

Tillväxt eller lönsamhet först....

Malin Brännback, Professor, Åbo Akademi



Grundbulten i företagsekonomi är att ett företag skall drivas lönsamt



Styrelsens skyldighet är att se till att företaget bedrivs lönsamt



VDn skall maximera avkastningen till ägarna

Vad är det för fel med lönsamhet?!



EN AFFÄRSMODELL
SOM BYGGER PÅ ATT
KOSTNADERNA INTE
ÄR STÖRRE ÄN
INTÄKTERNA



EN FUNGERANDE
INTJÄNINGSLOGIK



EFTERFRÅGAN SKALL
VARA STÖRRE ÄN
UTBUDET



TILLVÄXT BEHÖVS
FÖR ATT FÖRETAGET
SKA ÖVERLEVA

Hur når vi dit?

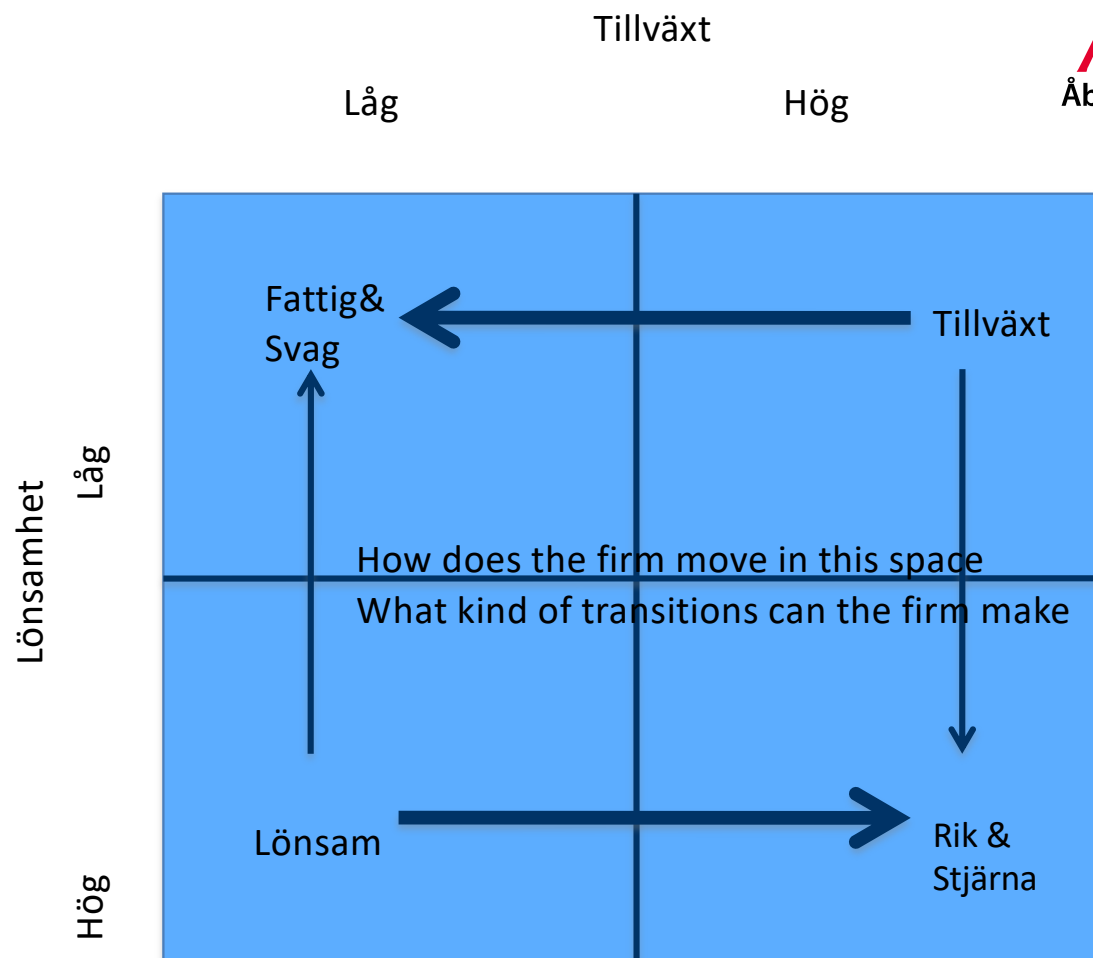
Så fånigt då...



But, nothing can kill you more dead than your own success

(HBR, Churchill & Mullins, 2001, How fast can your company afford to grow)

- Vi hade under 00-talet sett så tydligt att snabb tillväxt bara inte fungerade
- Men ändå var det mantrat som upprepades av alla
- Och så kom då Davidsson et al, 2008, in press
- ÄNTLIGEN!!
- Och vi gick igång

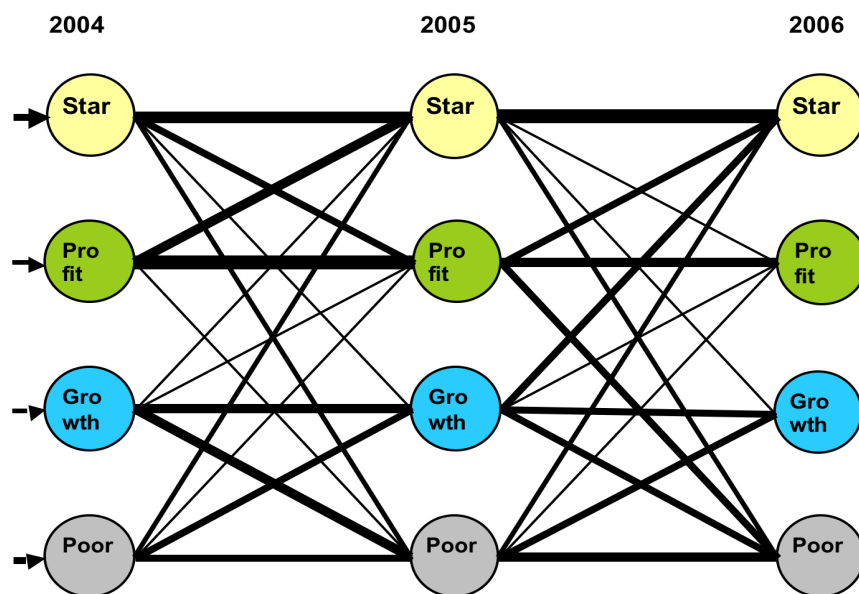


Hypotheses, data and measures

- Narrow sample; 90 small privately held Finnish Life Science firms. Avg. age 7.5 yrs.
- Financial data over three years (2004-2006)
- Growth: growth in sales (ROS).
- Profitability: EBIT or operating profit.
- Additionally: Age, strategic orientation, governmental financial support

Results

The transition probabilities indicate a clustering in two main categories: {star, profit} and {growth, poor}. The probability for a firm in the former category to remain there is over 70%. Whereas a firm in the latter category will remain there has a probability of 56-60%.



A firm focusing on profitability will remain profitable or switch to a star with probability exceeding 80%.

A growth-firm has a lower probability to switch into a profit or star than has a poor firm. This evidence suggests that emphasizing growth may be more destructive for a low-profit.

Surprisingly, strategic-orientation, or governmental funding did NOT impact results.

**DET SKÖNA I KRÅKSÅNGEN ÄR ATT DET VERKAR FINNAS EN
MASSVERKANSLAG I FÖRETAGSEKONOMIN**

DET BLIR KANSKE INTE LIKA HÄFTIGA LÖPSEDLAR...MEN

LÖNSAMHET KOMMER FÖRE TILLVÄXT ANNARS GÄLLER

DEN SOM GAPAR EFTER MYCKET MISTER OFTA HELA STYCKET

AVSLUTNINGSVIS givet det globala ekonomiska läget gäller dessutom

- KASSAn skall vara stark
 - det som skall säljas till jul skulle beställas i februari
 - det som skall säljas nästa sommar skall beställas idag
- Om man som företag på allvar vill tala hållbarhet och energilösningar
ska man ha ekonomin i skick