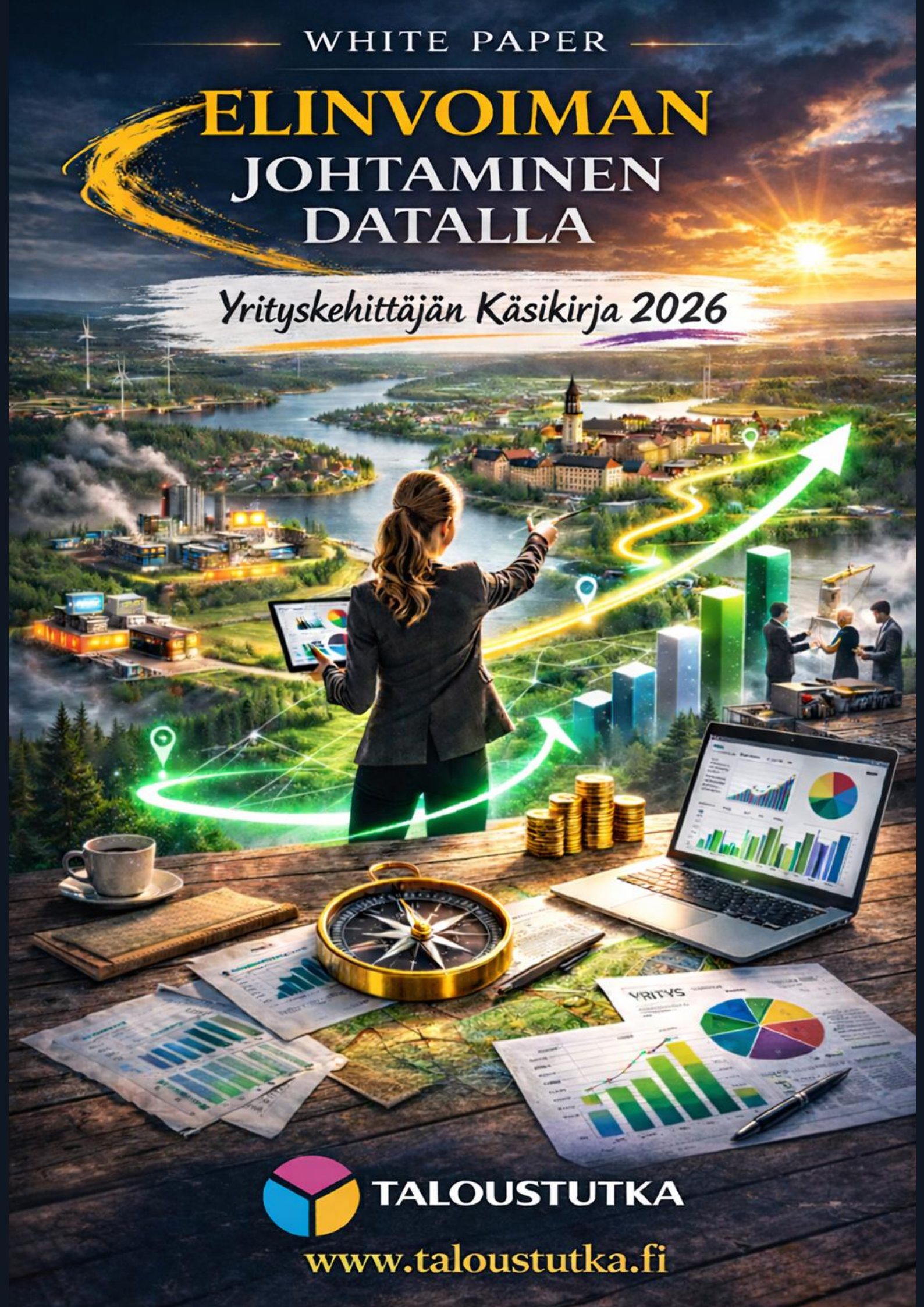


WHITE PAPER

ELINVOIMAN JOHTAMINEN DATALLA

Yrityskehittäjän Käsikirja 2026



TALOUSTUTKA

www.taloustutka.fi

WHITE PAPER: Elinvoiman johtaminen datalla

Yrityskehittäjän Käsikirja 2026

Julkaisija: Taloustutka

Kirjoittaja: Terho Laakso, Toimitusjohtaja

1. Alueesi yrityskentän strateginen tilannekuva

Miksi perinteinen tilastotieto on riskialtista?

Yrityskehittäminen, joka nojaa pelkästään historialliseen tilinpäätösdataan, on kuin ajaisi autoa katsomalla vain peruutuspeiliin. Tässä osiossa avaamme, miksi reaaliaikainen tilannekuva on kunnan ainoa vakuutus nopeasti muuttuvassa talousympäristössä, ja miten dynaamiset signaalit ennustavat tulevaa.

- **Reaktiivisuudesta proaktiivisuuteen:** Perinteinen tilinpäätösdata kertoo menneestä. Elinvoimatyö vaatii tietoa yrityksen nykytilasta juuri nyt.
- **Dynaamiset signaalit:** Maksuviiveet, vastuuhenkilömuutokset ja luottoluokituksen heilahtelut ovat ennakoivia indikaattoreita, jotka paljastavat kriisit ja kasvun mahdollisuudet kuukausia ennen virallisia raportteja. Nämä ovat kehittäjän “varhaisvaroitusjärjestelmä”. Se paljastaa yrityskentän liikkeitä reaaliajassa.

Signaali	Mitä se tarkoittaa?	Toimenpide
Maksuviiveet	Ensimmäinen merkki kassakriisistä tai prosessihäiriöstä.	Matala kynnyksen yhteydenottoon: “Miten voimme auttaa?”
Henkilöstömuutokset	Avainhenkilöiden vaihtuvuus voi kertoa joko kriisistä tai uudesta kasvuvaiheesta.	Sparraus: Onko strateginen suunta muuttumassa?

2. Operatiivinen pelikirja

Kuinka data muutetaan dialogiksi.

Tieto on arvotonta, jos se ei johda toimintaan. Tässä osiossa annamme yrityskehittäjälle selkeät skenaariot ja “lääkkeet” yritysten erilaisiin elinkaaren vaiheisiin. Opit tunnistamaan kriisin ennen konkurssia ja kasvupotentiaalin ennen kuin se karkaa naapurikuntaan.

Ole kassavirran turvaaja

- **Havaitse:** Liikevaihto kasvaa voimakkaasti, mutta maksuviiveet lisääntyvät samanaikaisesti.
- **Toimi:** Ota puheeksi kassan riittävyys ja mahdolliset rahoitusinstrumentit (esim. factoring).
- **Tavoite:** Estää kasvun tyssääminen maksuvalmiuskriisiin.

Ole kasvun provosoija

- **Havaitse:** Korkea ROI, vahva tase, mutta polkeva liikevaihto.
- **Esimerkki:** Paikallinen konepaja on tehnyt vakaata tulosta vuosia. Taloustutka näyttää, että yrityksen ROI on 22 % ja kassa on vahva, mutta investoinnit ovat nollassa. Kehittäjä ehdottaa tapaamista teemalla “Investointituet automaatioon”, mikä laukaisee päätöksen uuden tuotantolinjan hankinnasta.

Kun yrittäjä herää kasvun tarpeeseen, suurin este on usein epävarmuus. Tässä kohtaa yrityskehittäjä voi tuoda pöytään riskinkannon työkalut.

- **Investointituki:** Se ei ole vain rahaa, vaan yhteiskunnan signaali siitä, että hanke on järkevä.
- **Riskinkanto-argumentti:** “Investointituki on olemassa juuri siksi, ettei teidän tarvitse kantaa tätä kasvuloikkaa yksin. Se on vakuutus, joka pienentää teidän omaa taloudellista riskiänne.”

3. Elinvoiman vuosikello

Systemaattisuus on elinvoiman selkäranka.

Yrityskehittäjän työ ei ole sarja erillisiä pyrähdyksiä, vaan jatkuva prosessi. Vuosikello rytmittää kehittäjän työn niin, että tuki osuu yrittäjän kalenteriin juuri oikealla hetkellä.

Kvartaali	Painopiste	Taloustutka-signaali & Tehtävä	Päämittaristo
Q1	Uusi alku	Seurataan perustettuja yrityksiä ja vastuuhenkilömuutoksia.	Nettotase (alueen vetovoima)
Q2	Kasvu	Etsitään “piilevät timantit” (korkea ROI). Investointisparraukset.	Investointipotentiaali
Q3	Vaikuttavuus	Analysoidaan rekryointitarpeet ja kehityskaaret.	Liikevaihdon ja työllisyyden kasvu
Q4	Riskinhallinta	Analysoidaan maksuviiveet ja perintädatan trendit.	Maksuviiveiden trendit

4. Miten tunnuslukuja tulkitaan

Miten yrityksen luvut kääntyvät kehittämistoimenpiteiksi?

- **Omavaraisuusaste**

- *Yrittäjän kielellä:* Paljonko yrityksellä on “omaa nahkaa” pelissä suhteessa velkaan.
- *Merkitys:* Yli 40 % kertoo vahvasta puskurista. Alle 20 % tarkoittaa, että yritys on haavoittuva ja investointikyky on matala ilman ulkopuolista apua.

- **Käyttökate (EBITDA)**

- *Yrittäjän kielellä:* Paljonko toiminnasta jää rahaa käteen juoksevien kulujen jälkeen.
- *Merkitys:* Kasvun polttoaine. Korkea käyttökate mahdollistaa investoinnit ja kertoo terveestä ydinliiketoiminnasta.

5. Tulosten mittaaminen ja vaikuttavuus

Miten tehty työ näkyy viivan alla?

Yrityskehittämisen budjetti on usein suurennuslasin alla. Datalla osoitat työsi vaikuttavuuden konkreettisesti.

- **Yritysten kehityskaari:** Vertaa yrityksen lukuja (liikevaihto, ROI) aikaan ennen ja jälkeen yrityskehittämisen tukitoimia. Tämä todistaa, että paikallinen tuki on toiminut kasvun kiihdyttimenä.
- **Alueellinen vaikuttavuus:** Raportoi realisoituneet investoinnit (€) ja uudet työpaikat (kpl).

Osoita työllesi selkeä euroarvo kunnan päätöksenteossa. Palkkavero on vakauden perusta, yhteisövero kasvun bonus.

Laskennallinen esimerkki (5 uutta työntekijää):

1. **Palkkavero (Kunnallisvero):** 5 henkilöä → n. **16 500 € / vuosi** (varma, paikallinen tulo).
2. **Yhteisövero:** Koska rekrytoinnit tapahtuvat teidän kuntaanne, kunnan osuus yrityksen yhteisöverosta kasvaa suhteessa muihin toimipisteisiin.
3. **Yhteisvaikutus:** Yksi onnistunut sparraus voi tuoda kunnalle **40 000 €** vuotuista lisätuloa.

6. Yrityskehittäjän tarkistuslista

Valmistautuminen on puoli voittoa.

1. **Ennen tapaamista:** Tarkista Taloustutkasta 3 vuoden historiadata (trendit) ja viimeisen 3 kuukauden dynaamiset signaalit.
2. **Tapaamisen aikana:** Käytä tunnuslukuopasta havaintojesi tukena. Kysy: “Miten kassa pysyy vauhdissa mukana?” tai “Onko investointikykyä hyödynnetty täysimääräisesti?”.
3. **Tapaamisen jälkeen:** Kirjaa ylös investointiaikeet tai rahoitustarpeet ja kytke yritys kunnan jatkopalveluihin.

Data-check tapaamiseen	Keskustelunavaukset
1. Katso 3 vuoden trendi: Kasvu vai nolla?	“Teillä on vahva tase – miksi ette käytä sitä?”
2. Tarkista signaalit	“Jos ette investoi nyt, missä olette 5 vuodessa?”
3. Tunnista taseen puskuri (omavaraisuus-%).	“Otetaanko rahoittaja mukaan laskemaan riski?”

7. Elinvoiman arkkitehti

Yrityskehittäminen on muuttumassa. Et enää vain odota yhteydenottoja, vaan johdat keskustelua datalla. Kun tunnistat potentiaalin ja uskallat haastaa yrittäjän, luot samalla pohjaa koko kunnan hyvinvoinnille.

Lopeta kahvittelu. Aloita sparraus.

Kokeile Taloustutkan yritystietopalvelua 14 päivää maksutta ja ilman sitoutumista:

[Taloustutkan 14 päivän ilmainen koekäyttö.](#)

Tai varaa 30 minuutin palveluesittely – keskustellaan juuri yrityksellesi parhaasta ratkaisusta!

[Varaa 30 minuutin Taloustutka-esittely.](#)