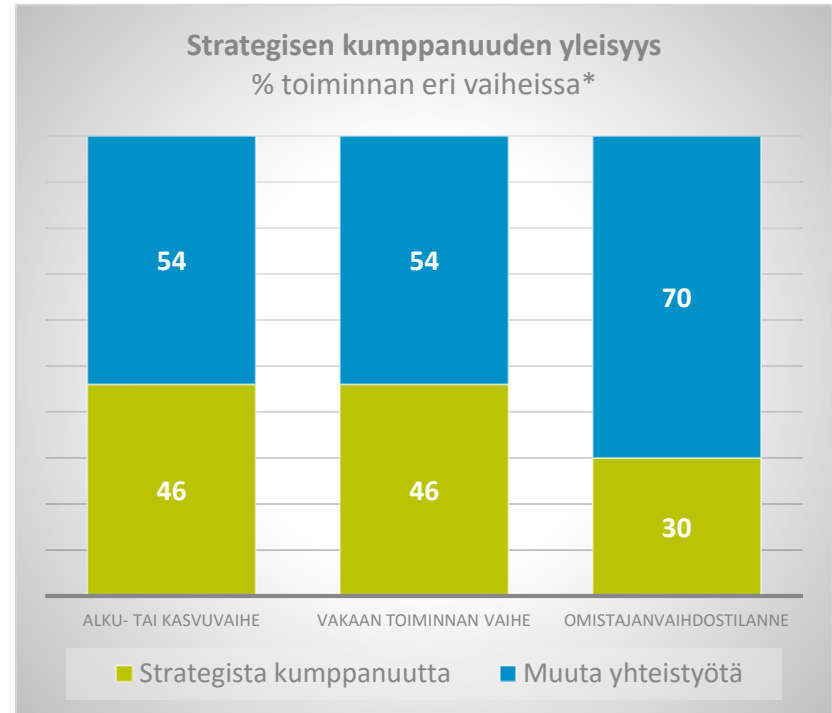


Aseman säilyttäjät tekevät kasvuhakuisia harvemmin yhteistyötä, mutta yhteistyö on useammin luonteeltaan strategista



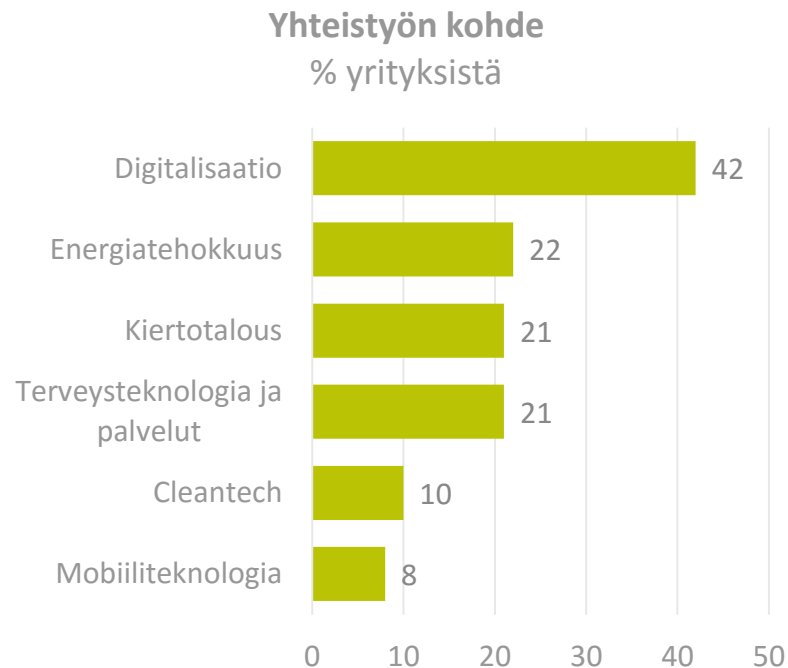
Strategista kumppanuutta esiintyy kaikissa toiminnan vaiheissa

- Strateginen kumppanuus jonkin verran tavallisempaa yrityksen elinkaaren alku- ja keskivaiheilla kuin loppupäässä
 - Eläköityvä yrittäjä ei välttämättä enää tee merkittäviä investointeja omaan yritykseensä
 - Toisaalta omistajanvaihdostilanteissa ja sen jälkeen monet senioriyrittäjät sijoittavat kertynyttä varallisuuttaan startup-yrityksiin
 - Myös jatkajayrittäjä voi uudistaa perinteisiä toimintamalleja yhteistyön avulla



Digitalisaation hyödyntäminen selvästi yleisin yhteistyön kohde

- Yhteistyön kohteet hyvin moninaisia
 - Yksittäisinä mainintoina esille nousivat myös mm. materiaalitehokkuus ja resurssien jakaminen, biotalous, liikunta ja kasvatusta, koulutus, automaatio ja informaatioteknologia sekä markkinointi



Yhteistyön hyödyt ja esteet

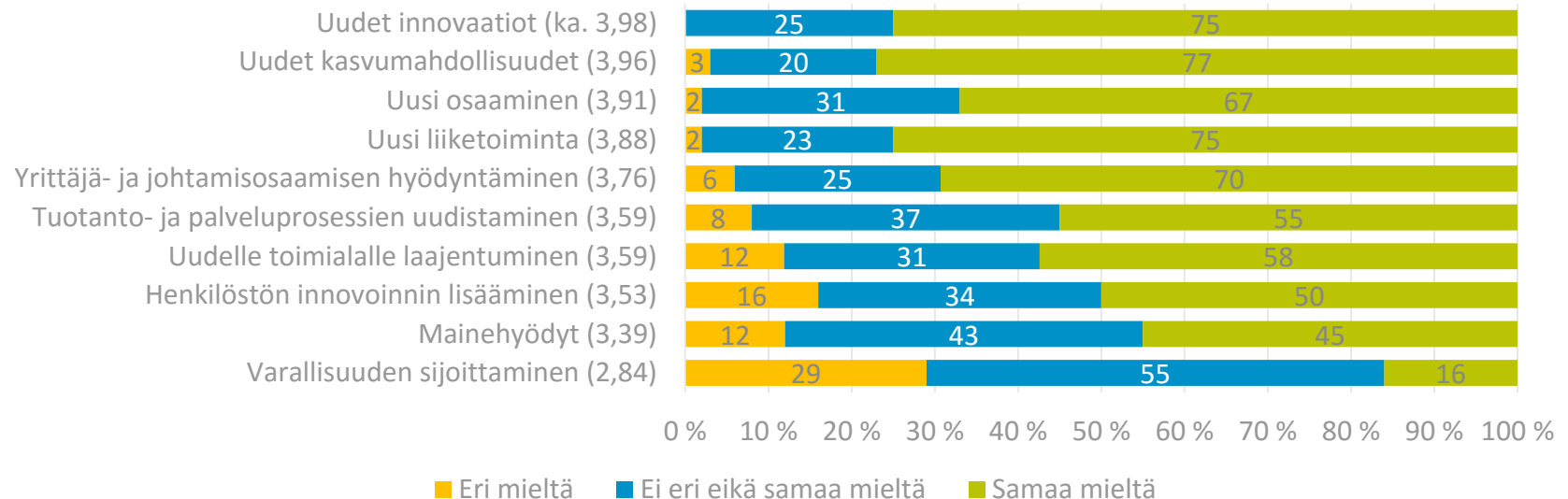
- Tarkastelussa pelkästään yritykset, jotka olivat tehneet yhteistyötä startup-yritysten kanssa (N=132)



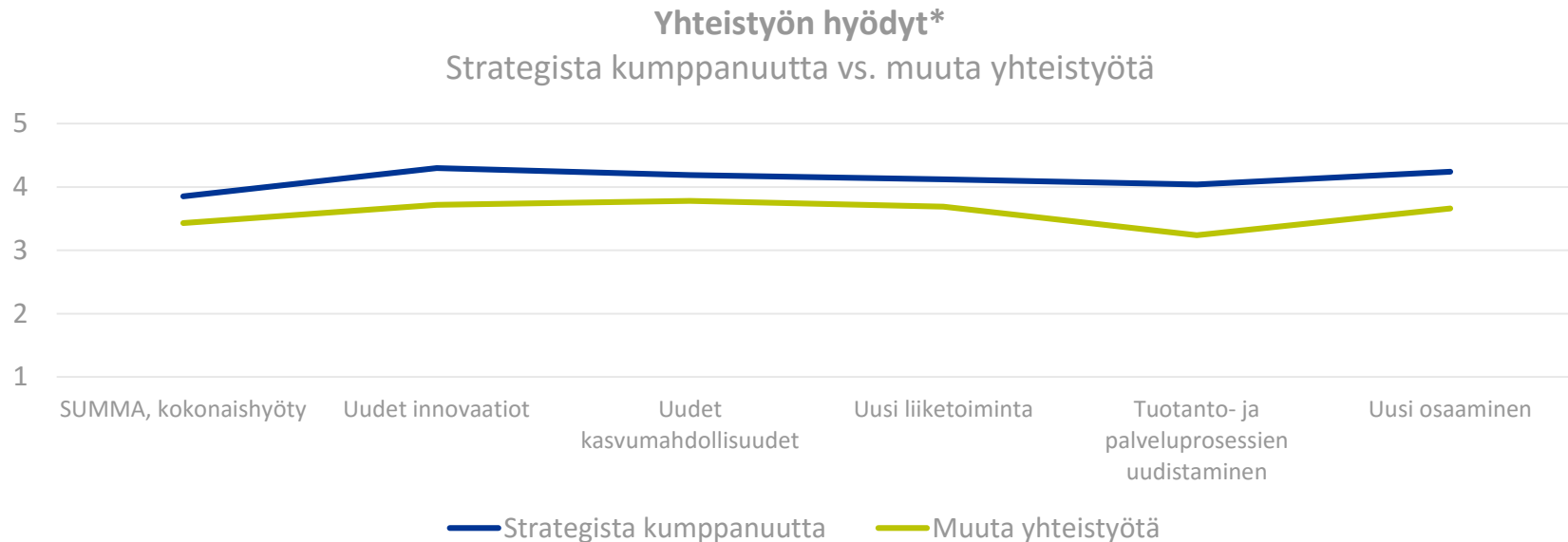
Yhteistyöllä tavoitellaan uusia innovaatioita, kasvumahdollisuuksia ja liiketoimintaa sekä uutta osaamista

Yhteistyön hyödyt

% vastaajista (suluissa vastausten keskiarvot asteikolla 1-5)



Strategisesta kumppanuudesta enemmän hyötyjä kuin väljemmästä yhteistyöstä

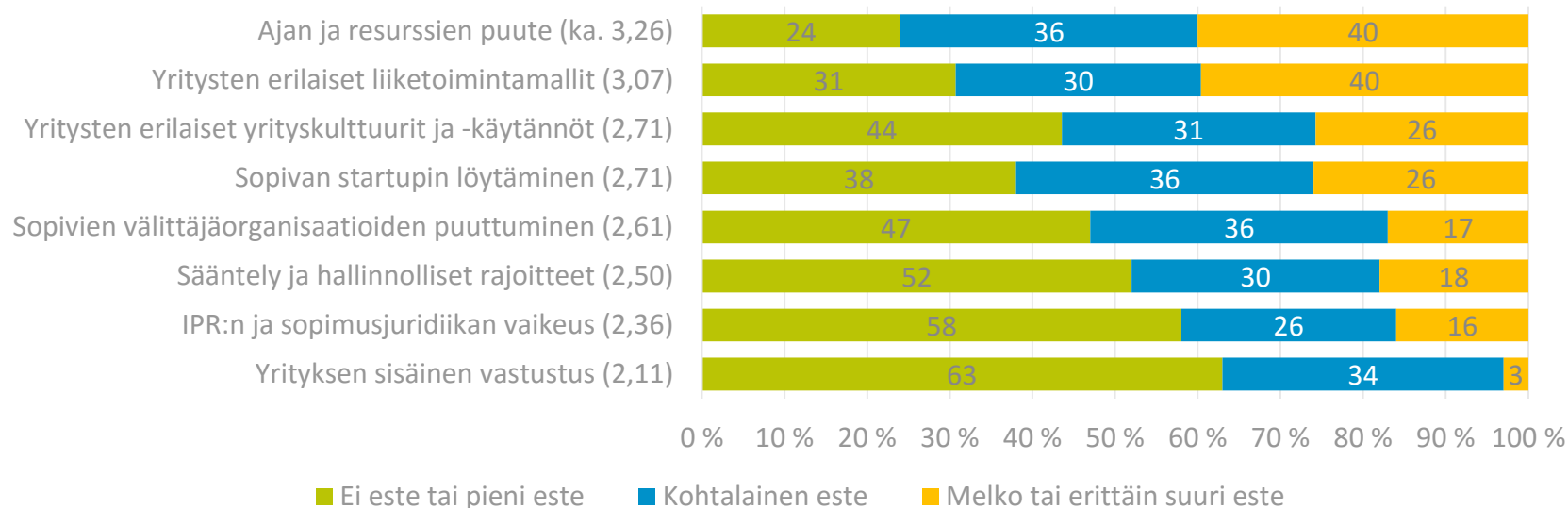


*Kuviossa on esitetty ne yhteistyön hyödyt, joiden osalta vastaajaryhmien väliset erot olivat tilastollisesti merkitseviä ($p < 0,05$). Kokonaishyötyjä kuvaava summamuuttuja (SUMMA, kokonaishyöty) sisältää kaikki vastaajilta kysytyt potentiaaliset hyötytekijät (10 kappaletta). Asteikko 1-5: 1=täysin eri mieltä, 5=täysin samaa mieltä.

Resurssien puute ja yritysten erilaiset liiketoimintamallit suurimpia yhteistyön esteitä

Yhteistyön esteet

% vastaajista (suluissa vastausten keskiarvot asteikolla 1-5)



Esteitä koetaan enemmän omistajasijoittajana kuin yhteistyökumppanina ilman omistusta startupista

Yhteistyön esteet

Startup-yritysten omistajasijoittajat vs. muut pk-yrittäjät

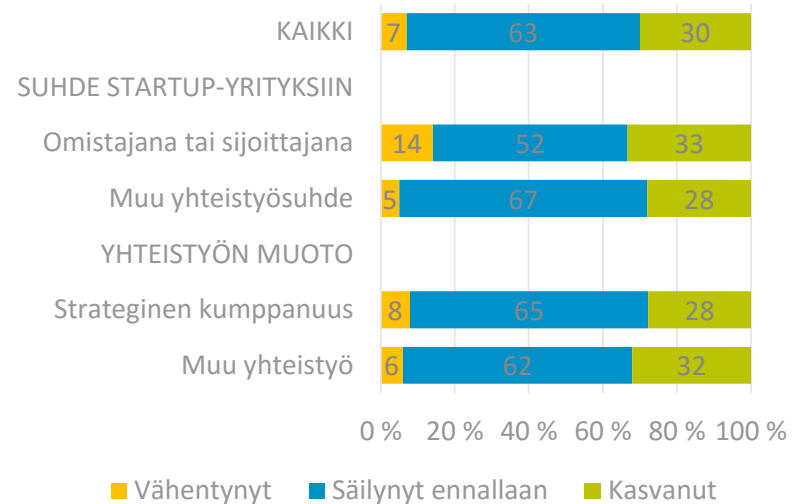


*Kuviossa on esitetty ne yhteistyön esteet, joiden osalta vastaajaryhmien väliset erot olivat tilastollisesti merkitseviä ($p < 0,05$). Kokonaisestettä kuvaava summamuuttuja (SUMMA, kokonaishaitta) sisältää kaikki vastaajilta kysytyt potentiaaliset esteet (8 kappaletta). Asteikko 1-5: 1=ei este, 5=erittäin suuri este.

Yhteistyöllä positiivinen vaikutus liikevaihdon kasvuun

- Kaikilla yhteistyön muodoilla positiivinen vaikutus
- Odotetusti omistajuus ja sijoitukset startupissa vaikuttavat enemmän liikevaihtoon ja voivat lyhyellä tähtämellä myös supistaa myyntiä

Yhteistyön vaikutukset yrityksen liikevaihtoon
% yrityksistä



Yhteenveto



Keskeiset havainnot

- Yhteistyö startup-yritysten lukumäärään suhteutettuna odotettua yleisempää
- Strategisen kumppanuuden muodostuminen edellyttää luottamusta ja vie aikaa, jonka vuoksi syvällisiä yhteistyön muotoja esiintyy muita aktiviteetteja harvemmin
- Yhteistyön hyödyt ovat selkeitä ja myönteiset vaikutukset esimerkiksi liikevaihdon kehittymiseen voidaan nähdä jo lyhyellä tähtämellä
- Pienyrittäjien rajalliset resurssit ja yritysten erilaisuus nostavat kynnystä yhteistyön käynnistämiseksi

Tutkimuksesta

- Tutkimuksen aineisto kerättiin osana EK:n pk-toimintaympäristökyselyä huhti-toukokuussa 2016
- Kyselyyn vastasi yhteensä 512 pk-yritystä, joista 132 oli tehnyt yhteistyötä startup-yritysten kanssa
- Analyyseissä käytettiin yrityskoon ja päätoimialojen mukaan painotettua aineistoa, jolla varmistettiin tulosten edustavuus ja yleistettävyys koko pk-työnantajayrityspopulaatioon
- Tulokset ovat suuntaa-antavia