

Deloitte.

Katse kohti kasvua
Selvitys Suomen
nopeimmin kasvavien
teknologiayritysten
tulevaisuuden näkymistä



Sisältö

Johdanto	3
Yhteenveto listauksesta	4
Nopeimmat kasvuraketit Suomessa	5
Ripeimmät kasvajat: TOP-5 yritystä	7
Technology Fast 50 CEO Survey	9
Johtopäätökset	18



Johdanto

Suomessa viidettä kertaa järjestettävän Technology Fast 50 -ohjelman historiassa viime vuosi oli epävakain taloudellisen taantumien johdosta. Samaan aikaan Suomessa on perinteisen teollisuuden rakennemuutosten seurauksena havahduttu yhä laajemmin ymmärtämään kasvuyritysten kansantaloudellinen merkitys.

Technology Fast 50 -ohjelmassa etsitään vuosittain 50 nopeimmin kasvaneita teknologia-alan kasvuyritystä viimeisen viiden vuoden liikevaihdon kasvun perusteella. Deloitte on seurannut säännöllisesti teknologia-, media- ja telekommunikaatio -sektorin trendejä ja listannut kovimmat kasvajat vuosittain. Ohjelma järjestetään maailmanlaajuisesti Pohjois- ja Etelä-Amerikassa, Euroopassa, Lähi-Idässä ja Afrikassa (EMEA) sekä Aasian alueella. EMEA-tasolla ohjelma on järjestetty yhdeksän kertaa.

Tänä vuonna listauksen osallistuvien yritysten toimialaluokitteluun lisättiin tulevaisuutta silmälläpitäen greentech-toimiala. Uuden toimialan huippukasvajajat löytyvät toistaiseksi vielä Suomen ulkopuolelta. Odotukset suomalaisten ilmastohaasteisiin ja puhtaita energiaratkaisuja tarjoavien yritysten menestykseen kuitenkin kasvavat ja lupaavia menestystarinoita onkin jo näköpiirissä. Tänä vuonna Suomessa nopeimmin kasvaneiden listalla oli edelleen lukumääräisesti eniten IT- ja ohjelmistoyrityksiä.

Nopeimmin kasvaneiden yritysten listaamisen lisäksi tehtiin toimitusjohtajille kyselytutkimus, jossa keskityttiin selvittämään taantumien vaikutuksia kasvuyritysten toimintaedellytyksiin ja haasteisiin. Kysely toteutettiin samansisältöisenä koko EMEA-alueella, joten tulosten analysoinnissa pystyttiin vertailemaan suomalaisten kasvuyritysten näkymiä muihin maihin.

Onnittelemme kaikkia tänä vuonna listalle päässeitä yrityksiä ja toivomme näkevämme ne ja monet muut suomalaiset kasvuyritykset yhä iskukykyisempänä ensi vuoden listauksessamme.



Jussi Sairanen
Director



Olli Hämäläinen
Consultant

Yhteenvedo listauksesta

Vuonna 2007 alkanut rahoituskriisi ja myöhemmissä vaiheissa maailmanlaajuisesti taantumaksi edennyt yleistaloudellinen tilanne ei vielä näkynyt täydessä mittakaavassa kasvuyritysten vuoden 2008 liikevaihdossa.

Kasvuyritykset ovat toistaiseksi pystyneet kasvamaan taantumasta huolimatta ja keskimääräinen kasvu-prosentti laski viimevuoteen verrattuna maltillisesti. Suomalaisen teknologiayritysten kasvu hidastui kuitenkin verrattuna muuhun EMEA-alueeseen.

Tämän vuotuisessa toimitusjohtajille suunnatussa selvityksessä keskityttiin taloudellisen ympäristön haasteisiin. Selvityksen tulokset olivat haasteista huolimatta rohkaisevia Suomen kasvuvetureiden näkökulmasta.

Julkisessa keskustelussa vuonna 2009 olivat esillä erilaiset yhteiskunnan mahdollisuudet tukea kasvuyritysten toimintaa ja parantaa menestysmahdollisuuksia. Näitä olivat muun muassa innovaatiojärjestelmien kehittäminen ja taloudelliset kannustimet. Vastatuulen kohdannut esitys kasvuyritysten verokannustimista herätti keskustelua valtion halusta tukea kasvuyritysten toimintaedellytyksiä, mutta myös Suomen kansantalouden menestystekijöistä tulevaisuudessa.

Selvityksemme mukaan toimintaympäristön muutokset vaikuttivat kasvuyritysten kasvutavoitteisiin. Lähes puolet (44 %) yrityksistä oli pienentänyt kasvutavoitteitaan. Valtaosa (78 %) koki myynnin hidastuneen. Orgaaniseen kasvuun kertoi keskittyvän 33 % vastaajista, mutta myös yritysostoihin oli enemmän (17 %) halukkuutta taantumajan johdosta.

Rahoituksen saatavuuteen ei suuren osan (72 %) mielestä liittynyt ongelmia viimeisen kuuden kuukauden aikana. Yrityksillä, joilla oli vaikeuksia saada rahoitusta, saatavuusongelmat kohdistuivat vieraan pääomanehtoiseen rahoitusmuotoon.

Hyvin pärjänneiden yritysten geeneissä oleva vahva innovointikyky ja -tahto eivät selvityksen perusteella ole uhattuina taantumasta ja hidastuvasta talouden kasvusta huolimatta. Yrityksistä 33 % arvioi lisäävänsä tutkimus- ja kehitysmenoja jatkossa ja 67 % kertoi pitävänsä nykytasolla.

Vuoden 2009 Technology Fast 50 -listauksen kärkiviihikon muodostivat Endero Oy (kasvuprosentilla 3277 %), Roottori Oy (3062 %) ja Labyrintti Media Oy (2262 %), Severa Oyj (1304 %) ja Sievo Oy (1296 %).

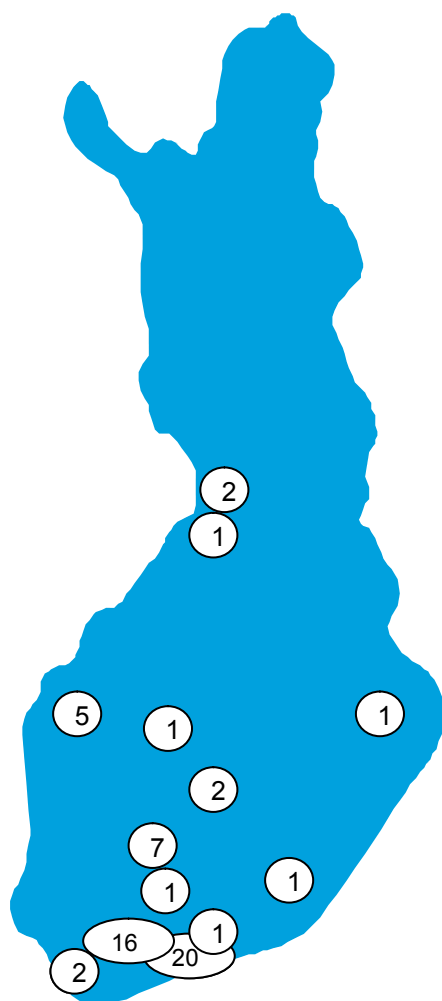
Rising Stars sarjassa lupaavia uusia yrityksiä nousi tänä vuonna aikaisempia vuosia enemmän. Viisi nopeimmin kasvanutta Rising Stars sarjan yritystä olivat Analyse² (1241 %), Comiq Oy (1170 %), Uoma Oy (815 %), Sympa Oy (467 %) ja Snoobi Oy (347 %).

Nopeimmat kasvuraketit Suomessa

Deloitten Technology Fast 50 -ohjelmaan etsittiin yrityksiä vapaaehtoisen ilmoittautumisen kautta sekä yritystietokantoja hyödyntäen. Kilpailussa etsittiin teknologiayrityksiä, joiden viiden vuoden kasvuvauhtia mitattiin tilinpäätöksissä vahvistettujen liikevaihtojen perusteella.

Nopeimmin kasvaneen 50 yrityksen joukossa nähtiin Suomessa tänä vuonna eniten ohjelmisto-, tietoliikenne-, internet- ja mediayrityksiä.

Suomen innovaatiojärjestelmää tutkineen kansainvälisen arviointiryhmän raportin¹ mukaan Suomen tutkimus- ja koulutusmalli on hajanainen ja T&K tukien jakajien kenttä pirstaleinen. Fast 50 -listalle kasvuyrityksiä on päässyt laajasti koko Suomesta. Fast 50 ja Rising Stars -yritysten lukumäärät päätoimipaikoittain: Helsinki (20), Espoo (16), Hämeenlinna (1), Joensuu (1), Jyväskylä (2), Kempele (1), Oulu (2), Seinäjoki (1), Tampere (7), Turku (2), Vaasa (5), Vantaa (1) ja Lappeenranta (1).



Technology Fast 50 -ohjelma pitää sisällään kaksi sarjaa. Fast 50 -sarjassa yrityksen tulee olla toiminut vähintään viisi vuotta. Liikevaihdon kasvu lasketaan viimeisimmän viiden vuoden liikevaihdon perusteella ja ensimmäisen mittausvuoden liikevaihdon tulee olla vähintään 50 000e ja viimeisen mittausvuoden 800 000e. Rising star -sarjassa yrityksen tulee olla toiminut 3-5 vuotta ja ensimmäisen mittausvuoden liikevaihdon tulee olla vähintään 50 000e.

¹ Työ- ja elinkeinoministeriö. Evaluation of the Finnish National Innovation System. Julkaistu 28. lokakuuta 2009.

	Fast 50 -sarja	%
1	Endero Oy	3276,67 %
2	Roottori Oy	3061,53 %
3	Labyrintti Media Oy	2262,39 %
4	Severa Oyj	1304,29 %
5	Sievo Oy	1295,64 %
6	Heeros Systems Oy	1262,49 %
7	Nebula Oy	861,68 %
8	Reaktor Innovations Oy	754,48 %
9	Vilant Systems Oy	720,82 %
10	Futurice Oy	709,11 %
11	Opuscapita Oy	661,96 %
12	CodeBakers Oy	629,89 %
13	Innofactor Oy	519,16 %
14	Xtract Oy	430,19 %
15	Nomovok Oy	400,77 %
16	Digium Oy	396,15 %
17	Wapice Oy	396,11 %
18	Bluegiga Technologies Oy	394,40 %
19	Affecto Oyj	392,13 %
20	Efecte Oy	384,73 %
21	Digia Oyj	370,71 %
22	ValueFrame Oy	370,18 %
23	VisualWeb Oy	367,88 %
24	Javerdel Oy	340,67 %
25	Epec Oy	338,55 %
26	Codonomicon Ltd.	333,19 %
27	Smilehouse Oy	327,19 %
28	Firstbeat Technologies Oy	288,00 %
29	IT Mill Oy	281,55 %
30	Idean Enterprises Oy	280,38 %
31	Housemarque	265,09 %
32	Sulake Corporation Oy	264,17 %
33	Innokas Medical Oy	257,67 %
34	Ardites Oy	238,98 %
35	Ambientia Group Oy	232,70 %
36	Atostek Oy	211,86 %
37	Oy Winpos Ab	190,39 %
38	Blancco Oy	179,67 %
39	Online Solutions Oy	173,74 %
40	Webropol Oy	173,50 %
41	Basware konserni	153,75 %
42	Systems Garden Oy	152,78 %
43	Solita Oy	152,36 %
44	F-Secure Oyj	152,28 %
45	Flander Oy	125,89 %
46	Mylab Oy	109,94 %
47	Ekahau Oy	107,59 %
48	Futuremark Corporation	107,54 %
49	DL Software konserni	95,12 %
50	Neotide Oy	95,10 %

	Rising Stars	%
1	Analyse ²	1241 %
2	ComIQ Oy	1170 %
3	Uoma Oy	815 %
4	Sympa Oy	467 %
5	SnooBi Oy	347 %
6	Ideakone Oy	345,02 %
7	Hibox Systems Oy	249,80 %
8	Apaja Online Entertainment Oy	246,55 %
9	Planmill Oy	212,12 %
10	Optofidelity Oy	187,66 %

Suomen 50 nopeimmin kasvaneen teknologiayrityksen keskimääräinen kasvuprosentti vuosina 2004–2008 oli 537 % ja mediaanikasvuprosentti 336 %.

Ripeimmät kasvajat: TOP-5 yritystä

Suomen 50 nopeimmin kasvaneen teknologiayrityksen keskimääräinen kasvuprosentti vuosina 2004–2008 oli 537 % ja mediaanikasvuprosentti 336 %. Voittajaksi yltäneen Enderon kasvuprosentti oli huikat 3276 %.

Seuraavassa viiden kilpailussa menestyneimmän yrityksen oma esittely toiminnastaan.

1. Endero

Endero on ICT-palveluyhtiö, jonka ratkaisut kattavat digitaalisen liiketoiminnan, tiedonhallinnan, ohjelmistokehityksen ja testauksen kokonaisuudet. Laaja-alaisesta kokonaispalvelustamme ja Microsoft Gold -kumppanuudesta hyötyvät asiakkaat ja yhteistyökumppanit. Enderon palveluksessa työskentelee yli 150 tieto- ja viestintäteknologian ammattilaista Suomessa ja Pietarissa. Endero on vuonna 2009 Suomen nopeimmin kasvava teknologiayritys Deloitte Technology Fast 50 -listalla ja Markkinointiviestinnän Toimistojen Liiton nimeämänä Suomen suurin digitoimisto. Enderon omistaa suomalainen teollisuuskonserni Atine Group Oy. www.endero.com

**8.12.2009 julkistetun tiedotteen mukaan Endero Oy siirtyy yrityskaupalla osaksi Tukholmassa pörssilistattua Know IT -konsernia. Kauppa toteutetaan osakevaihtona ja vaatii Know IT:n ylimääräisen yhtiökokouksen hyväksynnän 29.12.2009. Kaupan on määrä astua voimaan 1.1.2010. Uudesta laajentuneesta Know IT -konsernista tulee samalla merkittävä toimija Pohjoismaiden ICT-markkinoille työllistäen 1 350 ICT-ammattilaista Ruotsissa, Norjassa, Suomessa, Venäjällä ja Virossa.*



Tiedot	
Toimitusjohtaja	Anthony Gyursanszky
Kotisivu	www.endero.com
Kotipaikka	Espoo
Viiden vuoden kasvuprosentti	3277 %

2. Roottori

Roottori tarjoaa ratkaisuja sähköisen viestinnän ja markkinoinnin tehostamiseen mobiiliin, sähköpostin, asiakasrekisterien hallinnan ja sähköisen suoramarkkinoinnin kautta. Palveluiden avulla Roottori luo helposti kestävä ja kannattavan yhteyden asiakkaan intressiryhmiin.



Tiedot	
Toimitusjohtaja	Antti Ujanen
Kotisivu	www.roottori.com
Kotipaikka	Helsinki
Viiden vuoden kasvuprosentti	3062 %

3. Labyrintti

Labyrintti Media Oy on johtava suomalainen mobiiliratkaisujen toimittaja.

Yrityksellä on kokemusta tekstiviestipalvelujen rakentamisesta vuodesta 2001 sen valikoimiin kuuluu muun muassa pitkälle kehittynyt alustaratkaisun tekstiviestilätkutukseen ja viestintään sekä multimediamiestien lähettämiseen ja vastaanottamiseen. Suomen lisäksi yrityksen ratkaisut ovat saatavilla myös muualla maailmassa. Labyrintti Media on ripeästi omalla tulorahoituksellaan kasvanut yritys ja Helsingin lisäksi sillä on toimipiste Tampereella.



Tiedot	
Toimitusjohtaja	Juha Miettinen
Kotisivu	www.labyrintti.com
Kotipaikka	Tampere
Viiden vuoden kasvuprosentti	2262 %

4. Severa

Severa Oyj on vuonna 2004 perustettu oman alansa markkinajohtaja Suomessa. Yrityksen toimialana on asiantuntijaorganisaatioiden toiminnanohjaus. Severan palvelun suurimpia käyttäjäryhmiä ovat mainos-, IT-, arkkitehti-, insinööri- ja liikkeenjohdon konsultointitoimistot. Severa helpottaa asiantuntijayritysten päivittäistä toimintaa: järjestelmällä hallinnoidaan vaivattomasti esimerkiksi projektit, asiakkuudet, työtuntikirjaukset ja laskutus. Internet-pohjainen palvelu minimoi käyttöönottoajan ja -kustannukset. Severa on noteerattu yhdeksi maailman lupaavimmista teknologiayrityksistä, yritys voitti Red Herring 100 Global -palkinnon tammikuussa 2009.



Tiedot

Toimitusjohtaja	Ari-Pekka Salovaara
Kotisivu	www.severa.com
Kotipaikka	Lappeenranta
Viiden vuoden kasvuprosentti	1304 %

5. Sievo

Helsingiläisen Sievo Oy:n missio on auttaa asiakkaitaan säästämään rahaa hankintatoimen tehokkuuden mittausratkaisuilla. Sievo on perustettu 2003 ja tämän jälkeen Sievo on kasvanut nopeasti ja tulorahoitteisesti. Sievon asiakkaita ovat muun muassa Carlsberg, Lego, UPM-Kymmene, joita kaikkia Sievo palvelee globaalisti. Sievon asiakaskunta on kansainvälinen, ja yli puolet Sievon tuloista kertyykin Suomen ulkopuolelta. Sievon ratkaisun avulla voidaan luoda näkyvyyttä hankintatoimen tehokkuuteen mm. säästöjen, ostokustannusten, ostokurin, prosessitehokkuuden, toimittajatehokkuuden, ja ennustamisen näkökulmasta. Sievon ratkaisu tarjoaa työkalut niin lähdedatan keräämiseen operatiivista järjestelmistä, kuin tiedon syöttämiseen ja hallintaan organisaation toimestakin. Sievo jatkaa aggressiivista kasvuaan niin laajentamalla uusille markkinoille kuin kasvattamalla tuoteportfoliotaankin.



Tiedot

Toimitusjohtaja	Matti Sillanpää
Kotisivu	www.sievo.com
Kotipaikka	Helsinki
Viiden vuoden kasvuprosentti	1296 %

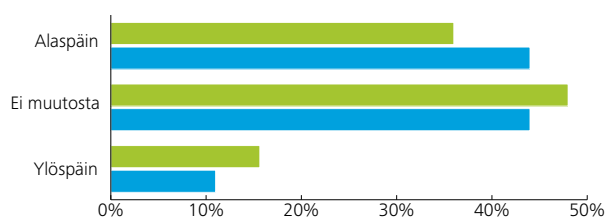
Technology Fast 50 CEO Survey

1. Kasvustrategia

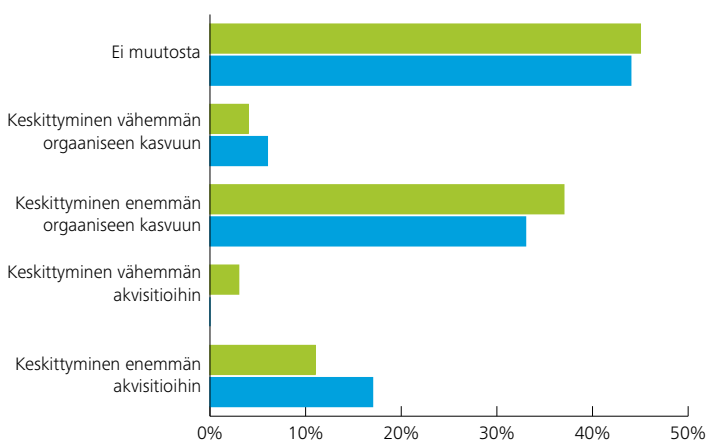
Yleistaloudellisesti dramaattinen vuosi 2008 sai aikaan sen, että moni yritys varautui budjetoinnissaan maltillisempaan vuoteen 2009 ja kasvutavoitteita osattiin sopeuttaa jo taantumän alkuvaiheessa. Yritysten ei tarvinnut pääsääntöisesti tarkistaa kasvutavoitteitaan vuoden aikana (44 %), mutta yhtä suuri osa yrityksistä joutui näin tekemään. Verrattuna muuhun EMEA-alueeseen useammat suomalaiset yritykset joutuivat kuitenkin pienentämään kasvutavoitteitaan vuoden aikana.

Taantumassa yritykset näkevät kasvutapansa pääsääntöisesti muuttumattomana. Kolmasosa suunnittelee keskittyvänsä enemmän orgaaniseen kasvuun kuin laajenemiseen yrityskauppojen avulla. Tähän vaikuttavat heikentyneet mahdollisuudet rahoittaa yritysostoja lainarahalla sekä yritysten potentiaalisten ostokohteiden arvostustasojen pysyminen korkealla tasolla taantumasta huolimatta. Orgaanista kasvua voi helpottaa nykytilanteessa myös osaavan henkilöstön parempi saatavuus. Viime vuosina orgaanista kasvua hidastaneet rekrytointivaikkeudet ovat helpottaneet.

1. Oletteko tarkistaneet kasvutavoitteitanne vuodelle 2009 taloustilanteen huomioimiseksi?



2. Onko taantumalla ollut vaikutuksia kasvutapaanne?



2. Asiakkaat

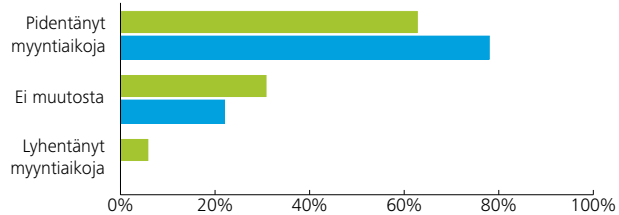
Taantuma näkyy konkreettisimmin myynnin vaikeutumisena ja hidastumisena. Suomalaisista vastaajista useampi (78 %) arvioi myyntiaikojen pidentyneen verrattuna EMEA-alueen muihin vastaajiin (63 %).

Kysyttäessä, onko taantumalla ollut vaikutusta kohde-markkinoiden asiakaskuntaan, 72 % ilmoitti, ettei asiakaskunta ollut muuttunut. Tämä selittyy sillä, että on helpompaa myydä olemassaolevia tuotteita nykyisille tai nykyisen kaltaisille asiakkaille, kuin fokuoitetua uuteen asiakasegmenttiin tai markkina-alueeseen.

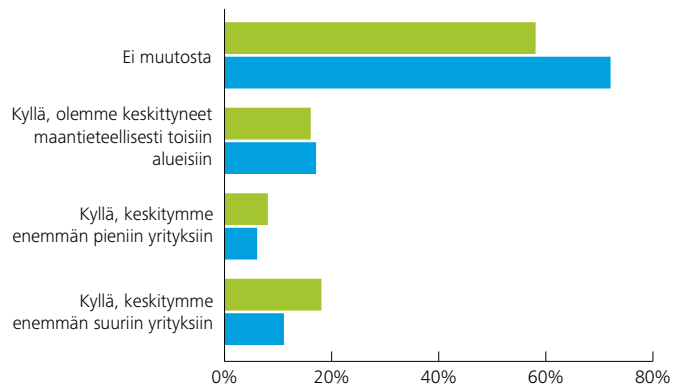
Suomalaisista vastaajista 22 % näki asiakkaiden suhtautuvan nykytilanteessa varovaisemmin kasvaviin ja kehittyviin yhtiöihin verrattuna alalla pitkään toimineisiin ja toimintansa vakiinnuttaneisiin yhtiöihin. Taantuma on vaikuttanut joidenkin asiakkaiden riskinottohalukkuuteen, jonka johdosta he suosivat vakiintuneita yhtiöitä.

Kaikista vastaajista 33 % kuitenkin näki, että taantuma on saanut asiakkaat suhtautumaan myönteisemmin kasvaviin ja kehittyviin yhtiöihin.

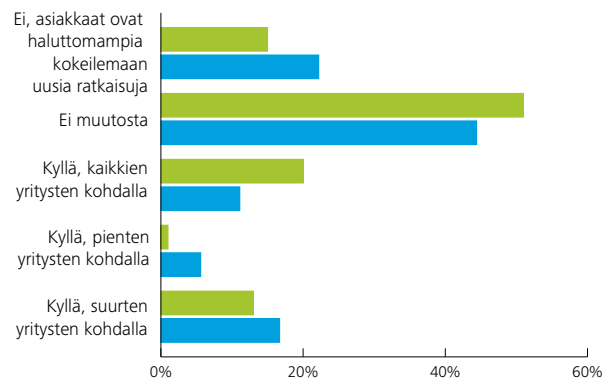
3. Onko taloudellinen toimintaympäristö



4. Onko talustilanne päämarkkina-alueillanne vaikuttanut pääasiakskuntaanne?



5. Onko talustilanne päämarkkina-alueillanne saanut asiakkaanne suhtautumaan myönteisemmin nopeasti kasvaviin ja kehittyviin yhtiöihin verrattuna toimintansa vakiinnuttaneisiin yhtiöihin?

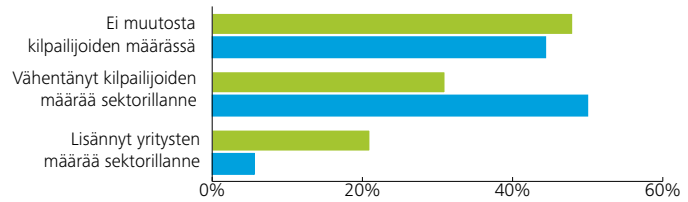


3. Kilpailuympäristö

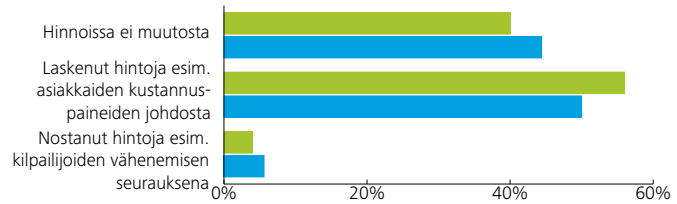
Kilpailijoiden määrän nähtiin vähentyneen erityisesti Suomessa (50 %). Tässä suhteessa Suomi poikkeaa merkittävästi muusta EMEA-alueesta, jossa 20 % vastaajista näki kilpailijoiden määrän jopa kasvaneen taloustilanteen johdosta. EMEA-alueen ulkopuolella toimineet yritykset ovat hakeneet omien kotimarkkinoidensa haasteiden vuoksi voimakasta kasvua Euroopan alueelta, joka saattaa näkyä kilpailutilanteen kiristymisenä EMEA-alueella.

Asiakkaiden kustannuspaineet ovat näkyneet hintojen yleisenä laskuna, etenkin jos asiakkaalla on mahdollisuus hankkia korvaava tuote tai palvelu muualta. Joissakin tapauksissa kilpailijoiden poistuminen markkinoilta on luonut mahdollisuuksia jopa nostaa hinnoittelua vähemmän kilpailun takia.

6. Miten taloustilanne on vaikuttanut kilpailijoiden lukumäärään?



7. Miten taloustilanne on vaikuttanut hintoihin?



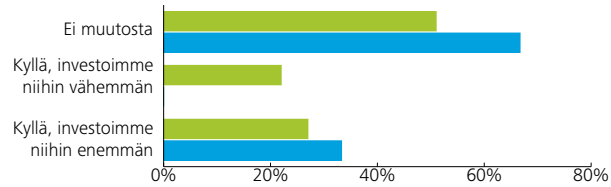
4. Innovaatiotoiminta

Suomalaiset yritykset ovat nähneet kilpailukyvyyn ylläpitämisen ja kilpailuedun säilyttämisen tärkeänä, mikä näkyy EMEA-alueen muihin vastaajiin verrattuna tutkimus- ja kehittämisinvestointien korkeampana priorisointina. Suomalaisista vastaajista kaikki investoivat tutkimukseen ja kehittämiseen taantumasta huolimatta ja kolmasosa on jopa lisännyt T&K investointeja. Usean vastaajan mukaan taantuma on antanut aikaa ja mahdollisuuden keskittyä kehitysprojekteihin nousukauden jälkeen.

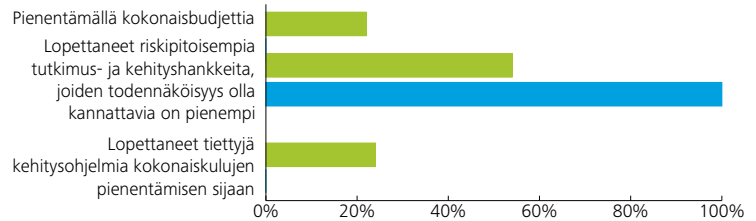
Investointeja on kohdennettu siirtämällä taloudellisia voimavaroja kaikkein riskipitoisimmista hankkeista entisiä tuotteita tai palveluita parantaviin projekteihin. Etenkin suomalaiset vastaajat näkevät tämän kaltaiset projektit kaikkein tuottoisimpina.

Innovaatioiden hyödyntämistä nykytilanteessa pitää haasteellisina pääosa vastaajista riskejä välttelevän kulttuurimme takia. Taantumun seurauksena sekä sijoittajat että yritykset ovat entistä varovaisempia ottamaan riskejä. Huomionarvoista on, että suomalaiset vastaajat ovat tunnistanee haasteekseen myös riittämättömän näkemyksen asiakkaan tarpeista (50 %) useammin kuin EMEA-tason muut vastaajat (26 %). Voikin olla, että suomalaisessa insinööriyössä keskitytään liiaksi tuotteen tekniseen hiomiseen asiakkaan todellisten tarpeiden tunnistamisen ja täyttämisen sijaan.

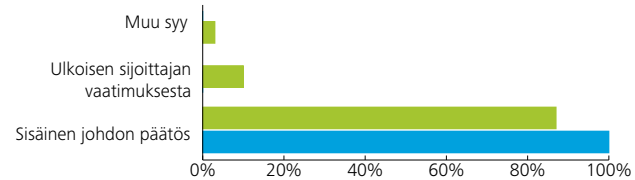
8. Onko taloustilanne vaikuttanut tutkimus- ja kehitysinvestointeihinne?



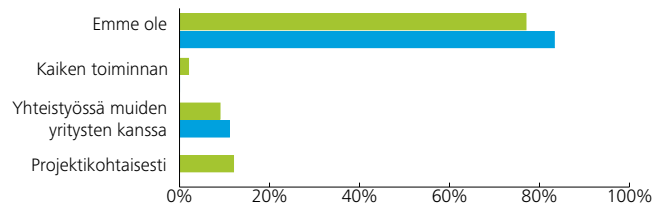
9. Jos tutkimus- ja kehitysmenonne ovat pienentyneet, miten olette sen tehneet?



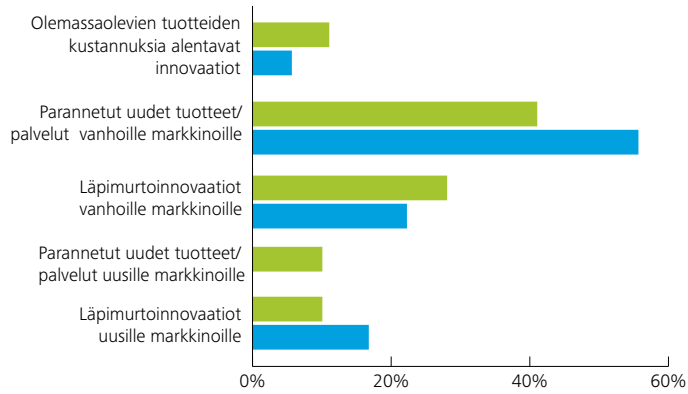
10. Jos tutkimus- ja kehitysmenonne ovat pienentyneet, minkä johdosta?



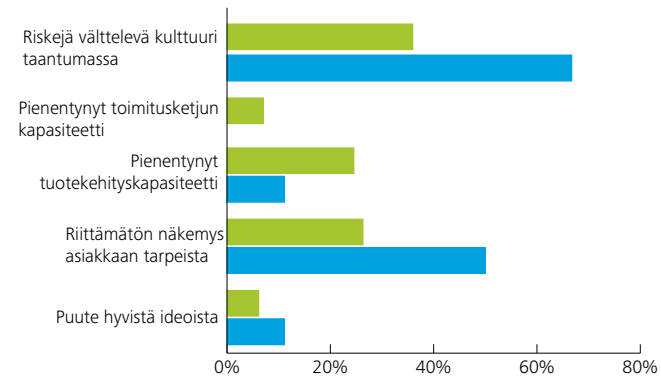
11. Oletteko ulkoistaneet tutkimus- ja kehitystoimintoja taloudellisen tilanteen takia?



12. Minkä tyyppiset innovaatiot ovat kaikkein tuottoisimpia?



13. Mitkä ovat suurimmat haasteet innovaatioiden hyödyntämisessä nykytilanteessa?



5. Toimitusketjut

Yli puolet vastaajista ei nähnyt taantumalla olleen vaikutuksia toimitusketjuun. Kuitenkin 44 % ilmoitti maksusaatavien olevan avoinna aiempaa pidempään. Tämä heikentää yritysten likviditeettitilannetta ja vaikuttaa samalla kannattavuuteen.

Suomalaiset vastaajat eivät toistaiseksi ole kohdanneet toimittajiin liittyviä ongelmia, kuten toimittajien ajautumista vaikeuksiin ja pahimmassa tapauksissa markkinoilta poistumisen.

Asiakkaisiin liittyviin vastapuoliriskeihin on kiinnitetty huomiota ja monet yritykset ovat tehneet toimenpiteitä tämän riskin pienentämiseksi muun muassa maksuehtoja muuttamalla ja seuraamalla tarkemmin asiakkaiden maksukykyä.

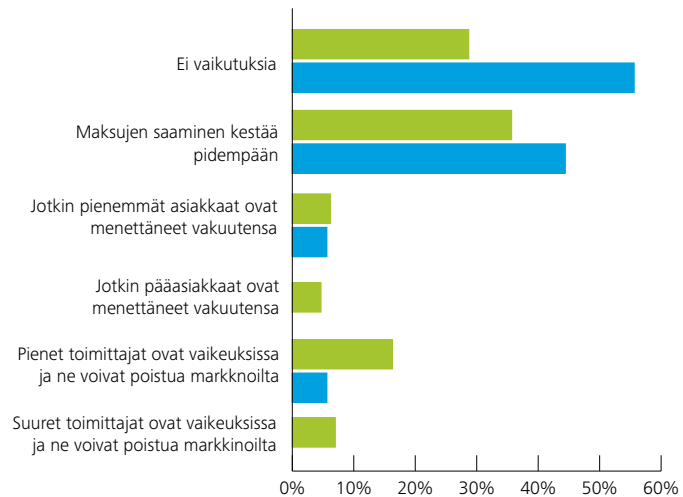
6. Pääomamarkkinat

Enemmistöllä kyselyyn vastanneista ei ollut vaikeuksia saada yritykselle rahoitusta. Tämä on positiivinen havainto, sillä lainarahoituksen saatavuus on yleisesti heikentynyt taloustilanteen johdosta. Menestyneiden yritysten on helpompi saada lainarahoitusta ja tämä näkyy vastausten positiivisuutena.

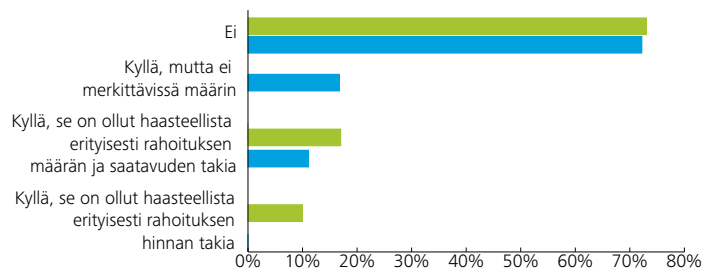
Mielenkiintoista oli, että rahoituksen hinta ei ole ollut haasteena suomalaisilla yrityksillä, kun taas EMEA-tasolla näin näki 10 % vastaajista.

Omanpääomanehtoisessa rahoituksessa ei suomalaisilla vastaajilla ollut vaikeuksia. Rahoitusmuodoista vieraan pääoman ehtoista rahoitusta oli koettu vaikeimmaksi saada.

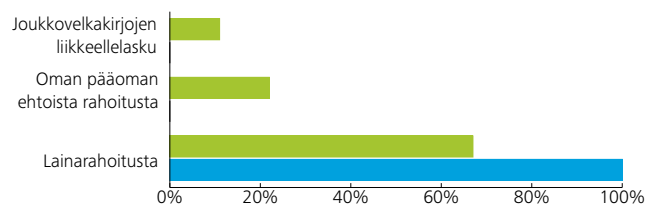
14. Mitä vaikutuksia taantumalla on ollut toimitusketjussa?



15. Onko yrityksellänne ollut vaikeuksia saada rahoitusta?



16. Jos teillä on ollut vaikeuksia saada rahoitusta, missä rahoitusmuodossa?



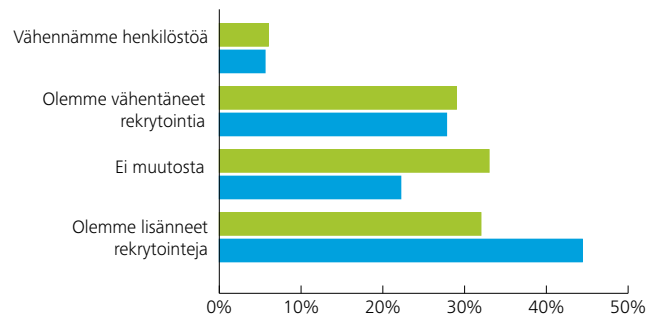
7. Henkilöstö

Suomessa viime aikoina uutisissa laajasti esillä olleet henkilöstön vähentämiset ja YT-neuvottelut eivät näytä olleen kasvuyritysten agendalla. Vastaajista vain 6 % kertoi vähentävänsä henkilöstöä, kun taas 44 % kertoi lisänneen rekrytointeja. Kuitenkin 28 % kertoi rekrytoinnin vähentyneen.

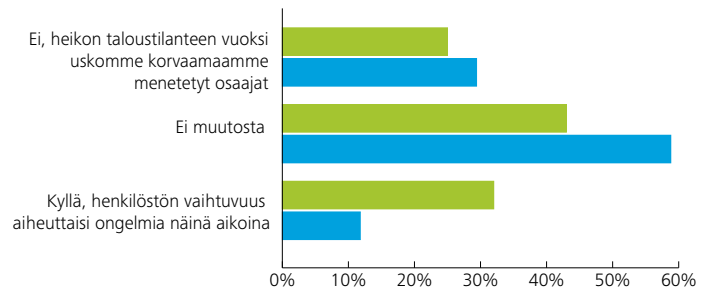
Osaavia henkilöitä on työmarkkinoilla tällä hetkellä saatavilla paremmin, mikä näkyy suurempana luottamuksena osaajien korvattavuuteen. Suomalaisista vastaajista vain 12 % näkee ongelmia henkilöstön vaihtuvuudessa, kun taas EMEA-tasolla tämä luku on 32 %. Suomessa näyttäisi olevan paremmat mahdollisuudet löytää korvaavaa osaavaa työvoimaa markkinoilta.

On kuitenkin muistettava, että taloustilanteen parantumisessa ja työvoimasta kilpailun jälleen kiristyessä on työnantajakuva avainasemassa uutta työnantajaa valittaessa.

17. Oletteko muuttaneet rekryointianne



18. Onko osaavista työntekijöistä kiinni pitäminen korostunut?



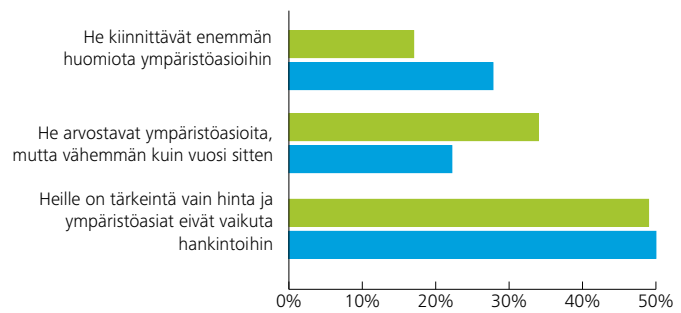
8. Vihreät arvot

Vastaukset kysymys asiakkaiden ympäristöystävällisyyden arvostuksesta ja merkityksestä olivat karuja. Suomalaisista vastaajista puolet kertoi asiakkaiden piittävän ainoastaan hinnasta ympäristöasioiden vaikuttamatta hankintoihin.

Asiakkaiden kamppaillessa taloudellisten realiteettiensa kanssa ympäristöarvoille ei ole yhtä paljon sijaa kuin taloudellisesti hyvinä aikoina. Vain 28 % vastaajista kertoi asiakkaiden kiinnittävän ympäristöasioihin enemmän huomiota kuin vuosi sitten.

Ympäristöystävällisyyttä on pystytty parantamaan muun muassa säästämällä operatiivisissa kustannuksissa pienentämällä energia- ja logistiikkakustannuksia.

19. Ovatko asiakkaat vähentäneet kiinnostustaan ympäristönäkökulmiin?



9. Taantumun luomat mahdollisuudet

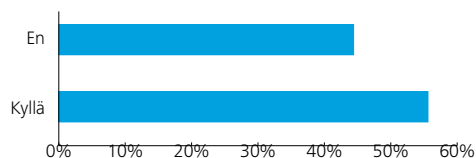
Taantumun haasteista huolimatta vastaajista enemmistö näki taantumalla myös positiivisia seurauksia. Positiivisina seurauksina nähtiin henkilöstön vaihtuvuuden pienentyminen (44 %), työntekijöiden työnteon koventuminen (38 %), työvoimakustannusten laskeminen (31 %) ja tuotantolaitteiden hintojen laskeminen (19 %). Asiakkaiden immuuniuden taantumalle näki vastaajista 13 % positiivisena asiana. Vain 13 % vastaajista näki, ettei taantumalla ole ollut lainkaan positiivisia vaikutuksia.

Noin puolet vastaajista (56 %) uskoi teknologiasektorin edellisen taantumun auttaneen kohtaamaan tämän taantumun. Vastaajista 44 % vastasi, ettei nykyiseen taantumun kohtaamisessa auttaneet viime teknologia sektorin taantumun opit. IT-kuplasta opittiin välttämään ylisuurta riskinottoa ja keskittymään ansaintalogiikan toimivuuteen. Toisaalta tällä kertaa taantuma kosketti kaikkia toimialoja maailmanlaajuisen finanssikriisin seurauksena.

20. Mitkä ovat oleellisinmat taantumun luomat positiiviset ilmiöt tai mahdollisuudet?



21. Koetteko, että IT-kuplan puhkeaminen ja teknologia sektorin aikaisempi taantuma autoivat nykyisen taantumun kohtaamisessa?



Johtopäätökset

Selvityksen perusteella taantuman vaikutukset suomalaisten kasvuyritysten kasvuedellytyksiin ovat suuremmat kuin muualla EMEA-alueella. Väitettä tukee myös Suomen nopeimmin kasvaneiden kasvuyritysten keskimääräisen kasvunopeuden hidastuminen. Kansantalouden ennusteissa Suomen on ennustettu nousevan taantumasta teollisuusmaista viimeisten joukossa.

Tutkimus- ja kehitystoiminta

Suomalaisyritykset ovat kuitenkin pyrkinneet säilyttämään panostuksensa tutkimukseen ja tuotekehitykseen sekä turvaamaan iskukykyä myös tulevaisuudessa. Monessa yrityksessä hurjan kasvun jälkeinen pieni hengähdystauko on nähty hyvänä tilaisuutena kehittää tuotteita ja palveluita eteenpäin. Yhteiskunnan tuki ja erilaiset kannusteet nähdään tässä työssä tärkeinä.

Työ- ja elinkeinoministeriön työryhmän (3.6.2009) näkemyksen mukaan mahdollisen t&k-verokannustimen käyttöönotto vahvistaisi myös Suomea innovaatioympäristönä. Se myös auttaisi houkuttelemaan nykyistä tehokkaammin kansainvälisesti toimivia yrityksiä sijoittamaan t&k-toimintansa Suomeen. Verokannustin t&k-toimintaan voisi myös lisätä yritysten kasvun edellytyksiä. Tulevaisuus näyttää, kuinka tähän tarpeeseen vastataan yhteiskunnan tasolla.

Suomalaiset kasvuyritykset näkevät jatkuvan innovaatio-toiminnan tärkeänä menestyksen turvaajana tulevaisuudessa. Kipupisteinä yritykset näkivät riskejä välttelevän kulttuurin ja kyvyn ymmärtää asiakkaan oikeita tarpeita.

Mukautuminen nykytilanteeseen

Pääomamarkkinoiden kiristyttyä ja toisaalta taantuman tuodessa uusia mahdollisuuksia vastaajista kolmasosa keskittyi enemmän orgaaniseen kasvuun. Orgaanisen kasvun polttoaineena toimivat työmarkkinat mahdollistavat rekrytointien lisäämisen ja helpottavat tarvittavien osaajien löytämistä.

Myyntiaikojen pidentymisen mainitsi valtaosa vastaajista (78 %). Lisähaasteita luo asiakkaiden lisääntyneet vastaupoliriskit. Osa yrityksistä olikin aktiivisesti lähtenyt hallitsemaan näitä riskejä kiinnittämällä huomiota myynnin tehokkuuteen ja asiakkaiden maksukykyyn.

Menestystekijät tulevaisuudessa

Suomen kansantalouden menestyminen riippuu perinteisen teollisuuden kyvystä selviytyä rakennemuutoksesta ja kasvuyritysten luomista uusista kivijaloista. Tärkeää on pystyä varmistamaan kansallisella tasolla, että kasvuyrityksien tukemiseen ja kannustamiseen käytetään riittävästi voimavaroja perinteisen teollisuuden rakennemuutoksen ohella.

Selvityksen perusteella taantumien vaikutukset suomalaisten kasvuyritysten kasvuedellytyksiin ovat suuremmat kuin muualla EMEA-alueella. Väitettä tukee myös Suomen nopeimmin kasvaneiden kasvuritysten keskimääräisen kasvunopeuden hidastuminen. Kansantalouden ennusteissa Suomen on ennustettu nousevan taantumasta teollisuusmaista viimeisten joukossa.

Yhteystiedot

Jussi Sairanen

Director

Puh. 020 755 5364

sähköposti: jussi.sairanen@deloitte.fi

Olli Hämäläinen

Consultant

Puh. 020 755 5596

sähköposti: olli.hamalainen@deloitte.fi

www.deloitte.fi

Deloitte Finland

In Finland, Deloitte & Touche Oy is the member firm of Deloitte Touche Tohmatsu, and services are provided by Deloitte & Touche Oy and its subsidiaries. In Finland Deloitte is among the nation's leading professional services firms, providing audit, tax, consulting, and financial advisory services through 400 people in 6 cities. Known as an employer of choice for innovative human resources programs, it is dedicated to helping its clients and its people excel. For more information, please visit our website at www.deloitte.fi.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu, a Swiss Verein, and its network of member firms, each of which is a legally separate and independent entity. Please see www.deloitte.fi for a detailed description of the legal structure of Deloitte Touche Tohmatsu and its Member Firms.