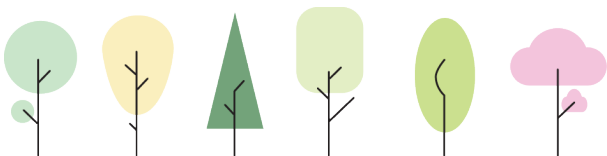




Metsäkeskus



Metsä- ja luontopalveluyritystoiminnan kehittäminen -hanke loppuraportti



Sisällysluettelo

Sisällysluettelo	2
1 Hankkeen tausta	3
2 Hankkeen tavoitteet	3
3 Hankkeen toteutus	4
4 Hankkeen tulokset	5
4.1 Metsäpalveluyritykset ja metsänhoitoyhdistykset (Mhy 20 vastausta, metsäpalveluyritykset 59 vastausta)	5
4.2 Metsäkonealan yritykset (17 vastausta)	7
4.3 Luonnontuotealan yritykset (17 vastausta)	8
4.4 Luontomatkailualan yritykset (9 vastausta)	9
4.5 Metsäenergia-alan yritykset (9 vastausta)	10
5 Pääkohdat	11
5.1 Metsäpalveluyritykset ja metsänhoitoyhdistykset	11
5.2 Metsäkonealan yritykset	12
5.3 Luonnontuotealan yritykset	12
5.4 Luontomatkailualan yritykset	12
5.5 Metsäenergia-alan yritykset	13
6 Metsä- ja luontopalveluyritysten kasvuohjelma, esitys KMS 2035 hankesalkuksi.	13
6.1 Osaamisen kehittäminen	13
6.2 Metsä- ja luontotiedon hyödyntäminen	14
6.3 Yrittämisen edellytysten kehittäminen	14

1 Hankkeen tausta

Hankeidea syntyi tarpeesta kehittää pienten metsä- ja luontopalveluja tarjoavien yritysten sekä metsänhoitoyhdistysten toimintaedellytyksiä ja saada näiden tarpeet ja näkemykset huomioitua Kansallisessa metsästrategiassa.

Erilaisissa osallistamisprosesseissa ongelmaksi muodostuu usein pienempien yritysten viestin jääminen suurempien toimijoiden varjoon. Tällä hankkeella pyrittiin nimenomaan tavoittamaan ja keräämään näiden pienempien metsä- ja luontopalveluissa toimivien yritysten ja yhdistysten näkemyksiä toiminnan kehittämisen mahdollisuuksista, esteistä ja tarvittavista toimenpiteistä.

Suomen metsäkeskuksen yritysneuvontatyössä toimitaan tämän hankkeen kohde-ryhmän kanssa, joten kontaktit yrittäjiin olivat pääosin olemassa ja näiden kontaktien hyödyntäminen oli myös kustannustehokasta. Suomen metsäkeskuksen rooli riippumattomana toimijana auttoi hankkeen toteutuksessa ja riittävän kattavan otoksen aikaansaamisessa yrittäjien haastatteluihin ja tapaamisiin eri puolilla Suomea.

2 Hankkeen tavoitteet

Hankkeen päätavoitteena oli edistää metsä- ja luontopalveluyritystoiminnan mahdollisuuksia ja samalla tuoda tietoa KMS 2035 valmisteluun pienten metsä- ja luontopalveluyrittäjien sekä metsänhoitoyhdistysten näkemyksistä toimialansa, palvelujen sekä liiketoimintaympäristön kehittämistarpeista ja mahdollisuuksista.

Hankkeen toisena päätavoitteena oli tuottaa toimenpide-ehdotuksia siitä, miten tehokkaimmin voitaisiin edistää uusien palveluiden kehittämistä olemassa olevissa palveluyrityksissä ja metsänhoitoyhdistyksissä. Tavoitteena oli tuottaa toimenpide-ehdotuksia myös siitä, miten uusien yritysten perustamista voitaisiin vauhdittaa tarvetta ja markkinapotentiaalia vastaavaksi.

Havainnot ja ehdotukset kehittämistarpeista ja -ideoista ovat käytettävissä kansallisen metsästrategian tavoitteiden ja hankkeiden määrittelyyn ja toimenpide-esityksiksi.

3 Hankkeen toteutus

Suomen metsäkeskus järjesti alkuvuodesta 13 kahvikeskustelutilaisuutta pienille metsä- ja luontopalveluyrittäjille. Hankesuunnitelman mukaisesti tilaisuuksia oli tarkoitus järjestää yhteensä 14 kpl, mutta koronapandemian takia yksi suunniteltu ja markkinoitu tilaisuus jouduttiin viime hetkellä perumaan. Hankesuunnitelmassa tavoitteena oli haastatella 100 metsä- ja luontopalveluyrittäjää kattavasti Suomessa. Tavoite ylitettiin, sillä tilaisuuksiin osallistui yhteensä 145 henkilöä ja vastauksia kertyi yhteensä 147 kpl.

Kahvikeskustelutilaisuudet olivat pienimuotoisia, keskustelevia ja yrittäjien osallistumiskynnys tilaisuuksiin pyrittiin pitämään matalana. Usein tilaisuudet järjestettiin jonkun toisen tilaisuuden yhteydessä tai yhteistyössä toisen hankkeen kanssa. Kahvikeskustelutilaisuuksissa käytiin läpi Metsäkeskuksen laatima KMS 2035 Webropoll-kysely, johon saatiin 9.8.2022 mennessä 130 suomenkielistä ja 17 ruotsinkielistä vastausta. Eniten vastauksia saatiin pieniltä metsäpalveluyrittäjiltä (59 kpl) ja vastaavasti vähiten vastauksia kertyi matkailualan (9 kpl) ja metsäenergia-alan yrittäjiltä (9 kpl).

- [Linkki suomenkieliseen kyselyyn](#)
- [Linkki ruotsinkieliseen kyselyyn](#)

Alla toteutusjärjestyksessä kahvikeskustelutilaisuudet maaliskuu-kesäkuu 2022

- Mikkelä 17.3., 6 hlö
- Oulainen 22.3., 13 hlö
- Muhos 23.3., 17 hlö
- Hollola 23.3., 9 hlö
- Kuopio 25.3., 8 hlö
- Taivalkoski 25.3., 11 hlö
- Tenhola 25.3., 13 hlö
- Rovaniemi 29.3., 9 hlö
- Joensuu 29.3., 8 hlö
- Kajaani 5.4., 9 hlö
- Hämeenkyrö 6.4., 15 hlö
- Hämeenkyrö 7.6., 22 hlö
- Pori 30.6., 5 hlö

Hanke keräsi vastauksia yrittäjiltä 13 järjestetyn kahvikeskustelutilaisuuden lisäksi Metsäkeskuksen toteuttamilla yrityskäynneillä sekä heinäkuun alussa Mikkelissä järjestetyillä Farmari 2022 -maatalousnäyttelyissä.

Hankkeen toteutusaika oli varsin lyhyt eli helmikuusta heinäkuulle, koska varsinaiset kahvikeskustelutilaisuudet pyrittiin järjestämään ennen yrittäjien maastokauden aloitusta eli maaliskuuhun 2022.

Hankkeen budjetti oli 22.2.2022 kirjatus myöntöpäätöksen mukaisesti 39 840 €. Toteutuneet kokonaiskulut hankkeessa olivat 45 644 €.

Metsäkeskuksen yritysneuvojen ja elinkeinopäälliköiden lisäksi hanketta toteuttivat mm viestinnänasiantuntijat ja koulutussuunnittelijat.

4 Hankkeen tulokset

Hankkeen tuloksena syntyi KMS 2035 valmisteluun raportti olemassa olevien metsä- ja luontopalveluyrittäjien sekä metsänhoitoyhdistysten tarpeista palveluiden ja liiketoiminnan kehittämisessä ja kasvattamisessa. Lisäksi hankkeessa laadittiin esitys siitä, millaisia kehittämistoimia tarvitaan, jotta yritysten ja metsänhoitoyhdistysten liiketoimintaympäristön kehittämistarpeisiin voidaan vastata. Haastateltujen näkemykset ja tehdyt analyysit esitettiin toimialoittain ja/tai teemoittain. Hankkeen tuloksena syntyi myös toimenpide-ehdotuksia siitä, miten uusien yritysten perustamista voitaisiin vauhdittaa tarvetta ja markkinapotentiaalia vastaavaksi.

Hankkeen loppuraportin keskeisin tulos on luonnos KMS 2035 hankesalkuksi metsä- ja luontopalveluyrittäjyyden edistämiseksi.

Hankkeen toteutusaikana käytiin tarvittavia seurantakeskusteluita MMM:n kanssa. Keskustelut ja loppuraportti tukevat uuden KMS 2035 valmistelua jo sen valmisteluaikana.

4.1 Metsäpalveluyritykset ja metsänhoitoyhdistykset (Mhy 20 vastausta, metsäpalveluyritykset 59 vastausta)

Maakunnista Kainuu, Pohjois-Karjala, Pohjois-Savo ja Pohjois-Pohjanmaa olivat parhaiten edustettuina vastaajien keskuudessa. Metsäpalveluyrittäjät olivat jonkin verran metsänhoitoyhdistysten vastaajia nuorempia. Yritysmuoto metsäpalveluyrityksissä oli pääosin joko toiminimi tai osakeyhtiö. Metsänhoitoyhdistyksissä oli selvästi enemmän korkeakoulututkinnon suorittaneita kuin pienemmissä metsäpalveluyrityksissä (Mhy 65 % ja Mpy 32 %). Metsäpalveluyrityksistä 66 %:lla yrityksistä liikevaihto oli vuositasolla alle 100 000 €. Kuitenkin 34 % vastanneista yrityksistä ilmoitti liikevaihdokseen yli 100 000 € ja yli 400 000 € vuodessa liikevaihtoa tekeviä yrityksiä oli 15 % yrityksistä. Kaikilla metsänhoitoyhdistyksillä oli liikevaihto yli 400 000 € vuodessa.

Metsänhoitoyhdistyksissä sekä metsäpalveluyrityksissä tärkein asiakasryhmä olivat yksityiset metsänomistajat. Metsäpalveluyrityksillä tärkeä asiakasryhmä ovat myös isommat metsäalan yritykset mukaan lukien metsänhoitoyhdistykset. Metsäpalveluyrityksissä tavoitellaan usein maltillista ja turvallista kasvua. Metsäpalveluyrityksistä 71 % ilmoittaa, että yrityksellä on halua kasvattaa liiketoimintaa seuraavan viiden vuoden aikana. Metsänhoitoyhdistyksillä kasvuhalu on hieman korkeampi 80 %. Yrityksillä ja yhdistyksillä on myös varsin selkeä suunnitelma, miten kasvatavoite saavutetaan.

Yritystoiminnan kasvulla pienet metsäpalveluyritykset haluavat turvata oman toimeentulon kehityksen ja kokoaikaisen työllistymisen mahdollisuuden yrityksessä. Toisaalta kasvattamalla liiketoimintaa halutaan palvella entistä paremmin ja kattavammin jo olemassa olevia asiakkaita ja saada myös uusia asiakkauksia. Metsäpalveluyrityksissä markkinointiosaaminen ja pienen yrityksen taloudelliset resurssit estävät usein tehokkaasti kasvun ja kehittymisen. Metsänhoitoyhdistyksissä lisäksi nousi esille huoli henkilöstön korkeasta iästä sekä rekrytointihaasteet.

Metsäpalveluyrityksissä kasvun esteeksi mainitaan, ettei yrityksen kehittämisen suunnitteluun ole riittävästi aikaa. Pienissä yhden/kahden henkilön yrityksissä näin varmasti onkin. Metsänhoitoyhdistyksissä kasvun esteeksi mainitaan markkinointiosaamisen puute sekä osaamisvaje tietotekniikan ja tietojärjestelmien hyödyntämisessä.

Metsäpalveluyrityksissä koettiin tarvetta metsätiedon hyödyntämiseen liittyvien koulutuksille esim. QGIS- ym. ohjelmille. Metsänhoitoyhdistyksissä koettiin taas tarvetta erilaisille myynti/markkinointi- ja tietojärjestelmä koulutuksille.

Metsäpalveluyrityksissä kynnys uuden toimihenkilön palkkaamiselle oli usein varsin korkealla. Valtaosa yrityksistä työllistää yrittäjän lisäksi vain yhden henkilön. Kausityövoimaa yrityksillä kuitenkin on keskimäärin 1–4 hlöä kasvukaudella. Niin metsäpalveluyritykset kuin metsänhoitoyhdistykset kokivat asiakkaiden valmiuden maksaa palveluista heikentyneen, myös mielipiteet metsien käytön hyväksyttävyydestä olivat vastaajien mukaan muuttuneet negatiivisempaan suuntaan.

Metsänhoitoyhdistysten vastauksista nousi esille kokemus, että metsätalouden tukeen liittyy heidän mielestään liikaa byrokratiaa. Metsäpalveluyrittäjät kaipasivat taas enemmän pienille yrityksille suunnattuja EU-hankkeita, koska kokemukset hankkeiden suorista hyödyistä juuri pienemmille yrityksille arvioitiin vähäisiksi. Metsäpalveluyrityksistä ja metsänhoitoyhdistyksistä valtaosa oli halukkaita monipuolistamaan palvelutarjontaa seuraavan 5 vuoden aikana. Näin vastasi metsänhoitoyhdistyksistä 85 % ja metsäpalveluyrityksistä 50 %.

Metsäpalveluyritykset olivat kiinnostuneita luonnonhoitohankkeiden suunnittelusta ja toteutuksesta. Myös energiapuuhankintapalvelut kiinnostivat

metsäpalveluyrittäjiä. Metsänhoitoyhdistyksissä eniten kannatusta sai hiilikompensointiopalveluiden tuottaminen ja mahdollinen yhteistyö tämän toimialan yritysten kanssa. Perinteiset taimikonhoito ja istutuspalvelut kiinnostivat kaikkia palveluntarjoajia, mutta erityisesti metsänhoitoyhdistyksiä tuntui kiinnostavan lannoituspalveluiden mahdollisuudet liiketoiminnan monipuolistamisessa ja kasvattamisessa.

Metsänhoitoyhdistyksissä oli selkeästi enemmän halua ottaa lähitulevaisuudessa käyttöön uusia markkinointikeinoja. (MHY 75% ja MPY 31%) Tämä saattaa johtua siitä, että some- ja verkkomainonta on todennäköisesti otettu aktiivisemmin jo aiemmin käyttöön metsäpalveluyrityksissä kuin metsänhoitoyhdistyksissä. Pienemmillä yrityksillä on pienemmät markkinointibudjetit. Niin metsänhoitoyhdistyksissä kuin metsäpalveluyrityksissä on halua markkinoinnin kehittämistoimina rakentaa pitkäaikaisia asiakassuhteita. Erona vastauksissa huomattiin kuitenkin, että metsäpalveluyrityksissä oli enemmän kiinnostusta hyödyntää markkinoinnissa Metsäkeskuksen avoimia tietoaaineistoja.

4.2 Metsäkonealan yritykset (17 vastausta)

Maakunnista Kainuun, Lapin ja Pohjois-Pohjanmaan yrittäjät olivat eniten edustettuina vastaajien keskuudessa. Metsäkonealan yrityksistä enemmän kuin puolet työllisti päätoimisesti yli 5 henkilöä ja lähes saman verran kausityövoimaa vuoden aikana. Metsäkonealan yritysten liikevaihto oli pääosin yli 400 000 € vuodessa.

Kyselyyn vastanneet yrittäjät kokivat huolta yritystoiminnan kannattavuudesta tulevaisuudessa. Usea yrittäjä vastasi tavoitteekseen kannattavuuden parantamisen tai kannattavuuden pitäminen vähintään nykytasolla.

Koulutustarpeista tärkeimmiksi yrittäjät vastaavat luonnonhoitoon ja korjuujälkeen liittyvät koulutukset. Myös kustannusten seurantaan toivottiin koulutusta.

Metsäkonealan yritysten suurimmat asiakasryhmät olivat metsäyhtiöt ja metsänhoitoyhdistykset sekä yksityiset metsänomistajat. Haastatelluista yrityksistä 50 % ilmoitti, että yrityksellä on seuraavan vuoden aikana halua kasvattaa liiketoimintaa ja vastaavasti 31 % ilmoitti, etteivät tavoittele kasvua. Syy "ei" vastauksille oli usein yrittäjän korkea ikä tai haluttomuus palkata lisää työvoimaa yritykseen. Jatkuva kustannusten nousu ja työvoimapula nousivat esille usein, kun yrittäjät kertoivat tarkemmin suurimmista kasvun ja kehittymisen esteistä.

Suurimmat kasvun ja kehittymisen esteet metsäkonealan yrityksissä koettiin olevan talousosaamisen puutteessa sekä siinä miten vaikeaksi palveluiden hinnoittelu yrityksissä koetaan. Yrittäjistä myös merkittävä osa piti kestävämmänä jatkuvaa kustannusten nousua esim. polttoaineissa, jota kuitenkin on todella vaikea saada

välittymään palveluiden hintaan riittävän nopeasti. Myös työntekijäpula ja kova kilpailu alalla koettiin yrityksissä haasteena.

Metsäkonealan yritysten mielestä suurimmat yrityksen liiketoimintaympäristöön liittyvät kasvun ja kehittymisen esteet löytyivät ristiriitaisista mielipiteistä ja viestinnästä metsien käytöstä. Tilanne johtaa yrittäjien mielestä siihen, ettei uusia nuoria sukupolvia kiinnosta hakeutua alalle. Yritysten mielestä metsäalalla toteutetut Eu-projektit eivät useinkaan hyödytä tarpeeksi konealan yrityksiä. Yrittäjät ovat myös tuskastuneita metsäalan koulutuksen tehottomuuteen ja siihen miten vähän metsätaloudessa alkutuottajalle ja konealan yritykselle jää käteen.

Koneyritysten investoinnit koetaan myös raskaiksi suhteessa työn vaativuuteen ja lisääntyneisiin velvoitteisiin. Metsäkonealan yrittäjillä vain 31 % ilmoitti halunsa monipuolistaa palvelutarjontaa seuraavan 5 vuoden aikana. Vastaavasti 38 % ei ollut kiinnostunut palvelutarjonnan monipuolistamisesta ja varsin iso ryhmä 31 % ei osannut sanoa asiaan kantaansa. Avoimissa vastauksissa kävi ilmi, että usein hallettiin keskittyä tiettyyn toimintaan ja rönsyjen karsinnalla tavoiteltiin kustannustehokkuutta.

Yritykset, joiden tavoitteena oli liiketoiminnan monipuolistaminen ja kasvu kertoivat suunnittelevansa ainespuun ja energiapuun ostotoiminnan käynnistämistä tai kasvattamista. Yrittäjistä vain 14 % kertoi, että heillä oli aikomuksia uusien markkinointikeinojen käyttöönottoon seuraavan 5 vuoden aikana. Metsäkonealan yrityksillä ei ole ollut tarvetta perinteisesti isoille markkinointiponnistuksille, koska asiakkaita ovat usein isot metsäalan yritykset tai alueurakoitsijat, asiakkaiden määrä on usein rajallinen ja sopimuskaudet varsin pitkiä.

4.3 Luonnontuotealan yritykset (17 vastausta)

Maakunnista Lapin ja Pohjois-Karjalan ja Pohjois-Pohjanmaan yrittäjät olivat eniten edustettuina vastaajien keskuudessa. Luonnontuotealan yrityksistä valtaosa (70 %) työllisti vain itsensä vuoden aikana. Suoraan kausityöntekijöitä alalla oli vain noin kolmanneksella yrityksillä. Puolet vastanneista yrityksistä kertoi yrityksen liikevaihdon olevan alle 50 000 € vuodessa ja 12 % kertoi yrityksen liikevaihdon ylittävän 400 000 € vuodessa. Toiminimiyrittäjiä vastaajista kertoi olevansa 53 % kyselyyn vastanneista.

Yritysten tärkein asiakasryhmä kerrottiin olevan joko suoraan yksityiset kuluttajat ja metsänomistajat tai toiset luonnontuotealan yritykset sekä ravintolat. Yrittäjien tavoitteet yrityksen liiketoiminnan kehittymiselle olivat itsensä täysiaikainen työllistäminen, hallittu kasvu ja vientimarkkinoille pääseminen. Koulutustarpeista esille nousevat metsällisen koulutuksen lisääminen myös luonnontuotealan

yrittäjille sekä koulutus liiketoimintaosaamisessa ja uusissa teknologioista (kuivaus, uutto, tiivistys ym.).

Kasvuhalu yrityksillä oli kova sillä 88 % vastaajista halusi kasvattaa liiketoimintaa seuraavan 5 vuoden aikana. Tahto kasvaa näkyi usein investointisuunnitelmina ja yhteistyön laajentamishaluna myös perinteisen metsäalan puolelle. Luonnontuotealan yrittäjät kertoivat suurimmaksi kasvun ja kehittymisen esteeksi omassa yrityksessä taloudellisten resurssien niukkuuden. Liiketoimintaympäristöstä yrittäjät nostivat suurimmiksi esteiksi kasvulle ja kehittymiselle toiminnan kausiluonteisuuden, luomukeruualueiden vähyyden sekä ammattitaitoisten työntekijöiden puutteen. Yhteiskunnan rakenteista, lainsäädännöstä tms. johtuvat yrityksen kasvun ja kehittymisen esteiksi mainitaan metsätalouden tukien väärin suuntautumisen sekä metsäalalla toteutettujen EU-projektien pienet hyödyt luonnontuotealan yrityksille.

Yrittäjien mielestä luonnontuotealaa tunnetaan vielä varsin huonosti Suomessa, mikä aiheuttaa ongelmia mm investointien rahoituksen hankinnassa, sillä usein investoinnit kohdistuvat koneisiin ja laitteisiin sekä tuotantotiloihin. Yrittäjät toivovat myös rahallista tukea erityisesti pienille toimintaansa aloittaville yrityksille. Yrittäjien mielestä metsien monikäytön näkemys on yhteiskunnassa vielä osin puutteellinen, eikä tue yritystoiminnan kasvua ja kehitystä.

Kyselyyn vastanneista luonnontuotealan yrityksistä puolet aikoo monipuolistaa palvelutarjontaa seuraavan 5 vuoden aikana. Kehittämistoimista liiketoiminnan monipuolistamiseksi kiinnosti erityisesti yhteistyö matkailualan ja metsä- ja luontopalveluyritysten kanssa sekä luonnontuotteisiin liittyvien palveluiden käynnistäminen ja lisääminen. Verkkokauppa oli monella yrityksellä joko olemassa tai suunnitteilla. Vastausten perusteella metsien monipuolinen hyödyntäminen kasvaisi merkittävästi, mikäli luomukeruualueita löytyisi tulevaisuudessa enemmän ja kattavammin koko maasta. Luonnontuotealan arvostusta kaivattiin, samoin myös metsä ja luonnontuotealan yhteistyön lisäämistä.

4.4 Luontomatkailualan yritykset (9 vastausta)

Maakunnista Etelä-Savo, Varsinais-Suomi ja Pohjois-Pohjanmaa olivat parhaiten edustettuina vastaajien keskuudessa. Luontomatkailualan yritysten liikevaihto on vastaajien keskuudessa alle 200 000 € vuodessa. Päätoimisesti yritykset työllistävät yhden henkilön vuoden aikana (67 %) ja alle puolet vastaajista työllistää kausityöntekijöitä 1–4 vuoden aikana.

Kyselyyn vastanneiden yrittäjien tavoitteet liiketoiminnan kehittymiselle pyörivät usein hallitun kasvun ja kokoaikaisen työllistymisen ympärillä. Matkailualan yrittäjät toivoivat, ettei ala olisi niin riippuvainen sesongeista (talvi–kesä) ja toimintaa

saataisiin ympärivuotisemmaksi, mikä takaisi tasaisemman ja turvallisemman tulo-yrittäjille.

Haastatelluista luontomatkailualan yrityksistä kaikki olivat halukkaita kasvattamaan liiketoimintaansa seuraavan viidenvuoden aikana. Yrittäjien mielestä suurimmat kasvun ja kehittymisen esteet omassa yrityksessä olivat taloudellisten resurssien niukkuus, aikapula yrityksen kehittämisen suunnitteluun ja markkinointiosaamisen puutteet. Toiminta yrityksissä saattoi olla myös liiaksi yhden henkilön varassa.

Yrittäjien mielestä yrityksen liiketoimintaympäristöön liittyvät kasvun ja kehityksen esteet taas löytyvät yritystoiminnan kausiluonteisuudesta ja metsänomistajien vierantumisesta omista metsistään.

Yrittäjät kokivat lisäksi suurimmaksi yhteiskunnan rakenteista, lainsäädännöstä tms. johtuvaksi kasvun ja kehittymisen esteeksi metsäalalla toteutettujen EU-projektien heikot hyödyt luontomatkailualan yrityksille. Yrityksistä 67 %:lla oli kuitenkin aikomuksia monipuolistaa palvelutarjontaa seuraavan viiden vuoden aikana.

Kehittämistoimina yritykset vastasivat kiinnostuksen luonnonhoitohankkeiden suunnitteluun ja toteutukseen. Puolet vastaavista yrityksistä ilmoitti aikomuksista uusien markkinointikeinojen käyttöönottoon. Markkinoinnin kehittämistoimina eniten kiinnostusta yrittäjien keskuudessa sai Metsäkeskuksen avoimien tietoaisteiden hyödyntäminen.

4.5 Metsäenergia-alan yritykset (9 vastausta)

Keski-suomalaiset metsäenergia-alan yritykset olivat parhaiten edustettuina vastaajien keskuudessa. Yritysten liikevaihto oli keskimäärin yli 400 000 € vuodessa. Metsäenergia-alan yritykset työllistivät vuoden aikana päätoimisesti yhden henkilön ja kausityöntekijöitä yrityksissä työllistettiin 1–4 henkilöä vuoden aikana. Metsäenergia-alan yrityksistä 78 % oli halukas kasvattamaan yrityksensä liiketoimintaa seuraavan viiden vuoden aikana, tavoitteena maltillinen ja turvallinen kasvu. Suurimmat kasvun ja kehittymisen esteet omassa yrityksessä kerrottiin löytyvän palveluiden ja tuotteiden hinnoittelusta sekä yrityksen taloudellisten resurssien niukkuudesta.

Yrittäjien mielestä suurimmat yrityksen liiketoimintaympäristöön liittyvät kasvun ja kehittymisen esteet olivat ammattitaitoisten työntekijöiden puute, kova kilpailu alalla sekä asiakkaiden valmius maksaa palveluista.

Suurimmat yhteiskunnan rakenteista, lainsäädännöstä tms. johtuvat yrityksen kasvun ja kehittymisen esteet olivat metsäenergia-alan yrittäjien mielestä se, että

metsätalouden tukiin liittyy liikaa byrokratiaa ja etteivät metsäalalla toteutetut EU-projektit hyödytä tarpeeksi pieniä metsäenergia-alan yrityksiä.

Kysymykseen onko yrityksillä aikomuksia monipuolistaa palvelutarjontaa seuraavan viiden vuoden aikana ei juurikaan osattu vastata (72 %). Myös kysymykseen onko yrityksellänne aikomuksia uusien markkinointikeinojen käyttöönottoon seuraavan viiden vuoden aikana ei osattu kertoa kantaa (75 %).

5 Pääkohdat

Kasvuhaluimmat yritykset löytyvät metsäpalveluja tarjoavista, sekä luonnontuotealan ja luontomatkailualan yrityksistä. Vähiten kasvuhaluja löytyi vastaavasti metsäkonealan yrityksistä. On kuitenkin huomioitava, että kyselyyn vastanneet metsäkonealan yritykset olivat selkeästi isompia liikevaihdoltaan, kuin vaikkapa kyselyyn vastanneet luonnontuotealan yritykset.

Kasvuhaluimmat yritykset olivat sellaisia, jotka jo työllistivät kokoaikaisesti vähintään kaksi henkilöä vuoden aikana. Kasvuhaluimmilla yrittäjillä oli lisäksi korkeampi koulutus niihin yrittäjiin verrattuna, joilla kasvuhaluja ei juuri ollut.

Metsäkeskuksen avoimet tietoaaineistot ja niiden hyödyntäminen kiinnostivat vastausten mukaan erityisesti metsäpalveluyrityksiä ja luontomatkailualan yrityksiä.

Yhteenvetona kaikille toimialan pienille yrityksille voidaan todeta, että merkittävät kasvun ja kehittymisen esteet löytyivät yrityksen taloudellisten resurssien niukkuudesta ja siitä ettei yrityksen kehittämisen suunnitteluun ollut riittävästi aikaa.

5.1 Metsäpalveluyritykset ja metsänhoitoyhdistykset

Metsäpalveluyrityksistä ja metsänhoitoyhdistyksistä valtaosa oli halukkaita monipuolistamaan palvelutarjontaa seuraavan 5 vuoden aikana. Metsäpalveluyritykset olivat erityisen kiinnostuneita luonnonhoitohankkeiden suunnittelusta ja toteutuksesta sekä energiapuun hankintapalveluista.

Metsänhoitoyhdistyksissä kiinnostusta oli hiilikompensaatiopalveluiden tuottamiseen ja yhteistyö tämän toimialan yritysten kanssa. Metsänhoitoyhdistyksissä oli myös suurta kiinnostusta lannoituspalveluiden kautta liiketoiminnan kasvattamiseen ja monipuolistamiseen. Perinteiset taimikonhoito ja istutuspalvelut liiketoiminnan kasvattajina kiinnostivat niin metsänhoitoyhdistysten kuin myös metsäpalveluyrittäjien vastaajia.

Pienet metsäpalveluyritykset kokivat suurimmiksi yrityksen liiketoimintaympäristöön liittyviksi kasvun ja kehittymisen esteiksi sopivien yhteistyökumppaneiden puutteen tai toiminnan kausiluonteisuuden.

Metsäpalveluyrityksissä koettiin tarvetta metsätiedon hyödyntämiseen liittyville koulutuksille (esim. QGis-ohjelma ym.). Metsänhoitoyhdistyksissä koettiin taas tarvetta myynti/markkinointi- ja tietojärjestelmäkoulutuksille.

5.2 Metsäkonealan yritykset

Metsäkonealanyrittäjät kokivat huolta yritystoiminnan kannattavuudesta tulevaisuudessa. Usea yrittäjä vastasi tavoitteekseen kannattavuuden parantamisen tai toimet kannattavuuden pitämiseksi nykytasolla.

Koulutustarpeista tärkeimmiksi yrittäjät vastaavat luonnonhoitoon ja korjuujälkeen liittyvät koulutukset. Myös kustannusten seurantaan toivottiin koulutusta.

Metsäkonealan yrityksistä ne, joilla kasvuhaluja ei ollut, perustelivat usein päätöstään sillä, ettei osaavaa henkilöstöä ole saatavilla, yrittäjän ikä oli liian korkea tai sen, että metsäalan oppilaitoksista valmistuu huonosti työelämäänsä valmiita rekrytoitavia.

5.3 Luonnontuotealan yritykset

Luonnontuotealan yritykset kokivat luomukeruualueiden vähäisyyden olevan suurin este yrityksen kasvulle. Myös toimialalle tyypillinen pieni yrityskoko sekä toimialan huono tunnettuus tunnistettiin kasvun esteiksi.

Yhteistyö muiden luonnontuote- ja matkailualan yritysten kanssa kiinnostaa. Tarvetta tuntui olevan myös lisääntyvälle yhteistyölle metsäpalveluja tarjoavien yritysten kanssa. Yritykset myös kaipasivat apua kansainvälisille markkinoille pääsemiseksi, mikä oli tunnistettu alan yritysten kasvun mahdollistajaksi.

5.4 Luontomatkailualan yritykset

Yrittäjien tavoitteet liiketoiminnan kehittymiselle pyörivät usein hallitun kasvun ja kokoaikaisen työllistymisen ympärillä. Matkailualan yrittäjät toivoivat, ettei ala olisi niin riippuvainen sesongeista (talvi-kesä) ja toimintaa saataisiin ympärivuotiseksi, joka takaisi tasaisemman ja turvallisemman tulon yrittäjille.

Luontomatkailualan yrityksistä kaikki olivat halukkaita kasvattamaan liiketoimintaansa seuraavan viiden vuoden aikana. Yrittäjien mielestä suurimmat kasvun ja kehittymisen esteet omassa yrityksessä olivat taloudellisten resurssien niukkuus,

aikapula yrityksen kehittämisen suunnitteluun ja markkinointiosaamisen puutteet. Toiminta yrityksissä saattoi olla myös liaksi yhden henkilön varassa.

5.5 Metsäenergia-alan yritykset

Metsäenergia-alan yrityksistä valtaosa oli halukkaita kasvattamaan yrityksensä liiketoimintaa seuraavan viiden vuoden aikana, tavoitteena maltillinen ja turvallinen kasvu. Suurimmat kasvun ja kehittymisen esteet omassa yrityksessä kerrottiin löytyvän palveluiden ja tuotteiden hinnoittelusta sekä yrityksen taloudellisten resurssien niukkuudesta.

Yrittäjien mielestä suurimmat yrityksen liiketoimintaympäristöön liittyvät kasvun ja kehittymisen esteet ovat ammattitaitoisten työntekijöiden puute, kova kilpailu alalla sekä asiakkaiden heikko valmius maksaa palveluista.

6 Metsä- ja luontopalveluyritysten kasvuohjelma, esitys KMS 2035 hankesalkuksi.

6.1 Osaamisen kehittäminen

- **Kehitetään oppilaitosten ja yritysten yhteistyötä vastaamaan paremmin työelämän tarpeita.**

Hankkeessa parannetaan osaavan työvoiman saatavuutta ja vahvistetaan metsäalan vetovoimaisuutta. Metsäkoneenkuljettajakoulutukseen pääsyn edellytyksenä kehitetään esimerkiksi soveltuvuuskoee, mikä vähentää turhaa koulutusta ja nostaa alan imagoa. Metsäkoneenkuljettajakoulutuksessa varmistetaan oppilaitosten ja työelämän yhteistyöllä riittävä ajotuntimäärä ja osaamistaso simulaattorilla ja konekalustolla, ennen siirtymistä yrityksiin harjoittelujaksolle. Tuetaan yrittäjiä aktiivisesti opiskelijoiden työssäoppimisjaksoilla. Riittävän ammattitaitoinen henkilöstö rohkaisee yrityksiä investoimaan ja työllistämään sekä kasvattamaan yrityksen liiketoiminnan volyyymiä.

- **Edistetään metsä- ja luontopalvelutoimialan yritysten kausityövoiman saatavuutta.**

Hankkeessa edistetään kausityövoiman saatavuutta Baltiasta, Ukrainasta sekä Aasiasta esimerkiksi rekrytointikampanjoiden muodossa. Kehitetään toimintamalleja marjatilojen kausityöntekijöiden hyödyntämiseksi kevät- ja syyskaudella metsätöissä. Selvitetään ja määritetään kriteerit millaiset ovat kausityövoimalle riittävät ja ajanmukaiset majoitustilat. Omatoimisten metsähoitotöiden määrä vähenee edelleen voimakkaasti Suomessa. Tämä synnyttää entistä suurempaa tarvetta

palveluyrityksien palveluille ja toiminnan kasvattamiselle. Ulkomaisella kausityövoimalla on yhä suurempi merkitys yritysten työvoiman turvaamisessa.

- **Kehitetään yritysten perehdytystä ja tietojärjestelmäosaamista**

Hankkeessa esimerkiksi perehdytetään ja koulutetaan yrittäjiä uusien tietojärjestelmien hallintaan ja käyttöönnottoon. Samalla tarjotaan TE-koulutusta metsäalan järjestelmäosaajille. Tietojärjestelmien puutteellinen hallinta ja osaaminen kuormittaa koko työyhteisöä ja tuo tehottomuutta yritystoimintaan. Korjuujäljen seurantaan ja luontokohdekoulutuksiin on myös lisääntyvää tarvetta yrittäjien keskuudessa.

6.2 Metsä- ja luontotiedon hyödyntäminen

- **Kehitetään pienten metsäpalveluyritysten valmiuksia metsä- ja luontotiedon tehokkaampaan hyödyntämiseen.**

Hankkeessa edistetään pienten palveluyritysten valmiuksia ottaa laajemmin käyttöön metsä- ja luontotieto esimerkiksi koulutuksin ja verkostoitumistapahtumin. Tarjotaan yrityksille esimerkiksi matalan osallistumiskynnyksen tukiklinikoita metsä- ja luontotiedon hyödyntämiseen. Markkinoinnin ja myynnin keskittäminen sinne, missä on merkittävä potentiaali ja tarve metsän- ja luonnonhoitotöille. Eriytisesti pienillä metsäpalveluyrityksillä on suurta kiinnostusta metsätiedon hyödyntämiseen liiketoiminnassa.

Keskimääräinen palveluyrityksen yrityskoko ja resurssit eivät mahdollista suuria investointeja metsätiedon käsittelyyn ja hyödyntämiseen. Tarvitaan yritysten käyttöön soveltuvia tietopalveluita sekä helppokäyttöisiä ja edullisia työkaluja tietovarantojen hyödyntämiseen. Metsänhoitotyölajien työmäärät saadaan näin kasvuun, myös luonnonhoidon tila metsissä paranee. Yritystoiminnan liikevaihto kasvaa ja luo edellytyksiä työllistymisen kasvulle.

6.3 Yrittämisen edellytysten kehittäminen

- **Lisätään metsä- ja luontopalvelutoimialan sisäistä ja ulkoista yhteistyötä ja verkottumista.**

Hankkeessa lisätään yritysten verkostoitumista esimerkiksi erilaisia yhteistyö- ja verkostoitumistilaisuuksia ja yritystreffejä järjestämällä ja markkinoimalla yrittäjille. Treffeillä huolehditaan myös toimialat ylittävästä verkostoitumisesta. Palvelutarjontaa on yrittäjien mielestä mahdollisuus laajentaa ja yritystoiminnan volyymin kasvattaa. Yritykset pystyvät palvelemaan entistä paremmin ja monipuolisemmin monitavoitteisia metsänomistajia ”yhden palveluluukun” periaatteella. Metsäalan osaaminen monipuolistuu ja vastaa paremmin muuttuviin tarpeisiin.

- **Huolehditaan yritystoiminnan kannattavuudesta ja liiketoimintaedellytyksistä.**

Hankkeessa tarjotaan esimerkiksi matalan osallistumiskynnyksen info- ja koulutustilaisuuksia yritystoiminnan kannattavuuden parantamisesta. Neuvonnalla tuetaan liiketoimintasuunnitelmien kehittämistä ja muokkaamista yrityksen ajankohtaan ja tilanteeseen sopivaksi. Vain kannattavalla yrityksellä on mahdollisuus rekrytoida, kasvaa sekä laajentaa palvelutarjontaa. Mikäli toimialalla yritykset taistelevat yritystoiminnan heikon kannattavuuden kanssa, se ei myöskään edesauta yritysten sukupolvenvaihdoksia, yrityskauppoja tai lisärekrytointeja.

- **Kehitetään omistajanvaihdoksen palveluita metsäalan yrityksille.**

Hankkeessa tarjotaan esimerkiksi matalan osallistumiskynnyksen infopaketteja omistajanvaihdos asioista kiinnostuneille yrittäjille. Hankkeessa toteutetaan SPV neuvontapalveluja ja toteutetaan yrittäjille jatkajapörssi tilaisuuksia. Kehitetään neuvontapalveluita tukemaan yritysten omistajanvaihdostilanteissa, kuten yrityskaupoissa ja sukupolvenvaihdoksissa. Yrittäjäkunta ikääntyy ja on tärkeää turvata palveluyritysten toiminnan jatkuvuus. Hallittu omistajanvaihdos vaatii aikaa ja hyvää suunnittelua. Tilanteet ovat yrittäjille ainutkertaisia ja niihin tarvitaan erityisosaamista ja hyvää toimialan tuntemusta.

- **Kartoitetaan uusia markkinoita ja yhteistyökumppaneita.**

Hankkeessa edistetään uusien yhteistyökumppanuuksien syntymistä esimerkiksi luonnontuotealan ja elintarvikealan kesken. Hankkeessa kartoitetaan myös kansainvälisesti uusia markkinoita luonnontuote ja luontomatkailualan yrityksille. Asiakasymmärrys, asiakaspalveluosaamisen kasvattaminen. Verkkomarkkinoinnin mahdollisuudet täysimääräiseen käyttöön. Metsien monikäyttö kiinnostaa yhä useampia metsänomistajia, joka luo uusia liiketoimintamahdollisuuksia yrityksille. Toimivat markkinat takaavat raaka-aineiden ja palveluiden saatavuuden.

- **Hyödynnetään yritysryhmähankkeiden ja muiden kehittämishankkeiden mahdollisuudet laajemmin pienille palveluyrityksille.**

Hankkeessa esimerkiksi lisätään ja jaetaan tietoa pienille palveluyrityksille yritysryhmä- ja muiden kehittämishankkeiden mahdollisuuksista ja tuodaan esille yritysten hyviä kokemuksia niistä. Erityisesti pienillä yrityksillä yritystoiminnan kehittämiseen, kasvattamiseen ja markkinointiin on rajalliset resurssit. Pienille palveluyrityksille soveltuvien kehittämishankkeiden kautta olisi mahdollisuus saada yrityksen kehittämistoimintaan tarvittavaa tukea.

Parannetaan metsätalouden kannustinjärjestelmäosaamista.

Hankkeessa tarjotaan esimerkiksi matalan osallistumiskynnyksen info- ja koulutustilaisuuksia metsätalouden kannustinjärjestelmäosaamisen parantamiseksi. Kannustinjärjestelmistä huolehtiminen erityisesti nuorten metsien hoidon osalta. Rahoituksen ennakoitavuudesta huolehtiminen koetaan myös tärkeäksi. Kannustinjärjestelmän toimivuudessa huomioitava yrittäjänäkökulma.



Kahvikeskustelutilaisuuteen osallistuneita yhteiskuvassa Kuopiossa 25.3.2022. Kuva: Heli Jääskeläinen, Metsäkeskus

Lapualla 8.9.2022

Marko Ämmälä

Yrityspalveluiden päällikkö, Suomen metsäkeskus