



Kasvurahaston selvitys Satakunta 2022 Yhteenveto

1.9.2022 Jussi Virtanen
Satakunnan kauppakamari

Sisällys

1.

Tausta

2.

Selvityksen keskeiset löydökset

3.

Rahaston markkina Satakunnassa

4.

Yrityskeskustelut

5.

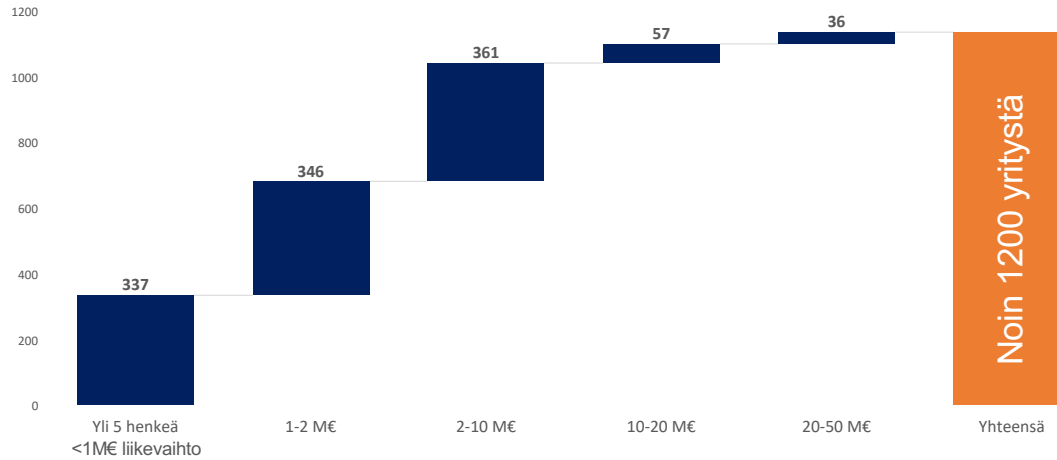
Rahasto

6.

Verkosto

Tausta

Kohderyhmän yritysten määrä liikevaihtoluokittain (osakeyhtiöt)



PORI  **Rauma**

HUITTINEN  **KANKAANPÄÄ**

**SATAKUNNAN
KAUPPAKAMARI**

Yrittäjät
SATAKUNTA

Kasvavat toimialat → 900 kpl

Omistajanvaihdokset → 200 kpl

Piilevä potentiaali → 400 kpl

Bisnesenkeliä caset → 15-30/v

Spin-off -yritykset → >20 kpl

Rahastolle potentiaalisia
yrityksiä arviolta noin
100-200

Haastateltiin
9 yritystä ja
14 asiantuntijaa



Selvityksen keskeiset löydökset

1 Markkina

2 Yritykset

3 Toimintamalli

4 Verkosto

Satakunnasta löytyy paljon potentiaalia rahastolle.

Määrällisesti potentiaalia löytyy hyvin.

Yritysten tilanteet muuttuvat ja yrittäjille tulee paljon uusia ideoita.

Tärkeää tunnistaa keskeiset trendit ja niiden vaikutus eri toimialoille.

Suhtautuminen rahastoa kohtaan erittäin positiivista.

Yrityksiä kiinnostaa:

taloudellisen riskin jakaminen
+
Osaamisresurssit

Lisäresurssit yrittäjien ideoiden toteutukseen.

Yrittäjät olivat vahvasti samaa mieltä toimintamallin keskeisistä vaatimuksista.

Joustava

Yksilöllisiä pitkäjänteisiä ratkaisuja

Osakeyhtiömalli vastaa vaatimustason kriteereihin.

Verkostoja hyödyntävä kevyt malli.

Kanssasijoittajat

Verkoston voima luo parhaimmillaan kilpailuedun

Elinkeinoelämän eri sidosryhmät pelaavat todella hyvin yhteen Satakunnassa.

Sijoittajien osallistaminen.

Tiivis yhteistyö eri sidosryhmien välillä.

1

Tausta

2

Keskeiset löydökset

3

Markkina

4

Yrityskeskustelut

5

Rahasto

6

Verkosto

Rahaston markkina Satakunnassa

Rahaston markkina	Miksi?	Mitä?	Miten?	Potentiaali	Johtopäätökset
Kasvatavat toimialat	<ul style="list-style-type: none"> Kasvuloikka ja sen rahoitus Laajentuminen uusille markkinoille Yrityssostot 	<ul style="list-style-type: none"> Ohjelmistoyritykset Infra Valmistava teollisuus Tekniset palvelut Robotiikka ja automaatio 	Maailmanlaajuiset trendit + Satakunnassa kasvaneet alat	900 kpl	<p>Tärkeää on tunnistaa keskeiset trendit kasvavien toimialojen taustalla ja niiden vaikutus mihin tahansa toimialaan tai yritykseen.</p> <ul style="list-style-type: none"> Digitalisoituminen Automatisoituminen Palveluistuminen
Omistajanvaihdokset	<ul style="list-style-type: none"> Ikääntyvä väestö Muutokset omistusrakenteessa Markkinaympäristön muutos 	<ul style="list-style-type: none"> Sukupolvenvaihdokset Yrittäjiksi ryhtyvät henkilöt MBO:t 	<ul style="list-style-type: none"> Yrittäjyyden pituus KA 14 vuotta. 2-20 M€ liikevaihto Toimitujohtaja sekä hallituksen jäsen sama henkilö ja ollut tehtävässä vähintään 14 vuotta 	150-200 kpl	Yrittäjäksi ryhtyminen kiinnostaa, mutta vähäinen kokemus voi syödä itseluottamusta. Tärkeää löytää uudelle potentiaaliselle yrittäjille osaamista ja kokemusta tekemisen tueksi.
Piilevän potentiaalın yritykset	<ul style="list-style-type: none"> Isot investoinnit Markkinaympäristön muutos Toiminnan tehostus Toiminnan kehittämistä 	<ul style="list-style-type: none"> Investointien rahoitus Kehitysohjelmat Yrityssostot 	Kasvuluokitus + riskiluokitus (viitteitä operatiivisesta toiminnan kehityksestä)	300-500 kpl	Yritysten määrä muuttuu heti, kun jokin ulkoinen tai sisäinen katalyytti käynnistää muutoksen. Jatkuva vuoropuhelu yritysten kanssa on tärkeää.
Bisnesenkeleiden caset	<ul style="list-style-type: none"> Uudet innovaatiot Uusi tuote tai toimintamalli Kasvun rahoitus 	Uudet yritykset ja ideat	Satakunnan alueen bisnesenkelit	15-30 kpl/v	Joukossa on myös jo pidempään toimineita yrityksiä, jotka voivat olla lanseeraamassa uutta tuotetta tai palvelua.
Spin-off	<ul style="list-style-type: none"> Halu, tieto ja taito tehdä tuote tai palvelu uudella tavalla Ydinliiketoiminnasta eriyttävä liiketoiminto 	Toisista yrityksistä ponnistavat uudet yritykset tai liiketoiminnot	Yhdessä Prizztechin kanssa koottu lista	>20 kpl	Yleensä spin-off -yrityksiltä löytyy tekninen osaaminen, mutta esimerkiksi kaupallinen kokemus voi olla vähäisempää.



Yrityskeskustelut

Keskusteluissa toistuneet teemat

Investoinnit

Pääoma + osaaminen
Kasvu + tehostaminen

Konkreettinen tuki

Johto: Päivätasolla tai viikkotasolla
Hallitustyöskentely: Täsmäosaaminen +
systemaattisuus

Rahasto kumppanina

Henkilökemiat
+
selkeä exit-strategia

Pitkäjänteisyys

Mahdollisuus useampaan
sijoitukseen. Ei kiirettä irtautua.

Ideoiden mahdollistaja

Taloudellisen ja henkisen
pääoman riskien jakaminen
+
aikaresurssien jakaminen.

Ihmiset

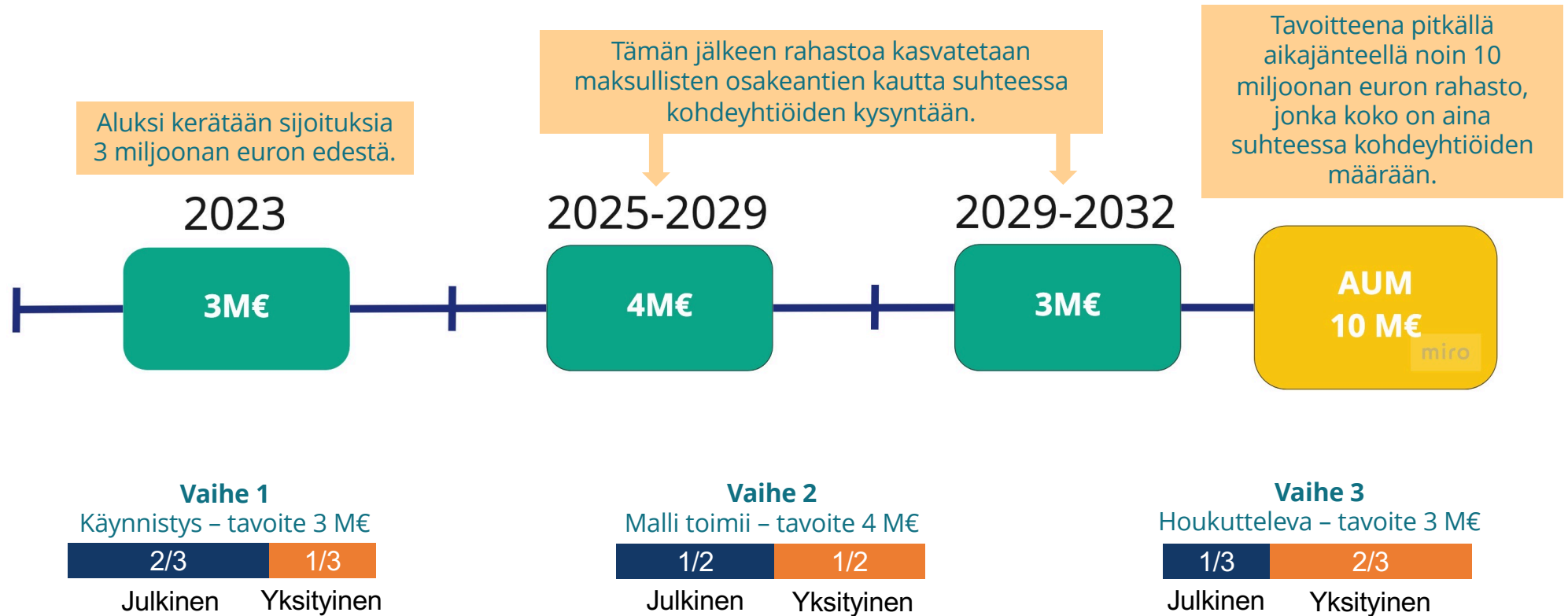
Oikeiden henkilöiden
löytäminen ja
kytkeminen hankkeisiin

Yritysjärjestelyt

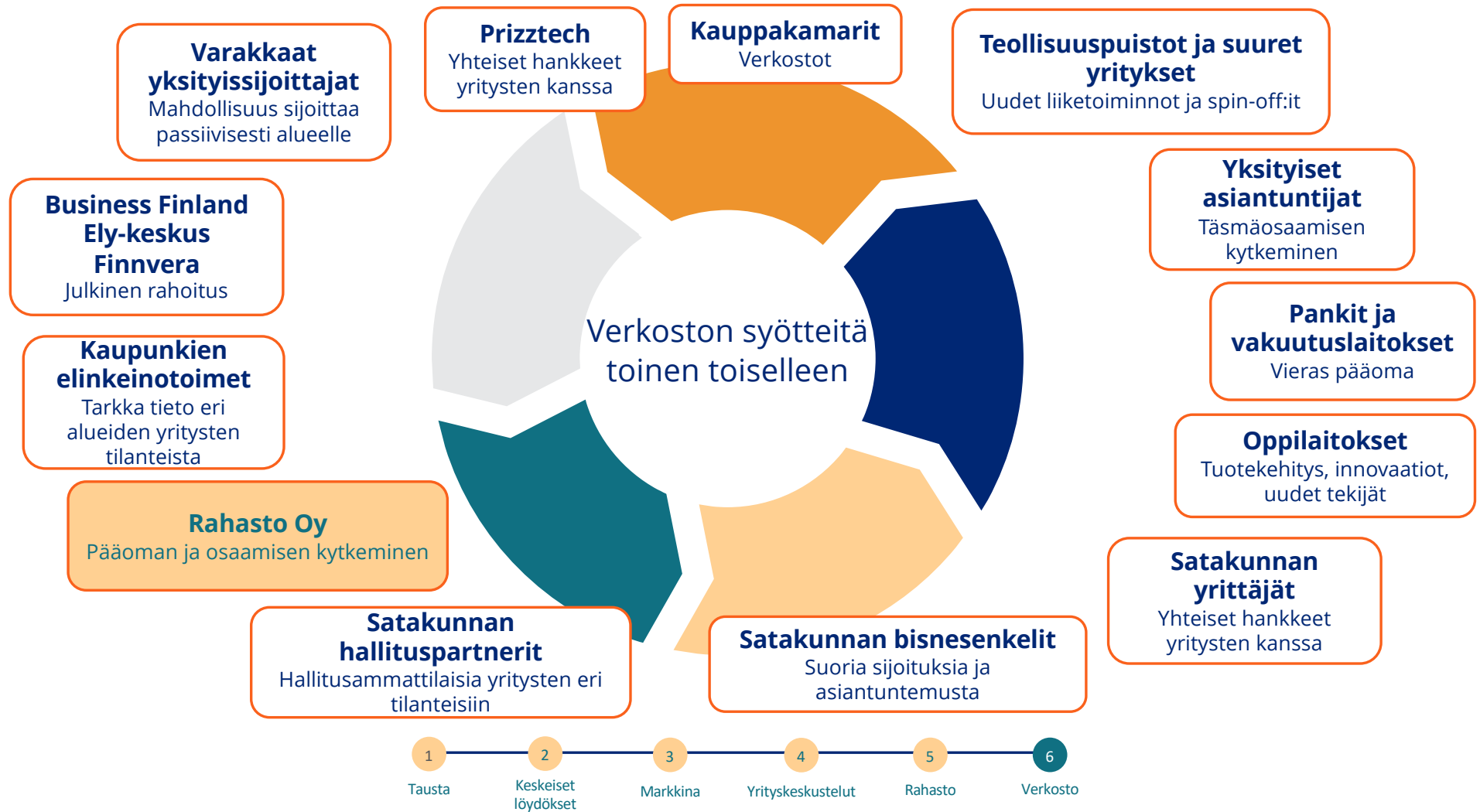
MBO: Johdon yritysostot
Add-on: Yritysten yritysostot
ETA: Yrittäjyys yritysoston kautta



Rahasto



Voimaa verkostosta – yhdessä



Kiitos!