



ProAgria Satakunta

# Rakennetukipäivä

Tampere

22.04.2010

# Pertti Riikonen

## Yritysneuvoja

### Taustaa

Agrologi, Mustiala 1975

Liiketoimintaosaamisen perusopinnot , UTA 2006 -07

– Yli 30 vuotta erilaisissa tehtävissä ProAgriassa

– Kasvintuotanto, talous , kilpailukyky, spv, yhtiöittäminen

Siipikarjatilat erit. broiler (n. 40 % broilertiloista asiakkaana 2009)



## Asiakaslisäarvo – miten sitä kasvatetaan?

---

- Eriilaistaminen luo lisäarvoa liiketoiminnassa, erikoistuminen (keskittyminen) neuvonnassa.
- Satakuntalainen toimintatapa ProAgriassa
  - Specialisoituminen talousneuvonnassa
    - Mahdollistaa tuotantoprosessien syvällisen tuntemuksen ja analysoinnin
    - Luo edellytykset verkoston tavoitteiden tuntemisen ja lisäarvon luomisen arvoketjulle
    - Säännöllinen vuorovaikutus päähankkijan kanssa auttaa alan vision ja näkemyksen rakentamisessa.
      - Tuo lisäarvoa asiakkaalle, päätöksentekonsa tueksi.



## Menestyksen ajurit - toteuttavatko suunnitelmat niitä?

---

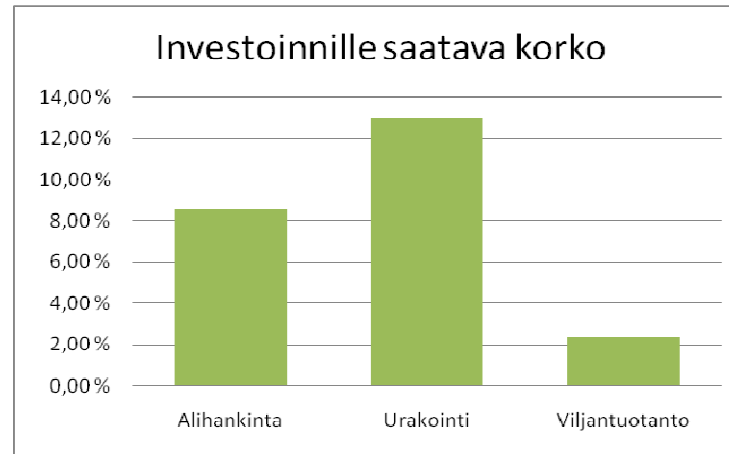
- Voisiko prosessin aloittaa työkirjalla, (osaamiset, vahvuudet, arvot, visiot ja tavoitteet... tunnetaanko toimintaympäristö, markkinamekanismit?)
- Ja edes parin tunnin mittaisella haastattelulla
  - Jotta selviäisi mikä on parasta ydinosuamista ja toteuttavatko suunnitelmat resursseja parhaalla tavalla.
- Millä tavoin arvot, oma osaaminen ja yritysympäristö yhdistyvät suorituskykyisimmäksi ansaintalogiikaksi.
  - Mihin toimintoihin resurssit tulisi panostaa?

## Mihin koriin munat.....

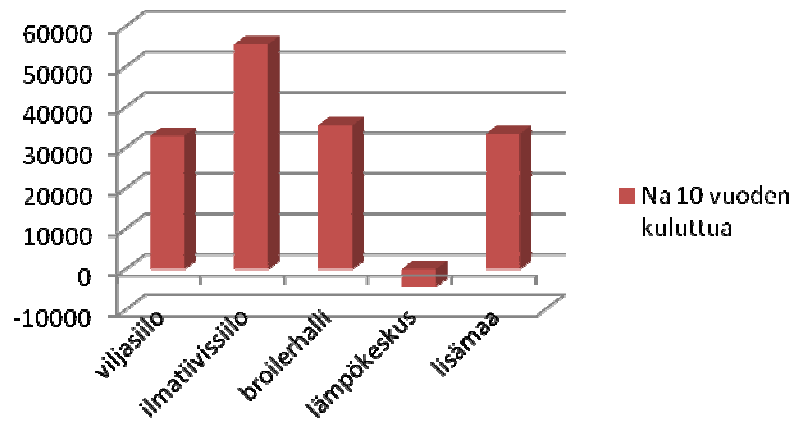
---

- Kokonaisuudenhallinta – kassavita ovat vahvasti esillä (suunnittelussa taka-alalla on mm. ajan riittävyys ??)
- Mutta pystytäänkö vastaamaan kysymykseen ”onko tässä mitään järkeä”?
- Pitäisikö elinkeinosuunnitelmassa arvioida vahvemmin kokonaisuuden sijaan suunniteltavaa investointia, tai maa(tila)kauppaa?
- Olisiko myös oikeudenmukaisempi tapa tuettavien kohteiden etusijajärjestelyssä?

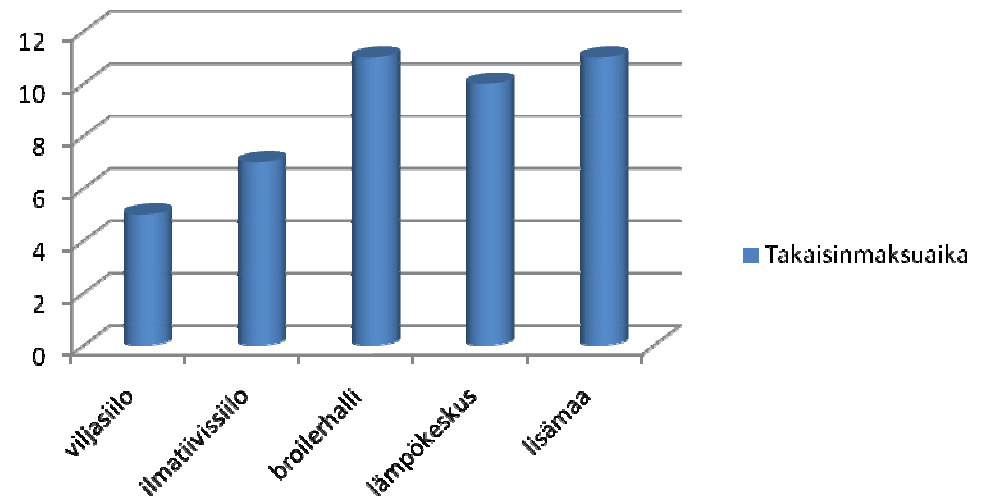
# Hankkeen kannattavuus



Na 10 vuoden kuluttua



Takaisinmaksuaika



# Aloitustilanteet

---

- ❑ Jatkumo vai kyseenalaistaminen ja LTS
  - Yrityksen/jatkajien vahvuudet
  - Tulisiko vision ja tavoitteen olla uuden yrittäjän näköinen? (Vai luopujien näköinen?)
  - Valintoja
    - Mihin panostetaan
    - Mitä osia ostetaan
  - Nuoret usein kuuntelijan roolissa.
    - Eikö juuri heidän osaaminen, taidot, ja kiinnostukset tulisi olla fokuksessa?

## Kaksin aina kaunihimpi...

---

- Yhteistyö on aina kannattavaa, mutta ....
    - yhteistyöllekin tulisi asettaa tavoitteet
    - ja kriittinen arviointi
  - Osakeyhtiöt voivat olla hallinnon kannalta ratkaisu
    - Oy on kasvoton, ei kenenkään oma
    - Vaarana on, että investoidaan ylilaatua (ylihuomisen varalle)
  - Seurauksena on, että "hunajapurkki" jota tavoiteltiin, luiskahtaa kaivoon,
    - ja pahinta on, että sinne pudotaan itse perässä.
- Yhteistyön tekijät vai tulos arvioinnin painoalue?

## Mitä jos ... seuraukset ja vaihtoehdot?

---

- Liikeriskit ovat asia, jossa haasteet kasvavat kaiken aikaa.
  - kate-herkkyyslaskenta toiminnoittain
- ”Yt - neuvottelut koskevat kaikkia toimintoja, mutta ne eivät koske alkutuotantoa”
  - Kuinka suureksi verkottumisriskit ovat nousseet verkostospesifisissä investoinneissa?
  - Takaisinmaksuaikavaatimukset uudessa toimintakulttuurissa!!!
  - Verkottumisen ja yhteistyön taidot?

# Yrittäjän ominaisuudet

---

- Johtajuus ja organisointikyky
- Osaaminen ja tahtotila
  
- ☐ Rooli rahoituspäätöksissä / ESU:issa epäselvä! Pitäisikö olla painoarvoa?