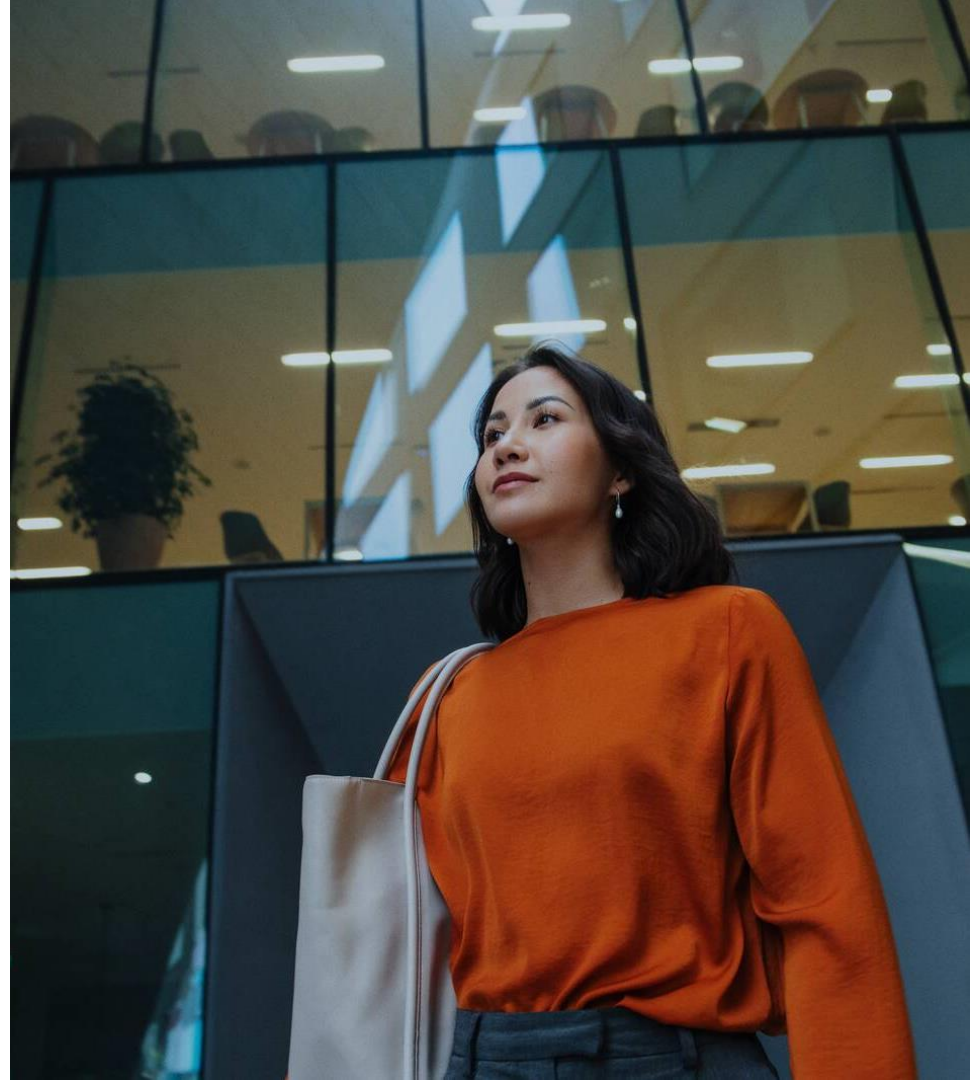




Kasvuvaraa – OP Pohjolan pk-yritystutkimus

Uusimaa
Kevät 2026



Kasvuvaraa –tutkimus: tutkimuksen toteutus

Kasvuvaraa –tutkimus **eroaa** perinteisistä pk-yritystutkimuksista

- › **kohderyhmän** osalta: kun perinteisissä pk-yritystutkimuksissa korostuvat mikroyritykset, Kasvuvaraa-tutkimuksessa ei ole mukana mikroyrityksiä (alle 2M€ liikevaihto)
- › **toteutustavan osalta**: kun perinteisissä pk-yritystutkimuksissa vastauksia kerätään epämääräisistä vastaajapaneeleista, Kasvuvaraa-tutkimus lähetetään suoraan pk-yritysten toimitusjohtajille ja muille johtajille.
- › **teemojen ja kysymysten osalta**: Kasvuvaraa-tutkimus tuottaa konkreettisempaa ja yksityiskohtaisempaa tietoa mikroyrityksiä isompien pk-yritysten
 - › kasvatavoitteista ja panostuksista kasvuun
 - › kasvuhaluja lisäävistä ja vähentävistä tekijöistä
 - › yhteiskuntaa, politiikkaa ja toimintaympäristöä koskevista näkemyksistä
 - › ajankohtaisista teemoista kuten tekoälystä ja vastuullisuusraportoinnista

Helmi-maaliskuussa 2026 kyselyyn vastanneista pk-yritysten johtajista lähes **50 prosenttia** oli yritysten **toimitusjohtajia**.

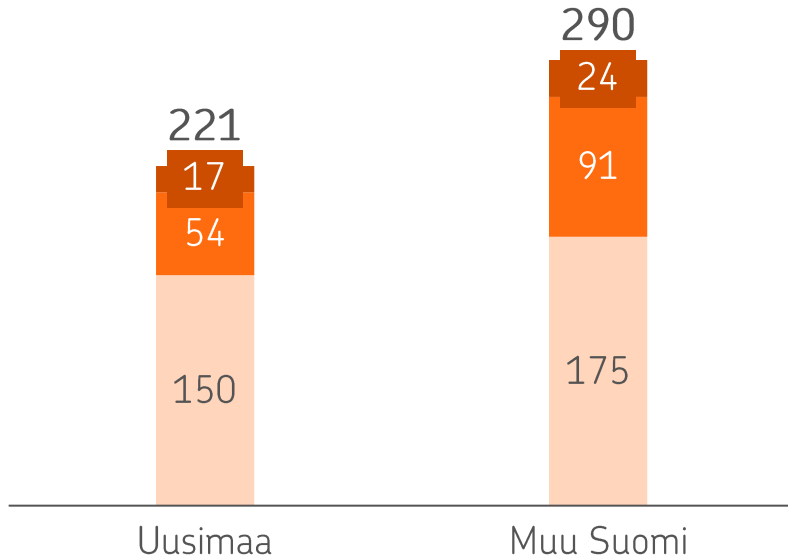
Kasvuvaraa –tutkimus: tutkimuksen toteutus

- › Kasvuvaraa –tutkimus toteutettiin ensimmäistä kertaa helmi-maaliskuussa 2026.
- › Tutkimukseen vastasi noin 540 johtajaa yli 500 yrityksestä. Uudeltamaalta vastasi 237 johtajaa 221 yrityksestä, joista
 - noin 150 pientä yritystä (liikevaihto 2-10 M€)
 - noin 50 keskisuurta yritystä (liikevaihto 10-50 M€).
 - noin 20 keskisuurta hieman suurempaa yritystä (liikevaihto 50-100 M€)
- › Uudenmaan vastaajayritysten taustat
 - Lähes 90 % vastaajayrityksistä on suomalaistaustaisia yrityksiä (pienistä 92 %, keskisuurista 79 %); loput ovat ulkomaisten yritysten tytäryhtiöitä.
 - Noin 4 % yrityksistä kokee olevansa ”start-up”-yrityksiä, ja noin 15 % yrityksistä kertoo olevansa nopean kasvun ”skaalausvaiheessa”.

Tutkimuksen tarkoituksena on tarjota pk-yrityssektoriin keskittyvä vastine [Suuryritystutkimukselle](#), jonka OP Pohjola on julkaissut jo 14 kertaa vuodesta 2012 lähtien. Kummankin tutkimuksen toteuttaa Aalto-yliopiston professorien perustama [Nordic Institute of Business & Society NIBS](#)-ajatushautomo.

Vastaajien perustiedot

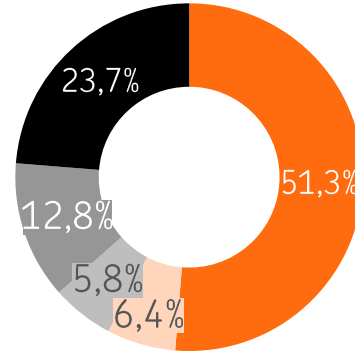
Vastanneiden yritysten lukumäärät



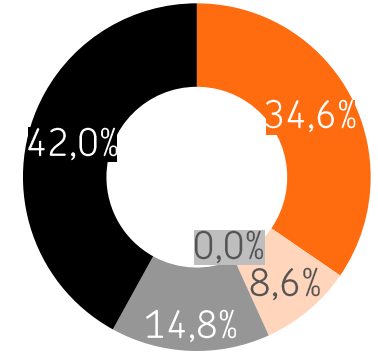
- Pienet (2-10 milj. €)
- Keskisuuret (10-50 milj. €)
- Keskisuuret+ (50+ milj. €)

Vastanneiden johtajien asema

Uusimaa,
pienet yritykset



Uusimaa,
keskisuuret yritykset



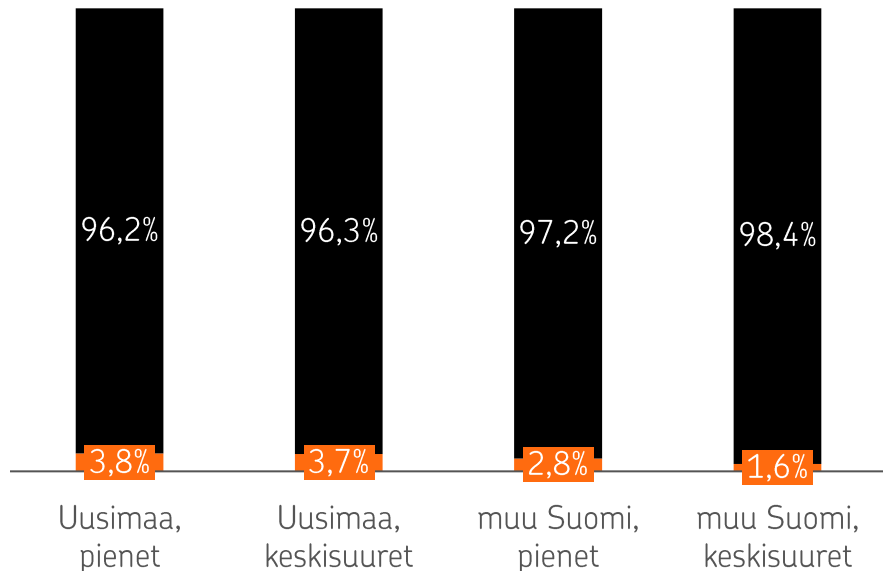
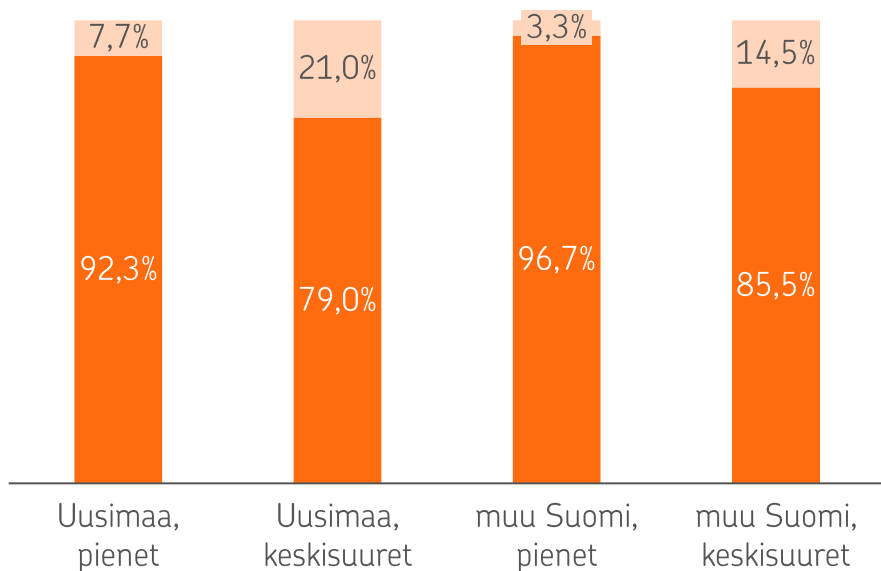
- Toimitusjohtaja
- Yksikön johtaja
- Hallitusjäsen
- Talous- tai rahoituspäällikkö/-johtaja
- Muu johtaja



Yritysten perustiedot



- Uudellamaalla on enemmän **ulkomaisten yritysten tytäryhtiöitä** kuin muualla Suomessa
- Vain noin **2-4 %** pk-yrityksistä kokee olevansa "start-up:eja".

Suomalainen yritys, vai ulkomaisen yrityksen tytäryhtiö?

"Start-up" yritys?

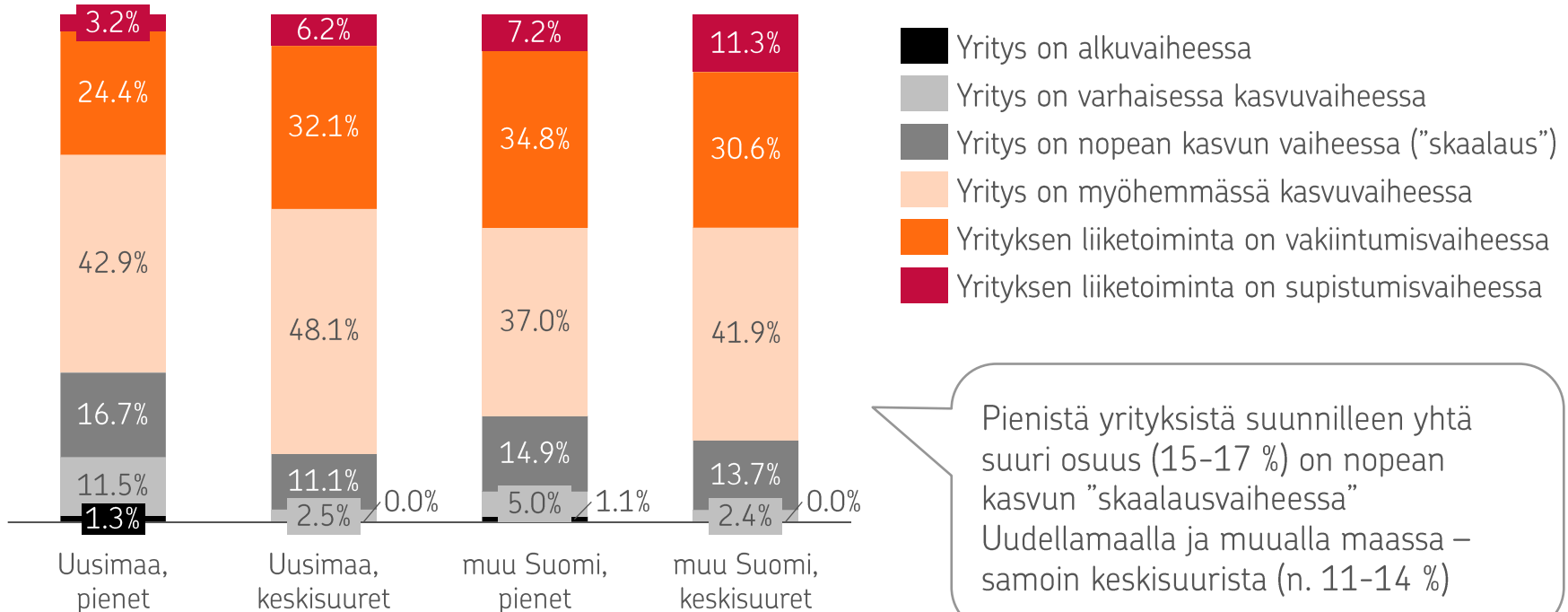


 Suomalainen yritys
 Ulkomaisten yrityksen tytäryhtiö

 Olemme startup-yritys
 Emme ole startup-yritys

Yritysten perustiedot

Mikä seuraavista kuvaa parhaiten yrityksenne tämänhetkistä vaihetta?



Pienistä yrityksistä suunnilleen yhtä suuri osuus (15-17 %) on nopean kasvun "skaalausvaiheessa" Uudellamaalla ja muualla maassa – samoin keski-suurista (n. 11-14 %)

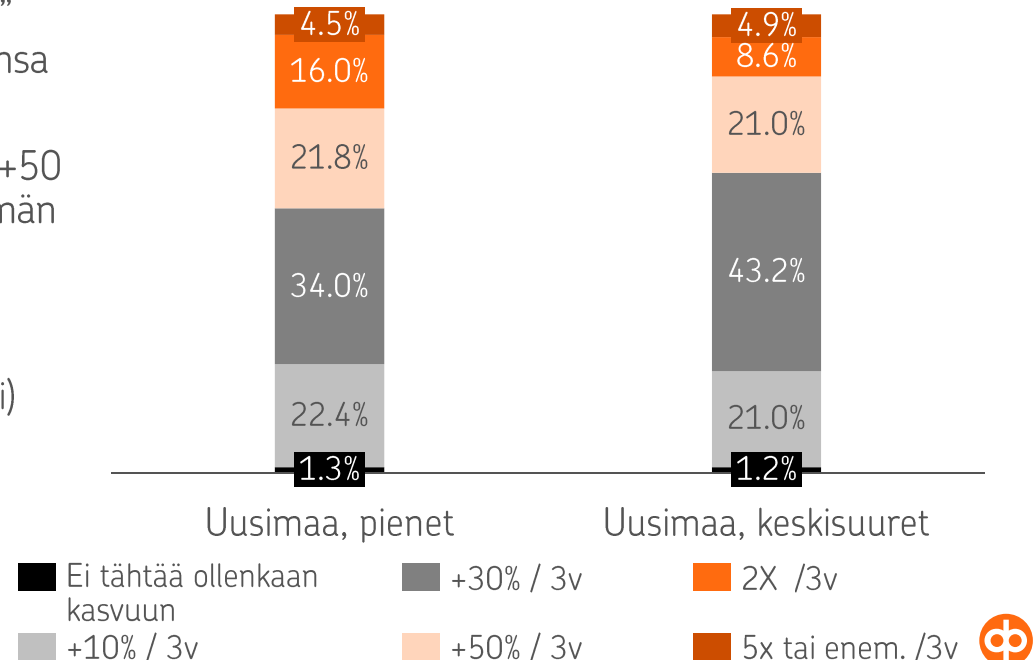
A photograph of two men in a modern office environment. The man on the left is wearing glasses and a light-colored sweater, smiling broadly while holding a laptop. The man on the right is wearing a dark blue shirt and is gesturing with his hand as if in conversation. The background shows a bright, open-plan office with wooden beams and large windows.

Yritysten kasvuhalut ja - panostukset

Pk-yritysten kasvutavoitteet ovat melko matalat – Uudellamaalla kuitenkin jonkin verran muuta Suomea korkeammalla tasolla

- Yleisin kasvutavoite pk-yrityksillä on noin +30 % kolmen vuoden aikana – eli alle 10 % vuodessa
- Alle viidesosa pk-yrityksistä tähtää ”korkeaan” kasvuun – eli kaksinkertaistavansa liikevaihtonsa (tai enemmän) kolmen vuoden tähtämellä
- Uudellamaalla ”vahvaa” kasvua tavoittelevia (+50 % tai enemmän / 3v) on jonkin verran enemmän kuin muualla maassa:
 - pienissä yrityksissä 42 % (UM) vs. 32 % (muu Suomi)
 - Keskisuurissa 35 % (UM) vs. 27 % (muu Suomi)

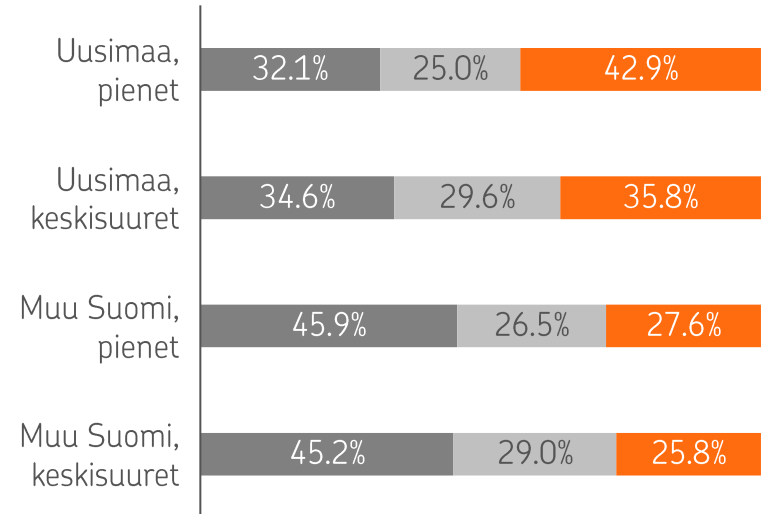
Missä määrin yrityksenne tähtää kasvuun seuraavan 3 vuoden aikana, myynnin/liikevaihdon osalta?



Toiminnan laajentamiseen fokusoi vain alle kolmasosa pk-yrityksistä – mutta Uudellamaalla selvästi useampi

- › Vain noin 30 % pk-yrityksistä aikoo tänä vuonna keskittyä pääsääntöisesti toiminnan laajentamiseen – tehostamisen sijaan
- › Uudenmaan yritykset tähtäävät kuitenkin toiminnan laajentamiseen huomattavasti useammin kuin yritykset muualla Suomessa
 - › Pienet: 43 % (Uusimaa) vs. 28 % (Muu maa)
 - › Keskisuuret: 36 % (Uusimaa) vs. 26 % (muu maa)
- › Pienissä yrityksissä ero selittyy erityisesti Pääkaupunkiseudun yrityksillä (45 %)
- › Suuryritystutkimuksen 2026 mukaan vastaava osuus Suomen suuryrityksillä on 19 %

Tuleeko yrityksenne tänä vuonna keskittymään enemmän toiminnan tehostamiseen ja tuottavuuden lisäämiseen vaiko toiminnan laajentamiseen ja edelleen kehittämiseen?

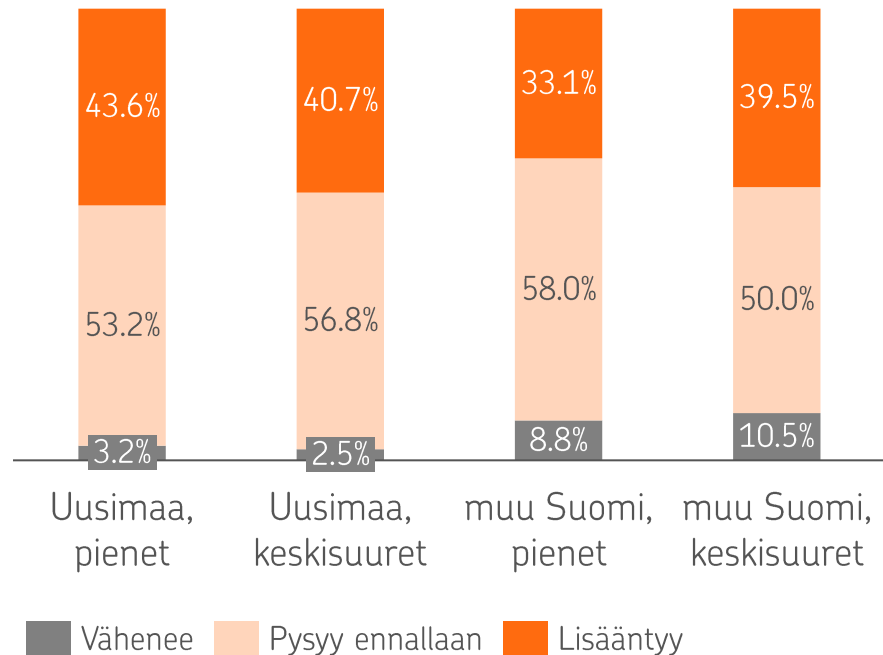


- Pääsääntöisesti toiminnan tehostamiseen ja tuottavuuden lisäämiseen
- Yhtä lailla toiminnan tehostamiseen ja edelleen kehittämiseen/laajentamiseen
- Pääsääntöisesti toiminnan laajentamiseen ja edelleen kehittämiseen

Uudellamaalla pienet yritykset aikovat lisätä investointejaan selvästi useammin kuin muualla maassa

- › Uudenmaan pienet yritykset aikovat lisätä investointejaan tänä vuonna useammin kuin yritykset muualla Suomessa (44 % vs. 33 %)
- › Keskisuurissa yrityksissä suunnilleen yhtä suuri osuus yrityksistä aikoo lisätä investointeja Uudellamaalla ja muualla Suomessa

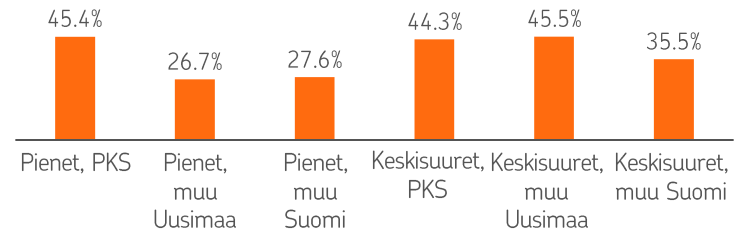
Miten arvioitte yrityksenne investointien kehittyvän seuraavan 12 kuukauden aikana?



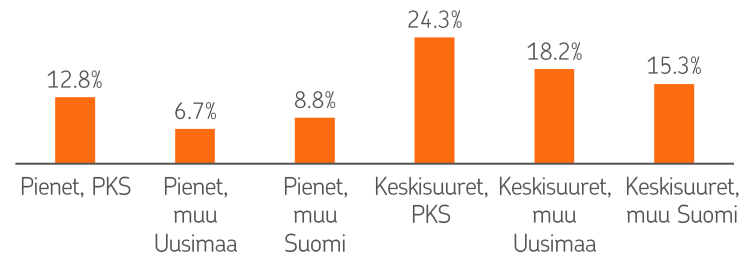
Panostuksia lisätään tänä vuonna erityisesti tuotekehitykseen, myyntiin ja mainontaan – Uudellamaalla myös yritysostoihin

- › Pk-yritykset lisäävät kasvupanostuksia tänä vuonna erityisesti ydinliiketoimintaan:
 - › tuote- ja palveluparannusprojekteihin
 - › myyntitoimintaan ja
 - › Mainontaan & viestintään
 - › Myös henkilöstökehittämiseen ja IT-kehittämiseen lisätään panostuksia
- › Uudenmaan/pääkaupunkiseudun pk-yritykset lisäävät erityisen paljon panostuksiaan
 - › täysin uusien tuotteiden tai palveluiden tutkimukseen ja kehitykseen
 - › yritysostoihin

Täysin uusien tuotteiden tai palveluiden tutkimus ja kehitys



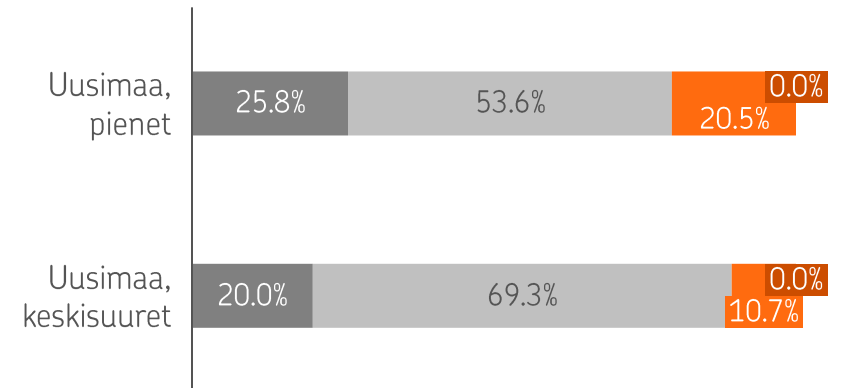
Yritysostot



Kasvupanostukset kohdistuvat erityisesti nykyliiketoiminnan kehittämiseen – ei uusiin liiketoimintoihin

- › “Kokonaan uudella liiketoiminnolla” tarkoitettiin sellaista liiketoimintoa, jonka yritys on aloittanut viimeisen kahden vuoden sisällä, tai on juuri aloittamaisillaan.
- › Sekä pienissä että keskisuurissa yrityksissä panostusten painotus on valtaosaltaan nykyisissä liiketoiminnoissa.
- › Enemmän uusiin liiketoimintoihin kuin nykyisiin panostaa noin 20 % pienistä yrityksistä ja reilu 10 % keskisuurista yrityksistä.

Missä määrin panostukset kohdistuvat tänä vuonna **nykyisiin liiketoimintoihinne** vaiko **kokonaan uusiin liiketoimintoihin?**



- Pelkästään nykyisiin liiketoimintoihin
- Enemmän tai pääosin nykyisiin liiketoimintoihin
- Enemmän tai pääosin kokonaan uusiin liiketoimintoihin
- Pelkästään kokonaan uusiin liiketoimintoihin

A man with short dark hair, wearing a dark blue denim jacket over a light-colored sweater, is looking down at a tablet computer he is holding in his left hand. He is standing in a clothing store, with his right hand resting on a table covered with various folded garments, including a pink sweater and a red and white striped sweater. In the background, there are shelves with various items, a rack with a red and green striped sweater, and large windows. The lighting is warm and indoor.

Kasvun esteet

Top 10 kasvun esteet

- › Kasvun suurimpien esteiden joukossa ovat sääntelyyn liittyvät tekijät:
 - › Työntekijöiden irtisanomisen vaikeus
 - › Muu sääntely Suomessa
 - › EU-tason sääntely
 - › Virastojen ja viranomaisten prosessien ja päätöksenteon (esim. lupaprosessit) nihkeys
 - › + etenkin **Uudellamaalla**: Vaikea pääsy julkisen sektorin hankintoihin toimittajaksi
- › Lisäksi kasvun esteinä on vielä vaikeammin poistettavia ongelmia, kuten
 - › työvoima- ja muun kustannustason korkeus
 - › kuluttajien varovaisuus ja kuluttajaluottamuksen heikkous Suomessa
 - › yrittäjyyden arvostuksen puute Suomessa

*Vastaajilla oli valittavanaan 32 vaihtoehtoa. Valintojen määrää ei rajoitettu, mutta vastaajia pyydettiin valitsemaan vain tekijät, joiden he arvioivat vaikuttavan *merkittävästi* yrityksen haluun kasvaa ja investoida.

Kasvun este (%-osuus vastaajista, joka katsoi tekijän “vähentävän merkittävästi” yrityksen halua kasvaa ja tehdä investointeja*)

	Uusi- maa	Muu maa
1. Työvoima-/henkilöstökustannusten korkeus Suomessa	35 %	33 %
2. Kuluttajien varovaisuus ja kuluttajaluottamuksen heikkous Suomessa	30 %	28 %
3. Muun kustannustason korkeus Suomessa	29 %	34 %
4. Työntekijöiden irtisanomisen vaikeus	29 %	24 %
5. Muu sääntely Suomessa	21 %	27 %
6. Vaikea pääsy julkisen sektorin hankintoihin toimittajaksi	20 %	12 %
7. Virastojen ja viranomaisten prosessien ja päätöksenteon (esim. lupaprosessit) nihkeys	19 %	20 %
8. Yrittäjyyden arvostuksen puute Suomessa	19 %	16 %
9. EU-tason sääntely	18 %	22 %
10. Muu työsopimuksia ja -ehtoja koskeva sääntely	18 %	19 %



Muissa kasvun esteissä jonkin verran eroja Uudenmaan ja muun Suomen välillä

Uudellamaalla kasvun esteinä pidetään muuta maata **useammin**:

- › Vaikeaa pääsyä julkisen sektorin hankintoihin toimittajaksi
- › Työntekijöiden irtisanomisen vaikeutta
- › Ulkomaisen työvoiman rekrytoinnin ja maahantulon vaikeutta + Suomen alhaista houkuttelevuutta ulkomaisille työntekijöille

Uudellamaalla kasvun esteinä pidetään muuta maata **harvemmin**:

- › ELY-keskusten tukien saamisen vaikeutta
- › Rahoituksen saamisen vaikeutta (käyttöpääomarahoitus, investointirahoitus, pankkilainan saaminen)
- › Yhteisöverotuksen ja poistosääntöjen kireyttä

Uudenmaan yritykset pitävät rahoituksen saamisen vaikeutta harvemmin kasvuhaluja vähentävänä tekijänä

- › Kyselyssä oli kysymys kasvun esteistä (ks. aiempi kalvo): "Mitkä seuraavista tekijöistä vähentävät merkittävästi yrityksenne halua kasvaa ja tehdä investointeja?"
- › **Rahoitukseen** liittyviä tekijöitä mainittiin merkittäviksi kasvun esteiksi seuraavasti:

Valtaosa yrityksistä ei pidä rahoituksen saamista kasvun esteenä.

<i>"Vähentää merkittävästi yrityksen halua kasvaa ja tehdä investointeja"</i>	%-osuus vastaajista, Uusimaa	%-osuus vastaajista, Muu maa
Käyttöpääoman saamisen vaikeus	10%	13%
Investointirahoituksen saamisen vaikeus	10%	12%
Pankkilainan saamisen vaikeus investointeihin	9%	12%
Pankkilainan saamisen vaikeus käyttöpääomaksi	9%	11%
Liiallinen kilpailu sijoittajien rahoista maakunnassamme	2%	1%
Liiallinen kilpailu pankkien lainoista maakunnassamme	1%	1%

A man with short dark hair, wearing a dark blue jacket over a light-colored sweater, is looking down at a tablet computer he is holding. He is standing in a clothing store, with various items of clothing, including a striped sweater on a hanger and folded garments on a table, visible in the background. The store has white shelves with various items and large windows on the right side. The overall atmosphere is bright and modern.

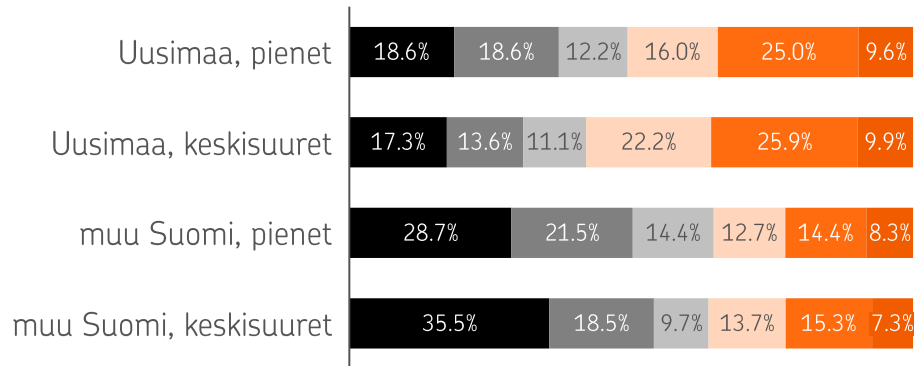
Odotukset markkinakehityksestä

Uudellamaalla toimivat yritykset muuta Suomea hieman toiveikkaampia markkinakehityksen suhteen

- › Suurin osa pk-yrityksistä odottaa **oman maakuntansa taloustilanteen** parantuvan vuoden 2026 toisella puoliskolla tai 2027 alkupuoliskolla
- › Uudellamaalla yritykset odottavat taloustilanteen parantuvan hieman aiemmin kuin muun Suomen yritykset

Iranin sota lisäsi ”En osaa sanoa”-vastauksia – etenkin Uudellamaalla. (Noin puolet vastauksista 28.2.2026 jälkeen)

Milloin arvioit taloustilanteen **tässä maakunnassa** parantuvan niin, että markkinakysyntä yrityksenne tuotteille tai palveluille alkaa kasvaa?

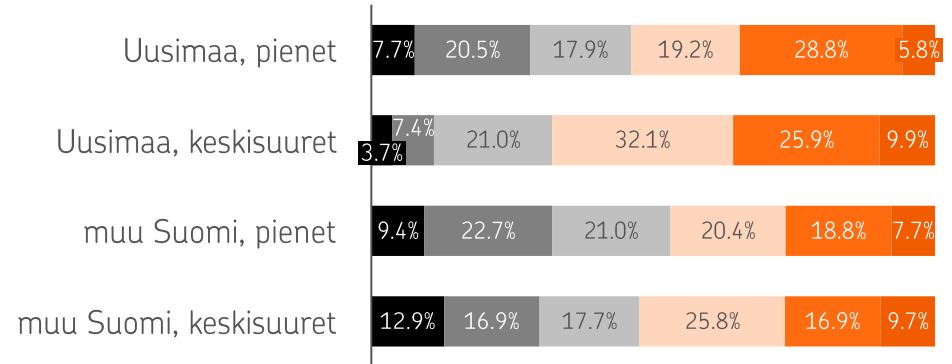


- Taloustilanne alueella ei ole kovin relevantti yrityksellemme
- En osaa sanoa
- H2/2027 tai myöhemmin
- H1/2027
- H2/2026
- Taloustilanne on jo alkanut parantua selvästi

Uudellamaalla toimivat yritykset muuta Suomea hieman toiveikkaampia markkinakehityksen suhteen

- › Muualla Suomessa kuin omassa maakunnassaan, PK-yritykset odottavat taloustilanteen parantuvan hieman myöhemmin kuin omassa maakunnassaan – vuoden 2027 alkupuoliskolla.
- › Tässä ei merkittäviä eroja Uudenmaan ja muun maan yritysten välillä.
- › Uudellamaalla yritykset odottavat myös ulkomaiden taloustilanteen parantuvan hieman aiemmin kuin muualla Suomessa.

Milloin arvioit yleisen taloustilanteen Suomessa kokonaisuudessaan parantuvan niin, että markkinakysyntä yrityksenne tuotteille tai palveluille alkaa kasvaa?



- Taloustilanne alueella ei ole kovin relevantti yrityksellemme
- En osaa sanoa
- H2/2027 tai myöhemmin
- H1/2027
- H2/2026
- Taloustilanne on jo alkanut parantua selvästi

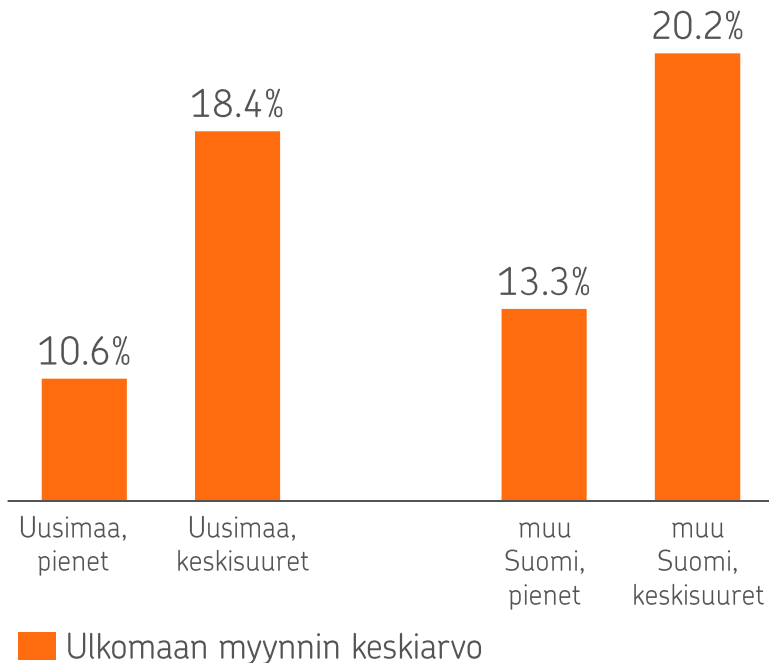


Myynti ja toiminta ulkomailla

Uudenmaan yrityksillä on jonkin verran vähemmän myyntiä ulkomaille kuin muun Suomen yrityksillä

- › Sekä pienissä että keskisuurissa yrityksissä Uudenmaan yrityksillä on jonkin verran vähemmän myyntiä ulkomaille kuin muun Suomen yrityksillä
- › Syynä on todennäköisesti se, että Uudellamaalla maakunnan oma kysyntä on niin paljon korkeampi kuin muualla maassa, että ulkomaanviennille on vähäisempi ”tarve”

Kuinka suuri osa yrityksenne **myynnistä tulee ulkomailta?**

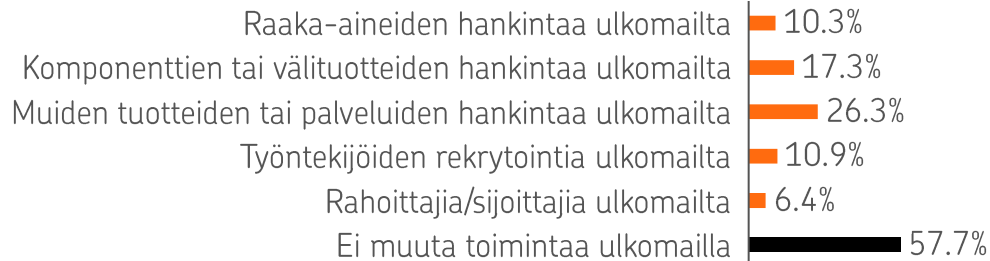


Uudenmaan yrityksillä on kuitenkin suunnilleen yhtä paljon muuta toimintaa ulkomailla

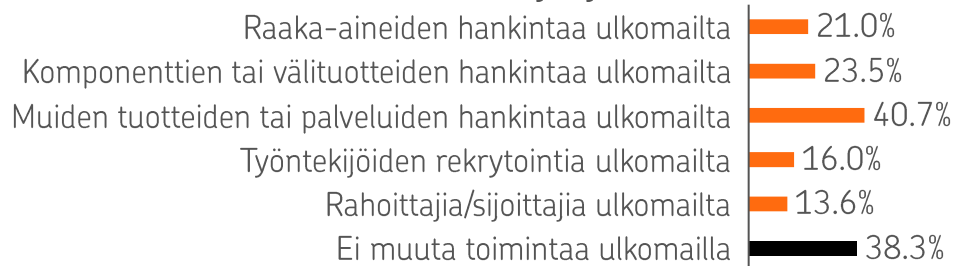
- › Uudenmaan pienistä yrityksistä 42 %:lla on muuta toimintaa (kuin myyntiä) ulkomailla
 - › Muun Suomen yrityksillä 44%
- › Uudenmaan keskisuurista yrityksistä 62 % on muuta toimintaa ulkomailla
 - › Muun Suomen yrityksillä 59%

Onko yrityksellänne muuta toimintaa ulkomailla?

Uusimaa, pienet yritykset



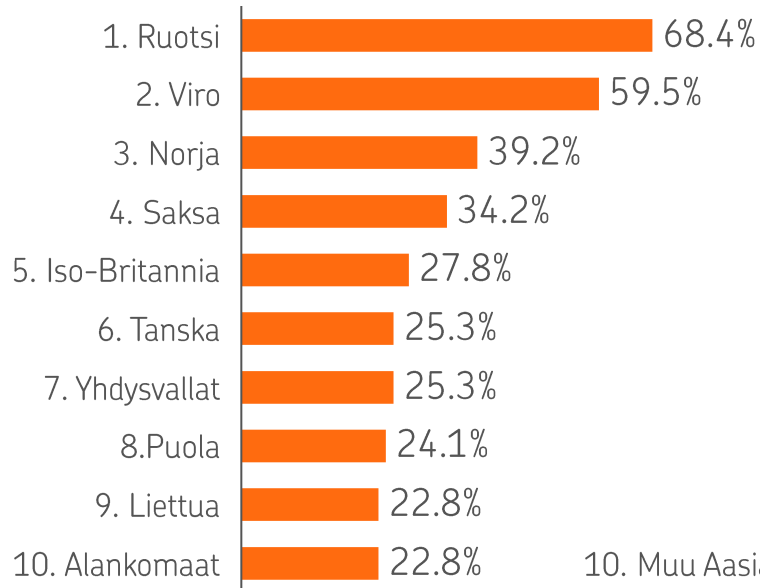
Uusimaa, keskisuuret yritykset



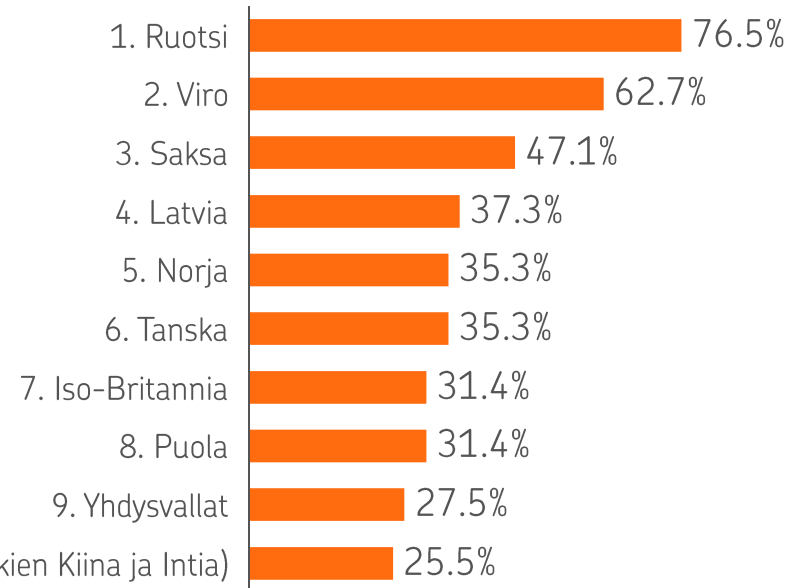
Myynti ulkomaille: Uusimaalaisten pk-yritysten top-10 vientimaat

Onko yrityksellänne ollut myyntiä seuraaviin maihin viimeisen 5 vuoden aikana?

Uusimaa, pienet yritykset



Uusimaa, keskiuuret yritykset



■ %-osuus niistä yrityksistä, joilla on ylipäänsä myyntiä ulkomaille

Yhtä monilla Uudenmaan keskisuurilla yrityksillä on myyntiä Kiinan ja Intian ulkopuoliseen Aasiaan kuin USA:han

- › **Ruotsi** ja **Viro** ovat yleisimmät vientimaat sekä pienillä että keskisuurilla uusimaalaisilla yrityksillä
 - › Pienillä yrityksillä seuraavaksi yleisin vientimaa on Norja ja keskisuurilla Saksa.
- › Myyntiä **Kiinan ja Intian ulkopuoliseen Aasiaan** on noin 25 prosentilla niistä Uudenmaan keskisuurista yrityksistä, joilla on ulkomaan myyntiä
 - › **USA:han** myyntiä on 28 prosentilla ulkomaille myyvistä keskisuurista yrityksistä
- › Vain noin 4 % niistä Uudenmaan pk-yrityksistä, joilla on ulkomaan myyntiä, kertoo enää myyvän tuotteita/palveluita **Venäjälle**
- › Samoin **Ukrainaan** kertoo tällä hetkellä myyvän vain 6 % pienistä ja keskisuurista yrityksistä, joilla on ulkomaan myyntiä.

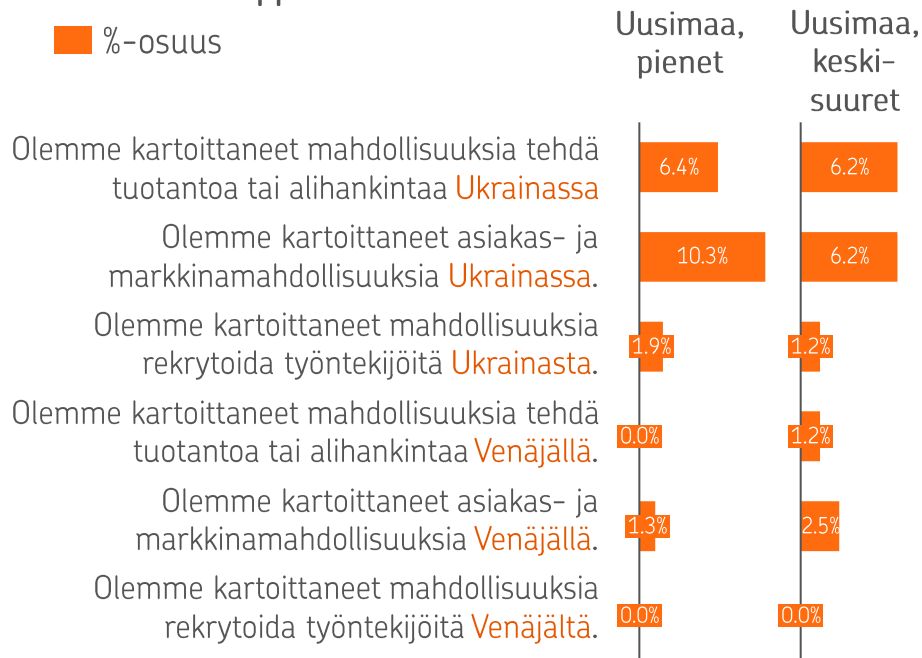


Vain alle kymmenesosa uusimaalaisista pk-yrityksistä on alkanut kartoittaa mahdollisuuksia Ukrainan sodan päättymisen varalta

- › Uusimaalaisilta yrityksiltä kysyttiin erikseen myös valmistautumisesta Ukrainan sodan loppumiseen.
- › Vain reilu kymmenesosa pk-yrityksistä on toistaiseksi kartoittanut mahdollisuuksia Ukrainassa, keskittyen lähinnä asiakas- ja markkinamahdollisuuksiin.
- › Vertailun vuoksi: Suuryritystutkimuksen 2026 mukaan jo noin kolmasosa suomalaisista suuryrityksistä on kartoittanut asiakas- ja markkinointimahdollisuuksia Ukrainassa.
- › Vain hyvin harva uusimaalaisista pk-yrityksistä kertoo kartoittaneensa mahdollisuuksia palata Venäjälle.

Miten yrityksenne on valmistautunut siihen, että **sota Ukrainassa loppuu?**

■ %-osuus



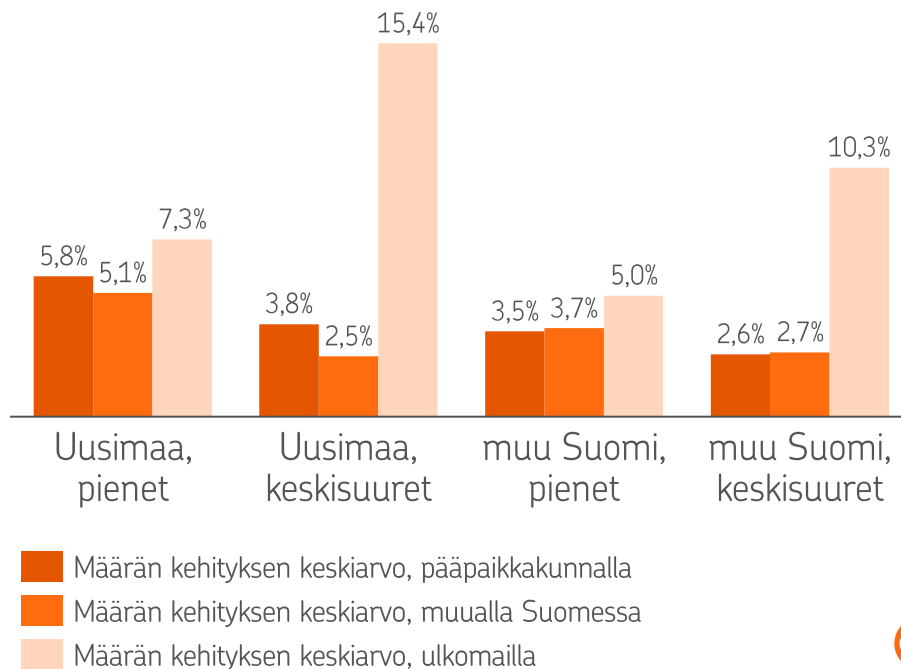
A woman with wavy brown hair, wearing a blue and white striped button-down shirt, is sitting at a wooden table in a meeting. She is laughing and looking towards the left. In front of her is a silver laptop. To her left, a man in a dark blue shirt is partially visible, looking at the laptop. To her right, another person is holding a smartphone. The background shows a modern office setting with wooden paneling and warm lighting. The text "Henkilöstö ja rekrytointi" is overlaid on the image in white.

Henkilöstö ja rekrytointi

Uudenmaan yritykset ennustavat henkilöstömääränsä lisääntyvän selvästi enemmän kuin muun Suomen

- › Vaikka Suomen BKT-kasvun ennustetaan olevan alle 1 % tänä vuonna, pk-yritykset aikovat lisätä henkilöstöään tänä vuonna Suomessa keskimäärin 2,5 -4%.
- › Uudellamaalla pienet yritykset aikovat lisätä paikallista henkilöstöään keskimäärin jopa 6 %
- › Ne pk-yritykset, joilla on henkilöstöä ulkomailla, lisäävät ulkomaiden henkilöstöään keskimäärin 5-15% – eli enemmän kuin Suomessa
- › Uudenmaan pienet ja keskisuuret yritykset aikovat lisätä ulkomaiden henkilöstöäänkin enemmän kuin muun Suomen yritykset

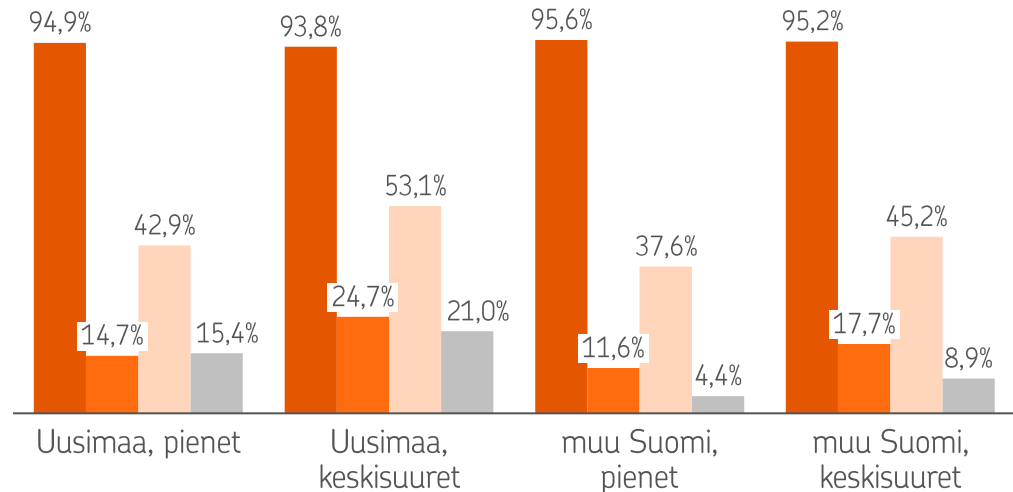
Miten yrityksenne henkilöstömäärä todennäköisesti kehittyy tänä vuonna (2026)?



Mistä henkilöstöä rekrytoidaan?

- › Jopa noin 40 % pk-yrityksistä rekrytoi mahdollisesti Suomessa jo asuvia ulkomaisia työntekijöitä seuraavan 24 kk aikana
- › Samalla ulkomaisia työntekijöitä ulkomailta aikoo mahdollisesti rekrytoida noin 15 % pk-yrityksistä
- › Uudellamaalla aiotaan rekrytoida jonkin verran enemmän ulkomaisia työntekijöitä Suomesta sekä ulkomailta kuin muualla Suomessa
- › Suomalaisia paluumuuttajia Uudenmaan yritykset aikovat rekrytoida selvästi enemmän kuin muun Suomen yritykset

Mistä lähteistä yrityksenne mahdollisesti rekrytoi työntekijöitä seuraavan 24 kk aikana?



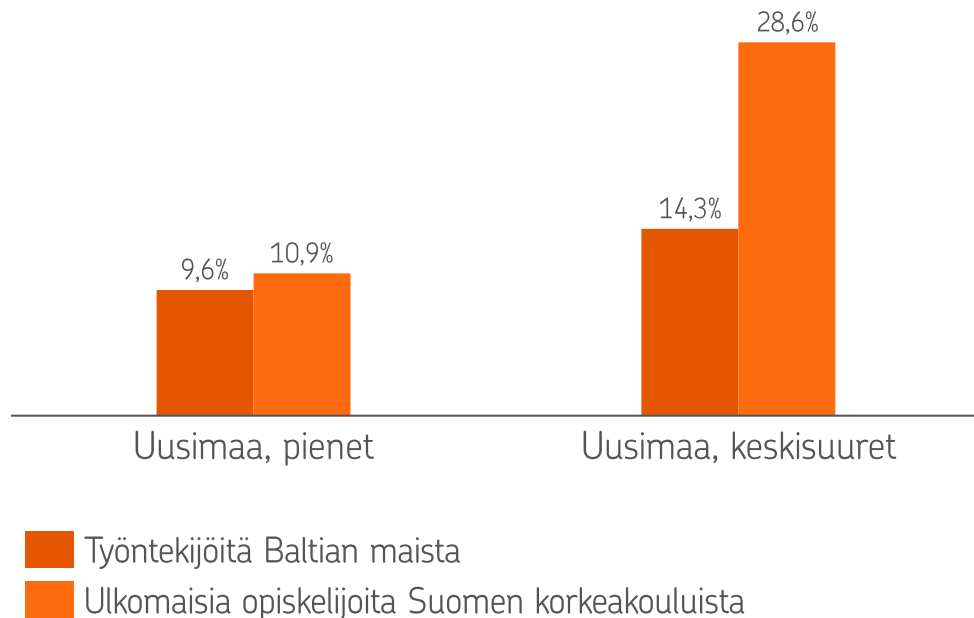
- Suomalaisia työntekijöitä Suomesta
- Ulkomaisia työntekijöitä ulkomailta
- Suomessa jo asuvia ulkomaisia työntekijöitä
- Suomalaisia paluumuuttajia ulkomailta

Noin kymmenesosa Uudenmaan pienistä yrityksistä aikoo rekrytoida ulkomaisia opiskelijoita Suomesta

- > Ulkomaisia opiskelijoita Suomen korkeakouluista aikoo rekrytoida 11 % Uudenmaan pienistä yrityksistä
- > Baltian maista aikoo myös rekrytoida työntekijöitä noin 10 % pienistä uusimaalaisista yrityksistä

Huom. Kysymykseen vastasi vain 7 keski suurta yritystä – joten keski suurten yritysten luvut ovat suuntaa-antavia

Mistä lähteistä yrityksenne mahdollisesti rekrytoi työntekijöitä seuraavan 24 kk aikana?



Yhteenveto

1. Pk-yritysten **kasvutavoitteet** ovat **vaisuja**, useimmiten vain alle +10 % / vuosi – joskin Uudenmaan yrityksillä on jonkin verran korkeammat tavoitteet.
2. Kasvuhalujen lisäämiseksi pk-yritykset tarvitsivat **lievempää sääntelyä** mm. työmarkkinoilla sekä **virastojen prosessien sujuvoittamista** (esim. lupaprosessit)
 - Näiden lisäksi kasvun esteinä on (vielä) vaikeampia ongelmia, kuten kustannustason korkeus Suomessa, kuluttajaluottamuksen heikkous sekä yleinen yrittäjyyden arvostuksen puute.
 - Rahoituksen saamista ei koeta merkittäväksi kasvun esteeksi
3. Suomen talouskasvun kannalta pk-yrityksiltä tulee onneksi myös positiivisia signaaleita: Vaikka BKT-kasvun ennustetaan olevan alle 1 % tänä vuonna,
 - yli 40 % uusimaalaisista pk-yrityksistä (n. 35 % muista) **aikoo lisätä investointejaan** ja vain 3 % vähentää (n. 9 % muista)
 - pk-yritykset aikovat **lisätä henkilöstöään** keskimäärin +3-6 % Suomessa (+2-4 % muualla)
 - panostuksia lisätään etenkin **tuotekehitykseen & kaupallistamiseen**



Tutkimuksen on toteuttanut Nordic Institute of Business & Society NIBS.

NIBS on maamme liiketaloustieteen johtaviin asiantuntijoihin kuuluvien professoreiden ja tutkijoiden vuonna 2011 perustama ajatushautomo ja tutkimus-/selvitysorganisaatio. NIBS on erikoistunut tekemään strategisia analyysejä ja selvityksiä, markkina- ja toimialatutkimuksia sekä näihin liittyvää skenaariotyötä ja koulutusta suomalaisille yrityksille ja muille organisaatioille eri toimialoilla.

Tekijät

Jaakko Aspara

Juho-Petteri Huhtala

Henrikki Tikkanen

Victor Rubanovitsch

Lisätiedot:

Juho-Petteri Huhtala

+358505768382

juho-petteri.huhtala@aalto.fi /

juho-petteri.huhtala@nibs.fi

