



Kainuun liitto

Kainuun liitto
Kasvuyritystutkimus 2013

3 000 013 00 #
0 0013 01 13 #
+ 001 # 00 01 1 #

INNOLINK RESEARCH OY
FREDRIKINKATU 34 A 14
00100 HELSINKI
puh. 010 633 0200



Vipuvoimaa
EU:lta
2007-2013





SISÄLLYSLUETTELO

1. YLEISTÄ TUTKIMUKSESTA	3
2. TAUSTAMUUTTUJAT	4
2.1. Tutkimusaineiston kuvaus	4
2.2. Muut rekisteritiedot	7
2.3. Tutkimusaineisto suhteessa alueen yrityskantaan	8
3. NYKYTILANNE JA MARKKINANÄKYMÄT	10
3.1. Tämän hetkinen tilanne	10
3.2. Sukupolven vaihtaminen	11
3.2.1. Jos kyllä, millä aikajänteellä?	11
4. LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN	12
4.1. Yrityskehityspalvelut	12
4.2. Hankkeet, joihin halutaan julkinen rahoitus	12
4.3. Arvio yrityksen tilanteesta tulevaisuudessa	14
4.4. Lähitulevaisuuden näkymät (syvähaastattelut)	15
5. TOIMINNAN ESTEET	17
5.1. Pahimmat esteet	17
5.1.1. Kommentit	18
5.2. Työvoiman saatavuus	20
5.3. Koetut ja tulevat haasteet	21
6. MARKETMIX® –MENETELMÄN KUVAUS (KUILUANALYYSI)	23
7. OSAAMISEN KEHITTÄMINEN	24
7.1. Toimenpiteiden kiinnostavuus	24
7.2. Nykyosaamisen tilanne	25
7.3. Kuiluanalyysi	26
7.4. Muut parannusta kaipaavat toimenpiteet	28
8. TULEVAT TARPEET	29
8.1. Kainuun seudun vahvuudet	29
8.2. Tarpeet ja toiveet Kainuun liittoa kohtaan	31
8.3. Todennäköisyys jatkaa alueella	32
8.4. Verkostoituminen	33
9. JOHTOPÄÄTÖKSET JA SUOSITUKSET	35
10. YHTEYDENOTTO	37
10.1. Yhteydenotto.....	37
10.2. Kiinnostus tulla puhumaan	38
11. AVOIMET TEEMAKESKUSTELUT.....	39
11.1. Sitouttaminen yritykseen/yritysjäyteen	39
11.2. Talvivaaran kaivos	41



1. YLEISTÄ TUTKIMUKSESTA

Tämä on Kainuun liiton kasvuyritystutkimuksen tutkimusraportti. Tutkimus toteutettiin puhelin- ja syvähaastatteluina marras-joulukuussa 2013.

Kohderyhmän muodostivat Kainuun alueen kasvuyritykset ja potentiaaliset kasvuyritykset.

Kasvuyritykseksi määriteltiin tässä yhteydessä yritykset, joiden liikevaihto tai henkilöstömäärä on kasvanut vähintään 10 prosenttia vuosittain kahtena vuotena peräkkäin.

Kahden vuoden aikajänne valittiin yhden vuoden sijaan, jotta yritysten yksitaiset urakat eivät vaikuta määrittelyssä merkittävästi. Analyysiin tarvittavan näytteen mahdollistumiseksi määritelmää vastaavasti lavennettiin OECD:n ja Eurostatin, ja muun muassa Työ- ja elinkeinoministeriön (kasvuyrityskatsaus 2012), soveltamasta määritelmästä, jossa kasvuyritykseksi katsotaan yritys, jonka lähtötyöllisyys on vähintään kymmenen henkeä ja seuraavana kolmena vuonna työllisyyden keskimääräinen vuosikasvu ylittää 20 %.

Kasvuyritysten tiedonkeruunäytteenä käytettiin puolistrukturoituja syvähaastatteluja. Innolink rakensi tutkimukseen kasvuyrityslistauksen, josta asiakas valitsi potentiaaliset haastateltavat. Innolinkin asiantuntija sopi tapaamiset ja toteutti haastattelut haastatteluihin suostuneille yritysjohtajille.

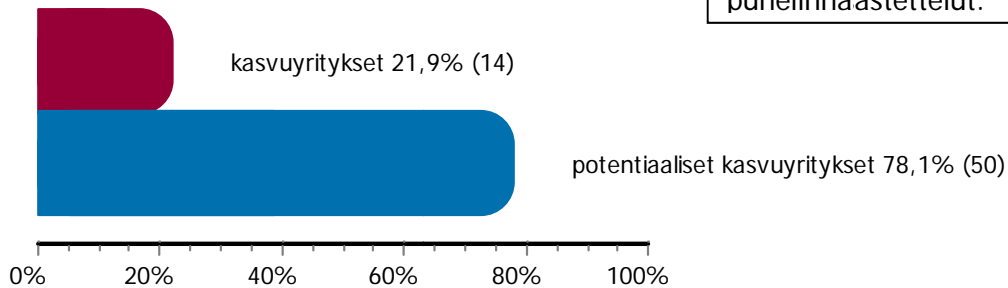
Potentiaalisille kasvuyrityksille tiedonkeruunäytteenä sovellettiin puhelinhaastatteluja. Innolink rakensi tutkimukseen alustavan tutkimusrekisterin, josta yhdessä asiakkaan kanssa valittiin potentiaaliset haastateltavat.



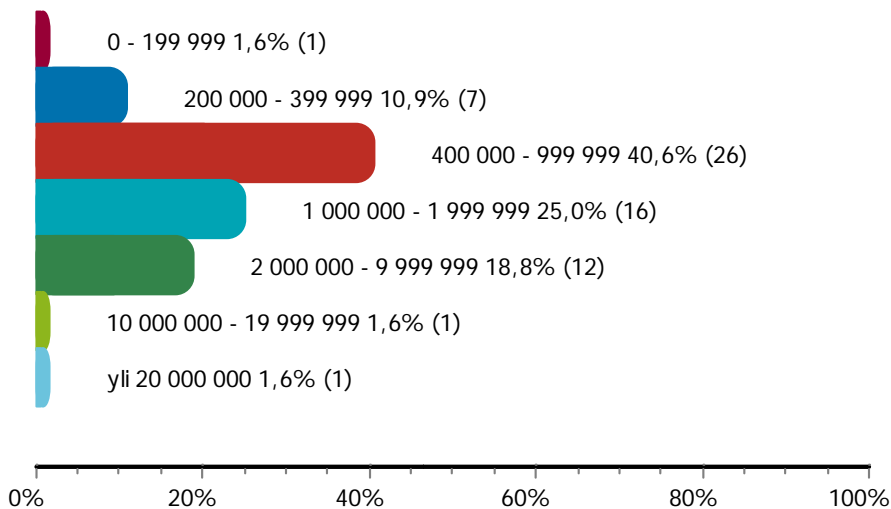
2. TAUSTAMUUTTUAJAT

2.1. Tutkimusaineiston kuvaus

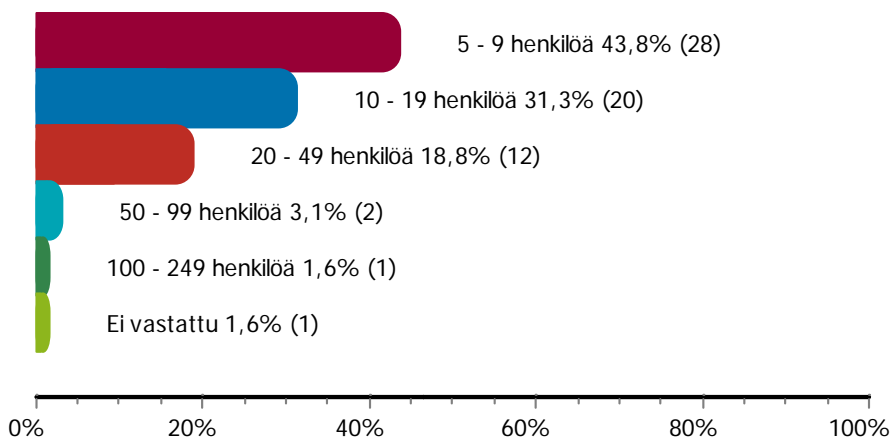
Kasvuyrityksille tehtiin syvähaastattelut ja potentiaalisille kasvuyrityksille puhelinhaastattelut.



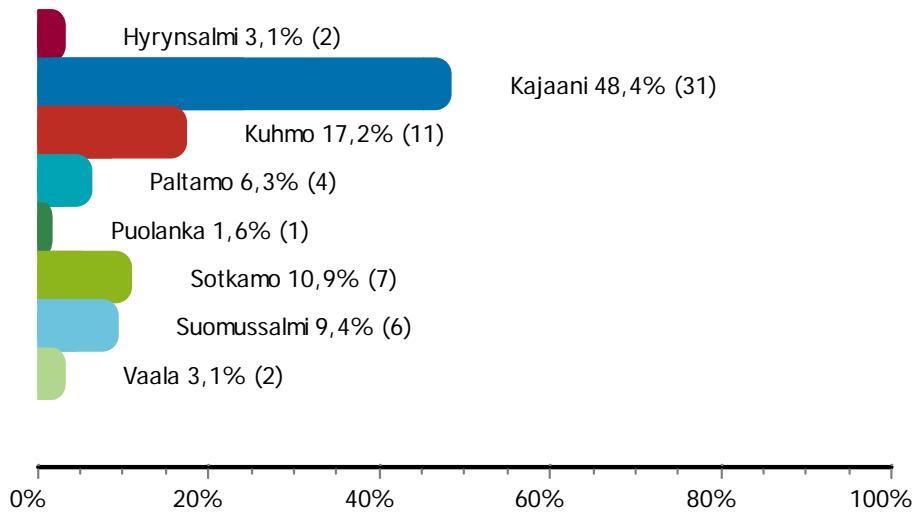
Kuva 1. Vastaajaryhmä (rekisteritieto)



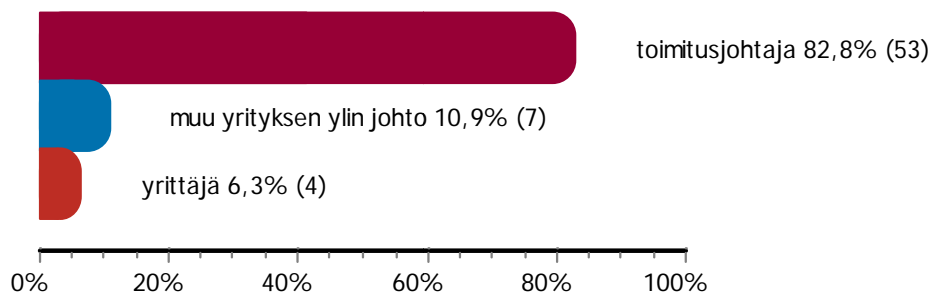
Kuva 2. Liikevaihtoluokka (rekisteritieto)



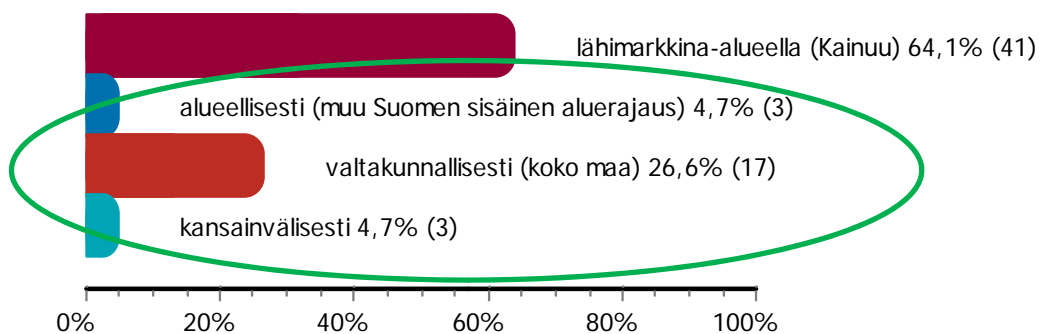
Kuva 3. Henkilöstöluokka (rekisteritieto)



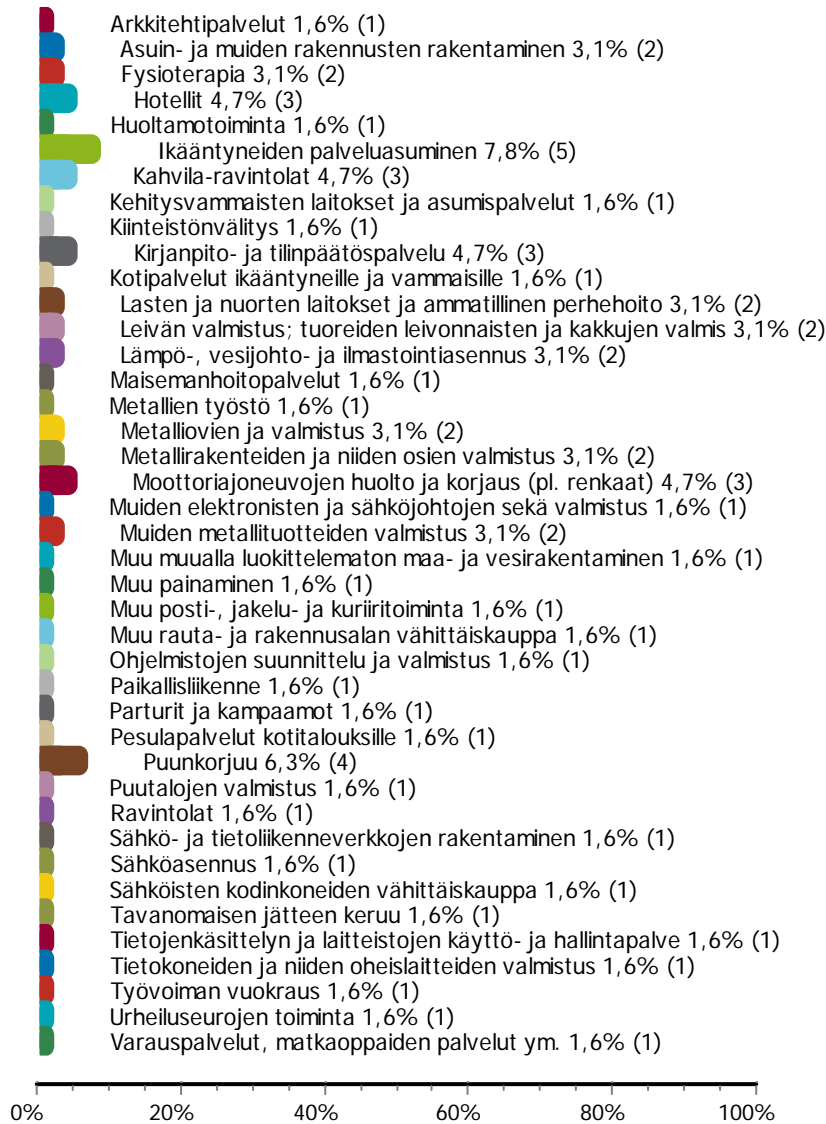
Kuva 4. Kunta (rekisteritieto)



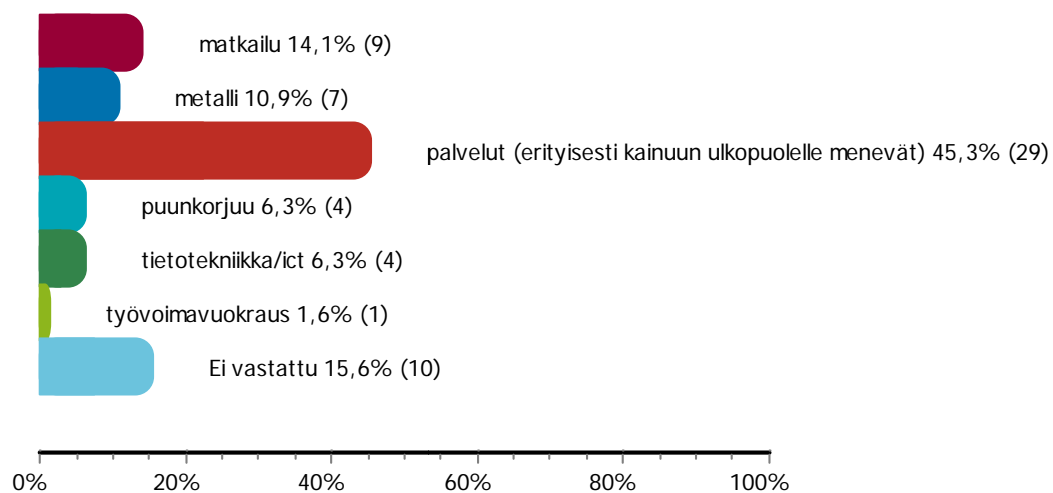
Kuva 5. Vastaajan tehtävät



Kuva 6. Markkina-alue, jolla pääsääntöisesti toimitaan



Kuva 7. Toimiala (rekisteritieto)



Kuva 8. Toimiala, laajempi määritelmä (rekisteritieto)



2.2. Muut rekisteritiedot

LUOKITUS	2013
A	94,0% (47)
Ei vastattu	6,0% (3)
Yhteensä	100,0% (50)

YHTIÖMUOTO	2013
Avoin yhtiö	6,3% (4)
Kommandiittiyhtiö	3,1% (2)
Osakeyhtiö	87,5% (56)
Osuuskunta	1,6% (1)
Toiminimi	1,6% (1)
Yhteensä	100,0% (64)

HENKILÖITÄ YRITYKSESSÄ	2013
5	43,8% (28)
10	20,3% (13)
20	10,9% (7)
50	1,6% (1)
100	1,6% (1)
Ei vastattu	21,9% (14)
Yhteensä	100,0% (64)

HENKILÖITÄ TOIMIPAIKASSA	2013
0	3,1% (2)
1	4,7% (3)
5	40,6% (26)
10	20,3% (13)
20	7,8% (5)
100	1,6% (1)
Ei vastattu	21,9% (14)
Yhteensä	100,0% (64)

TUONTI	2013
kyllä	7,8% (5)
ei	70,3% (45)
Ei vastattu	21,9% (14)
Yhteensä	100,0% (64)

VIENTI	2013
kyllä	6,3% (4)
ei	71,9% (46)
Ei vastattu	21,9% (14)
Yhteensä	100,0% (64)





2.3. Tutkimusaineisto suhteessa alueen yrityskantaan

Alla on esitetty vertailevina jakaumina toimiala-, henkilökunta- ja liikevaihtoluokat Kainuun alueella päätoimipaikkaansa pitävien yli 5 henkeä työllistävien yritysten sekä haastateltujen potentiaalisten kasvuyritysten välillä. Kokoluokallisesti potentiaaliset kasvuyritykset eivät eroa alueen muista yrityksistä, toimialajakaumissa näkyvät valitut painotukset.

PÄÄTOIMIALALUOKKA	kaikki alueen yritykset	haastatellut potentiaaliset kasvuyritykset
maatalous, metsätalous ja kalatalous	8,8% (41)	0,0% (0)
kaivostoiminta ja louhinta	1,1% (5)	0,0% (0)
teollisuus	9,5% (44)	26,0% (13)
sähkö-, kaasu- ja lämpöhuolto, jäähdytysliiketoiminta	1,1% (5)	0,0% (0)
jätehuolto	0,9 % (4)	0,0% (0)
rakentaminen	15,1% (70)	6,0% (3)
tukku- ja vähittäiskauppa	21,1% (98)	10,0% (5)
kuljetus ja varastointi	8,4% (39)	4,0% (2)
majoitus- ja ravitsemustoiminta	4,9% (23)	14,0% (7)
informaatio ja viestintä	1,9% (9)	2,0% (1)
rahoitus- ja vakuutustoiminta	0,2% (1)	0,0% (0)
kiinteistöalan toiminta	1,5% (7)	2,0% (1)
ammattilinen, tieteellinen ja tekninen toiminta	4,9% (23)	8,0% (4)
hallinto- ja tukipalvelutoiminta	7,3% (34)	2,0% (1)
koulutus	1,1% (5)	0,0% (0)
terveys- ja sosiaalipalvelut	9,2% (43)	22,0% (11)
taiteet, viihde ja virkistys	1,7% (8)	0,0% (0)
muu palvelutoiminta	1,3% (6)	4,0% (2)

Kuva 9. Päätoimialaluokkavertailu

LIKEVAIHTOLUOKKA	kaikki alueen yritykset	haastatellut potentiaaliset kasvuyritykset
0 - 199 999	2,6% (12)	1,6% (1)
200 000 - 399 999	9,7% (45)	10,9% (7)
400 000 - 999 999	39,1% (182)	40,6% (26)
1 000 000 - 1 999 999	21,5% (100)	25,0% (16)
2 000 000 - 9 999 999	21,9% (102)	18,8% (12)
10 000 000 - 19 999 999	2,8% (13)	1,6% (1)
Yli 20 000 000	2,4% (11)	1,6% (1)
Yhteensä	100,0% (465)	100,0% (64)

Kuva 10. Liikevaihtoluokkavertailu

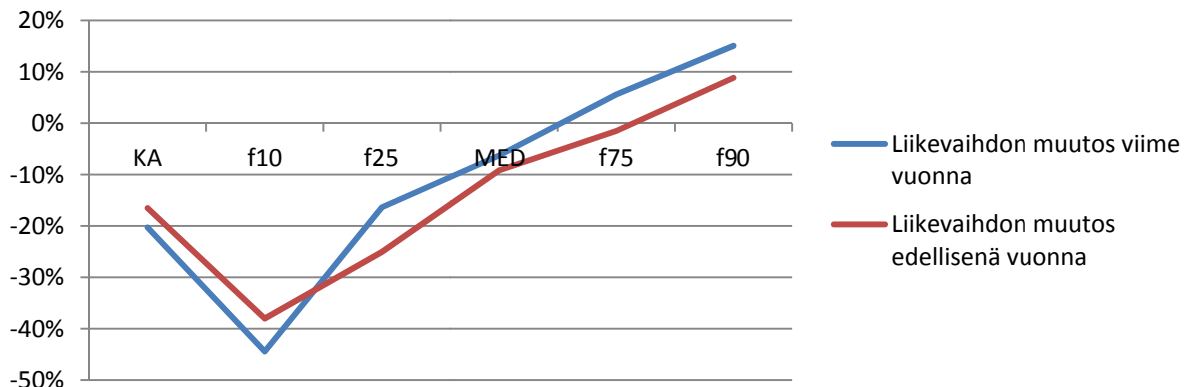


HENKILÖKUNTALUOKKA	kaikki alueen yritykset	haastatellut potentiaaliset kasvuyritykset
5 - 9 henkilöä	54,8% (255)	43,8% (28)
10 - 19 henkilöä	26,9% (125)	31,3% (20)
20 - 49 henkilöä	14,0% (65)	18,8% (12)
50 - 99 henkilöä	1,5% (7)	3,1% (2)
100 - 249 henkilöä	1,9% (9)	1,6% (1)
250 - 499 henkilöä	0,9% (4)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (465)	100,0% (63)

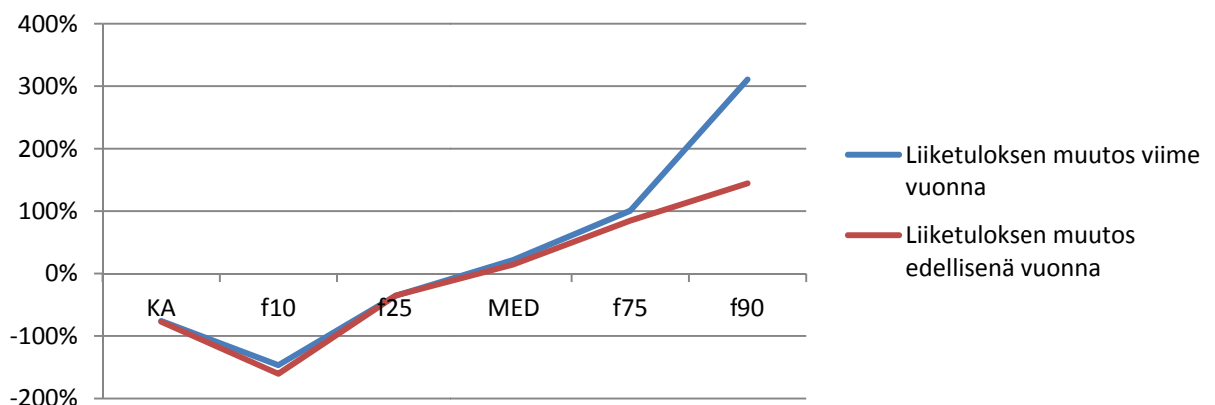
Kuva 11. Henkilökuntaluokkavertailu

Kuten johdantoluvussa todettiin, on tutkimukseen valittu mukaan kaikista Kainuun alueella toimivista yrityksistä kasvuyrityksiä ja potentiaalisia kasvuyrityksiä. Koko alueen yrityskannasta ei ole saatavilla laajoja taloustietoja, mutta niiden (yli 10 hengen yritysten) joista on, on alla esitetty diagrammit liikevaihdon (kuva 12) ja liiketuloksen muutoksista (kuva 13) viimeisen kahden vuoden ajalta.

Yli puolessa yrityksistä liikevaihto on laskenut kahtena edellisenä vuonna peräkkäin, keskiarvon painuessa samalla reilusti negatiiviseksi. Liiketulosten osalta tilanne mediaanimuutos on jo positiivinen. Muutosprosentit ovat sekä liikevaihdon että liiketuloksen osalta kasvamaan päin.



Kuva 12. Liikevaihdon muutos Kainuun alueen yrityksissä

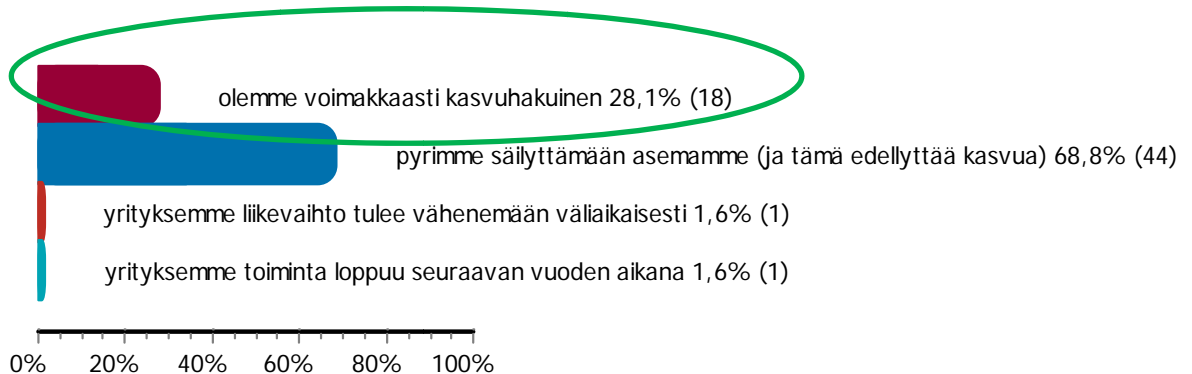


Kuva 13. Liiketuloksen muutos Kainuun alueen yrityksissä



3. NYKYTILANNE JA MARKKINANÄKYMÄT

3.1. Tämän hetkinen tilanne



Kuva 14. Mikä seuraavista vaihtoehdoista kuvaa parhaiten yrityksenne tämänhetkistä tilannetta?

	kasvuyritykset	potentiaaliset kasvuyritykset
olemme voimakkaasti kasvuhakuinen	42,9% (6)	24,0% (12)
pyrimme säilyttämään asemamme (ja tämä edellyttää kasvua)	50,0% (7)	74,0% (37)
yrityksemme liikevaihto tulee vähenemään väliaikaisesti	0,0% (0)	2,0% (1)
yrityksemme toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana	7,1% (1)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (14)	100,0% (50)

Kuva 15. Vastaajaryhmän mukaan

	0 - 0.2	0.2 - 0.4	0.4 - 1	1 - 2	2 - 10	10 - 20	yli 20
olemme voimakkaasti kasvuhakuinen	0,0% (0)	14,3% (1)	15,4% (4)	43,8% (7)	41,7% (5)	100,0% (1)	0,0% (0)
pyrimme säilyttämään asemamme (ja tämä edellyttää kasvua)	100,0% (1)	11,4% (5)	84,6% (22)	50,0% (8)	58,3% (7)	0,0% (0)	100,0% (1)
yrityksemme liikevaihto tulee vähenemään väliaikaisesti	0,0% (0)	14,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
yrityksemme toiminta loppuu seuraavan vuoden aikana	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	6,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (1)	100,0% (7)	100,0% (26)	100,0% (16)	100,0% (12)	100,0% (1)	100,0% (1)

Kuva 16. Liikevaihtoluokan mukaan

	5 - 9 hlöä	10 - 19 hlöä	20 - 49 hlöä	50 - 99 hlöä	100 - 249 hlöä
olemme voimakkaasti kasvuhakuinen	14,3% (4)	30,0% (6)	58,3% (7)	50,0% (1)	0,0% (0)
pyrimme säilyttämään asemamme (ja tämä edellyttää kasvua)	82,1% (23)	70,0% (14)	41,7% (5)	50,0% (1)	100,0% (1)
yrityksemme liikevaihto tulee vähenemään väliaikaisesti	3,6% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (28)	100,0% (20)	100,0% (12)	100,0% (2)	100,0% (1)

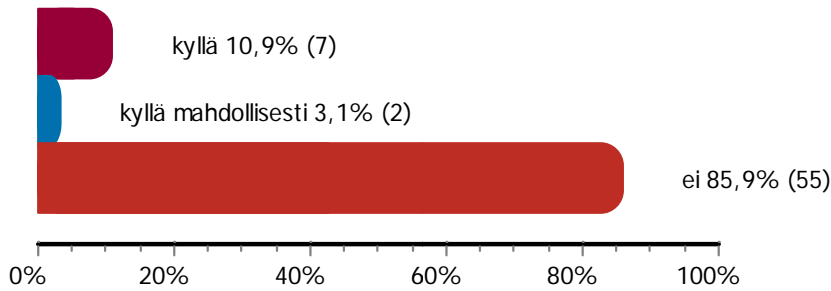
Kuva 17. Henkilöstöluokan mukaan

28 prosenttia vastaajista sanoo olevansa voimakkaasti kasvuhakuisia ja 70 prosenttia pyrkii säilyttämään nykyisen asemansa kasvamalla. Erityisesti kasvuyrityksiksi määritellyissä kasvuhakuisuus oli suurta, mutta myös potentiaalisista kasvuyrityksistä neljännes on voimakkaasti kasvuhakuisia.

Liikevaihtoluokittain tarkasteltuna eniten voimakkaasti kasvuhakuisia yrityksiä on 1-2 ja 2-10 miljoonan euron yrityksissä. Tätä pienemmät pyrkivät asemansa säilyttämiseen.



3.2. Sukupolven vaihtaminen



Kuva 18. Onko yrityksessänne suunnitteilla sukupolvenvaihdosta lähitulevaisuudessa?

	kasvuyritykset	potentiaaliset kasvuyritykset
kyllä	42,9% (6) ←	2,0% (1)
kyllä mahdollisesti	14,3% (2) ←	0,0% (0)
ei	42,9% (6)	98,0% (49)
Yhteensä	100,0% (14)	100,0% (50)

Kuva 19. Vastaajaryhmän mukaan

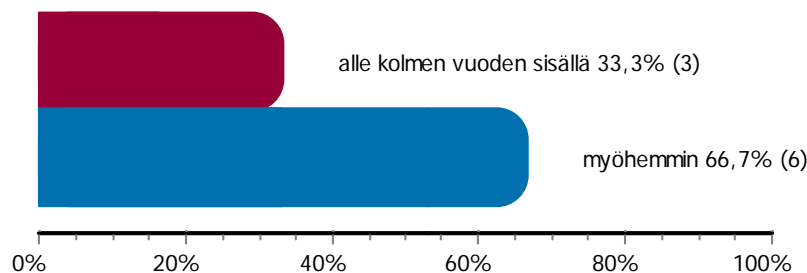
	0 - 0.2	0.2 - 0.4	0.4 - 1	1 - 2	2 - 10	10 - 20	yli 20
kyllä	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	18,8% (3)	25,0% (3)	0,0% (0)	100,0% (1)
kyllä mahdollisesti	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	12,5% (2)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
ei	100,0% (1)	100,0% (7)	100,0% (26)	68,8% (11)	75,0% (9)	100,0% (1)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (1)	100,0% (7)	100,0% (26)	100,0% (16)	100,0% (12)	100,0% (1)	100,0% (1)

Kuva 20. Liikevaihtoluokan mukaan

	5 - 9 hlöä	10 - 19 hlöä	20 - 49 hlöä	50 - 99 hlöä	100 - 249 hlöä
kyllä	3,6% (1)	10,0% (2)	25,0% (3)	50,0% (1)	0,0% (0)
kyllä mahdollisesti	0,0% (0)	5,0% (1)	8,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
ei	96,4% (27)	85,0% (17)	66,7% (8)	50,0% (1)	100,0% (1)
Yhteensä	100,0% (28)	100,0% (20)	100,0% (12)	100,0% (2)	100,0% (1)

Kuva 21. Henkilöstöluokan mukaan

3.2.1. Jos kyllä, millä aikajänteellä?



Kuva 22. Jos kyllä, millä aikajänteellä?



4. LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN

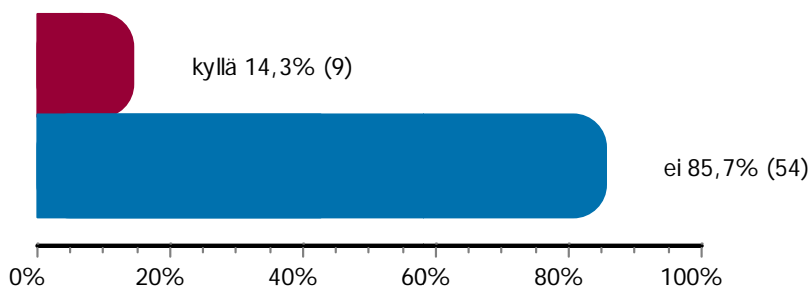
4.1. Yrityskehityspalvelut

Millaisia uusia yrityskehityspalveluita olisit valmis käyttämään?

Suuri osa vastaajista koki, ettei tarvitse yrityskehityspalveluita. Ne vastaajat, jotka käyttävät yrityskehityspalveluita tai olisi valmis käyttämään niitä, mainitsivat mm.:

- Tuotekehitys
- ELY:ssä investointihakemus - automaatioasteen nosto
- Ely keskuksen kahdessa koulutuksessa itse mukana - myös toimihenkilöitä. Finnveran investointitukipalvelut ja pankkipalveluja - säilyy tällä tasolla.
- Koulutuspalveluita
- Vaihtoehtoisia rahoitustapoja ja muotoja vanhus- ja kehitysvammapalvelutalojen rakentamiseen
- Ely -tuet investoinneille
- Koulutuksia, Finnvera rahoituksia
- Ely keskuksen kautta tj koulu - ym koulutusta ja kehittämisprojekteja - investointitukia - uusiin innovaatioihin.
- Pieni kurssi on meneillään, ei juuri muuta.
- Aika paljon on käytetty ja saatu investointeihin tukea - ja 70 000€ kokonaisvaltaiseen toiminnan kehittämiseen - olen käyttänyt useita ja olen heidän toimintaansa kovasti tykästynyt ja nyt on tulossa henkilöstölle johtamisen koulutuspaketilla.
- Olemme käyttäneet investointitukia, uusien toimipisteiden avaamisen yhteydessä tukea esim aluen markkinointiin.
- Investointitukia on saatu ja Finnveralta lainaa aiemmin.
- Finnpro vientipalvelut ja Ely investointituet.

4.2. Hankkeet, joihin halutaan julkinen rahoitus



Kuva 23. Onko yrityksellänne suunnitteilla hankkeita tai muutoksia, joihin olisitte halukas saamaan julkista rahoitusta?



	kasvuyritykset	potentiaaliset kasvuyritykset
kyllä	53,8% (7)	4,0% (2)
ei	46,2% (6)	96,0% (48)
Yhteensä	100,0% (13)	100,0% (50)

Kuva 24. Vastaajaryhmän mukaan

	0 - 0.2	0.2 - 0.4	0.4 - 1	1 - 2	2 - 10	10 - 20	yli 20
kyllä	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	26,7% (4)	33,3% (4)	0,0% (0)	100,0% (1)
ei	100,0% (1)	100,0% (7)	100,0% (26)	73,3% (11)	66,7% (8)	100,0% (1)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (1)	100,0% (7)	100,0% (26)	100,0% (15)	100,0% (12)	100,0% (1)	100,0% (1)

Kuva 25. Liikevaihtoluokan mukaan

	5 - 9 hlöä	10 - 19 hlöä	20 - 49 hlöä	50 - 99 hlöä	100 - 249 hlöä
kyllä	3,6% (1)	10,5% (2)	41,7% (5)	50,0% (1)	0,0% (0)
ei	96,4% (27)	89,5% (17)	58,3% (7)	50,0% (1)	100,0% (1)
Yhteensä	100,0% (28)	100,0% (19)	100,0% (12)	100,0% (2)	100,0% (1)

Kuva 26. Henkilöstöluokan mukaan

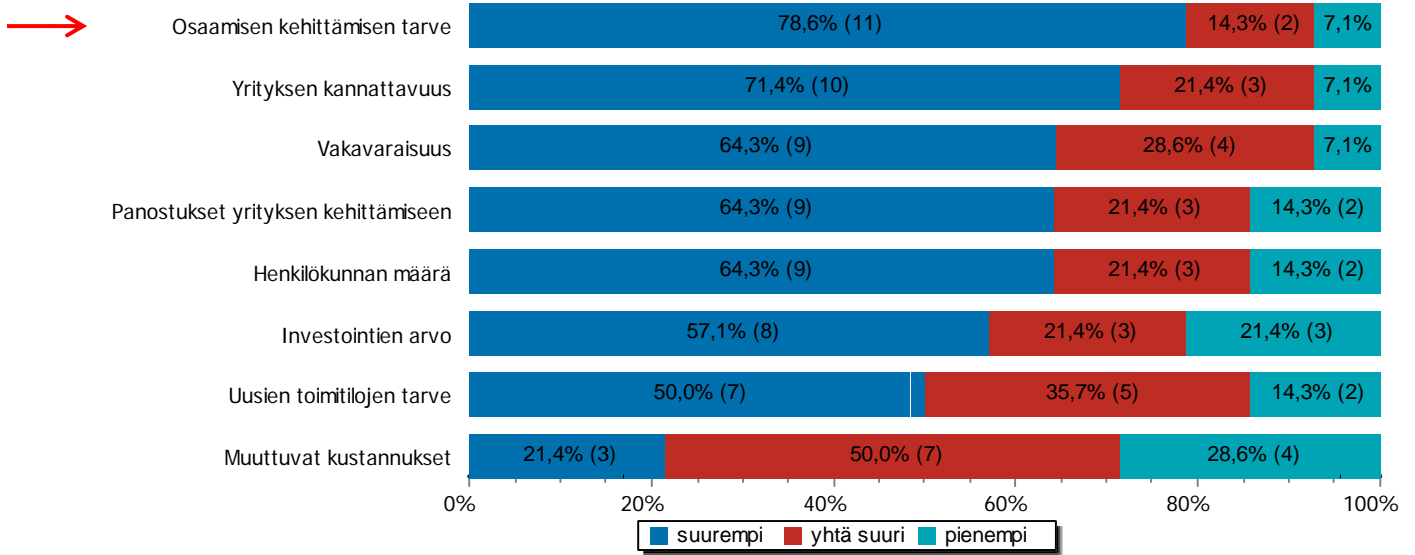
14 prosentilla vastaajista on suunnitteilla hankkeita tai muutoksia, joihin he olisivat halukkaita saamaan julkista rahoitusta. Tällaisia hankkeita olivat mm. tuotekehitysprojektit, koneinvestoinnit sekä kansainvälistymisprojektit.

Kasvuyrityksillä yli puolella on suunnitteilla tällaisia hankkeita tai muutoksia, mutta potentiaalisilla kasvuyrityksillä vain harvalla.

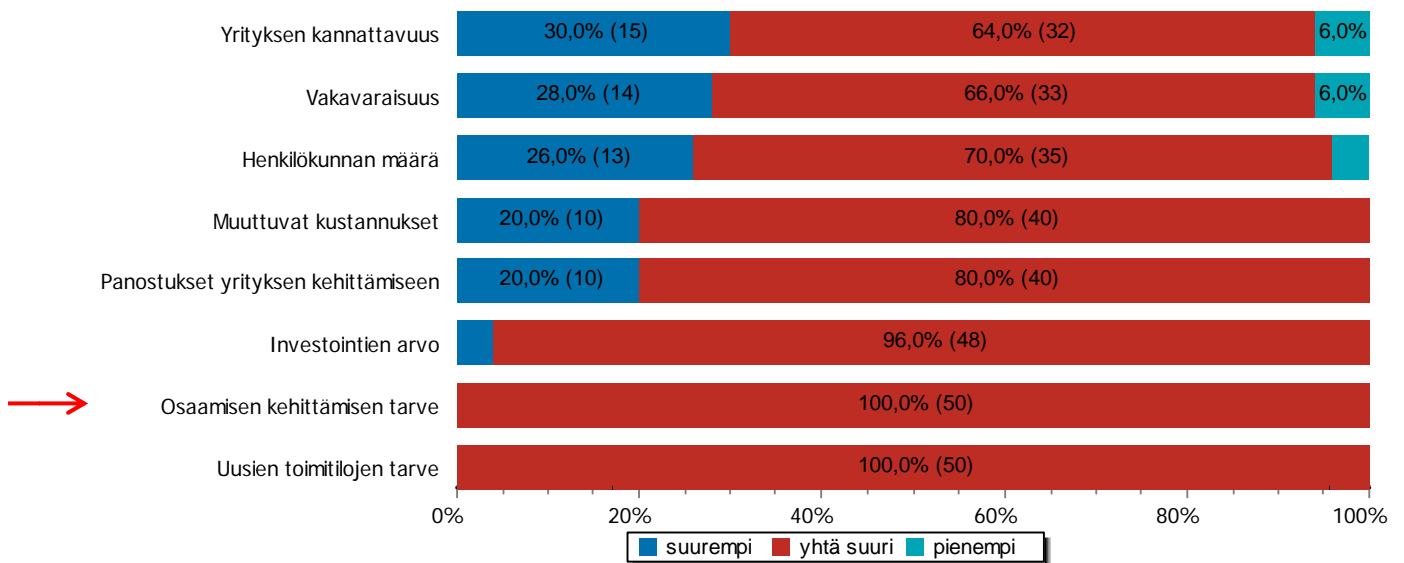
Liikevaihtoluokittain tarkasteltuna myös julkista rahoitusta tarvitsevat hankkeet painottuvat 1-10 miljoonan euron liikevaihdon yrityksiin, eli samaan ryhmään jotka olivat voimakkaimmin kasvuhakuisia.



4.3. Arvio yrityksen tilanteesta tulevaisuudessa



Kuva 27. Mikä on arviosi oman yrityksenne tilanteesta seuraavien asioiden osalta kahden vuoden kuluttua? – NYKYISET KASVUYRITYKSET



Kuva 28. Mikä on arviosi oman yrityksenne tilanteesta seuraavien asioiden osalta kahden vuoden kuluttua? – POTENTIAALISET KASVUYRITYKSET

Kaiken kaikkiaan vastaajien keskuudessa odotetaan kasvua erityisesti yrityksen kannattavuuden, vakavaraisuuden ja henkilökunnan määrän suhteen. Uusien toimitilojen tarpeen ja investointien arvon osalta odotetaan vähiten kasvua.

Huomionarvoista on se, miten suuri osuus kasvuyrityksistä odottaa kasvua suhteessa potentiaalsiin kasvuyrityksiin.



4.4. Lähitulevaisuuden näkymät (syvähaastattelut)

- Lähitulevaisuus näyttää positiiviselta ja varmalta. Tilauskantaa on yli viideksi vuodeksi. Rautiovaunuja on saatu myytyä hyvin, tilauskanta on hyvä. Pienet asiakkaat elektroniikkapuolelta on kasvupotentiaalisia. Investointeja ohutjohtotekniikkaan ja automaation, kilpailukyky paranee tulevaisuudessa. Ongelma on osaavan työvoiman saaminen. Työvoimaa on paljon, mutta osaamistaso ei riitä tuotantovaatimuksiin. Ei ole koulutus pohjaa, kokeneita insinöörejä on vaikea löytää.
- Tulevaisuus on vakaa, valoisa. Tarve jätteenlajittelulle ei lopu, jätteenkäsittelylaki monimutkaistuu ja tiukentuu joten työmäärä lisääntyy. Erikoisautoja (kaksilokeroisia autoja) tarvitaan lisää, nämä optimaalisia jätteenkeräyksessä. Toiminta laajenee. Yritys on ostettu vuonna 2007, liikevaihtoa silloin 170 000 euroa, nyt melkein 3 miljoonaa euroa. Vuosittain tavoitellaan edelleen 10 prosentin kasvua. Tulevaisuuden uhkana on vuoden 2014 aikana voimaan tuleva ajokorttilakiuudistus. Sen myötä kuorma- autokorttia varten on käytävä kolmen vuoden ammattikoulutus, kuorma-auton ajo vaatii siis ammattipätevyyden, uusia kortteja ei saa enää ajaa autokoulussa. Nykyään kortin saa nopealla koulutuksella. Palkkakustannukset tulee kasvamaan tästä johtuen hurjasti. Tämä ongelma tulee näkymään tulevaisuudessa noin 10 vuoden päästä, jolloin kuskeista tulee olemaan huutava pula.
- Markkinat ovat selvästi ylikuumentuneet. Alalla tapahtuu paljon yrityskuolemia koko ajan. Tähän vaikuttaa mainostamisen ja levikkien vähentyminen. Digitaalisen median kasvu vaikuttaa myös toimintaan. Toisaalta digitaalisuus on myös oman toiminnan kehittämisen kohde, selvä haaste tulevaisuudessa. Uutistuotannon merkitys tulee muuttumaan, uutisten arvo tulee laskemaan merkittävästi. Ennen kansa uskoi mitä lehdissä lukee. Nykyään sosiaalinen media on täynnä uutisten kommentointia, ja siellä uutiset tyrmätään ja niitä kritisoidaan. Uutisten toimittamisen vaatimukset kasvaa, tämä asettaa haasteita toimittajille. Kaikki mitä painetaan, pitäisi pystyä tarkistamaan äärettömän tarkasti. Virheisiin ei ole varaa uutisoinnissa, koska kansa kommentoi ja kritisoi herkästi (sosiaalinen media).
- Tulevaisuudessa työvoimapula, osaavia uusia työntekijöitä ei tahdo koulutautua tarpeeksi. Ongelma on jo muodostunut ja on uhka jatkuu tulevaisuudessa. Aikanaan rakennusmestarikoulutuksen käyneet työntekijät ovat jo eläkeputkessa, työntekijöistä on pula, rakennusinsinööreistä ei ole työnjohtotehtäviin. Muuttoliike alueelta muualle Suomeen on voimakasta, myös tämä vaikuttaa lähitulevaisuudessa työvoiman saatavuuteen. Lisää koulutettuja työntekijöitä pitäisi saada.
- Suuri huoli autokaupan puolella on väestön ikääntyminen ja nuorten muuttaminen pois Kainuun alueelta, väestö vähenee tosi paljon. Vanhat ihmiset eivät osta autoja, eivätkä huolla niitä koska ajavat niin vähän. Metallipuolella töitä on ympäri Suomen, alihankintaa suurille kattilatuottajille. Tänä vuonna oli notkahdus, syksy ollut vaikea, jouduttiin tekemään lomautuksia. Ensi vuodeksi kuitenkin tiedossa töitä. Hintakilpailu kiristyys. Työvoima ikääntyy, uusia työntekijöitä on vaikea saada. Kortistossa on kymmenen hitsaria, vain yksi tuli käymään kun paikka oli auki, eikä sekään sitten loppujen lopuksi halunnut töihin. Puskaradion kautta saa parhaiten työvoimaa. Yrityksestä oli paikallislehdessä juttu, joka levisi Etelä-Suomeen. Sieltä tuli työntekijöitä. Etelä-Suomesta saa työttömiä paluumuuttajia töihin. Jos vaan saisi Etelä- Suomeen tietoa työpaikoista, niin sieltä saisi motivoitunutta työvoimaa. Kainuun liitto voisi auttaa paluumuuttamisessa, Kainuun positiivisen imagon luomisessa.

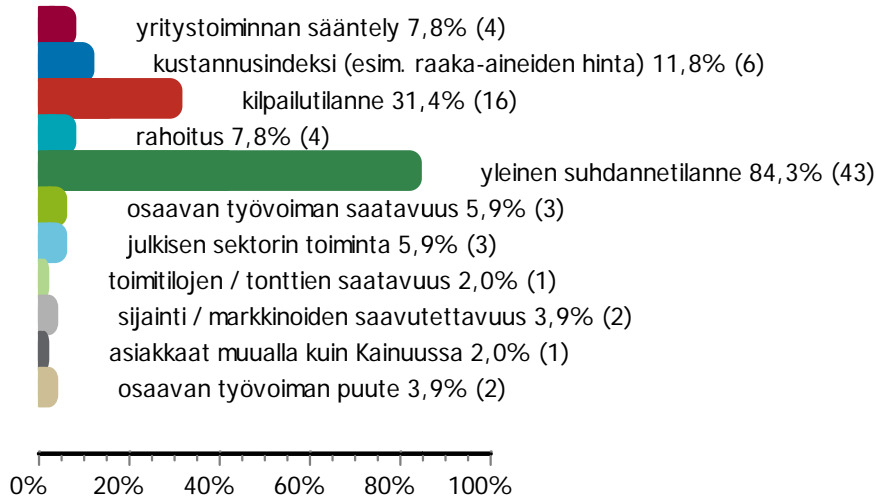


- Aika hyvältä näyttää tällä hetkellä, valokaapelipuolella vuoteen 2020 asti töitä tiedossa koko Pohjois- Suomen alueella hyvin ja tasaisesti.
- Ei nähnyt mitään suurta ongelmaa, suhtautuu tulevaisuuteen positiivisesti. Kilpailu on kiristynyt selkeästi, allalle on tullut uusia yrittäjiä. Toivoo mielipiteen muutosta, ihmiset eivät uskalla ostaa maalämpölaitoksia, kaikkea epäillään ja siirretään tekemistä. Yleinen ilmapää on hyvin pessimistinen ja odottava.
- Uskoo että alalle ja toiminnalle on tarvetta edelleenkin. Toiset rakennusliikkeet ovat lopettaneet toimintansa. Tänä syksynä, loppuvuodesta on ollut erittäin hiljaista, pakkolomalla on kaksi miestä. Saa nähdä joutuuko laittamaan alkuvuodesta lisää miehiä pakkolomalle. Ei osaa sanoa miltä ensi vuosi näyttää. On kuullut huhuja että muutama iso rakennusliike alottaisi urakoita alueella, toisi siis töitä heillekin.
- Väki vähenee noin 200:lla vuodessa joka on vienyt kysynnän, uutta rakennetaan vain 1-2 omakotitaloa vuodessa ja olemme saneeranneet kaikki merkittävät kohteet. Ei enää tällä iällä viitsi lähteä etelään tekemään.
- Yrityksen rahoitustilanne on yleiseen taloustilanteeseen nähden erittäin hyvä, mikä mahdollistaa jatkuvan kasvun ja kehittämisen sekä suunnitellut investoinnit tuotannon laadun parantamiseen. Tällä hetkellä yrityksen tilauskanta on erityisen heikko ja töitä on tarjolla vain harvoille talven ajaksi. Tarjouspyyntöjä saneerauspuolelle on paljon ja ensi kesänä töitä on mahdollista saada riittävästi. Kainuun rakennusalan työttömyys ylittää joulukuussa 50%, luku on niin suuri, että vastaavaa ei kukaan muista pitkällä ajanjaksollakaan. Uusia rakennushankkeita on lähdössä erittäin vähän tulevana vuotena. Tästä markkinatilanteesta johtuen samoista urakoista on ensi keväänä kilpailemassa ainakin kolme kertaa enemmän yrityksiä. Etelä-Suomen osalta siellä pitkään jatkunut raju hintakilpailu on siis yletymässä alueellemme ja toisaalta tekee meille lähdon sinne kannattamattomaksi.
- Ei osaa sanoa tällä hetkellä asiakkaat varovaisia -säännölliset asiakkaat kyllä käyttää palveluita edelleen entiseen malliin.
- Toiminta on lähinnä kasvannut luontaisen kysynnän mukaan ihan itsestään. Viime vuosi oli kaikkien aikojen paras, tammi-helmikuussa myytiin koko vuoden tuotanto ja kesällä myytiin ei-oota. Uskoo, että viime vuodelta siirtyi jonkun verran kysyntää myös tälle vuodelle. Vielä on aika vaikea sanoa mille ensi vuosi näyttää, sovittuja urakoita on selkeästi vähemmän kuin vuosi sitten tähän aikaan. Uskoo kuitenkin, että tammi- helmikuussa kääntyy ja tulee ihan hyvä vuosi. Suhtautuu positiivisesti ja on varma että vuosi menee hyvin. Aikovat laajentaa myös Ruotsiin ja Saksaan.
- Markkinanäkymät ovat suhteellisen hyvät, ei näy mustaa maailmalla. Kilpailua saattaa tietysti tulla, yhtäkkiä jos tulee uusi yrittäjä joka tuo uuden idean markkinoille. Alihankintasuunnittelu on tasaisempaa ja varmempaa bisnestä, asennusurakoinnissa on vaihtelua enemmän. Yrityksellä on useita tukijalkoja, sillä tulevaisuus ei näytä synkälle.



5. TOIMINNAN ESTEET

5.1. Pahimmat esteet



Kuva 29. Mitkä ovat yrityksenne toiminnan pahimpia esteitä, joihin et itse voi vaikuttaa?

	kasvuyritykset	potentiaaliset kasvuyritykset
yritystoiminnan sääntely	7,1% (1)	8,1% (3)
kustannusindeksi (esim. raaka-aineiden hinta)	21,4% (3)	8,1% (3)
kilpailutilanne	57,1% (8)	21,6% (8)
rahoitus	28,6% (4)	0,0% (0)
yleinen suhdannetilanne	64,3% (9)	91,9% (34)
osaavan työvoiman saatavuus	14,3% (2)	2,7% (1)
julkisen sektorin toiminta	0,0% (0)	8,1% (3)
toimitilojen / tonttien saatavuus	7,1% (1)	0,0% (0)
sijainti / markkinoiden saavutettavuus	7,1% (1)	2,7% (1)
asiakkaat muualla kuin Kainuussa	7,1% (1)	0,0% (0)
osaavan työvoiman puute	7,1% (1)	2,7% (1)
Yhteensä	221,4% (31)	145,9% (54)

Kuva 30. Vastaajaryhmän mukaan

Pahimpina yritystoiminnan esteinä vastaajat näkivät yleisen suhdannetilanteen (84 %) sekä kilpailutilanteen (31 %). Kilpailutilanne vaikuttaa kasvuyrityksiin potentiaalisia kasvuyrityksiä enemmän. Myös rahoitus nousee esteeksi nimenomaan kasvuyrityksillä. Potentiaaliset kasvuyritykset puolestaan ovat kokevat yleisen suhdannetilanteen kasvuyrityksiä voimakkaampana uhkana.

Muina esteinä pidettiin muun muassa maantieteellistä sijaintia, joka tekee asioiden hoitamisesta haasteellista. Myös välikato koetaan ongelmaksi sekä välittömän ostovoiman katoamisen vuoksi että välillisesti esimerkiksi rakentamisen vähenemisen vuoksi. Jäljelle jäävä väestö on myös ostovoimaltaan heikompaa iäkkyyteensä vuoksi. Useat vastaajat kuitenkin vastasivat ettei esteitä toiminnalle ole.



	0 - 0.2	0.2 - 0.4	0.4 - 1	1 - 2	2 - 10	10 - 20	yli 20
yritystoiminnan sääntely	0,0% (0)	20,0% (1)	5,6% (1)	6,3% (1)	11,1% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
kustannusindeksi (esim. raaka-aineiden hinta)	0,0% (0)	0,0% (0)	5,6% (1)	12,5% (2)	22,2% (2)	100,0% (1)	0,0% (0)
kilpailutilanne	0,0% (0)	40,0% (2)	16,7% (3)	43,8% (7)	33,3% (3)	0,0% (0)	100,0% (1)
rahoitus	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	6,3% (1)	22,2% (2)	0,0% (0)	100,0% (1)
yleinen suhdannetilanne	100,0% (1)	100,0% (5)	83,3% (15)	81,3% (13)	77,8% (7)	100,0% (1)	100,0% (1)
osaavan työvoiman saatavuus	0,0% (0)	0,0% (0)	5,6% (1)	6,3% (1)	11,1% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
julkisen sektorin toiminta	0,0% (0)	0,0% (0)	5,6% (1)	12,5% (2)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
toimitilojen / tonttien saatavuus	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	11,1% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
sijainti / markkinoiden saavutettavuus	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	6,3% (1)	11,1% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
asiakkaat muualla kuin Kainuussa	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	6,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
osaavan työvoiman puute	0,0% (0)	0,0% (0)	5,6% (1)	6,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (1)	160,0% (8)	127,8% (23)	187,5% (30)	200,0% (18)	200,0% (2)	300,0% (3)

Kuva 31. Liikevaihtoluokan mukaan

	5 - 9 hlöä	10 - 19 hlöä	20 - 49 hlöä	50 - 99 hlöä	100 - 249 hlöä
yritystoiminnan sääntely	9,1% (2)	6,3% (1)	11,1% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
kustannusindeksi (esim. raaka-aineiden hinta)	4,5% (1)	12,5% (2)	22,2% (2)	50,0% (1)	0,0% (0)
kilpailutilanne	22,7% (5)	37,5% (6)	33,3% (3)	50,0% (1)	0,0% (0)
rahoitus	0,0% (0)	12,5% (2)	11,1% (1)	50,0% (1)	0,0% (0)
yleinen suhdannetilanne	90,9% (20)	81,3% (13)	77,8% (7)	100,0% (2)	0,0% (0)
osaavan työvoiman saatavuus	0,0% (0)	6,3% (1)	11,1% (1)	0,0% (0)	100,0% (1)
julkisen sektorin toiminta	9,1% (2)	6,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
toimitilojen / tonttien saatavuus	0,0% (0)	6,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
sijainti / markkinoiden saavutettavuus	0,0% (0)	6,3% (1)	11,1% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
asiakkaat muualla kuin Kainuussa	0,0% (0)	6,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
osaavan työvoiman puute	4,5% (1)	0,0% (0)	11,1% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
Yhteensä	140,9% (31)	181,3% (29)	188,9% (17)	250,0% (5)	100,0% (1)

Kuva 32. Henkilöstöluokan mukaan

5.1.1. Kommentit

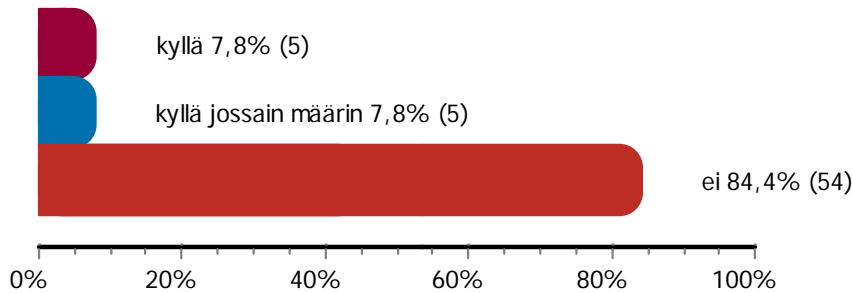
- yleinen suhdannetilanne:
 - Toiminta on mennyt huonompaan päin.
 - Se näkyy meillä selvästi siten, että tavaraa ei vain osteta, kuten aikaisemmin.
 - Asiakkaita on ollut vuosi vuodelta vähemmän, mitä olemme huomanneet.
 - Sen huomaa ja se karsii meiltä asiakkaita.
 - Kauppa ei käy.
 - Se näkyy liikevaihdossa monen kymmenen prosentin laskuna.
 - Kaivinkoneen ammattimiehiä, kokemus puuttuu osaajilla. On hyvä työtilanne, kouluttanut itse nuoria.
 - Hinnat nousevat
 - Väestörakenteesta johtuen.
- osaavan työvoiman puute:
 - Koulutustason puute.
 - Ikäryhmä on ongelma tässä, ei niinkään osaaminen.
- julkisen sektorin toiminta
 - Täällä ei mitään saa tehdä ja kaikki kielletään.
 - Edustusmenoista ei saa vähennyksiä enään.



- rahoitus
 - Yleinen tilanne yksityisillä rahoitusmarkkinoilla.
 - Pankkien ymmärrys ajoittain.
 - Aika moni hanke jää toteuttamatta, kun eivät saa rahoitusta
- kustannusindeksi (esim. raaka-aineiden hinta)
 - Esim. sähkövero.
 - Koneiden polttoainekustannukset.
 - Alkoholiveron nousu on ollut kovaa.
- kilpailutilanne
 - Varsinkin paikallisesti.
 - Ei ole enää kohteita.
 - Toimijoita on alalla paljon.
 - Kilpailu on kovaa täällä alalla.
- yritystoiminnan sääntely
 - Verotuskäytännöt ja lakimuutokset.
- sijainti / markkinoiden saavutettavuus
 - Liikenneyhteydet, lentoliikenne.
- toimitilojen / tonttien saatavuus
 - Valmiit toimitilat tarvittavassa kokoluokassa.
- osaavan työvoiman saatavuus
 - Ei ole suoraa koulutusta alalle, nuorissa on nyt kyllä paremmin kiinnostusta alalle, joita on itse koulutettu.



5.2. Työvoiman saatavuus



Kuva 33. Onko yrityksenne kokenut viime aikoina haasteita osaavan työvoiman saatavuuden suhteen?

	kasvuyritykset	potentiaaliset kasvuyritykset
kyllä	21,4% (3)	4,0% (2)
kyllä jossain määrin	28,6% (4)	2,0% (1)
ei	50,0% (7)	94,0% (47)
Yhteensä	100,0% (14)	100,0% (50)

Kuva 34. Vastaajaryhmän mukaan

	0 - 0.2	0.2 - 0.4	0.4 - 1	1 - 2	2 - 10	10 - 20	yli 20
kyllä	0,0% (0)	0,0% (0)	3,8% (1)	12,5% (2)	8,3% (1)	0,0% (0)	100,0% (1)
kyllä jossain määrin	0,0% (0)	0,0% (0)	7,7% (2)	12,5% (2)	8,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
ei	100,0% (1)	100,0% (7)	88,5% (23)	75,0% (12)	83,3% (10)	100,0% (1)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (1)	100,0% (7)	100,0% (26)	100,0% (16)	100,0% (12)	100,0% (1)	100,0% (1)

Kuva 35. Liikevaihtoluokan mukaan

	5 - 9 hlöä	10 - 19 hlöä	20 - 49 hlöä	50 - 99 hlöä	100 - 249 hlöä
kyllä	3,6% (1)	5,0% (1)	8,3% (1)	50,0% (1)	100,0% (1)
kyllä jossain määrin	3,6% (1)	10,0% (2)	16,7% (2)	0,0% (0)	0,0% (0)
ei	92,9% (26)	85,0% (17)	75,0% (9)	50,0% (1)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (28)	100,0% (20)	100,0% (12)	100,0% (2)	100,0% (1)

Kuva 36. Henkilöstöluokan mukaan

Valtaosa vastaajayrityksistä (84 %) ei ole kohdannut haasteita osaavan työvoiman haastavuuden suhteen. Kasvuyrityksillä ongelmia on työvoiman saatavuudessa ollut potentiaalisia kasvuyrityksiä enemmän. Myös henkilökuntaluokittain tarkasteltaessa vastauksissa on eroja. Tulosten tulkinnassa on noudatettava varovaisuutta vastaajaryhmien pienuuden vuoksi, mutta vaikuttaisi siltä, että henkilökuntaluokaltaan suuremmat yritykset kokevat työvoiman saatavuuden ongelmana pieniä yrityksiä useammin. Myös liikevaihtoluokan suhteen tehty tarkastelu antaa viitteitä samaan suuntaan.

Avoimissa kommentteissa vastaajat kertovat, että tekijöitä olisi kyllä tarjolla, mutta osaaminen ja riittävä koulutustaso puuttuvat. Erityisesti korkeakoulutetut henkilöt ovat aliedustettuina alueella. Myös tiettyjen paikallisten toimijoiden erityisalojen osaajia peräänkuulutetaan. Osa vastaajista on päätnyt kouluttamaan itse työntekijöitään hyvin kokemuksiin. Myös väestön ikääntyminen nähdään myös tässä yhteydessä ongelmana.



5.3. Koetut ja tulevat haasteet

AVOIN TEEMAKESKUSTELU: Koetut ja tulevat haasteet (SYVÄHAASTATTELUT)

- Osaavien insinöörien saatavuus on vaikeaa, ei tahdo löytyä. Nuoria ja työvoimaa on, mutta koulutustaso ei riitä vaativiin tuotantoautomaatiotehtäviin. Koulutuksiin lisää panostusta, yritysten tarpeet pitäisi ottaa koulutussuunnitelmissa nopeammin ja paremmin huomioon. Yritysten tarpeita pitäisi kuunnella enemmän. Koulutus kohdentuisi paremmin, lisää työpaikkoja. Työt muuttuu vaativammiksi, kun automaatio lisääntyy. Toisaalta automaatio vähentää henkilöstön tarvetta, mutta osaamisen taso kasvaa entisestään automaation myötä. Kun tuotantokapasiteetti kasvaa, tulee myös suunnittelutarve. Yrityksellä on tarve omalle myyntihenkilölle, toimitusjohtajan avuksi. Tällainen henkilö oli jo palkattu, mutta hänestä jouduttiin luopumaan, koska ei pärjännyt. Myyntitykin löytäminen vaikeaa, henkilön pitäisi olla valmis matkustamaan kotimaassa. Matka joka paikkaan on niin pitkä, matkustelu muodostuu ongelmaksi. Haastavuus saada työvoimaa muualta Suomesta. Nokia insinööreillä on kapea osaamisalue ja palkkatoivomukset liian korkeita pienelle yritykselle. Tämä on ollut rekryongelma, etäisyys Suomen markkinoista.
- Kortt uudistus tulevaisuudessa, se nostaa palkkakustannuksia - nuoria on vähän joka huolestuttaa. Miten koulutus vastaa ajokortt uudistukseen? Tuleeko kuskit jatkossa Virosta / ulkomailta? Voiko jätelaki muuttua niin että tulee ongelmia? Niin kauan kun lain mukainen jätteenkäsittelylaitos on Kajaanissa, ei ole mitään ongelmaa. Toiminta on näin taloudellisesti kannattavaa, kun laitos on Kajaanissa. Ajamista ei tule tyhjällä autolla ylimääräistä.
- Haasteena yritysveroitus, se vaatii Suomessa radikaalia muutosta. Viron yritysveromalli on hyvä, siinä verotetaan vain yrityksestä ulos lähtevää voittoa. Pääomat investoidaan yritysten kehittämiseen. Toisena haasteena ikääntyvien ja osaavien ihmisten jääminen pois. Digiteknologia tulee voimakkaasti mukaan, josta johtuen osaamisen tarve muuttuu, vaatimukset on erilaiset kuin perinteisessä painotoiminnassa. Nyt koulutetaan paljon medianomeja, jotka osaa julkaisu- ja digiteknologiaa, visualisointia jne, mutta varsinaisen painon asiantuntijoita ei ole.
- Rakennusmestari pula on akuutti asia, nyt ja tulevaisuudessa. Väestön ikääntyminen ja väheneminen. Vanhuksilla on kyllä asunnonvaihtotarve, mutta vanhasta asunnosta ei yksinkertaisesti pääse eroon kun ei ole ostajia. Rakentamisen tarve vähentyy kun kysyntä vähentyy.
- Logistiset kustannukset ovat korkeita, Kainuu on kaukana kaikesta, alihankkijalle tulee ylimääräisiä kustannuksia. Kuljetustukien hakemisen byrokratia on erittäin raskas. Rahat menee itse hakuprosessiin, liian monimutkainen systeemi.
- Oma työmäärä - meinasi palaa loppuun jos ei olisi älynnyt luopua osasta yritystoimintaa - 2010 kun aloitti uudelleen, osasi organisoida ja jakaa vastuuta toisin ja se on ollut oikea ratkaisu ja toiminut hyvin.
- Haasteita: kassavirta ja rahoitusongelmia ollut koska uusien erilaisten juttujen uskottavuus alussa oli ongelmallista. Uhkana: Kainuulle näkisin tukipolitiikan, pitäisi mennä enempi kärki ajatteluna, vaikuttavuus kriteerit kuntoon erilaisin mittarein, saavutettavuus alueella eli logistiset yhteydet pitää olla kunnossa myös esim. lentoyhteydet pitää säilyttää -niiden merkitys turismille ja elämysbusinekselle on oleellinen.
- Suurimpana haasteena on suunnitelmissa oleva sukupolvenvaihdos, veljen pojat voisivat ottaa 5-10 vuoden kuluttua yrityksen haltuunsa. Yrityksen kannalta tämä on suurin haaste. Kilpailu kiristyy lähiaikoina, tämä on myös haaste. Muuten



menee hyvin, on palkattu lisää väkeä toimistoon ja hallintoon. Myyntiosaamisen löytäminen on haaste. Pitäisi panostaa kunnan myyntimiehiin, joiden kanssa tulee myös toimeen.

- Jos alalle tulee ulkopuolelta kilpailua. Rakentaminen heikkenee koko ajan. Etelästä tulee tekijöitä, jotka hintähäiriköi ja toiminta menee kannattamattomaksi. Netistä on niin helppo tsekata hinnat, voi katsoa esim. Viron hinnat, tilata sieltä. Niihin hintoihin ei Suomen kustannusrakenteilla mahda mitään. Rakentaminen yleisesti hiljenee paljon.
- Ei ole kohteita, väki ikääntyy edelleen ja vähenee noin 200 henkeä vuodessa.
- Kuten aiemmin kerrottiin, kilpailun odotettavissa oleva raju kiristyminen - itse aiomme jatkaa kasvun strategiaa. Yleinen rakentamisen väheneminen tulee haittaamaan- esim Kajaanin kaupungilla on vain 5 M€ ensi vuodelle rakennusbudjetissa, mutta olen luottavainen, että saamme siitä huomattava osuuden sillä katot on joka tapauksessa ensisijaisia korjattavia kohteita.
- Uusien asiakkaiden saanti, kilpailutilanne - alalle on helppo tulla ja yrityksiä on paljon.
- Polttoaineen hintojen kovu vaikuttaa toimintaan. Paljon joudutaan ajamaan kun koko maassa toimitaan, polttoaine on suurin kustannus ja sen hintaheilahtelu on riski, mikäli polttoaineen hinta nousee edelleen. Kymmenen vuotta sitten ei tullut mieleenkään laittaa tarjouksiin polttoaineen hinnan noususta johtuvaa varausta, nyt se on ihan normaalia.
- Yleinen markkinatilanne ja kotimarkkinoilla kysynnän heikkeneminen. Toimintaa on yli 30 maassa joten jossain on aina kysyntää. Panostetaan voimakkaasti Kiinaan, haasteet tulee sieltä (lainsäädäntö, yhteiskunnalliset muutokset). Sijainti on ongelma, Kainuusta on pitkät välimatkat.



6. MARKETMIX[®] –MENETELMÄN KUVAUS (KUILUANALYYSI)

Kuiluanalyysin avulla voidaan tutkia vastaajien tyytyväisyyteen vaikuttavia toiminnan tekijöitä. Kuiluanalyysi kertoo, kuinka hyvin tarkasteltu organisaatio on onnistunut vastaamaan vastaajien odotuksiin.

Kuiluanalyysissä vihreä pylväs (pitkä, oikealle osoittava pylväs) kuvaa kunkin arvioidun tekijän merkitystä vastaajille.

Jos vihreä pylväs on pitkä, kyseinen tekijä on vastaajalle tärkeä ja jos pylväs on lyhyt, ei tekijällä ole paljoakaan merkitystä.

Lyhyempi punainen pylväs kuvaa puolestaan onnistumisen ja merkityksen erotusta (kuilua).

Positiiviset (oikealle osoittavat) punaiset pylväät osoittavat tekijät, joissa onnistuminen on arvioitu korkeammaksi kuin merkitys. Nämä saattavat olla ylipanostustekijöitä.

Negatiiviset (vasemmalle osoittavat) punaiset pylväät osoittavat tekijät, joissa onnistuminen on arvioitu heikommaksi kuin merkitys. Mitä pidemmälle vasemmalle tekijän punainen pylväs ulottuu, sitä kriittisempi tekijä on kyseessä.

Tutkimusraportissa toiminnan tekijät luokitellaan kuiluanalyysin perusteella kolmeen luokkaan seuraavasti:

Onnistuneet tekijät = kuilu -0,4 tai parempi
Parantamisen varaa -tekijät = kuilu -0,5 - -0,9
Kriittiset tekijät = kuilu -1,0 tai heikompi

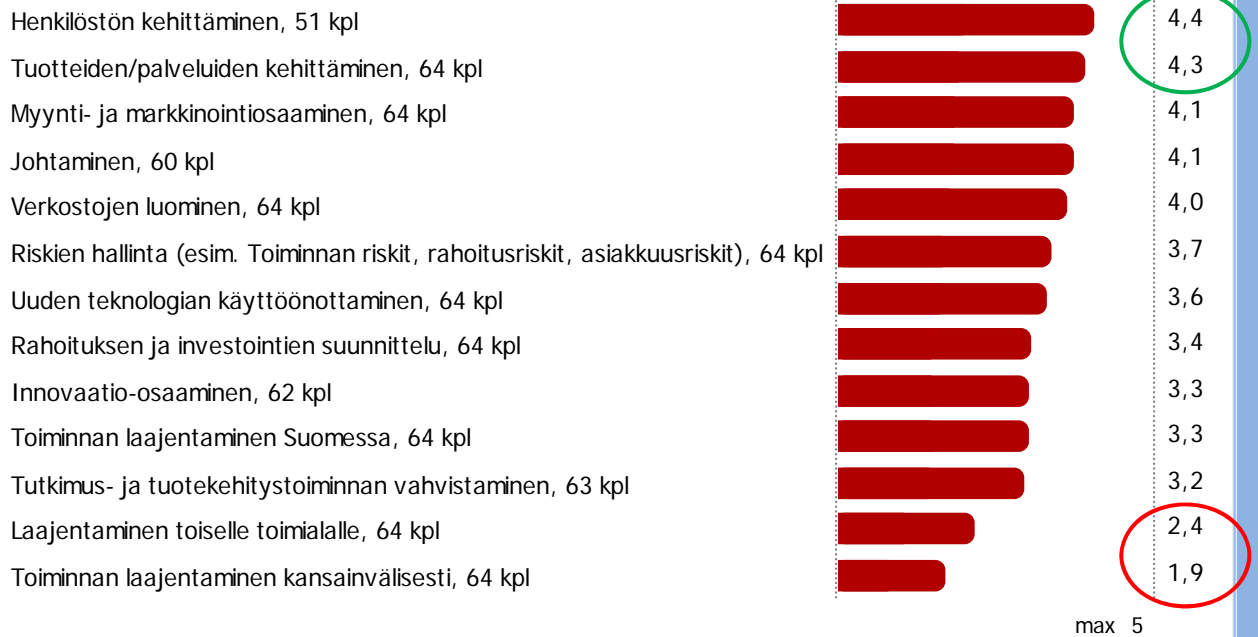
Tärkeää on reagoida tekijöihin, joiden merkitys on korkea ja joissa on suurehko negatiivinen kuilu.



7. OSAAMISEN KEHITTÄMINEN

7.1. Toimenpiteiden kiinnostavuus

Asteikko: 1=ei lainkaan kiinnostava, 2=ei juurikaan kiinnostava, 3=neutraali, 4=jossain määrin kiinnostava, 5=erittäin kiinnostava.



Kuva 37. Toimenpiteiden kiinnostavuus

Vihreä=vähintään 0,2 yksikköä yli keskiarvon

Punainen=vähintään 0,2 yksikköä alle keskiarvon

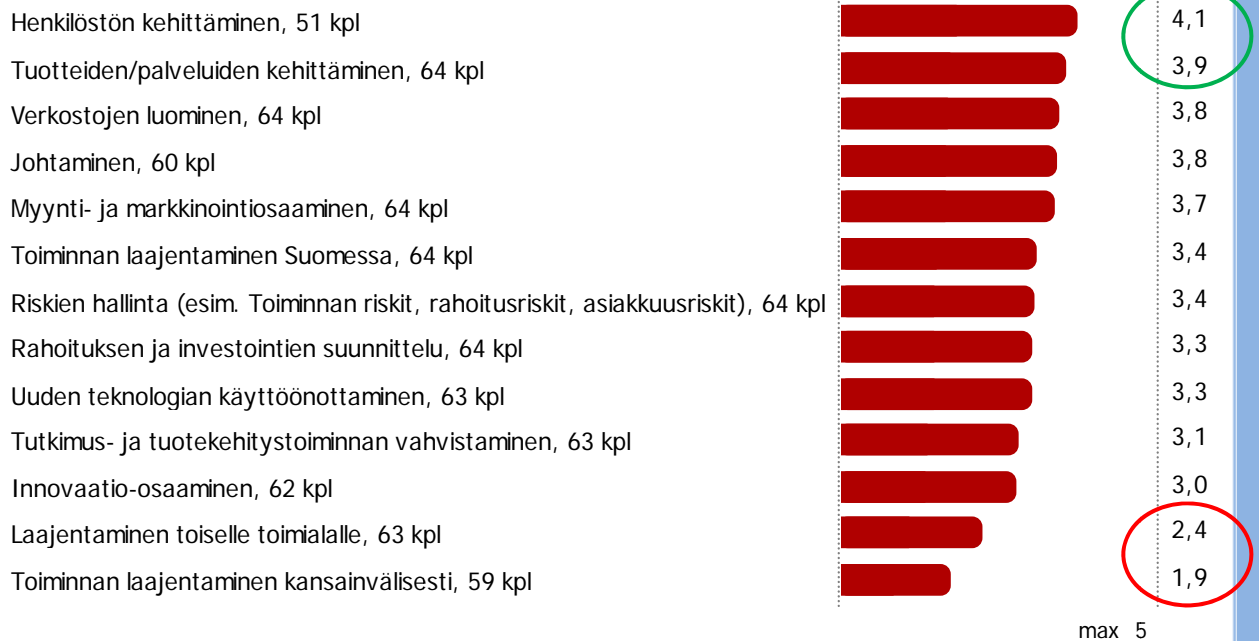
TOIMINNAN TEKIJÄT	Keskiarvo N=64	kasvuyritykset N= 14	potentiaaliset kasvuyritykset N=50
Toiminnan laajentaminen Suomessa	3,3	2,9	3,4
Toiminnan laajentaminen kansainvälisesti	1,9	2,1	1,8
Myynti- ja markkinointiosaaminen	4,1	3,8	4,2
Tuotteiden/palveluiden kehittäminen	4,3	3,4	4,5
Verkostojen luominen	4,0	3,4	4,1
Uuden teknologian käyttöönottoaminen	3,6	3,4	3,7
Tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan vahvistaminen	3,2	2,6	3,4
Rahoituksen ja investointien suunnittelu	3,4	3,4	3,3
Riskien hallinta (esim. Toiminnan riskit, rahoitusriskit, asiakkuusriskit)	3,7	3,6	3,8
Laajentaminen toiselle toimialalle	2,4	1,8	2,6
Innovaatio-osaaminen	3,3	2,7	3,5
Johtaminen	4,1	3,5	4,2
Henkilöstön kehittäminen	4,4	3,0	4,5
Kaikkien kriteerien keskiarvo	3,52	3,03	3,62

Taulukko: Vastaajaryhmän mukaan



7.2. Nykyosaamisen tilanne

Asteikko: 1=ei lainkaan osaamista, 2=ei juurikaan osaamista, 3=neutraali, 4=hieman osaamista, 5=erinomainen osaaminen.



Kuva 38. Nykyosaamisen tilanne

Vihreä=vähintään 0,2 yksikköä yli keskiarvon

Punainen=vähintään 0,2 yksikköä alle keskiarvon

TOIMINNAN TEKIJÄT	Keskiarvo N=64	kasvuyritykset N=14	potentiaaliset kasvuyritykset N=50
Toiminnan laajentaminen Suomessa	3,4	3,6	3,3
Toiminnan laajentaminen kansainvälisesti	1,9	2,1	1,8
Myynti- ja markkinointiosaaminen	3,7	3,3	3,8
Tuotteiden/palveluiden kehittäminen	3,9	3,4	4,1
Verkostojen luominen	3,8	3,5	3,9
Uuden teknologian käyttöönottoaminen	3,3	3,3	3,3
Tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan vahvistaminen	3,1	2,6	3,2
Rahoituksen ja investointien suunnittelu	3,3	3,7	3,2
Riskien hallinta (esim. Toiminnan riskit, rahoitusriskit, asiakkuusriskit)	3,4	3,7	3,3
Laajentaminen toiselle toimialalle	2,4	2,6	2,4
Innovaatio-osaaminen	3,0	3,0	3,0
Johtaminen	3,8	3,6	3,8
Henkilöstön kehittäminen	4,1	4,0	4,1
Kaikkien kriteerien keskiarvo	3,32	3,27	3,33

Taulukko: Vastaajaryhmän mukaan

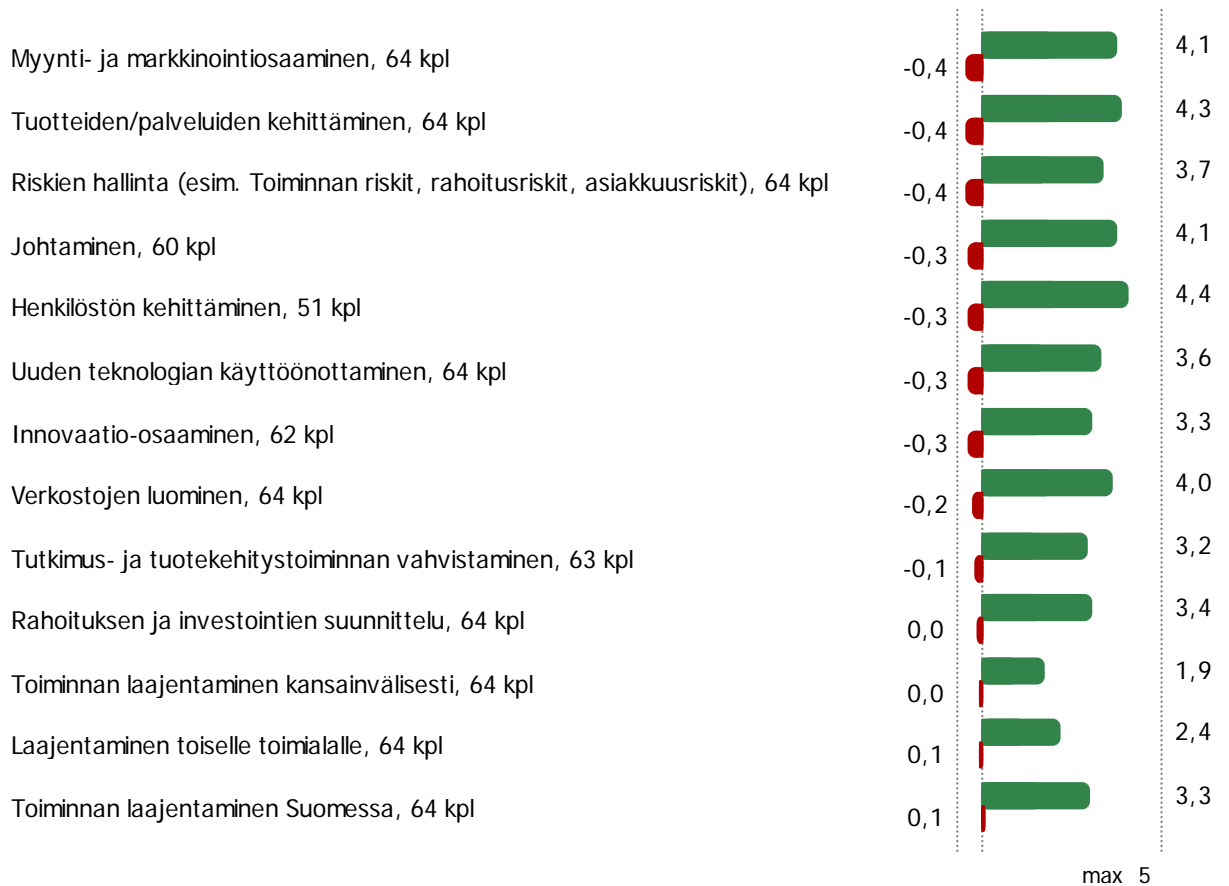


7.3. Kuiluanalyysi

Onnistuneet tekijät = kuilu -0,4 tai parempi.

Parantamisen varaa -tekijät = kuilu -0,5 - -0,9.

Kriittiset tekijät = kuilu -1,0 tai heikompi.



Kuva 39. Kuiluanalyysi

Vastauksissa näkyy vahvasti, että vastaajat ovat tyytyväisiä nykyosaamiseen suhteessa kunkin tekijän tärkeyteen heille itselleen. Kuiluanalyysin perusteella eniten kehitettävää olisi vastaajien näkökulmasta myynti- ja markkinointiosaamisessa, tuotteiden ja palveluiden kehittämässä sekä riskienhallinnassa. Vastaajat eivät näe toiminnan laajentamista tärkeänä, ja siksi se kuiluanalyysissä pärjää hyvin, vaikka onnistumisarvosanoissa samat tekijät ovat heikoimpien joukossa.

Kasvuyritykset pitävä potentiaalisia kasvuyrityksiä tärkeäpinä ainoastaan toiminnan laajentamista kansainvälisesti. Kasvuyritykset kokevat nykyosaamisensa olevan myös parempaa toiminnan laajenemiseen, rahoitusten suunnitteluun ja riskienhallintana liittyvissä tekijöissä.

Myynti- ja markkinointiosaamisen sekä riskienhallinnan haasteet näkyvät erityisesti suurempien yritysten vastauksissa. Pienillä yrityksillä ongelmakohtina nähdään muun muassa tuotteiden ja palveluiden kehittäminen ja verkostojen luominen.



TOIMINNAN TEKIJÄT	Keskiarvo N=64	kasvuyritykset N=14	potentiaaliset kasvuyritykset N=50
Toiminnan laajentaminen Suomessa	0,1	0,8	-0,1
Toiminnan laajentaminen kansainvälisesti	0,0	0,1	0,0
Myynti- ja markkinointiosaaminen	-0,4	-0,5	-0,4
Tuotteiden/palveluiden kehittäminen	-0,4	0,0	-0,5
Verkostojen luominen	-0,2	0,1	-0,3
Uuden teknologian käyttöönottoaminen	-0,3	-0,1	-0,4
Tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan vahvistaminen	-0,1	0,1	-0,2
Rahoituksen ja investointien suunnittelu	0,0	0,3	-0,1
Riskien hallinta (esim. Toiminnan riskit, rahoitusriskit, asiakkuusriskit)	-0,4	0,1	-0,5
Laajentaminen toiselle toimialalle	0,1	0,9	-0,2
Innovaatio-osaaminen	-0,3	0,3	-0,4
Johtaminen	-0,3	0,1	-0,4
Henkilöstön kehittäminen	-0,3	1,0	-0,4
Kaikkien kriteerien keskiarvo	-0,20	0,24	-0,29

Taulukko: Vastaajaryhmän mukaan

TOIMINNAN TEKIJÄT	Keskiarvo N=64	0 - 0.2 N=1	0.2 - 0.4 N=7	0.4 - 1 N=26	1 - 2 N=16	2 - 10 N=12	10 - 20 N=1	yli 20 N=1
Toiminnan laajentaminen Suomessa	0,1	1,0	-0,3	0,0	0,2	0,0	0,0	3,0
Toiminnan laajentaminen kansainvälisesti	0,0	1,0	-0,1	-0,1	-0,1	0,1	0,0	2,0
Myynti- ja markkinointiosaaminen	-0,4	0,0	-0,4	-0,3	-0,4	-0,4	-1,0	-2,0
Tuotteiden/palveluiden kehittäminen	-0,4	0,0	-0,6	-0,5	-0,3	-0,3	-1,0	0,0
Verkostojen luominen	-0,2	-1,0	-0,4	-0,1	-0,1	-0,3	0,0	0,0
Uuden teknologian käyttöönottoaminen	-0,3	0,0	-0,7	-0,4	-0,2	0,0	0,0	-1,0
Tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan vahvistaminen	-0,1	1,0	-0,3	-0,2	0,0	-0,3	0,0	0,0
Rahoituksen ja investointien suunnittelu	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Riskien hallinta (esim. Toiminnan riskit, rahoitusriskit, asiakkuusriskit)	-0,4	-1,0	-0,4	-0,4	-0,1	-0,4	-1,0	-1,0
Laajentaminen toiselle toimialalle	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,3	0,0	-1,0	1,0
Innovaatio-osaaminen	-0,3	0,0	-0,6	-0,4	-0,1	-0,1	0,0	0,0
Johtaminen	-0,3	0,0	-0,3	-0,5	-0,3	-0,1	-1,0	0,0
Henkilöstön kehittäminen	-0,3	-1,0	-0,1	-0,4	-0,6	0,0	0,0	
Kaikkien kriteerien keskiarvo	-0,20	0,00	-0,35	-0,26	-0,11	-0,14	-0,38	0,17

Taulukko: Liikevaihtoluokan mukaan

TOIMINNAN TEKIJÄT	Keskiarvo N=64	5 - 9 hlöä N=28	10 - 19 hlöä N=20	20 - 49 hlöä N=12	50 - 99 hlöä N=2
Toiminnan laajentaminen Suomessa	0,1	-0,2	0,3	-0,1	1,5
Toiminnan laajentaminen kansainvälisesti	0,0	-0,2	0,1	0,0	1,0
Myynti- ja markkinointiosaaminen	-0,4	-0,4	-0,3	-0,4	-1,5
Tuotteiden/palveluiden kehittäminen	-0,4	-0,6	-0,2	-0,3	-0,5
Verkostojen luominen	-0,2	-0,1	-0,5	-0,2	0,0
Uuden teknologian käyttöönottoaminen	-0,3	-0,4	-0,4	-0,1	-0,5
Tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan vahvistaminen	-0,1	-0,2	-0,2	-0,1	0,0
Rahoituksen ja investointien suunnittelu	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,0
Riskien hallinta (esim. Toiminnan riskit, rahoitusriskit, asiakkuusriskit)	-0,4	-0,4	-0,4	-0,3	-1,0
Laajentaminen toiselle toimialalle	0,1	-0,1	0,3	0,0	0,0
Innovaatio-osaaminen	-0,3	-0,4	-0,3	-0,1	0,0
Johtaminen	-0,3	-0,5	-0,4	-0,1	-0,5
Henkilöstön kehittäminen	-0,3	-0,4	-0,4	-0,3	0,0
Kaikkien kriteerien keskiarvo	-0,20	-0,30	-0,16	-0,15	-0,12

Taulukko: Henkilöstöluokan mukaan



7.4. Muut parannusta kaipaavat toimenpiteet

Toiminnan laajentaminen Suomessa, tarkenne

- Ei ole tarve laajentaa.
- Isommat urakat, ei enää pieniä.

Toiminnan laajentaminen kansainvälisesti, tarkenne

- Ei ole tarve laajentaa.
- Kielitaito ja kanavat.
- Nyt ostopalveluna.
- Pyrittävä kehittämään, täytyy satsata alan ihmisiin enemmän.
- Tehty esiselvitys, pitäisi löytyä yhteistyökumppani.
- Ruotsi ja Saksa.

Myynti- ja markkinointiosaaminen, tarkenne

- Työkalut kuntoon ja internet toimii.

Tuotteiden/palveluiden kehittäminen, tarkenne

- Tarvetta on, mutta tarvitsemme rahoitusta.
- Asiakkaiden toimesta.
- On hankittu väkeä (insinöörit).
- Ei enää ajankohtaista.
- Kuljetustapojen kehittäminen.

Verkostojen luominen, tarkenne

- Sukupolvien välinen kulttuuriero.
- Oman alan kaikki palvelut samasta numerosta.
- Ei ole vielä riittävästi kumppaneita

Uuden teknologian käyttöönottoaminen, tarkenne

- Uudet investoinnit.
- Maalamo ja alumiinipuoli.
- Useita omia koneita kehitetty

Tutkimus- ja tuotekehitystoiminnan vahvistaminen, tarkenne

- Ammattimaisempaa otetta tarvittaisiin.

Rahoituksen ja investointien suunnittelu, tarkenne

- Useiden tahojen tuntemus - dokumentointi siitä mitä on / ei ole olemassa.

Riskien hallinta, tarkenne

- Vähän velkaa ja pienellä riskillä toimitaan.

Laajentaminen toiselle toimialalle, tarkenne

- Asennus ja maahantuonti.
- Henkilöstöjohtamisessa olisi parantamisen varaa.
- Ikä ei enää salli

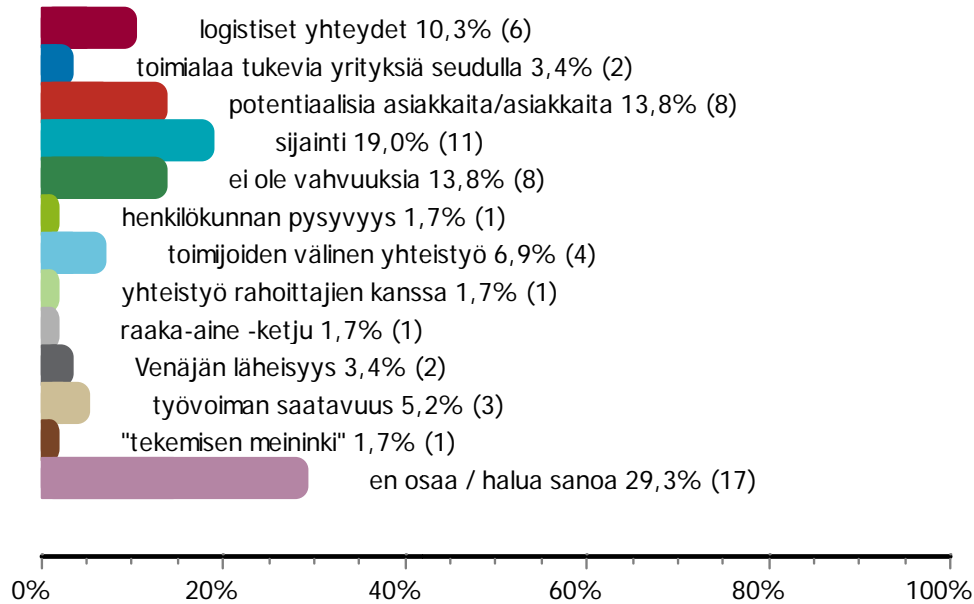
Jokin muu, mikä?

- Jätelaki tulevaisuudessa ja ajokorttiuudistus.



8. TULEVAT TARPEET

8.1. Kainuun seudun vahvuudet



Kuva 40. Mitkä ovat mielestänne Kainuun seudun vahvuudet liiketoimintaanne ajatellen?

	kasvuyritykset	potentiaaliset kasvuyritykset
logistiset yhteydet	25,0% (2)	8,0% (4)
toimialaa tukevia yrityksiä seudulla	25,0% (2)	0,0% (0)
potentiaalisia asiakkaita/asiakkaita	25,0% (2)	12,0% (6)
sijainti	37,5% (3)	16,0% (8)
ei ole vahvuuksia	0,0% (0)	16,0% (8)
henkilökunnan pysyvyys	0,0% (0)	2,0% (1)
toimijoiden välinen yhteistyö	0,0% (0)	8,0% (4)
yhteistyö rahoittajien kanssa	0,0% (0)	2,0% (1)
raaka-aine -ketju	0,0% (0)	2,0% (1)
Venäjän läheisyys	0,0% (0)	4,0% (2)
työvoiman saatavuus	0,0% (0)	6,0% (3)
"tekemisen meininki"	0,0% (0)	2,0% (1)
en osaa / halua sanoa	0,0% (0)	34,0% (17)
Yhteensä	112,5% (9)	112,0% (56)

Kuva 41 Vastaajaryhmän mukaan

Kainuun seudun vahvuuksina nähdään erityisesti sijainti (19 %), asiakkaat ja potentiaaliset asiakkaat (14 %) sekä logistiset yhteydet (10 %). 14 prosenttia vastaajista kokee ettei vahvuuksia ole.



	0 - 0.2	0.2 - 0.4	0.4 - 1	1 - 2	2 - 10	10 - 20	yli 20
logistiset yhteydet	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	30,8% (4)	20,0% (2)	0,0% (0)	0,0% (0)
toimialaa tukevia yrityksiä seudulla	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	7,7% (1)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
potentiaalisia asiakkaita/asiakkaita	0,0% (0)	14,3% (1)	16,0% (4)	7,7% (1)	20,0% (2)	0,0% (0)	0,0% (0)
sijainti	0,0% (0)	14,3% (1)	8,0% (2)	30,8% (4)	20,0% (2)	100,0% (1)	100,0% (1)
ei ole vahvuuksia	100,0% (1)	0,0% (0)	24,0% (6)	0,0% (0)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
henkilökunnan pysyvyys	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
toimijoiden välinen yhteistyö	0,0% (0)	0,0% (0)	12,0% (3)	0,0% (0)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
yhteistyö rahoittajien kanssa	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
raaka-aine -ketju	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	7,7% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
Venäjän läheisyys	0,0% (0)	0,0% (0)	4,0% (1)	0,0% (0)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
työvoiman saatavuus	0,0% (0)	14,3% (1)	4,0% (1)	7,7% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
"tekemisen meininki"	0,0% (0)	0,0% (0)	4,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
en osaa / halua sanoa	0,0% (0)	57,1% (4)	36,0% (9)	23,1% (3)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (1)	100,0% (7)	108,0% (27)	115,4% (15)	130,0% (13)	100,0% (1)	100,0% (1)

Kuva 42. Liikevaihtoluokan mukaan

	5 - 9 hlöä	10 - 19 hlöä	20 - 49 hlöä	50 - 99 hlöä	100 - 249 hlöä
logistiset yhteydet	0,0% (0)	23,5% (4)	20,0% (2)	0,0% (0)	0,0% (0)
toimialaa tukevia yrityksiä seudulla	0,0% (0)	5,9% (1)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
potentiaalisia asiakkaita/asiakkaita	14,3% (4)	11,8% (2)	10,0% (1)	0,0% (0)	100,0% (1)
sijainti	14,3% (4)	23,5% (4)	10,0% (1)	100,0% (2)	0,0% (0)
ei ole vahvuuksia	14,3% (4)	17,6% (3)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
henkilökunnan pysyvyys	0,0% (0)	0,0% (0)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
toimijoiden välinen yhteistyö	10,7% (3)	0,0% (0)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
yhteistyö rahoittajien kanssa	0,0% (0)	0,0% (0)	10,0% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)
raaka-aine -ketju	3,6% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
Venäjän läheisyys	7,1% (2)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
työvoiman saatavuus	7,1% (2)	5,9% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
"tekemisen meininki"	3,6% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
en osaa / halua sanoa	32,1% (9)	29,4% (5)	30,0% (3)	0,0% (0)	0,0% (0)
Yhteensä	107,1% (30)	117,6% (20)	120,0% (12)	100,0% (2)	100,0% (1)

Kuva 43. Henkilöstöluokan mukaan

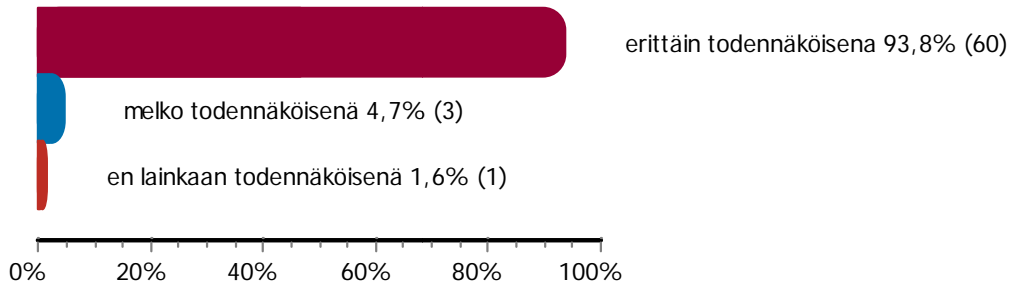


8.2. Tarpeet ja toiveet Kainuun liittoa kohtaan

- Asukasmäärä pitäisi saada pidettyä täällä jotenkin.
- Jatkaa samaan malliin.
- Koulutuksen pohjan rakentaminen niin että se palvelisi alueen yrittäjiä ja logististen ongelmien ratkaisujen kehittäminen.
- Kuljetuspuoli ei saa ELY rahoitusta - saada uutta potentiaalista yritystoimintaa.
- Yhteydenpitoa - asioista tiedottaminen, tietoa rahoituksesta ym. yleisestä kehityksestä, tekevät itsensä tiettäväksi - palvelujen tarjoamista - voi tuoda myös yrittäjänäkemyksiä heille esille tätä kautta. Lisäksi toiveena Kainuun liitolle, "rahoitusinstrumenttien käsikirja", josta selviää mitä ja mistä sekä missä järjestyksessä voi rahoitusta hakea, sekä julkiselta että yksityiseltä puolelta. Toisin sanoen, kootut ohjeet miten rahoitusta voi hakea. Nyt kaikki tieto on hajallaan - pankit, Finnvera, yksityiset rahoittajat. Voisiko Kainuun liitto auttaa tällaisen käsikirjan tekemisessä?
- En tunne heidän toimintaa.
- Alueen elinvoimaisuuden parantaminen jotta väki pysyy täällä. Kuljetustuet ja kehitysaluerahojen säilyminen jotta oltaisiin vähän tasa-arvoisemmassa asemassa kilpailussa Etelä-Suomen kanssa.
- Kuntaliitosten nopea edistäminen.
- Yhteydenpitoa, asioista tiedottamista.
- Alueen elinvoimaisuuden parantaminen jotta väki pysyy täällä. Rahoituksen mahdollisuuksien takaaminen.
- Liikenneyhteydet ja kuljetustuet ovat tälle alueelle tärkeää. Erikoistukia mitkä pitäisi alueen elinvoimaisena laaja-alaisesti.



8.3. Todennäköisyys jatkaa alueella



Kuva 44. Kuinka todennäköisenä pidät että yrityksenne jatkaa alueella 5 vuoden aikajänteellä?

	kasvuyritykset	potentiaaliset kasvuyritykset
erittäin todennäköisenä	92,9% (13)	94,0% (47)
melko todennäköisenä	0,0% (0)	6,0% (3)
en lainkaan todennäköisenä	7,1% (1)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (14)	100,0% (50)

Kuva 45. Vastaajaryhmän mukaan

	0 - 0.2	0.2 - 0.4	0.4 - 1	1 - 2	2 - 10	10 - 20	yli 20
erittäin todennäköisenä	100,0% (1)	100,0% (7)	92,3% (24)	87,5% (14)	100,0% (12)	100,0% (1)	100,0% (1)
melko todennäköisenä	0,0% (0)	0,0% (0)	7,7% (2)	6,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
en lainkaan todennäköisenä	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)	6,3% (1)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (1)	100,0% (7)	100,0% (26)	100,0% (16)	100,0% (12)	100,0% (1)	100,0% (1)

Kuva 46. Liikevaihtoluokan mukaan

	5 - 9 hlöä	10 - 19 hlöä	20 - 49 hlöä	50 - 99 hlöä	100 - 249 hlöä
erittäin todennäköisenä	96,4% (27)	90,0% (18)	100,0% (12)	100,0% (2)	100,0% (1)
melko todennäköisenä	3,6% (1)	10,0% (2)	0,0% (0)	0,0% (0)	0,0% (0)
Yhteensä	100,0% (28)	100,0% (20)	100,0% (12)	100,0% (2)	100,0% (1)

Kuva 47. Henkilöstöluokan mukaan

Lähes kaikki vastaajat uskovat jatkavansa alueella 5 vuoden aikajänteellä. Erityisesti sekä henkilökuntaluokaltaan että liikevaihtoluokaltaan suurimmat yritykset pitävät alueella jatkamista erittäin todennäköisenä.



8.4. Verkostoituminen

AVOIN TEEMAKESKUSTELU: Ajatukset Kainuun seudusta yrittämisen ja kasvun näkökulmasta. mm. kysy tarkemmin verkostoista liikkellehdössä, miten verkostoitui? (SYVÄHAASTATTELUT)

- Vastaajalla ei ole kokemuksia muualta, ei osannut todeta muuta kuin että Kajaani on keskeinen sijainti tälle toiminnalle. Liiketoimintaa on logistisesti helppo hoitaa, pääasia että tiet pysyy kunnossa ja niitä voi käyttää. Nuoret yrittäjät ovat verkostoituneet jonkin verran. Vanhemmilla yrittäjillä on semmoinen ajatusmaailma, että kaikki tehdään alusta asti itse. Nuorissa yrittäjissä selkeästi verkostoitumishalukkuutta. Kiinnostaisi olla mukana verkostohankkeissa, jos joku järjestää. On ollut mukana yritystoiminnan yhteistyön kehittämisessä, yrittäjäjärjestöjen toiminnassa jne. Hanke voisi olla parempi kuin järjestötoiminta, koska järjestö toiminta oli enemmän hauskanpitoa.
- Kainuu ei ole kasvukeskus, väkiluku vähenee, markkinat ja ostovoima pienenee jatkuvasti. Tämä on kierre joka jatkuu ja vahvistaa itse itseään. Toisaalta matkailussa voi nähdä tulevaisuutta, matkailun kehittäminen voi tuoda yrittäjyyttä ja työllistää ihmisiä vähän enemmän. Väestö ikääntyy erittäin voimakkaasti. On kiinnostunut verkostoista, ja haluaa osallistua verkostotoimintaan, jos joku esittelee ja kehittelee. Tällä hetkellä toimii oman alansa valtakunnallisissa verkostoissa, alihankinta heidän kautta hankittu.
- Kainuussa on hyvä olla, elää ja yrittää, ei yrittäjyysteitä. 23 vuotta ollut yrittäjänä, yritys on jo 40 vuotta vanha. Verkostotoimintaa ei ole muuta kuin alihankintatoiminta. Joissakin valtakunnallisissa verkostoissa ollut mukana, mutta ei ole enää kovin aktiivisesti.
- Kolmannen polven yrittäjä, lähti aikoinaan opiskelemaan mutta sitten tuli mahdollisuus ostaa yritys haltuunsa. Isoisä on perustanut, suvussa mennyt yrittäjyys. Jatkajaa ei tällä hetkellä ole. Kainuu on kiva seutu, ihmiset on yleisesti tyytyväisiä elämänsä. Töitä olisi hyvä olla vähän enemmän.
- Näkee koko Pohjois-Suomen yhtenä omana liiketoiminta-alueena - työntekijät ovat pääsääntöisesti Suomussalmelta - mm. logistisesti edullista kulkea työmaille kun ollaan samalta paikkakunnalta.
- Toimin ennen valmentajana ja johtaminen oli työnä ja toisaalta halu toimia start up toiminnassa mukana joka ei ole mahdollista palkkatyössä. Yrittäjän toimisen vapautta arvostanut aina ja minulla on ollut luova kyky selviytyä, yrittäjä voi myös vaikuttaa ja halu tehdä hyvää asuinalueella - Vuokatista ei valoja sammuteta mikäli se minusta riippuu sekä tietysti yrittäjyyden mahdollistama taloudellinen riippumattomuus.
- Aikoinaan lähtenyt yrittäjäksi 16 vuotiaana, kun isä kuoli, joka yrityksen oli perustanut aikoinaan. Joutui yrittäjäksi ihan kylmiltään, kaksi vuotta pysyi töissä kaikki työntekijät, niiden opastuksella ja tuella pääsi alkuun. Se oli ensimmäinen verkosto. Sitten alkoi opiskelemaan ja kyselemään, paljon tuli virheitä, mutta oli utelias ja sitkeä. Nyt tehty yli 45 vuotta toimintaa. Koulujakin olisi pitänyt käydä mutta jäivät kesken, kantapäähän kautta opittu. Velipojat tulivat kanssa avuksi, yritys muuttui perheyrietykseksi. Siinä samalla pystyi myös opiskelemaan. Nytemmin on hankittu alihankintaverkosto, asentajaporukkaa on ympäri Suomen. Koulutusta on hankittu nyt myöhemmin.
- Koulun jälkeen tuli vuonna 81 työnjohtajaksi yritykseen. Vuonna 83 yritys joutui konkurssiin. Hän osti kahden muun miehen kanssa konkurssipesältä yrityksen, siitä lähti yrittäjyys. Velipoika tuli yhdeksi kumppaniksi, toisena oli konkurssipesän yksi työntekijä. Oli turvallista aloittaa näin. Tehtiin pankkilainaa,



ei paljoa palkkaa nostettu, pienellä rahalla aloitettiin. Ei käyty kouluja tai kursseja, ei haettu apua. Käytiin itse potentiaalisissa rakennusfirmoissa kysymässä urakoita. Kun on pidetty lupaukset niin pärjää. Kainuu on täynnä rehellisiä ihmisiä, ihmisiin voi luottaa ja täällä saa luotettavia työntekijöitä.

- Väestön ikääntyminen ja väheneminen on alueen suurin ongelma, jopa kauppapalvelujen karsiminen on alkanut.
- Suuntaus on nyt menossa oikeaan suuntaan, ymmärrys yrittämisen suhteen on mennyt myönteiseen suuntaan ja aktiivisuus on kaikkialla lisääntynyt - yrittäjä myönteisyys on kasvussa kokoajan. Verkostoja ei ollut juuri lainkaan alussa, mutta työn myötä on niitä tullut ja niillä on vallan suuri merkitys tämän päivän toiminnassa - meillä on paljon yhteisytökumppaneita.
- Tänne oli aiemmin erityisiä tukia - oman porukan rekrytointi on helpompaa kuin etelässä ja hintataso on hiukan edullisempaa - mutta logistiset etäisyydet ovat selvä haitta kun toimitaan valtakunnallisesti, asiakkaiden kanssa on verkostoja luotu ei juuri muiden toimijoiden tai kilpailijoiden kanssa.
- Isä perusti aikanaan yrityksen (vuosi 87), isä oli kaupunginpuutarhuri, rakensi sitä kautta verkostoja, sai idean että voisi tehdä itsekkin yrittäjänä jotain ja aloitti leikkikentillä ja piharakenteilla. Poika oli ensin palkallisena työntekijänä muilla (elektroniikkamyymyjänä jne), mutta arvosti yrittäjyyden vapautta ja tekemistä ja päättikin lähteä isän kanssa tekemään yritystoimintaa. Yritys on laajentunut, velipojat kun kasvavat niin tulevat myös mukaan, ja tarkoituksena on että 10 vuoden päästä ottavat yrityksen haltuunsa. Ei halua kerrostaloasukaksi ja pienellä palkalla kitujaksi, yrittäjänä on paljon suurempia mahdollisuuksia ja vapauksia. Miettivät laajentamisia, piharakenteita ja leikkikenttärakenteita tehdään edelleen. Kunnat ovat kuitenkin edelleen se läpimurtojuttu.
- Isä ja veli olivat yrittäjiä. Perusti toiminimen sivutoimena, kysyi työnantajalta luvan tehdä töitä iltasin ja viikonloppuisin (oli kilpailevaa toimintaa). Muutaman vuoden kuluttua toiminimen perustamisesta keksi laitteen ja siitä se toiminta lähti, täytyi jäädä pois palkkatyöstä ja alkaa täysipäiväiseksi yrittäjäksi.



9. JOHTOPÄÄTÖKSET JA SUOSITUKSET

Tutkimuksen keskeiset johtopäätökset ja suositukset:

- A. Haastatelluissa yrityksissä on paljon kasvupotentiaalia:
Haastatelluista yrityksistä vain 3 ilmoittaa toimivansa pääsääntöisesti alueellisesti, 17 pääsääntöisesti valtakunnallisesti ja vain 3 pääsääntöisesti kansainvälisesti. Kaikki loput toimivat pääsääntöisesti lähimarkkina-alueella.
→ *Yritysten toiminnan laajentumista olisi tärkeä tukea, samalla kuitenkin sitouttaen yrityksiä toimimaan Kainuun alueella jatkossakin.*
- B. Palvelut ovat selkeästi haastateltujen yritysten vahvin toimialakärki.
- C. *Kasvuyrityksistä* voimakkaasti kasvuhakuisia on alle puolet (43%), kun 50% pyrkii vain säilyttämään markkina-asemansa. *Potentiaalisissa kasvuyrityksissä* 24% on voimakkaasti kasvuhakuisia ja 74% pyrkii säilyttämään markkina-asemansa.
→ *Alueen yritysten kasvuhakuisuutta olisi tärkeää stimuloida. (Yksi 1-2 miljoonan liikevaihdon yritys on lopettamassa toimintansa alueella seuraavan 6kk aikana → Voidaanko ehkäistä jollain keinoin?)*
- D. Sukupolven vaihdos lähitulevaisuudessa tulee olemaan *erittäin merkittävä* haaste alueen kasvuyrityksille. 43% ilmoittaa että sukupolven vaihdos on suunnitteilla ja lisäksi 14% kertoo tämän olevan mahdollista (yli 57% alueen kasvuyrityksistä). Kolmen vuoden aikajänteellä muutos tullaan toteuttamaan kolmessa yrityksessä.
→ *Asia olisi tärkeä huomioida jo etukäteen, haasteet suunnitellussa sukupolvenvaihdoksessa saattavat hidastaa yrityksen kasvuhakuisuutta jo merkittävästi ennen itse vaihdoksen toteutumista. Onnistuneella valmistautumisella varmennetaan merkittävästi myös yritysten toiminnan jatkuvuutta sukupolven vaihdoksen jälkeen.*
- E. Yrityspalveluista vetovoimaisimpia: koulutukset, investointituet ja rahoitukset.
- F. Julkisen rahoituksen mahdollisuuksien hyödyntämistä tulisi haastaa merkittävästi vahvemmiin vastaajien keskuudessa. Nyt vain 14% ilmoittaa, että suunnitteilla on hanke johon haluaisivat julkista rahoitusta. Erityisesti *potentiaalisten* kasvuyritysten joukossa ei-vastanneiden joukko on erittäin suuri (96%). Positiivista on se, että kasvuyritysten "kyllä"-vastaukset keskittyvät liikevaihtoskaalan keskivaiheille ja sen yläpuolelle.
- G. Suurimmaksi toimintaympäristön esteeksi nimetään yleinen suhdannetilanne.
→ *Tämänkin takia julkisen rahoituksen hyödyntäminen kilpailuettujen saavuttamiseksi kansallisilla ja kansainvälisillä markkinoilla on tärkeää.*

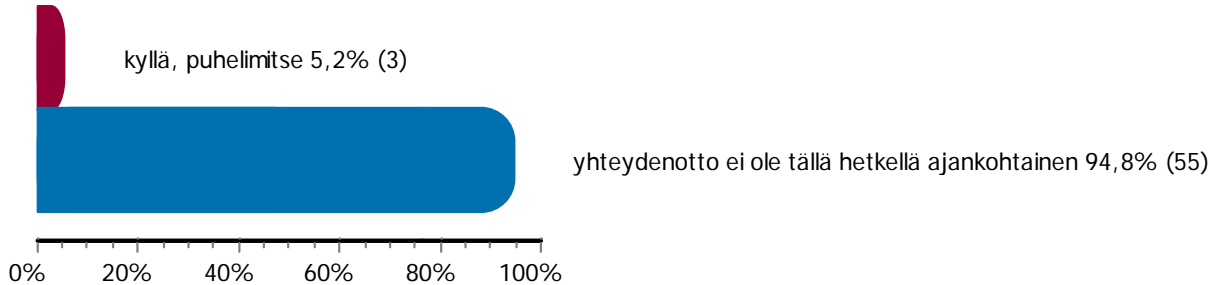


- H. Tulevaisuuskuva poikkeaa erittäin selkeästi sen suhteen mitä *kasvuyritykset* ja mitä *potentiaaliset kasvuyritykset* painottavat seuraavan 2 vuoden kehityksinään! Osaamisen kehittämisen tarve vahvistuu selkeästi *nykyisissä kasvuyrityksissä*, kun puolestaan *potentiaalisilla kasvuyrityksillä* sama kehitystarve arvioidaan aivan listan häntäpäähän.
→ *Osaamisen kehittämisen potentiaaleilla voitaisiin haastaa potentiaalisia kasvuyrityksiä näkemään oma kasvupotentiaalinsa vahvemmin.*
- I. Alueen työllisyydelle olennainen signaali on, että 64% kasvuyrityksistä ilmoittaa henkilöstötarpeen lisääntyvän. Osaavan työvoiman saatavuus kasvuyrityksille alueella täytyy pyrkiä varmistamaan. Tutkimustulosten valossa tässä on ollut haasteita, mm. kasvuyrityksistä puolet ilmoittaa kokeneensa viime aikoina haasteita osaavan työvoiman saatavuudessa!
→ *Kainuun alueen kasvuyrityspotentiaalille on erittäin tärkeää, että julkinen sektori on tietoinen nykyisten ja potentiaalisten kasvuyritysten nykyisistä ja tulevista työvoimatarpeista ja tukee osaavan työvoiman saatavuutta!*
- J. Kasvuyritysten palautteessa on merkittävän alhaiset painotukset tarjottujen kehitystoimenpiteiden kiinnostavuudessa. Selkeimpinä kehittämisen kärkinä nousevat esiin henkilöstö ja tuotteiden/palveluiden kehittäminen. Heikoimman signaalin sekä kiinnostavuudessa että nykyisessä onnistumisessa saa laajentuminen sekä uusille toimialoille että kansainvälisesti. Huomionarvoista on se, että potentiaalisissa kasvuyrityksissä arvostus kehittämissällöille on kokonaisuudessaan selkeästi nykyisiä kasvuyrityksiä korkeampi!
→ *Selittävänä tekijänä voi mieltä esimerkiksi nykyisten kasvuyritysten johdon ajankäytön selvittämistä ja sitä missä määrin se tällä hetkellä mahdollistaa mielenkiinnon suuntaamisen tarjotunkaltaisten kehitystoimenpiteiden hyödyntämiseen. Jotta alueen kasvuyritykset pysyvät kasvusuuntaisina, on tärkeää, että panostus liiketoiminnan kehittämistoimenpiteisiin on järjestelmällistä eikä satunnaista.*
- K. Kainuun alueen vahvuuksina koetaan sijainti, asiakkaat ja logistiset yhteydet. Nykyiset ja potentiaaliset kasvuyritykset eroavat vastausprofileiltaan kuitenkin merkittävästi. Nykyisistä kasvuyrityksistä yksikään ei vastaa ettei alueella ole vahvuuksia tai ettei halua/osaa niitä nimetä. Potentiaalisista kasvuyrityksistä lähes joka kolmas (17 kpl) ilmoittaa ettei halua/osaa nimetä alueen vahvuuksia ja 8 kpl ilmoittaa suoraan ettei alueella ole vahvuuksia.
→ *Olisi tärkeää saada vahvistettua positiivista näkemystä alueen vahvuuksista myös potentiaalisten kasvuyritysten keskuudessa. Varteenotettava keino tämän toteuttamiseksi olisi alueellisten yrityspäivien järjestäminen ja kasvuyritysten onnistumisen tarinoiden aktiivinen jakaminen myös potentiaalisille kasvuyrityksille.*
- L. Sekä potentiaalisten kasvuyritysten että nykyisten kasvuyritysten arvio liiketoiminnan jatkamisesta Kainuun alueella on vahvasti positiivinen!



10. YHTEYDENOTTO

10.1. Yhteydenotto



Kuva 48. Toivotko Kainuun edustajan ottavan sinuun yhteyttä?

Vastaajat, jotka toivovat yhteydenottoa

Kajaanin Jäteauto Oy

Tavanomaisen jätteen keruu

Esa Rinteläinen

kyllä, puhelimitse

0503438832

Rahoitus ja verkostoituminen, ympäristölainsäädäntöön vaikuttaminen.

Kajaanin Kirjapaino Oy

Muu painaminen

Ari Huotari

kyllä, puhelimitse

086134840

Nähdään mitä yhteistyötä voitaisiin kehittää.

Eero Kovalainen Oy

Sähkö- ja tietoliikenneverkkojen rakentaminen

Eero Kovalainen

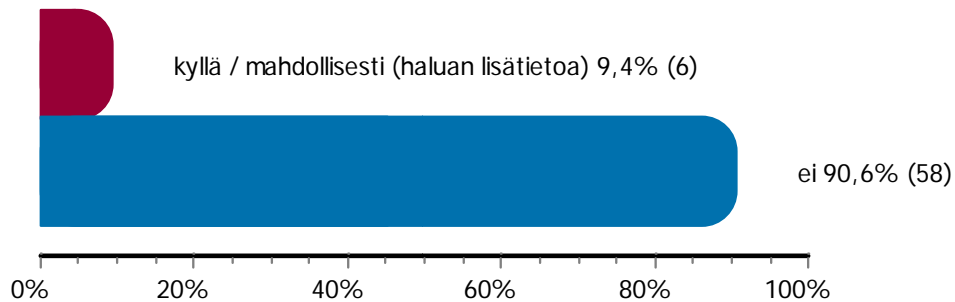
kyllä, puhelimitse

0440283642

Ei erityistä aihetta.



10.2. Kiinnostus tulla puhumaan



Kuva 49. Olisitko itse kiinnostunut tulemaan puhumaan tähän kasvuyritystilaisuuteen?

Vastaajat, jotka mahdollisesti kiinnostuneita tulemaan puhumaan

Ebsolut Oy
Tietojenkäsittelyn ja laitteistojen käyttö- ja hallintapalvelut
Kimmo Rusanen

Arr-Systems Oy
Muiden elektronisten ja sähköjohtojen sekä valmistus
Reijo Mertala

Kajaanin Kirjapaino Oy
Muu painaminen
Ari Huotari

Vesikattopalvelu Kemppainen Oy
Muu rauta- ja rakennusalan vähittäiskauppa
Petri Kemppainen

Piiraisen Viherpalvelu Oy
Maisemanhoitopalvelut
Jussi Piirainen

Tieto-Oskari Oy
Ohjelmistojen suunnittelu ja valmistus
Taito Heikkinen



11. AVOIMET TEEMAKESKUSTELUT

11.1. Sitouttaminen yritykseen/yrittäjyyteen

AVOIN TEEMAKESKUSTELU: Sitoutuminen yritykseen / yrittäjyyteen, mistä intohimo yrittämiseen syntyy? Miten sitä voisi tukea tuetaan? (SYVÄHAASTATTELUT)

- Vastaaja oli vastaavanlaisessa yrityksessä töissä, toimitusjohtajana. Yrityksen tuotanto siirtyi Etelä-Suomeen, vastaaja teki asiakkaan kanssa sopimuksen tekemisestä ja asiakkuudesta, sai rahoituksen yritystoiminnalle ja pisti oman yrityksen pystyyn. Sattuman kautta alkoi toiminta. Tilat järjestyi ilman ongelmia. Liikevaihto reilu 3 miljoonaa. Vahvuutena kokemus alasta, pitkä osaaminen, yritysjohtajana toimiminen. Ei ole katunut päivääkään valintaa, vaikka päivät on pitkiä, vastuuna koko firma, myynti ja markkinointi sekä tekninen puoli, töitä riittää.
- Täysin sitoutunut yrittäjäksi. On ollut elämänsä aikana noin kaksi kuukautta toisella töissä (koulun opintojakso, työharjoittelu tms.) Omisti maatilayhtymän veljensä kanssa, syntynyt yrittäjäksi. Ei ole koskaan ollut muuta mahdollisuutta mielessä kuin yrittäjyys. Kun sai tämän nykyisen toiminnan alkuun, tämä on ollut hänen elämäntehtävänsä.
- Kolmannen polven yrittäjä. Oli töissä alan yrityksessä, mietti aina miksi asiat tehdään tietyllä tavalla, miksi asioita ei voisi tehdä paremmin. Ei katsonut koskaan kelloa kun teki töitä, ja hänestä tehtiinkin työjohtaja. Työkaverit alkoivat katsomaan nenänvartta pitkin. Lopputulos oli, että hän osti yrityksen itselleen. Alkoi kehittämään omaa linjaansa. On ostanut yhden yrityksen lisää tämän aluperäisen lisäksi. Uskoo kasvuun ja jatkavansa yrittäjänä. Suhtautuu työaikaan poikkeuksellisesti, työntekijät voi lähteä perjantaina klo 12 pilkille jos ei ole töitä, mutta sitten kun on töitä niin niitä tehdään vaikka yöllä. Työaika on joustava. Talossa kaikki työntekijät ovat kuin yrittäjiä. Tämän ajatuksen läpivieminen on vienyt paljon aikaa, mutta pikkuhiljaa ajatus on hyväksytty.
- Pitkän kehityksen tuloksena yrittäjäksi. Toimi aiemmin kirvesmiehenä, opiskeli lisää, pääsi mestariksi ja ammattimieheksi. Osti sukupolven vaihdoksessa 23 vuotta sitten osan yrityksestä ja myöhemmin osti koko yrityksen kolmen muun henkilön kanssa. Itse on jäämässä eläkkeelle muutaman vuoden kuluttua. Pääsi asemaansa tekemällä vaan enemmän töitä kuin muut, pärjäsi ja sai pääoman kasaan. Halusi näyttää mihin pystyy, otti riskin ja osti yrityksen.
- Ei tiedä oikein mistä palo on lähtenyt - kotoa ei ainakaan rahaa saatu - rahantarve ja halu saada parempi toimeentulo - ja sitten kun on onnistunut niin se on ruokkinut halua jatkaa pitkän ja monipuolisen yrittäjäuran tehneenä sitä ei ole osannut muuta - (aloittanut kettutarhauksella, sitten ollut maanrakennusta, karkkitehdas ja sen myynnin jälkeen päätti vielä aloittaa nykyisen valokaapeliä asennusbisneksen).
- Pakosta tuli intohimo. Pakko oli alkaa yrittäjäksi isän kuoleman jälkeen, sitten on vaan tehty töitä. Ei ole kautunut, vaikka aina ei ole ollut helppoa. Yrittäjyys mahdollistaa omat vapaudet. Intohimo on kasvanut pikkuhiljaa vuosien myötä. Ei vaihtaisi päiväkkään pois.
- On lähtenyt yrittäjäksi tilaisuuden tullen, ei halunnut lähteä muille töihin. Puolisen vuotta oli ensin työttömänä ja sen jälkeen osti konkurssipesän. Halusi pysyä paikkakunnalla ja toimia siellä. Aikaisemmin kun oli työnjohtajana, ei ollut aikomusta lähteä yrittäjäksi. Halu yrittäjyyteen tuli vasta myöhemmin työttömänä ollessa. Ei ollut verkostoja käytössä, lähti ihan itse ja kävi asiakkaissa kiertämässä. Pikkuhiljaa on rakennettu asiakasverkosto, ei ole paljoa käyttänyt



mitään julkisia tukia. Nyt on pari kaveria kurssilla, jos niistä tulisi yritykselle jatkajia.

- Suunnitellut yrittäjyyttä jo muiden palveluksessa ollessa yli 30 vuotta sitten, halusi asua tässä pitäjässä, halu tehdä omillaan tätä hommaa. Perusti 97 yrityksen. Siitä lähtien on tehnyt tätä työtä näihin päiviin asti, parhaillaan ollut seitsemän kohdetta työn alla.
- Olen perustanut yrityksen 25 vuotta sitten valmistuttuani insinööriksi ja silloin jo opiskeluaikana tein päätöksen, että jonain päivänä aloitan oman ja se päivä koitti melkein sitten heti valmistumisen jälkeen. Oli halu nauttia onnistumisesta itse ja olin harjoittelut töissä alan yrityksessä - näin mitä työnteko on ja halusin onnistua itse ja nauttia sen tuomasta menestyksestä.
- Palkkajohtajana - käytännössä toimin kuin yrittäjä, minut on tähän rekrytoitu yhtiön omistaa sijoittajat.
- Kaipasi vapautta, yrittämisen halu tuli siitä. Halu saada enemmän irti työstään kuin palkkatyössä. Se innosti lähtemään mukaan yrittäjäksi.
- Verenperintöntä, isä ja veli kun olivat yrittäjiä. Halusi tehdä ohjelmointipalveluja yrityksille, sai työnantajalta luvan koska oli kilpailevaa toimintaa, teki sivutoimiyrittäjänä ja harrastuksena ensin. Kehitti tuotteen, huomasi kun homma oli pitkällä että nyt jäätävä palkkatöistä pois. Innovatiivinen yritys, voittanut valtion innovatiivisuus palkinnon neljä kertaa. Suomessa ei riittänyt automaattiorakenteille markkinoita, sen takia lähti ulkomaanmarkkinoille



11.2. Talvivaaran kaivos

Miten Talvivaaran kaivoksen toiminnan mahdollinen loppuminen vaikuttaisi yritykseesi?

- Se vaikuttaisi välillisesti siten, että asiakkaat vähenevät.
- Sillä olisi suoraan aika pieni vaikutus. Talvivaara on kyllä meidän asiakas ja se näkyisi suoraan liikevaihdossa, mutta ei suuresti. Välillinen vaikutus voi olla suurempi.
- Meidän yrityksen toimintaan se ei vaikuta.
- Luulen että se ei suoraan vaikuta, mutta heijastusvaikutusta voi olla.
- Ei vaikuta mitenkään.
- En usko, että suurta vaikutusta on.
- Ei se suoraan näy mitenkään. Sillä tapaa se voi näkyä, että ne jotka tienavat sieltä elantonsa, lopettavat ostamisen täällä.
- Yrityksellä ei ole mitään tekemistä Talvivaaran kanssa. Kerran ovat tehneet tarjouksen, josta ei kuitenkaan syntynyt kauppaa. Ei vaikuta yrityksen toimintaan tai heidän asiakkaidensa toimintaan millään tavalla.
- Onnistui myymään kaksi vuotta sitten osan liiketoiminnasta isommalle yrittäjälle, kaikki rahat Talvivaarasta on saatu. Ei ole enää tekemistä Talvivaaran kanssa. Asiakkaat on yhteistyössä Talvivaaran kanssa, jos toiminta loppuu voi väki vähetä ja ajot vähetä, mutta suoraan vaikutuksia ei ole.
- Talvivaarasta on tulossa pieni luottotappio, joka ei kirpaise eikä toiminta kaadu siihen. Joillakin asiakkailla on isoja saatavia Talvivaarasta, tätä kautta tulee myöskin tappiota.
- Ei ole ollut mitään tekemistä Talvivaaran kanssa suoraan, mutta tilanne näkyy uudiskohteiden kysynnässä. Uudiskohteiden rakentamista ei uskalla aloittaa, kysyntä on hiljentynyt. Talvivaaran työntekijät ostivat aikoinaan hyvin asuntoja, mutta nykyään he eivät uskalla tehdä mitään hankintoja. Kysyntä on romahtanut ihan totaalisesti. Ihmisten varovaisuus on johtanut siihen, että asuntokuppa on tyrehtynyt täysin, näkyy kokonaisrakentamisen volyymissä.
- Luottotappiota tulossa Talvivaarasta.
- Ei vaikutusta - ei olla tehty sinne mitään.
- Talvivaara ei ole vaikuttanut juuri mitenkään.
- Talvivaarasta ei ole tulossa tappiota, kaikki rahat on saatu. Näkyy kuitenkin heillä siten, että alueella työtilaisuudet on vaikeuksien myötä vähentyneet selkeästi. Ihmiset eivät uskalla eivätkä luota tulevaisuuteensa, tämä näkyy kysynnässä.
- Jäi joku ovi keskeneräisenä Talvivaaralle toimittamatta, ei tullut paljoa rahallista tappiota.
- Talvivaarasta ei ole ollut mitään haittaa.
- Merkittävää haittaa sen kohtalosta on esim. meidän kumppaneille - ei nyt suoraa meille kun vaistosin tilanteen jo viime keväänä ja kieltäydyimme tarjouspyynnöistä vedoten kiireisiimme. Kaivoksen rakennusvaiheessa päätimme pysyä muualla kun kaikki kilpailijat sinne meni - näin saimme hyvän markkinaosuuden muista töistä ja kun sieltä työt loppui niin meidän asema näillä muilla markkinoilla oli hyvin vahva ja on sellaisena säilynyt sillä markkinaosuutemme on noin 50 %.
- Ei ole oltu millään tavalla mukana.
- Talvivaarasta on saatu rahat, puoleentoista vuoteen ei ole tehty sinne mitään.
- Talvivaaran kanssa ei ole mitään tekemistä.