

Enna Rinne

Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle

Tilitoimisto TiliEnna Oy

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Tradenomi

Liiketalouden koulutusohjelma

Opinnäytetyö

Marraskuu 2015

Tekijä(t) Otsikko Sivumäärä Aika	Enna Rinne Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle. Tilitoimisto TiliEnna Oy 33 sivua + 2 liitettä Marraskuu 2015
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalous
Suuntautumisvaihtoehto	Laskentatoimi
Ohjaaja(t)	Lehtori Iiris Kähkönen
<p>Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda toimiva liiketoimintasuunnitelma perustettavalle tilitoimistolle. Tavoitteena oli luoda liiketoimintasuunnitelma, joka on toteutettavissa ja jonka avulla aloittava yrittäjä voi kiinnittää huomiota kaikkiin yrityksen perustamisen kannalta olennaisiin seikkoihin. Yrityksen perustaminen ei ole riskitöntä, eikä sitä kannata tehdä hetken mielijohteesta. Huolellisilla esivalmisteluilla ja riskit tiedostamalla, voi uuden yrityksen perustaminen parhaimmillaan tarjota menestystä ja vaurautta.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin kehityshankkeena. Kehittämistyölle ominaiseen tapaan työssä esitettiin keskeiset käsitteet ja työn tulokset niin kattavasti perusteltuina kuin tarkoin jäsennettyjen laskelmien avulla. Viitekehyksenä toimi teoria liiketoimintasuunnitelmasta, yrittäjyydestä ja tilitoimistojen toimintamallista. Lähdeaineistona käytettiin aiheeseen liittyvää kirjallisuutta ja ajankohtaisia internetlähteitä.</p> <p>Liiketoimintasuunnitelman toimivuutta arvioitiin markkinatilanteen, tehtyjen laskelmien ja yrittäjäksi ryhtyvän kriittisen arvioinnin pohjalta. Tilitoimistopalveluille on kysyntää nyt ja lähitulevaisuudessa. Huolimatta alan kovasta kilpailusta uudella tilitoimistolla on mahdollisuus menestyä tarjoamalla laadukkaita ja monipuolisia palveluita kilpailukykyisillä hinnoilla. Kustannusperusteisen hinnoittelun myötä perustettava yritys pystyy kilpailemaan markkinahintojen kanssa. Yritykselle asetetut myynti- ja tulostavoitteet todistettiin kassabudjetin avulla realistisiksi, ja kassavirtojen kannalta toiminta on kannattavaa.</p> <p>Opinnäytetyön tulosten perusteella liiketoimintasuunnitelma on toteuttamiskelpoinen. Uuden tilitoimiston perustaminen kannattaa.</p>	
Avainsanat	liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, tilitoimisto

Author(s) Title	Enna Rinne Business plan for a starting business Tilitoimisto TiliEnna Oy
Number of Pages Date	33 pages + 2 appendices November 2015
Degree	Bachelor of Business Administration
Degree Programme	Economics and Business Administration
Specialisation option	Accounting and Finance
Instructor(s)	Iiris Kähkönen, Senior Lecturer
<p>The purpose of this study was to create a business plan for a starting accounting company. The main idea of the business plan was to ensure that it is useful and helps the future entrepreneur to pay attention to all important things in starting a new business. Starting a new business is not riskless. It should not be started by a sudden impulse. By preparing well and by recognizing the risks a new business can in the best scenario to provide prosperity for the entrepreneur.</p> <p>This study was made as a development project. The development project consisted of the theoretical framework and of the author's calculations and argumentations. The theoretical framework consisted of the theory of entrepreneurship, accounting companies and of the theory of business plan. The theory was gathered from different actual sources from the Internet and from professional literature.</p> <p>The usefulness of the business plan was critically evaluated by the marketing situation and by the calculations been made. The marketing research showed that there is a demand for accounting services at present and in the future. In spite of the tough competition in the accounting company markets there is a chance for this new accounting company to manage being profitable by providing good quality services with competitive pricing. Calculations of cost-based pricing proved that the company's pricing is competitive in the market. The cash budgets proved that the planned sales and profit goals are realistic.</p> <p>The results of this study showed that the business plan is properly made and it could be used for starting the new business. Starting a new accounting company is worth the risk.</p>	
Keywords	business plan, starting a business, accounting company

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Opinnäytetyön tavoite	1
1.2	Yrittäjyys Suomessa	2
1.3	Taloushallinnon ala	3
1.4	Tilitoimistot	4
2	Mikä on liiketoimintasuunnitelma?	5
3	Yrittäjän tausta ja osaaminen	5
4	Liikeidea	6
5	Yritysmuoto	7
6	Yrityksen nimi	9
7	Markkinat ja kilpailijat	10
7.1	Asiakasanalyysi	10
7.2	Hinnoittelu	11
7.3	Kilpailijoiden arviointi	13
7.4	Yrityksen sijainti	15
7.5	Markkinointi	15
8	Riskianalyysi	16
9	Rahoituksen järjestäminen	18
10	Laskelmat	19
10.1	Investointilaskelma	19
10.2	Käyttöpääomalaskelma	22
10.3	Rahoituslaskelma	24
10.4	Katetarpeen laskenta	24
10.5	Tulosennuste	25
10.6	Kassabudjetti	26
11	Perustamisasiakirjat	27
12	Arvio yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta	27

13	Päätäntö	30
	Lähteet	32
	Liitteet	
	Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma	
	Liite 2. Kassabudjetti	

1 Johdanto

1.1 Opinnäytetyön tavoite

Yrittäjyys kannattaa, sillä yrittäjä pääsee toteuttamaan itseään vapaammin kuin palkkatyöläinen. Yrittäjyys on elämäntapa, joka vaatii paljon, mutta samalla se palkitsee ja tarjoaa toimeentuloa yrittäjälle ja mahdollisesti muille yritykseen palkatuille.

Yhteiskunnan toiminnan kannalta yrittäjyyttä pidetään merkittävänä ympäri maailmaa. Valtioiden huoli työttömyydestä lisää kiinnostusta pieniä yrityksiä kohtaan, sillä suuriin yrityksiin ei enää synny uusia työpaikkoja aiempaan tapaan. (Viitala & Jylhä 2011, 12.)

Opinnäytetyön tavoitteena on esittää toimiva liiketoimintasuunnitelma perustettavalle tilitoimistoyritykselle. Mittarina liiketoimintasuunnitelman toimivuudelle voi pitää sen toteuttamiskelpoisuutta eli sitä onko yrityksellä mahdollisuuksia menestyä markkinoilla ja ovatko tavoitteet ja käynnistämisen rahoitustarpeet realistisia. Liiketoimintasuunnitelma noudattaa Leena Raatikaisen Liikeideasta liikkeelle -kirjassa esittämää liiketoimintasuunnitelman mallipohjaa.

Opinnäytetyö on toteutettu kehityshankkeena. Kehittämistyö vaatii menetelmäosaamista, joka koostuu useista tiedoista ja taidoista. Onnistuakseen työssä kirjoittajan tulee tuntea aiheeseen liittyvä tieto ja siihen liittyvät keskeiset käsitteet. Lisäksi työn tulokset tulee osata esittää erilaisten dokumenttien ja esittelyjen avulla. (Ojasalo & Moilanen & Ritalahti 2014, 11.) Raportissa on olennaista, että teoria ja käytäntö punoutuvat yhteen muodostaen tekijän osaamista kuvaavaan kokonaisuuden.

Opinnäytetyön viitekehys muodostuu liiketoimintasuunnitelman teoriasta, yrittäjyydestä Suomessa, taloushallinnon alan nykytilanteesta ja tulevaisuuden näkymistä ja tilitoimistojen toimintamallista. Teoriaosuuden lähteet on valittu huolella, ja niiden valinnassa on kiinnitetty huomiota ajankohtaisuuteen.

Opinnäytetyön kehittämisosuus sisältää liiketoimintasuunnitelman perustettavalle yritykselle, tilitoimistolle. Suunnitelmassa perehdytään yrittäjän taustaan ja osaamiseen, tutustutaan liikeideaan, käydään läpi valittu yhtiömuoto, analysoidaan markkinat, kilpailijat ja riskit, selvitetään rahoituksen hankkimiskeinot ja esitetään tarpeelliset laskelmat.

Kehittämistyölle ominaisesti työn lopussa arvioidaan työn onnistumista. Päättäntöluvussa pohditaan saavutettiinako alussa asetetut tavoitteet.

1.2 Yrittäjyys Suomessa

Mitä on yrittäjyys? Yrittäjä voidaan määrittää Tilastokeskuksen mukaan kahdella eri tavalla. Ensimmäisen määritelmän mukaan yrittäjä on sellainen 18–74-vuotias henkilö, jolla on voimassa oleva yrittäjäeläkevakuutus vuoden viimeisellä viikolla. Määritelmän mukaan henkilö ei myöskään ole työtön eikä varus- tai siviilipalvelusmies vuoden viimeisenä työpäivänä. Toinen yrittäjää kuvaava määritelmä on, että yrittäjä harjoittaa taloudellista toimintaa omaan lukuun vastaten siitä itse. (Tilastokeskus 2015.)

Suurin osa Suomessa toimivista yrityksistä on mikroyrityksiä. Mikroyritys työllistää alle kymmenen työntekijää (Suomen yrittäjät 2015) ja sen liikevaihto on alle kaksi miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on alle kaksi miljoonaa euroa. (Viitala & Jylhä 2011, 13.) Tilastokeskuksen mukaan kaikista vuonna 2013 Suomessa toimineista 354 081 yrityksestä oli alle viiden hengen yrityksiä 314 975 kappaletta. Edellä mainitut työllistivät kyseisenä vuonna 281 620 henkilöä. (Tilastokeskus 2014.)

Yrittäjä voi toimia yksin tai muiden kanssa. Yrittäjä voi siis olla yksinyrittäjä, tiimiyrittäjä tai perheyrittäjä. Yritystoiminta on usein yksin yrittämistä. (Viitala & Jylhä 2011, 19.) Vaikka yrityksessä ei yrittäjän lisäksi olisikaan muita työntekijöitä, ei yrittäjä ole yksin. Yrittäjä on riippuvainen yrityksen sidosryhmistä ja päinvastoin. (Raatikainen 2011, 43.) Yrityksen sidosryhmät ovat yrityksiä, yhteisöjä ja yksityishenkilöitä (Viitala & Jylhä 2011, 26).

Yrityksen sidosryhmät jaotellaan esimerkiksi sisäisiin ja ulkoisiin sidosryhmiin. Erityisesti yksityisyrittäyksille tärkeitä sidosryhmiä ovat omistajat, asiakkaat, henkilöstö, rahoittajat ja julkinen sektori. Sidosryhmiä voivat olla esimerkiksi pankit, tilitoimistot ja yrittäjän perhe. Muita sidosryhmiä ovat tavaran tai palvelun toimittajat, sijoittajat, media, erilaiset järjestöt ja yhteisöt ja muut alan yritykset. (Viitala & Jylhä 2011, 26–27.)

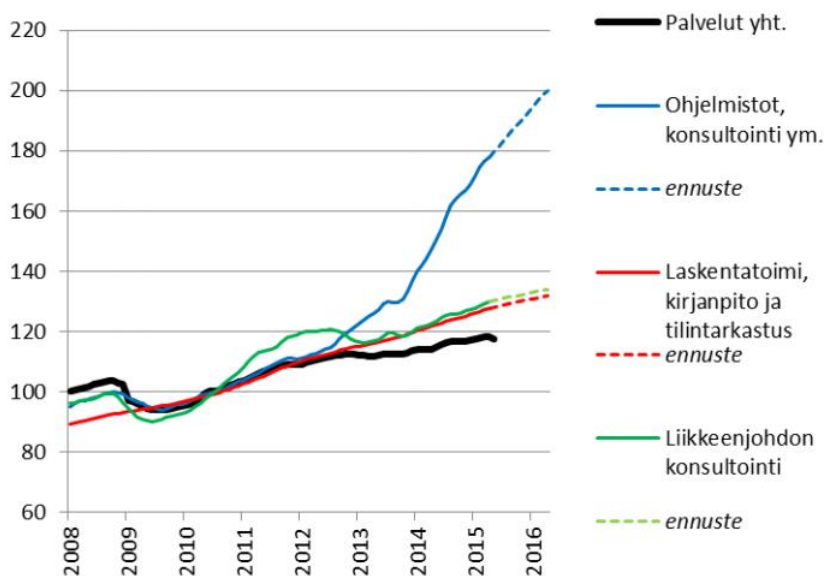
1.3 Taloushallinnon ala

Taloushallinnon toiminnot ovat yrityksen hallinnollisia toimia. Ne palvelevat yrityksen tai organisaation muita toimintoja. Esimerkiksi kirjanpito, veroneuvonta ja tilintarkastus ovat työ- ja elinkeinoministeriön luokittelun mukaan taloushallinnon toimintoja. Taloushallinnon tehtävänä on hoitaa yrityksen lakisääteisiä tehtäviä ja rahan liittyviä toimintoja. Taloushallinto edistää lisäksi yrityksen tavoitteiden saavuttamista tuottamalla tärkeää tietoa toiminnanohjausta varten. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015c.)

Lahti ja Salminen kirjoittavat Digitaalinen taloushallinto -kirjassa taloushallinnon olevan yksi liiketoimintaprosessi tai yrityksen yksi tukitoiminnoista. Lahti ja Salminen toteavat kuitenkin, että taloushallinnon kokonaisuuden määrittäminen onnistuu paremmin osissa. Näin ollen he määrittelevät taloushallinnon muodostuvan pääkirjanpidosta ja sen tukiprosesseista, raportoinnista ja tietojen arkistoinnista. Pääkirjanpito tukiprosesseineen mahdollistaa yritykselle raportoinnin sidosryhmiä varten. (Lahti & Salminen 2014, 15–19.)

Taloushallintoa tehdään yrityksen tai organisaation omalla talousosastolla tai se on ulkoistettu tilitoimiston hoidettavaksi. Taloushallinnon ulkoistaminen auttaa yritystä keskittymään omaan ydinliiketoimintaansa, ja samalla tilitoimisto tarjoaa kaikki yrityksen tarvitsemat taloushallinnon palvelut. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015c.)

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisemassa ennusteessa eri toimialojen näkymistä liike-elämän palveluiden tulevaisuus on noususuhdanteinen. Kuviossa 1 on kuvattu liike-elämän palveluiden liikevaihtoa vuosina 2008–2015 ja sitä on ennustettu helmikuuhun 2016 asti.



Kuvio 1. Liike-elämän palveluiden liikevaihto 2008–4/2015 ja ennuste helmikuuhun 2016 (Tilastokeskus, teoksessa Työ- ja elinkeinoministeriö 2015a).

Laskentatoimen, kirjanpidon ja tilintarkastuksen toteutuneen liikevaihdon trendi on nousujohteinen (ks. kuvio 1), ja näiden palveluiden liikevaihto on kasvanut vuodesta 2008 vuoden 2015 huhtikuuhun. Lisäksi ennuste vuoden 2015 huhtikuusta 2016 helmikuuhun viittaa kasvun jatkuvan. Taloushallinnon ala tarjoaa ainakin lähitulevaisuudessa töitä, jotta tilitoimiston perustamiselle on hyvät edellytykset tällä hetkellä.

Työ- ja elinkeinoministeriön tiedotteessa kerrotaan, että liike-elämän palveluiden aloille on syntynyt jo useamman vuoden ajan tasaisesti uusia yrityksiä. Työ- ja elinkeinoministeriö arvioi, että toimialan kasvu uusien yritysten myötä jatkuu lähitulevaisuudessa. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015a.) Liike-elämän palveluiden uusien yritysten synnyn taustalla vaikuttaa muun muassa IT-toimintojen ja -alan kehitys.

1.4 Tilitoimistot

Tilitoimistot tarjoavat yrityksille taloushallinnon alan palveluita. Taloushallintoliitto jakaa tilitoimiston palvelut neljään osaan: tilinpäätös ja juokseva kirjanpito, palkanlaskenta, kokonaisvaltainen liikekirjanpidon eli ulkoisen laskennan palvelu ja sisäinen laskenta eli johdon laskentatoimi. Taloushallintoliiton mukaan edellä mainituista esimerkiksi palkanlaskennan ulkoistaminen kannattaa. (Taloushallintoliitto 2015b.) Yrityksen taloushallinnosta voi ulkoistaa tarpeen mukaan osan tilitoimiston hoidettavaksi ja tarvittaessa ulkoistettujen palveluiden määrää voi kasvattaa.

Työ- ja elinkeinoministeriö kuvailee monen taloushallinnon alan ammattilaisen jäävän lähivuosina eläkkeelle. Eläköityvien ammattilaisten tilalle tarvitaan uusia työntekijöitä esimerkiksi tilitoimistoihin. Työ- ja elinkeinoministeriö povaa myös, että tulevaisuudessa tilitoimistot työllistävät yhä suuremman osan taloushallinnon alan työntekijöistä, sillä yritykset ja organisaatiot ulkoistavat taloushallinnon toimintojaan. Odotus on, että valtio ja kunnat siirtävät taloushallintoaan tilitoimistojen hoidettavaksi. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015c.) Taloushallinnon toimien lakisääteisyys varmistaa, että alan osaajia tarvitaan jatkossakin. Käynnissä oleva ulkoistamisen trendi viittaa lisäksi siihen, että tilitoimistopalveluille on kysyntää tulevaisuudessa.

2 Mikä on liiketoimintasuunnitelma?

Yrityksen perustaminen lähtee yritysideasta. Yritysideaa on arvioitava monipuolisesti, jotta selviää, voiko sillä pärjätä kilpailussa, saako sillä riittävästi asiakkaita ja onko se kantava. Toimiva yritysidea muokkautuu liikeideaksi, minkä jälkeen yrittäjä luo liiketoimintasuunnitelman. (Viitala & Jylhä 2011, 50–51.)

Huolellisesti laadittu kokonaisvaltainen liiketoimintasuunnitelma toimii hyvänä pohjana yritystoiminnalle. Liiketoimintasuunnitelma laaditaan ensisijaisesti yrittäjää varten, mutta siitä on hyötyä myös rahoitusta haettaessa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 24.)

Raatikainen kirjoittaa, että liiketoimintasuunnitelmasta on hyötyä myös yrityksen perustamisen jälkeen, kun liiketoimintaa kehitetään (Raatikainen 2011, 42). Suunnitelmasta on siis hyötyä monessakin asiassa.

3 Yrittäjän tausta ja osaaminen

Sovellunko yrittäjäksi? Raatikainen (2011, 20) neuvoo kirjassaan Liikeideasta liikkeelle, että yrittämistä harkitsevan kannattaa tehdä yrittäjyydesti. Raatikainen kertoo, että hyvä keino on myös tiedustella lähipiiriltä miten he näkevät yrittäjyyttä harkitsevan soveltuvan

yrittämiseen. Myös Meretniemi ja Ylönen suosittelivat ulkopuolisten mielipiteiden kuulemistä ja erilaisten testien tekemistä omien yrittäjäominaisuuksien kartoittamista varten. (Raatikainen 2011, 20; Meretniemi & Ylönen 2008, 10.)

Meretniemi ja Ylönen kuvailevat yrittäjälle hyödyllisiksi kyvyiksi muun muassa organisointi-, ongelmanratkaisu ja stressinsietokykyä. Hyödyllisiä taitoja yrittäjällä ovat hyvät kommunikointitaidot, myynti- ja markkinointitaidot ja taito hoitaa raha-asioita. Yrittäjän tulisi myös olla määrätietoinen, rohkea, luova, realistinen ja kärsivällinen, ja hänellä tulisi olla halu menestyä. Hyödyksi on myös, että yrittäjällä on perustiedot verotuksesta, kirjanpidosta, sopimusasioista ja markkinoinnista. Lisäksi on hyvä tuntee oman yrityksen toimialaa ja markkinoita. (Meretniemi & Ylönen 2008, 10–11.)

Liiketoimintasuunnitelman toimeksiantaja soveltuu oman arvionsa mukaan yrittäjäksi ja uskoo sopeutuvansa yrittäjän elämäntyyliin ja -rytmiin. Toimeksiantajan luonne, sosiaaliset taidot, työ- ja koulutustausta tukevat yrittäjän uravalintaa ja antavat varman pohjan tilitoimiston perustamiselle. Jotta arvio yrittäjäksi soveltuvuudesta ei ole yksitahoinen, on näkemyksiä samasta aiheesta tiedusteltu lisäksi toimeksiantajan lähipiiriltä.

4 Liikeidea

Liikeidea pohjautuu yritysideaan, joka on voinut syntyä sattumalta tai vuosien saatossa pitkän mietinnän perusteella. Liikeidea on käytännössä jalostettu yritysidea (Meretniemi & Ylönen 2008, 19). Syntynyttä liikeideaa tulee analysoida, jotta sen toteuttamiskelpoisuus selviää. Analysointi onnistuu liiketoimintasuunnitelman avulla. (Raatikainen 2011, 38.) Analysointia helpottaa, jos yrittäjä on määrittänyt liikeidean mahdollisimman tarkasti ja kattavasti. Tällöin myös muut voivat arvioida liikeidean kannattavuutta ja jatkossa tarkasti kirjattua liikeideaa on helppo kehittää. (Viitala & Jylhä 2011, 51.)

Liikeidea määrittelee yritykselle ominaisen tavan tehdä liiketoimintaa ja sen, kuinka yritys tekee tulosta. Lisäksi liikeideasta selviää, minkälaisia tuotteita tai palveluita yritys tarjoaa ja millainen on yrityksen asiakaskunta. (Viitala & Jylhä 2011, 51.) Liikeidea siis määrittelee, miten yritys tuottaa, toimittaa ja myy tuotteita tai palveluita. Se kertoo, kenelle tuotteita tai palveluita myydään ja ennen kaikkea mitä tuotteita ja millaisia palveluita yritys tarjoaa. Liikeidealla on suuri merkitys sille, menestyykö yritys. Liikeidean ei kuitenkaan

tarvitse olla ennenkuulumaton tai täydellinen. Tärkeintä on, että idea toimii ja siten yritys menestyy. (Meretniemi & Ylönen 2008, 19.)

Perustettavan yrityksen liikeidea on tarjota monipuolisia tilitoimistopalveluita Suomessa toimiville yrityksille asiakaslähtöisellä toimintamallilla. Tilitoimistopalveluissa korostuu henkilökohtainen neuvonta ja konsultointi. Tilitoimisto kartoittaa asiakkaidensa tarpeet ja myy asiakkaille liiketoimintaa tukevia palveluita. Tilitoimiston tavoitteena on tarjota asiakasyrityksille kustannustehokkain ja järkevin tapa hoitaa lain vaatimat velvollisuudet kuten kirjanpito ja verotukseen liittyvät toimet. Tilitoimiston tarjoamat neuvonta- ja konsultointipalvelut ovat lisäpalveluita yritysten liiketoiminnan tehostamiseen. Niiden kannalta on olennaista saada asiakas ymmärtämään, että investoimalla sekä sisäiseen että johdon laskentatoimeen voi yritys tehostaa liiketoimintaansa entisestään.

Yrittäjän on myytävä tilitoimiston tarjoamia palveluita ahkerasti ja ymmärrettävä asiakasyritysten liiketoimintaa päästäkseen asettamiinsa tavoitteisiin. Tilitoimisto tavoittelee asiakkaikseen erityisesti pieniä ja keskisuuria palvelu- ja kaupanalan yrityksiä. Yrittäjän mielenkiinnon kohteena ovat erityisesti kauneudenhoitoalan palveluyritykset ja vähittäiskaupan yritykset, joten tilitoimisto kohdentaa palveluitaan erityisesti näille tahoille.

Tilitoimisto toteuttaa neuvonta- ja konsultointipalveluita tilanteiden vaatimalla tavalla. Tarvittaessa tilitoimistoyrittäjä vieraillee asiakkaan luona ja konsultointi tapahtuu paikan päällä. Näin palvelukokonaisuus on asiakkaalle henkilökohtaisempi ja lisää asiakastytyvyyttä. Kuitenkin todennäköisempi ja suositellumpi palvelutapa on palveluiden tarjoaminen sähköisesti esimerkiksi Skype-puhelun avulla, jolloin säästyy aikaa ja rahaa.

5 Yritysmuoto

Yritysmuodon valinta on tärkeä kysymys yritystä perustaessa. Yritysmuotoja ovat esimerkiksi toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö, jotka ovat henkilöyrityksiä. Toinen yritysmuotojen päätyyppi on pääomayritykset, joihin luetaan osakeyhtiö ja osuuskunta.

Yritysmuodon valintaan vaikuttaa esimerkiksi mukana olevien henkilöiden lukumäärä ja yritystoiminnan käynnistämiseen vaadittavan pääoman määrä. Valinnassa kannattaa ottaa huomioon yritystoiminnan kasvu, voitonjako ja verotukselliset asiat. Yritysmuoto vai-

kuttaa myös päätöksentekoon osallistumiseen ja sillä on vaikutusta yrityksen lopetustapaan. Yritysmuodon muutos onnistuu usein toiminnan kehittyessä vaivattomasti, mutta silti valintaa kannattaa harkita huolellisesti. (Raatikainen 2011, 68, 74; Meretniemi & Ylönen 2008, 40–41.)

Toiminimen perustaminen on yksinkertaisin tapa aloittaa yrittäminen sillä mitään kirjallisia sopimuksia ei tarvitse toiminimeä varten. Elinkeinonharjoittaja on vastuussa yritystoiminnasta koko omaisuudellaan. Hän ei nosta yrityksestä palkkaa vaan ottaa yritykseltä yksityisottoina varoja. (Raatikainen 2011, 69.)

Pienelle yritykselle sopii yritysmuodoksi myös avoin yhtiö, jonka perustamiseen ei tarvitse rahallista panosta. Avoimen yhtiön erona toiminimeen on muun muassa se, että avoimessa yhtiössä on vähintään kaksi yhtiömiestä. Avoimen yhtiön yhtiömiehet vastaavat koko omaisuudellaan myös muiden yhtiömiesten tekemistä sitoumuksista yrityksessä. Kyseinen yhtiömuoto vaatiikin luottamusta yhtiömiesten välillä. (Raatikainen 2011, 69.)

Kommandiittiyhtiö sopii niin pienelle kuin keskisuurelle yritykselle. Kommandiittiyhtiössä on oltava vähintään kaksi yhtiömiestä, toinen vastuunalainen ja toinen äänetön. Vastuunalainen yhtiömies tekee kaikki päätökset ja on vastuussa yritystoiminnasta koko omaisuudellaan. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole äänivaltaa ja hän vastaa yritystoiminnasta vain sijoittamallaan pääomalla, joka voi olla rahaa tai omaisuutta. Yhtiöjärjestyksen mukaisesti äänetön yhtiömies saa sijoitukselleen korkoa yritystoiminnasta. (Raatikainen 2011, 70.)

Osakeyhtiö eroaa edellä mainituista yhtiömuodoista esimerkiksi siten, että sen perustamiseen vaaditaan rahallinen panos ja siinä sijoittajat ts. osakkaat ovat vastuussa yritystoiminnasta vain omalla sijoituksellaan. Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö ja yksityisen osakeyhtiön minimiosakepääoma on 2500 euroa. (Raatikainen 2011, 70–71.)

Muita yritysmuotoja ovat osuuskunta, yhdistykset ja säätiöt. Osuuskunta vaatii perustamiseen useita henkilöitä, joten se ei sovellu aloittavan yhden hengen tilitoimiston yritysmuodoksi.

Raatikainen (2011, 69) toteaa, että usein tilitoimiston yhtiömuodoksi valitaan osakeyhtiö. Osakeyhtiö antaa tilitoimiston asiakkaille vakuuttavamman kuvan yrityksestä. Näin ollen perustettavan tilitoimiston yhtiömuodoksi valitaan osakeyhtiö. Tällöin yrittäjä vastaa yrityksen veloista vain sijoittamallaan pääomalla. Osakeyhtiön toimintaa on lisäksi helppo laajentaa, mikäli yrittäjä aikoo tulevaisuudessa palkata yritykseen työntekijöitä.

6 Yrityksen nimi

Yrityksellä on oltava toiminimi, eli nimi, jolla yritys erottuu muista yrityksistä. Nimen tulisi myös kertoa, mitä yritys tekee. Hyvä toiminimi on myyvä, selkeä ja hyvän tavan mukainen. (Raatikainen 2011, 77.)

Yrityksen nimi on rekisteröitävä ja se tehdään Patentti- ja rekisterihallituksessa (Raatikainen 2011, 77). Yrittäjän kannattaa etukäteen miettiä muutama nimivaihtoehto rekisteröintiä varten. Yrityksen nimi kannattaa miettiä huolella, sillä vaikka nimeä voi muuttaa myöhemmin, se maksaa. Kaupparekisteriin voi lisäksi ilmoittaa aputoiminimen, jolla yritys voi harjoittaa osaa toiminnastaan. Yrityksen perustamisen jälkeen aputoiminimen lisääminen maksaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 128.)

Yrityksen nimessä on oltava yritysmuodon tunnus jos kyseessä on osakeyhtiö, julkinen osakeyhtiö, kommandiittiyhtiö tai osuuskunta. Avoimen yhtiön nimessä tulee olla Avoin yhtiö tai nimi voi muodostua yhtiömiesten nimistä. Yritysmuodon tunnusta ei vaadita yksityiseltä elinkeinonharjoittajalta. Toiminimi- tai tmi-tunnus on kuitenkin usein yksityisen elinkeinonharjoittajan yrityksen nimessä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 129.)

Tilitoimiston yhtiömuodoksi on valittu osakeyhtiö, joten nimessä tulee olla lyhenne Oy. Yhtiön toiminimeksi on valittu TiliEnna Oy. Nimi on lyhyt ja ytimekäs. Ennen rekisteröintiä, yrittäjäksi ryhtyvä miettii varmuuden vuoksi muutaman nimivaihtoehdon lisää, mikäli TiliEnna Oy:tä ei hyväksytä.

7 Markkinat ja kilpailijat

7.1 Asiakasanalyysi

Viitala ja Jylhä määrittävät asiakkaan yrityksen näkökulmasta siten, että asiakas on joko yritys, organisaatio tai yksilö, jolta yritys saa tulo-rahoitusta (Viitala & Jylhä 2011, 82). Yritystoiminnan kannalta tulo-rahoitus on olennaista, joten kattavan asiakaskunnan ja kestävien asiakassuhteiden luominen ja ylläpitäminen tärkeää.

Yrittäjän tulee selvittää ketkä ovat yrityksen asiakkaita ja mitä asiakkaat tarvitsevat ja missä asiakkaat sijaitsevat. Uutta yritystä perustavan kannattaa selvittää kuinka asiakaskunta suhtautuu markkinnoilla jo oleviin tuotteisiin tai palveluihin. Asiakasanalyysin avulla myyntitoimien kohdistus kannattavimmille asiakkaille helpottuu. (Meretniemi 2008, 27.)

Tilitoimiston asiakkaat ovat Suomessa toimivat yritykset. Ensisijaisesti asiakaskunta koostuu pääkaupunkiseudun ja Uudenmaan yrityksistä, mutta nykyteknologian ansiosta asiakasyritys voi sijaita muuallakin päin Suomea.

Kohdeasiakkaina ovat pienet ja keskisuuret yritykset. Tilitoimisto tavoittelee asiakkaikseen erityisesti vähittäiskaupan ja kauneudenhoitoalan yrityksiä. Erityisesti pienet yritykset etsivät edullista ratkaisua pakollisen kirjanpidon hoitoon. Monet kauneudenhoitoalalla toimivat yrittäjät ovat liikkeenharjoittajia. Toiminimellä toimiva elinkeinonharjoittaja ei yleensä itse tee kirjanpitoa, joten taloushallinnon ja erityisesti kirjanpidon ulkoistaminen on helppo ja järkevä ratkaisu. Se mahdollistaa yrittäjälle juuri omaan liiketoimintaan paneutumisen sata prosenttisesti. Monet yksityisyrittäjät kaipaavat lisäksi neuvoja verotukseen liittyvissä kysymyksissä. Tilitoimiston asiakkaina apu on lähellä.

Tilitoimisto haluaa erikoistua vähittäiskaupan yritysten kirjanpitoon ja talousneuvontaan, sillä ala on yrittäjälle tuttu. Vähittäiskaupan yritykset työllistävät usein muutaman työntekijän ja yritysten liikevaihto on toiminimiyrittäjän liikevaihtoa suurempaa. Vähittäiskauppiat hyötyisivät ulkoistettujen taloushallintopalveluiden lisäksi erityisesti tilitoimiston tarjoamista johdon laskentapalveluista, joita ovat esimerkiksi budjetointi ja erilaisten kannattavuuslaskelmien tekeminen.

Markkinoilla yleinen tilitoimistojen tuntiveloitus ei miellytä kaikkia pieniä toimijoita. Tehtyjen tuntien mukainen velotus ottaa esimerkiksi huomioon sähköposteihin ja puheluihin kuluneen ajan. Lisäksi erilaiset selvitystyöt saattavat viedä aikaa, eikä asiakas välttämättä ole täysin varma vastaavatko laskutetut työtunnit todellista työaikaa. Näin ollen markkinoilla voi päätellä olevan kysyntää enemmän asiakasta huomioivalle hinnoittelulle.

7.2 Hinnoittelu

Tilitoimiston tarjoamien palveluiden hintojen on oltava kohdillaan, jotta yritys on kilpailukykyinen omilla markkinoillaan ja jotta se pystyy tuottamaan omistajilleen voittoa. Kuten minkä tahansa liiketoiminnan suhteen pätee, jos hinta asetetaan liian korkeaksi, kysyntä pienenee ja hinnan ollessa liian matala, ei kiinteitä kustannuksia pystytä kattamaan. Yrityksen tuotteiden tai palveluiden hinnoittelu on kohdillaan silloin, kun sen synnyttämä kysyntä johtaa tavoiteltuun kannattavuuteen tai kasvuvauhtiin. (Viitala & Jylhä 2011, 305.)

Viitala ja Jylhä esittävät, että on olemassa kaksi päähinnoittelumenetelmää. Toinen menetelmä perustuu markkinoihin ja toinen kustannuksiin. Markkinaperusteisessa hinnoittelussa yritys hinnoittelee tuotteensa tai palvelunsa suoraan markkinoiden mukaan ja asettaa omat kustannuksensa tähän hintaan sopivaksi. Tästä poiketen kustannusperusteinen hinnoittelu pohjautuu tuotteen tai palvelun kustannusten selvittämiseen ja niiden päälle laskettuun tavoitekatteeseen. (Viitala & Jylhä 2011, 305–306.)

Jälkimmäisenä mainittu hinnoittelumetodi toimii yksityisyrittäjällä hyvin, sillä sen avulla varmistetaan, että yrittäjän kaikki kustannukset saadaan katettua. Paras vaihtoehto on kuitenkin selvittää samoilla markkinoilla toimivien muiden tilitoimistojen hinnoittelua, jotta tavoitekatetta ei esimerkiksi aseta liian korkeaksi.

Perustettavan tilitoimiston hinnoittelu pohjautuu kustannuksiin ja siinä on otettu huomioon markkinahintoja. Tilitoimiston tavoitteena on erottua markkinoilla selkeiden hintojen ansiosta ja saada näin ollen pienet yritykset kiinnostumaan palveluistaan.

Kevyt	Perus	Kattava	Super
Sinulle, joka haluat tehdä osan itse...	Kirjanpidon peruspaketti pienelle yritykselle...	Pienen ja keskisuuren yrityksen arjen helpottaja...	Keskity vain olennaiseen...
Sisältää - Kirjanpito - Tilinpäätös	Sisältää - Kirjanpito - Tilinpäätös - Veroilmoitukset ja -neuvonta	Sisältää - Kirjanpito - Palkanlaskenta - Tilinpäätös - Veroilmoitukset ja -neuvonta	Sisältää - Kirjanpito - Palkanlaskenta - Ostoreskontra - Myyntireskontra - Tilinpäätös - Veroilmoitukset ja -neuvonta
Alk. 70 e + alv /kk	Alk. 100 e + alv /kk	Alk. 120 e + alv /kk	Alk. 200 e + alv /kk

Kuvio 2. Hinnoitteluesimerkki.

Kuviossa 2 on esitetty esimerkki perustettavan tilitoimiston hinnoittelusta. Hinnoittelu pohjautuu yrityksen kuukausittaisiin kustannuksiin ja siinä on otettu huomioon hintataso markkinoilla. Hinnat ovat kilpailukykyiset ja selkeät paketit tuovat helppoutta asiakkaan valintaan.

Tilitoimistolle ihanteellinen määrä asiakkaita olisi alkuun noin 35 asiakasta. Näistä todennäköisesti suurin osa olisi aluksi toiminimiä, jotka oletettavasti valitsisivat joko Kevyt- tai Perus-paketin. Tilitoimiston tavoitteena on kuitenkin myydä asiakkaille paketteihin lisäpalveluita, kuten konsultointi- ja budjetointipalveluita. Lisäksi paketteja voi muokata tarpeen mukaan, esimerkiksi lisäämällä laskutus- ja maksatuspalvelut Perus-pakettiin.

Yrittäjä on arvioinut, että toiminnan vakiinnuttua kuukausittainen myynti 35 asiakkaalle olisi minimissään noin 3250 euroa ilman arvonlisäveroa, eli arvonlisäveron kanssa noin 4000 euroa (Ks. liite 2). Tämän lisäksi yrityksen on tarkoitus saada tulorahoitusta lisäpalveluiden myynnistä. Niiden määrän arvioidaan olevan kuukausittain muutaman sadan euron luokkaa ensimmäisenä vuonna. Tällöin ensimmäisen vuoden katetarve saadaan katettua. Yrittäjä on arvioinut, että 15 asiakasta ostaa Kevyt-paketin, 10 asiakasta Perus-paketin ja 10 asiakasta hankkii Kattava-paketin.

Toisena toimintavuotena myyntitavoite on korkeampi, jotta kassavarat saadaan riittävästi ja yrityksen toiminta kannattavaksi. Yrittäjän tavoitteena on tarjota jo olemassa oleville asiakkaille aiempaa ahkerammin lisäpalveluita, kuten neuvontaa ja budjetointia,

jotta myynti kasvaa toisena vuotena. Lisäksi oletus on, että toiminnan vakiintuessa tilitoimisto saa uusia asiakkaita. Ensimmäisenä vuotena asiakkaana olleet pienet yritykset saattavat lisäksi olla kiinnostuneita ostamaan isomman paketin seuraavana vuonna, joten tilitoimisto saa samoilta asiakkailta enemmän myyntituottoa.

Tilitoimiston tarjoamat kiinteät kuukausihinnat helpottavat tilitoimistoyrittäjän arkea, sillä yrittäjän ei tarvitse kirjata ylös jokaista asiakasta varten käyttämänsä minuuttia tai tehtyä tositetta. Lisäksi asiakasmäärän pysyessä vakiona, on jatkossa budjetointia helppo tehdä. Kiinteä hinnoittelu helpottaa myös palvelun ostajan arkea, sillä tilitoimistopalveluiden kustannukset ovat jo etukäteen tiedossa, eikä yllätyksiä sen suhteen synny.

Tilitoimiston on tärkeää ottaa uusissa sopimuksissa huomioon rajaukset sopimusehdoissa. Sopimusehdoissa tulee esimerkiksi rajata tarkkaan aika, jolloin asiakkaan tulee viimeistään toimittaa kaikki tarpeelliset dokumentit kuukauden kirjanpitoa varten. Tarpeellisten dokumenttien puuttuessa tai muissa epäselvissä tilanteissa on tilitoimistolla oikeus veloittaa lisämaksua selvitystyöstä tai viivästyneestä aikataulusta johtuen. Sopimuksissa voidaan lisäksi määritellä muu kuin kuukausittainen kirjanpitoaikaväli, mikäli asiakas esimerkiksi ilmoittaa arvonlisäverot kolmen kuukauden välein.

Kerran vuodessa tehtäviin tilinpäätös- ja kirjanpito toimiin yrittäjä ei lähde osalliseksi. Mikäli asiakasyritys on esimerkiksi laskenut ja tilittänyt itse arvonlisäveronsa, on riski, että tilitoimisto saa suuren selvitystyön taakakseen.

Tilitoimiston pakettihinnoissa ei ole otettu käytettävän taloushallinnon järjestelmä Procountorin kustannuksia huomioon, sillä asiakas tekee Procountorin kanssa suoraan sopimuksen. Tilitoimisto ei siis toimi Procountorin ja asiakkaan välikätenä. Asiakasyritys tilaa Procountorilta tarvittavat tunnukset esimerkiksi omaan käyttöön mahdolliselle talousosastolle ja tilitoimistolle, riippuen tilitoimistopalvelun laajuudesta.

7.3 Kilpailijoiden arviointi

Markkinatilanne vaikuttaa suoraan yrityksen menestykseen ja uuden liiketoiminnan käynnistämiseen. Kasuvat markkinat helpottavat uuden yrityksen liiketoiminnan käynnistämistä. Lisäksi vähäinen kilpailu markkinoilla mahdollistaa uuden yrityksen mukaan-

tulon. (Meretniemi & Ylönen 2008, 30–31.) Markkinoilla menestymiseen vaikuttaa kilpailijoiden tuntemus. Kilpailija on yritys tai organisaatio, joka haastaa vahvasti tai jopa voittaa yrityksen asiakkaan näkökulmasta katsottuna (Hesso 2013, 48).

Kilpailuanalyysi auttaa yrittäjää hahmottamaan miten toimialan kilpailutilanne tulee muuttumaan tulevaisuudessa ja syntykö toimialalle uusia yrityksiä. Yrityksen kilpailijat ovat samalla toimi- tai markkina-alueella toimivia yrityksiä. Kilpailuanalyysillä selvitetään kilpailevat yritykset ja niiden myynnin kehitys sekä kilpailevien yritysten heikot ja vahvat puolet. Samalla yrittäjä saa käsitystä mihin suuntaan toimialan yritykset ovat kehittymässä. (Raatikainen 2011, 91.) Yrittäjän kannattaa myös ottaa selvää kilpailijoiden tuotteiden tai palveluiden hinnoittelusta ja markkinoinnista (Meretniemi & Ylönen 2008, 31.)

Tilitoimiston kilpailijoita ovat toiset tilitoimistot. Useimpien tilitoimistojen toiminta-alue on koko Suomi. Kuitenkin pääkaupunkiseudun ja Uudenmaan tilitoimistoja voi pitää perustettavan tilitoimiston pahimpina kilpailijoina, sillä alueella vallitsee sama kustannustaso ja todennäköisesti asiakassuhteet on ensisijaisesti valittu lähiympäristöstä.

Uudellamaalla erityisesti pieniä ja keskisuuria yrityksiä palvelevat tilitoimistot kilpailevat perustettavan tilitoimiston kanssa samoista asiakkaista. Isot tilitoimistot ovat myös varteenotettavia kilpailijoita, mutta enimmäkseen ne kilpailevat isommista asiakkaista, jotka eivät ole perustettavan tilitoimiston kohdeasiakkaita.

Pienet kotoa toimivat tilitoimistot ovat hinnoittelun kannalta haastavia kilpailijoita. Kotitoimistojen kiinteät kustannukset ovat hyvin matalia, joten hinnoittelukin on sen mukaista.

Tilitoimistopalveluiden tarjontaa on helppo tarkastella ja vertailla internetin välityksellä. Pääkaupunkiseudulla toimivista tilitoimistoista esimerkiksi Kirjanpitopalvelu A&L Style pitää yllä kilpailukykyisiä matalia hintoja (Kirjanpitopalvelu A&L Style). Yrityksen palvelutarjonnassa ei kuitenkaan ole mainittu erikseen konsultointipalveluista. Näin ollen perustettavan tilitoimiston palvelutarjonta olisi kattavampi ja se saattaa houkuttaa uusia asiakkaita valitsemaan juuri ko. tilitoimiston. Lisäksi yrittäjän suunnittelema hinnoittelu on kilpailukykyinen verrattuna A&L Stylen hinnoitteluun, sillä kuukausimaksut sisältävät paketista riippuen esimerkiksi veroneuvontaa ja vuosittaisen tilinpäätöksen, kun taas A&L Stylellä tilinpäätös ja veroilmoitus laskutetaan erikseen. Kirjanpitopalvelu A&L Style tavoittelee perustettavan tilitoimiston tavoin toiminimiä ja pieniä yrityksiä asiakkaikseen, joten yritys on näin ollen varteenotettava kilpailija.

Pieniä yrityksiä asiakkaakseen tavoittelee myös vantaalainen Tilitoimisto Relipe Oy. Relipe Oy tarjoaa asiakkailleen erilaista neuvontaa kirjanpidon lisäksi. Tilitoimiston hinnoittelu on tilitoimistolle aika tavanomainen, eli tuntiperusteinen. Yritys tarjoaa kuitenkin kuukausipohjaista hinnoittelumahdollisuutta pyynnöstä. Relipe laskuttaa esimerkiksi neuvonta-, kirjanpito- ja palkanlaskentapalveluista 52 euroa tunnilta ilman arvonlisäveroa. Yritys laskuttaa tilinpäätöstoistä ja tuloveroilmoitusten tekemisestä 72 euroa tunnilta ilman arvonlisäveroa. (Relipe Oy.) Näihin hintaesimerkkeihin nähden perustettavan tilitoimiston hinnoittelu on kilpailukykyinen.

7.4 Yrityksen sijainti

Yrityksen sijainnilla on suuri merkitys yritystoiminnan kannalta. Sijaintiin vaikuttaa esimerkiksi asiakkaiden sijainti, alueen hintataso ja kilpailutilanne. (Raatikainen 2011, 93.) Sijainti on vahvasti liitoksissa markkinatilanteeseen, sillä yrityksen sijaintia ei kannata valita alueelle jonka markkinoilla ei ole tilaa tai kysyntää.

Pääkaupunkiseudulla on markkinoilla tilaa tilitoimistolle. Yrityksiä on paljon ja uusia yrityksiä syntyy jatkuvasti. Tilitoimiston asiakassuhteiden hoidon ja konsultointipalveluiden kannalta perustettavan tilitoimiston on hyvä sijaita pääkaupunkiseudulla. Yrittäjälle mieluisa liiketilan sijainti on Länsi-Vantaalla tai Pohjois-Espoossa. Mainitulta akselilta on hyvät yhteydet ympäri pääkaupunkiseutua.

Perustettavalle yritykselle sopiva liiketila löytyi Vantaan Piispankylästä. Kyseessä on 12m² tila, jonka vuokra kuukaudessa on 250 euroa ilman arvonlisäveroa. Vuokraan sisältyy lämmitys ja sähkö, joten niistä ei tule yritykselle lisää kustannuksia. (Toimitilat.fi 2015.) Piispankylästä on hyvät liikenneyhteydet ympäri pääkaupunkiseutua, joten asiakastapaamiset tilitoimiston tiloissa onnistuvat helposti. Liiketilan koko on riittävä yhdenhengen toimistolle. Kyseisen toimitilan lisäksi vastaavalla vuokralla löytynee enemmänkin tarjontaa lähiseudulta ja muualta päin pääkaupunkiseutua.

7.5 Markkinointi

Tilitoimistoalalla kilpailua on paljon, joten markkinointiin tulee kiinnittää paljon huomiota. Markkinoinnin tavoitteena on löytää uusia asiakkaita ja saada tilitoimistolle tunnettuutta.

Tilitoimiston markkinointikanavia ovat omat kotisivut, omat Facebook-sivut, paikallislehtimainokset, Googlen hakukoneoptimointi ja yrittäjän aktiivinen uusasiakashankinta puhelimitse.

Yrittäjä päivittää yrityksen kotisivuja ja Facebook-sivuja aktiivisesti ja pitää ne ajan tasalla. Sivustojen tulee olla edustavat ja niiden tulee tarjota asiakkaalle tarvittava tieto helposti. Tilitoimisto ostaa Googelta palveluna hakukoneoptimoinnin, joka ehdottaa ennalta määrättyjen hakusanojen hakijoille mainoksena tilitoimiston kotisivuja. Edellä mainittujen kulut on huomioitu yrityksen käyttöpääomalaskelmassa (ks. luku 10.2).

Verkkomainonnan lisäksi tilitoimisto mainostaa ensimmäisenä toimintavuotena paikallislehdissä. Vaihtoehtona ovat esimerkiksi pääkaupunkiseudulla Metro-lehti ja Vantaan Sanomat. Lehtimainokset yrittäjä suunnittelee ja toteuttaa itse Microsoft Publisher -ohjelmalla.

Tilitoimiston toiminnan vakiinnuttua yrittäjä aikoo suorittaa KLT-tutkinnon, joka on asiantuntijatutkinto taloushallinnon alalla. KLT-tutkintoon voi hakeutua esimerkiksi tradenomitutkinnon suorittanut henkilö. Kun tilitoimistossa on KLT-tutkinnon suorittanut henkilö voi yritys hakea auktorisoiduksi Taloushallintoliiton jäseneksi. (Taloushallintoliitto 2015a.) KLT-tutkinnon suorittaminen edistää tilitoimiston markkinointia ja Taloushallintoliiton jäsenyys auttaa tilitoimistoa erottumaan kilpailijoistaan, jotka eivät ole liiton jäseniä.

8 Riskianalyysi

Yrityksen perustaminen ei ole riskitöntä. Meretniemi ja Ylönen ovat listanneet, että perustamiseen liittyviä riskejä ja ongelmia ovat esimerkiksi epäonnistuminen, velkaantuminen, markkinatilanteen muutos, lama ja yrittäjän sairastuminen. (Meretniemi & Ylönen 2008, 12.)

Hyvä työkalu yrityksen riskien selvittämiseen on riskianalyysi. Siinä eritellään yrityksen toiminnot ja niistä arvioidaan kuinka riskisiä ne ovat. Analyysissä esitetään eri riskien toteutumisen todennäköisyys ja esitetään keinoja kuinka estää niiden syntyminen. (Raa-

tikainen 2011, 104.) Lisäksi riskianalyyssissä yrittäjälle hahmottuu mistä riskeistä kannattaa itse kantaa vastuu ja mitkä riskit kannattaa siirtää toisen tahon vastuulle korvausta vastaan (Hesso 2011, 169).

	Riski	Toimenpide	Vakuutus
Henkilöriskit	Avainhenkilön sairaus tai tapaturma	Terveydenhoito	Tapaturma- ja sairausvakuutus
	Avainhenkilön kuolema	-	-
Omaisuu- vahingot	Toimipisteen tulipalo	Palosuojelu	Palovakuutus
	Murto ja työtekovälineiden rikkominen/varastaminen	Hälytysjärjestelmä	Omaisuu- vakuutus
	Työtekovälineiden katoaminen/hajoaminen	Huolellisuus	Omaisuu- vakuutus
Liikeriskit	Kannattavuuden heikkeneminen	Suunnitelmallisuus	-
	Tekniset ongelmat	Varmuuskopiot, tuki	-
	Kirjanpito- tai muu asiakkaan varallisuuteen vaikuttava virhe	Huolellisuus	Varallisuusvastuuvakuutus

Kuvio 3. Riskianalyysi.

Tilitoimiston perustamiseen ja yritystoimintaan liittyy erilaisia riskejä. Edellä esitettyyn kuvioon 3 on esitetty todennäköiset riskit ja keinot niiden estämiseen tai niihin varautumiseen.

Yrittäjän toimiessa tilitoimiston ainoana työntekijänä, on riskinä, että yrittäjä sairastuu vakavasti. Tällöin työnteko keskeytyy. Välttyäkseen vakavilta sairauksilta, käy yrittäjä säännöllisesti terveystarkastuksissa ja ylläpitää kuntoaan ja terveyttään terveellisillä elintavoilla. Mikäli sairaus tai tapaturma yllättää, on yrittäjällä vapaaehtoiset tapaturma- ja sairausvakuutukset. Vakuutusten turvin yrittäjä saa tarvittaessa nopeasti apua.

Riskianalyyssissä on otettu huomioon yrittäjän kuolema. Tapaturmaiseen kuolemaan on mahdotonta varautua, mutta ylläpitämällä terveitä elintapoja ja huolehtimalla stressitajojen pitämisestä matalana, voi pitkällä tähtäimellä välttää vakavia elinikää lyhentäviä sairauksia.

Yrittäjän tulee varautua omaisuusvahinkoihin. Omaisuusvahinkoja ovat esimerkiksi toimipisteessä sattuva tulipalo, murto, työtekovälineiden rikkominen, varastaminen, katoaminen tai hajoaminen. Tulipaloja ja niiden vahinkoja voi minimoida palosuojelulla. Toimipisteessä tulee olla asianmukaiset palosuojeluvälineet ja -ohjeet. Yrittäjän kannattaa

ottaa varmuudeksi palovakuutus, jotta mahdollisesti syntyneet vahingot saadaan pikaisesti korvattua ja liiketoiminta voi jatkua.

Toimipisteen hälytysjärjestelmällä yrittäjä ehkäisee murtoja ja omaisuuteen kohdistuvaa ilkivaltaa. Vahingon kuitenkin sattuessaa on yrittäjällä hyvä olla omaisuusvakuutus. Omaisuuden rikkoutumiseen yrittäjä voi varautua toimimalla huolellisesti.

Aloittavalle yritykselle kannattavuuden heikkeneminen on merkittävä riski. Jotta liiketoiminta lähtisi kannattavasti liikkeelle, tulee toiminta suunnitella etukäteen huolellisesti.

Tilitoimistossa työ tehdään pitkälti tietokoneen avulla. Suuri osa tiedoista on tallennettuna pilvipalveluihin tai kovalevyille. Kaikista tiedoista tulee ehdottomasti olla varmuuskopiot, jotta liiketoiminta ei kärsi teknisten ongelmien takia. Yrittäjän on hyvä hyödyntää lisäksi IT-tukipalveluita ongelmien ilmetessä ja niiden ehkäisyä varten. Tietoturvan tulee myös olla kunnossa.

Tilitoimisto on vastuussa asiakasyritysten kirjanpidosta ja sen oikeellisuudesta. Tilitoimiston tekemä virhe saattaa aiheuttaa asiakasyritykselle kustannuksia ja niitä saatetaan periä tilitoimistolta. Näin ollen tilitoimistoyrittäjän kannattaa hankkia varallisuusvastuuvakuutus, joka korvaa mahdolliset yrittäjän virheestä johtuvat tulonmenetykset asiakkaalle.

9 Rahoituksen järjestäminen

Yrityksen rahoitus jaetaan pääoma- ja tulorahoitukseen. Pääomarahoitusta jaetaan omaan ja vieraaseen pääomaan. Oma pääoma on yrittäjän itsensä tai osakkaiden sijoittamaa rahaa yritykseen. Yrittäjä voi sijoittaa yritykseen koneita ja laitteita ja ne luetaan omaksi pääomaksi. Saadut avustukset ja ulkopuolisten pääomasijoitukset ovat myös omaa pääomaa. (Raatikainen 2011, 118.) Yrittäjä sijoittaa yhtiöön omista säästöistään osakepääomaa 2500 euroa. Osakepääoma vastaa osakeyhtiön minimiosakepääomaa.

Vieras pääoma on ulkopuolista rahoitusta ja se jaetaan lyhytaikaiseen ja pitkäaikaiseen pääomaan. Lyhytaikainen pääoma maksetaan vuoden kuluessa takaisin ja pitkäaikaisen pääoman takaisinmaksuaika on yli vuoden. Ulkopuolista rahoitusta ovat esimerkiksi lainat, luotot ja tuet. (Raatikainen 2011, 118–119.) Aloittavalle yritykselle on tarkoitus hakea

pankkilainaa. Lainan tarve ei ole suuri, joten pankkilaina on hyvä ratkaisu rahoituksen hankkimiseksi.

Pankkilainaa ei välttämättä saa ilman vakuutta. Pankeista esimerkiksi Nordea hyväksyy yritysluoton vakuutena erilaiset takaukset, panttaukset tai kohdevakuutukset (Nordea 2015). Perustettava yritys ei tarvitse suurta lainaa, joten yrittäjän tavoitteena on neuvotella pankista laina ilman vakuutta. Tämä ei välttämättä onnistu, joten vakuudeksi esitetään tällöin yrittäjän henkilökohtaisen omaisuuden panttausta tai yrittäjä hakee Finnverralta takausta.

Yrittäjä on lisäksi päättänyt hakea starttirahaa ennen yrityksen perustamista. Starttirahaa voi saada työtön työnhakija tai kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyvä palkkatyöläinen, opiskelija tai kotityöntekijä. Tuki edellyttää päätoimista yrittäjyyttä, olemassa olevia valmiuksia yrittäjyyteen, kannattavan liiketoiminnan mahdollisuuden ja tuen tulee olla saajan toimeentulon kannalta tarpeellinen. On lisäksi tärkeää, että yritystoiminta käynnistetään vasta sitten, kun tuki on myönnetty. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015b.) Starttiraha varmistaa yrittäjän toimeentulon, mikäli yritys ei pysty ensimmäisinä toimintakuukausinaan maksamaan yrittäjälle palkkaa. Starttirahan maksamisessa on ilmennyt vuonna 2015 ongelmia, sillä rahaa ei ole riittänyt koko Suomessa kaikille sitä hakeneille (Yle: Starttirahat loppumassa – ”Näin radikaalia tilannetta ei ole aikaisemmin ollut”. 2015). Mikäli starttirahaa ei yrittäjälle myönnetä, ei liiketoiminnan aloittaminen jää kuitenkaan siitä kiinni. Rahoitustarpeen kattamisessa on huomioitu vain yrittäjän sijoitus osakepääomaksi ja haettava pankkilaina.

10 Laskelmat

10.1 Investointilaskelma

Uutta yritystä varten yrittäjän tulee usein hankkia käyttöomaisuutta, jotta liiketoiminta saadaan pyörimään. Käyttöomaisuuden hankintaa varten yrittäjä tarvitsee pääomaa, joko omaa tai vierasta. Liiketoiminnan kannalta olennaisen käyttöomaisuuden hankkimista kutsutaan investoinniksi. Investoinneiksi luetaan esimerkiksi toimitilat, koneet ja laitteet. (Raatikainen 2011, 130–132.)

Investointilaskelmassa tulee huomioida liiketiloihin, koneisiin ja laitteisiin, kalustoon ja kuljetusvälineisiin sekä irtaimistoon ja sisustuksiin vaadittavat varat. Liiketoimistoissa on huomioitava kiinteistön, tontin, osakkeiden tai rakennuksen ostohinta ja mahdolliset korjaus- tai muutostyöt. Samoin koneiden, laitteiden, kaluston ja kuljetusvälineiden kohdalla huomioidaan ostohinta ja mahdolliset asennus- ja korjaustyöt. Lisäksi liiketilan kalusteiden, toimistotarvikkeiden ja muiden tarvikkeiden hinnat on arvioitava laskelmassa. (Raatikainen 2011, 130–132.)

Raatikainen painottaa huomioimaan investointilaskelmassa lisäksi kustannusylivarauksen. Varaus on arvio muutoksia ja yllätyksiä varten ja se voi olla esimerkiksi 5–10 prosenttia investointeihin käytettävästä summasta. (Raatikainen 2011, 132.)

Tiltoimiston investointilaskelmassa (ks. liite 1) otettiin huomioon erilaiset toiminnan kannalta välttämättömät koneet ja laitteet, toimistokalusteet, toimistotarvikkeet ja kustannusylivaraus. Toimipisteeksi valittua liiketilaa ei huomioida investointilaskelmassa, sillä se on tarkoitus vuokrata.

Tiltoimistolle välttämättömä laitteistoa ovat esimerkiksi tietokone, monitoimitulostin ja matkapuhelin. Nämä ja muut investoinnit on koottu investointilaskelmaan (ks. kuvio 4).

Investointilaskelma		euroa	
Liiketilat		0,00	0,00
Koneet ja laitteet			
	Kannettava tietokone	500,00	
	Monitoimitulostin	600,00	
	Procountor starttipaketti	900,00	
	Microsoft Office 365 Business	150,00	
	Tietoturva	40,00	
	Matkapuhelin	170,00	2 360,00
Irtaimisto ja sisustus			
	Toimistokalusteet		
	Sähköpöytä (käytetty)	530,00	
	Satulatuoli	100,00	630,00
	Toimistotarvikkeet		
	Muste	100,00	
	Muistitikku 64 GB	25,00	
	Paperit ja kirjoitusvälineet	15,00	140,00
Investoinnit yhteensä		3 130,00	
Kustannusylivaraus 10 %		313,00	
Yhteensä		3 443,00	

Kuvio 4. Investointilaskelma.

Tietokoneeksi yrittäjä valitsi kannettavan tietokoneen, jotta kaikki työntekoa varten tarvittava on aina mukana niin asiakaskäynneillä kuin kotona. Työntekoon soveltuva kannettava hankitaan uutena ja siinä tulee olla riittävän suuri näyttö, jotta työnteko on helppoa. Kriteereihin sopi esimerkiksi Asus X751MA kannettava tietokone (Verkkokauppa.com 2015c). Monitoimitulostimeksi valittiin laadukas HP Officejet Pro -tulostin, joka sopii toimistokäyttöön ja on kuitenkin kokonsa puolesta melko siro (Verkkokauppa.com 2015a). Tulostimeen hankitaan samalla lisäksi yksi mustekasetti.

Puhelimen valintaan vaikutti yhteensopivuus Microsoft-tuoteperheen kanssa. Lisäksi hyvä akunkesto on kriteeri työpuhelimelle. Yrittäjä valitsi työpuhelimeksi Microsoft Lumia 640 LTE:n, joka vastaa odotuksia ja on kohtuuhintainen (Verkkokauppa.com 2015b).

Koneisiin ja laitteisiin on investointilaskelmassa luettu mukaan lisäksi tarvittavat ohjelmistot. Yrittäjä on valinnut tilitoimiston käyttöön pilvipalveluna toimivan Procounor-ohjelmiston, jolla kaikki asiakkaiden kirjanpito ja muut talousasiat hoidetaan. Järjestelmässä on aloitusmaksu, joka sisältää yrittäjälle esimerkiksi hyödyllistä koulutusta ohjelmiston käyttöä varten. Yrittäjä on päättänyt ottaa Procounor Perus-starttipaketin, joka kustantaa 895 euroa sisältäen kattavat koulutukset ja palveluavaukset (Procounor). Jatkossa Procounor ei ole kuluerä tilitoimistolle, sillä sopimukset luodaan asiakkaan ja Procounorin välille ja asiakas maksaa kulut.

Investointilaskelman ohjelmistoihin on laskettu mukaan Microsoft Office 365 Business -paketti, joka sisältää kaikki tarpeelliset ohjelmat yrittäjälle. Pakettiin sisältyy esimerkiksi Excel, Word, Powerpoint, Outlook ja Onenote (Microsoft 2015). Lisäksi tietoturvan tulee olla kunnossa vuoden ympäri, joten tietoturva on mukana investoinneissa. Tietoturvaksi valittiin F-Secure Anti-Virus, jonka vuoden lisenssi maksaa 39,90 euroa (F-Secure 2015).

Vuokrattuun liikehuoneistoon yrittäjä on valinnut itse kalusteet. Ergonomia on ollut merkittävä tekijä kalustevalinnoissa ja näin ollen yrittäjä on päättänyt hankkimaan satulatuolin ja sähköpöydän. Sähköpöytä hankitaan kustannussyistä käytettynä. Käytettyjä sähköpöytiä löytyy esimerkiksi Martela Outletista. Outlet-sähköpöydän hinta Martelan sivustolla on 530 euroa (Martela Outlet 2015). Satulatuoli löytyy noin sadalla eurolla. Esimerkiksi Askosta yrittäjä löysi mieluisan Dalton-satulatuolin, jonka hinta on 99 euroa (Asko 2015). Toimistoon on lisäksi päätetty hankkia muistitikku tiedonsiirtoa ja -tallennusta varten, tulostuspapereita ja muistiinpanovälineitä.

Tilitoimiston investoinnit olivat yhteensä 3130 euroa. Kustannusylivarausta laskettiin mukaan 10 %, jolloin investointien kokonaissummaksi tuli 3443 euroa.

10.2 Käyttöpääomalaskelma

Käyttöpääoman tarve vaihtelee yritystoiminnasta riippuen. Käyttöpääoma tulisi arvioida yritystoimintaa käynnistäessä noin kahdelle tai kolmelle ensimmäiselle kuukaudelle riittäväksi. (Raatikainen 2011, 132–133.)

Perustettava yritys tarvitsee käyttöpääomaa ainakin perustamiskuluihin, markkinointimenoihin, kiinteisiin kustannuksiin kuten palkkoihin ja vuokriin sekä yleiskustannuksiin eli puhelin- ja tietoliikennemaksuihin ja vakuutuskuluihin. Pienyrittäjä saattaa tarvita käyttöpääomaa myös omiin kuluihin ja elämiseen ja nämä tulee huomioida käyttöpääomalaskelmassa. (Raatikainen 2011, 132–133.)

Käyttöpääoman tarve lasketaan jo toiminnassa olevassa yrityksessä lisäämällä vaihtomaisuuteen myyntisaamisten määrä ja näiden summasta vähennetään ostovelat ja saadut ennakkomaksut. Perustettavassa palveluyrityksessä vastaava laskutapa ei kuitenkaan toimi, sillä palveluyrityksellä ei ole varastoa. Tällöin käyttöpääoman tarpeen voi laskea arvioimalla menot, jotka syntyvät ajalta ennen tulovirran vakiintumista. (Viitala & Jylhä 2011, 317–318.)

Käyttöpääoma on laskettu kahdelle ensimmäiselle toimintakuukaudelle (ks. Liite 1). Käyttöpääoman tarpeeseen on huomioitu osakeyhtiön perustamiskulut, markkinointimenoit, vuokrat kahdelta kuukaudelta, yrittäjän nostama palkka, yleiskustannuksia ja 10 % kustannusylivaraus. Käyttöpääomalaskelmassa on huomioitu arvonlisäverolliset hinnat.

Käyttöpääoman tarve / 2 kk		euroa
Yrityksen perustamiskulut		330,00
Markkinointimenot		
	Käyntikortit	30,00
	Lehti- ja verkkomainonta	400,00
Vuokra		
	Toimiston vuokra 2 kuukaudelta	680,00
Palkka		
	Yrittäjän palkka	3 470,00
Yleiskustannukset		
	Puhelin- ja tietoliikenneyhteydet	120,00
	Kotisivut	40,00
	Sähkö	0,00
	Yrityksen vakuutusmaksut	200,00
	YEL	630,00
	Suomen Yrittäjät -jäsenyys	25,00
Käyttöpääoma yhteensä		5 925,00
Kustannusylivaraus 10 %		592,50
		6 517,50

Kuvio 5. Käyttöpääoman tarve kahdelle ensimmäiselle toimintakuukaudelle.

Kuviossa 5 on esitetty yrityksen kahteen ensimmäiseen toimintakuukauteen sitoutuvan käyttöpääoman tarve. Kustannusylivaraus mukaan lukien tarve on 6 517,50 euroa.

Markkinointimenoihin on laskettu mukaan käyntikorttien hankintakulut ja lehti- ja verkkomainonnan kulut. Mainontaa on tarkoitus tehdä verkossa käyttämällä Googlen mainospalveluita ja yritys aikoo mainostaa paikallislehdissä palvelujaan. Merkittävänä markkinointiväylänä toimivat lisäksi yrityksen kotisivut, joiden kustannukset on huomioitu yleiskustannuksissa. Kotisivukoneelta kotisivut saa hankittua noin 20 eurolla kuukaudessa (Kotisivukone 2015).

Yrityksen yleiskustannuksia ovat puhelin- ja tietoliikennekustannukset. Suuri yleiskustannusten menoerä on vakuutusmaksut. Yrittäjän on päättänyt riskianalyysin mukaisesti ottaa tapaturma- ja sairausvakuutuksen, omaisuusvakuutuksen ja varallisuusvastuuvakuutuksen. Arvio vakuutusmaksujen suuruudesta on laskettu Pohjolan vakuutuslaskurilla (Pohjola 2015).

Yleiskustannuksissa on lisäksi huomioitu yrittäjän eläkevakuutus, YEL, ja Suomen Yrittäjät -jäsenmaksu. Yrittäjä kokee tarpeelliseksi liittyä Suomen Yrittäjiin, sillä ainakin ensimmäisen vuoden aikana järjestöltä voi saada apua yrittäjää askarruttaviin kysymyksiin tai käytäntöihin.

10.3 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelma kertoo, riittävätkö rahavarat liiketoiminnan pyörittämiseen (Raatikainen 2011, 138–139). Laskelma muodostuu yritykseen tulevista rahavirroista ja siitä, mihin ne on käytetty (Viitala & Jylhä 2011, 315).

Rahoitustarvelaskelma	
	euroa
- Investoinnit	-3 443,00
- Käyttöpääoma	-6 517,50
- Kustannusylivaraus	-996,05
Rahan tarve yhteensä	-10 956,55
	euroa
Osakepääoma	2 500,00
Lainat	9 000,00
Pääoma yhteensä	11 500,00
Erotus	543,45
Pääoma kattaa rahan tarpeen	

Kuvio 6. Rahoitustarvelaskelma.

Tilitoimiston rahoitustarvelaskelmassa (kuvio 6) on huomioitu rahan tarve eli investoinnit, käyttöpääomantarve ja kustannusylivaraus. Rahan tarve oli yhteensä 10 956,55 euroa. Rahoitus päätettiin hankkia osakepääomalla ja pankkilainalla. Pääomaa laskettiin saatavaksi 11 500,00 euroa, joka kattaa rahan tarpeen.

10.4 Katetarpeen laskenta

Laskemalla minimimyyntikatteen, yrittäjä saa selville kuinka paljon yrityksen on tehtävä tuottoa päästäkseen nollatulokseen. Yrityksellä, jolla ei ole muuttuvia kustannuksia, minimikatetarve vastaa liikevaihtotarvetta. (Raatikainen 2011, 139.)

Katetarve		1. vuosi	2. vuosi
Minimitulostarve		0,00	12 000,00
+ Poistot		3 000,00	3 000,00
= Rahoitustarve		3 000,00	15 000,00
+ Lainojen korot, provisiot		360,00	360,00
+ Verot		0,00	2 400,00
= Käyttökatarve		3 360,00	17 760,00
+ Toiminnan kiinteät kulut		2 000,00	2 000,00
+ Vuokrat		3 200,00	3 200,00
+ Kiinteät palkat sivukuluineen		21 450,00	21 450,00
= Myyntikatarve		30 010,00	44 410,00
+ Ostot		0,00	0,00
= Kokonaismyynti		30 010,00	44 410,00

Kuvio 7. Myyntikatarve kahdelle ensimmäiselle toimintavuodelle.

Perustettavalle tilitoimistolle luotiin myyntikatarvelaskelma kahdelle ensimmäiselle vuodelle (ks. kuvio 7). Ensimmäiselle vuodelle tavoitteeksi asetettiin nollatulos ja toisena vuonna on tarkoitus tehdä voittoa 12 000 euroa.

Päästäkseen nollatulokseen tilitoimiston on tehtävä ensimmäisenä vuotena myyntiä 30 010 euroa. Toisen vuoden 12 000 euron tulostavoitteeseen päästäkseen yrityksen on myytävä 44 410 euron edestä. Kummankin vuoden tavoitteet ovat yrittäjän mukaan realistiset, ja niiden saavuttamista tukevat esimerkiksi myöhemmin esitettävät kassabudjetit kahdelle ensimmäiselle vuodelle.

10.5 Tulosenuste

Tulosenuste kannattaa tehdä koko vuodelle (Raatikainen 2011, 139). Sen avulla yrittäjä voi suunnitella tulevan tilikauden liiketoimintaa. Tulosenuste tehdään arvonlisäverottomilla luvuilla, lukuun ottamatta niitä eria, joista arvonlisävero ei saa vähentää. Lisäksi tulosenuste tehdään usein suoriteperusteisesti eli kulut budjetoidaan sille kuukaudelle, jolle ne kuuluvat, eikä sille kuulle, jolloin ne maksetaan. (Hesso 2013, 158–159.)

Tulosennuste	1. vuosi	2. vuosi
Myyntituotot	30 610,20	45 298,20
alennukset (kilpailutilannevaraus) 2 %	600,20	888,20
Liikevaihto	30 010,00	44 410,00
Muuttuvat kulut	0,00	0,00
Myyntikate	30 010,00	44 410,00
Palkat sivukuluineen	21 450,00	21 450,00
Vuokrat	3 200,00	3 200,00
Markkinointi	400,00	400,00
Muut kiinteät kulut	1 600,00	1 600,00
Kiinteät kulut yhteensä	26 650,00	26 650,00
Käyttökate	3 360,00	17 760,00
Korot ja rahoituskulut	360,00	360,00
Rahoitustulos	3 000,00	17 400,00
Lainojen lyhennykset	3 000,00	3 000,00
Tulos ennen veroja	0,00	14 400,00
Tuloverot	0,00	-2 400,00
Tilikauden voitto/tappio	0,00	12 000,00

Kuvio 8. Tulosennuste kahdelle ensimmäiselle toimintavuodelle.

Tiltoimiston ensimmäisen vuoden tulos arvioitiin nollassa. Tällöin liikevaihtotarve on 30 010 euroa. Toisena vuonna tulosta odotetaan saavan 14 400 ennen veroja. Tällöin liikevaihtotarve on 44 410 euroa. Tulosennusteessa (kuvio 8) otettiin lisäksi huomioon kilpailutilannevaraus ja liikevaihdon päälle lisättiin 2 %, jolloin myyntituotoksi ensimmäiselle vuodelle arvioitiin 30 610,20 euroa ja toiselle vuodelle 45 298,20 euroa.

10.6 Kassabudjetti

Kassabudjetti on ennuste yrityksen kassaan saapuvista ja sieltä lähtevistä rahoista. Raatikainen suosittelee pienyrittäjää tekemään kassabudjetin jopa viikkotasolla yritystoiminnan alussa. Jatkossa kuitenkin kuukausitasolla budjetointi riittää. (Raatikainen 2011, 139.)

Kassabudjetti tehdään maksuperusteisesti eli tapahtumat kirjataan sille ajankohdalle, kun rahat saadaan kassaan tai ne lähtevät sieltä. Toisin kuin tulosennusteessa, kassabudjetissa käytetään arvonlisäverollisia lukuja. (Hesso 2013, 160.)

Tiltoimistolle suunniteltiin kassabudjetit kahdelle ensimmäiselle vuodelle (ks. liite 2). Ensimmäisen vuoden ensimmäinen kuukausi budjetoitiin viikkotasolla, mutta loppuvuosi tehtiin kuukausitasolla. Tiltoimiston asiakkaat ovat laskutusasiakkaita ja näin ollen en-

simmäisenä toimintakuukautena yritys ei saa maksuja myyntisaatavista. Myyntisaatavien maksut arvioitiin kuitenkin tulevaksi heti toisesta toimintakuukaudesta alkaen säännöllisesti.

Tilitoimistolle valmisteltiin kassabudjetti toiselle vuodelle, jotta varmistui, että kassavarat riittävät toiminnan jatkamiseen. Toisena vuonna myynnin määrää on kasvatettava, jotta toivottu tulos toteutuu ja kassavarat pysyvät positiivisina. Toisen vuoden myyntitavoite on realistinen, sillä yrittäjä pystyy myymään jo olemassa oleville asiakkaille lisäpalveluita ja tavoitteena on hankkia lisäksi uusia asiakkaita. Mikäli asiakasmäärä saadaan nostettua 35 asiakkaasta 40 asiakkaaseen ja uusista asiakkaista esimerkiksi 5 valitsee Superpaketin vanhojen asiakkaiden pitäytyessä samoissa paketeissa, pääsee yritys myyntitavoitteeseen toisena toimintavuotena.

11 Perustamisasiakirjat

Yrityksen yhtiömuoto määrittää mitä perustamismuodollisuuksia on alussa tehtävä. Perustamisasiakirjoista ilmenee yrityksen toiminnan kannalta olennaiset tiedot joiden perusteella yritys rekisteröidään. (Raatikainen 2011, 152.)

Osakeyhtiötä perustaessa omistajien tulee tehdä perustamissopimus, johon liitetään yhtiöjärjestys. Mikäli omistajia on useita, tulee kaikkien allekirjoittaa sopimus. (Yrittäjät 2014.) Tilitoimiston perustaa yrittäjä itse, joten riittää, että hän allekirjoittaa perustamissopimuksen. Osakeyhtiöstä on tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin viimeistään kolmen kuukauden kuluessa allekirjoittamisesta (Patentti- ja rekisterihallitus 2014).

Yrittäjän tulee tehdä ilmoitus arvonlisäverovelvollisuudesta verovirastolle. Samalla lomakkeella hoituu lisäksi ennakkoveroselvityksen tekeminen. (Raatikainen 2011, 152.)

12 Arvio yrityshankkeesta ja visio tulevaisuudesta

Yrityshankkeen arvioinnissa voi käyttää apuvälineenä SWOT-analyysityökalua. SWOT-analyysillä selvitetään arvioitavan aihealueen vahvuuksia ja heikkouksia. SWOT-analyysin nimi tulee englanninkielisistä sanoista strengths, weaknesses, opportunities ja

threats, jotka ovat suomeksi vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. (Meretniemi & Ylönen 2008, 34–35.)



Kuvio 9. SWOT-analyysi.

Kuviossa 9 on SWOT-analyysi yrityshankkeesta. Avaimena tilitoimiston menestykselle toimivat vahvuudet, joita ovat yrittäjän ominaisuudet, kysyntä tilitoimistopalveluille ja yrityksen mukautuvuus. Tilitoimiston perustaja on yrittäjähenkilö ja hänellä on tilitoimiston pitämiseen vaadittavaa työkokemusta ja työhön soveltuva koulutustausta. Kilpailuvalti yritykselle on lisäksi yrittäjän monipuolinen kielitaito, jolla tilitoimistopalveluiden tarjoaminen luonnistuu suomen lisäksi myös englantia, ruotsia, venäjää ja ranskaa äidinkielenään puhuville.

Yrityshankkeen vahvuutena voi pitää sitä, että markkinoilla on kysyntää tilitoimistoille ja erityisesti erilaisille tilitoimiston tarjoamille konsultointipalveluille. Lisäksi kysynnän muuttuessa on pienen organisaation mahdollista reagoida muutokseen nopeasti.

Edellä mainittujen vahvuuksien ansiosta tilitoimiston on mahdollista saada pysyvä, liiketoiminnan kannalta riittävä, asiakaskunta. Tämän myötä yrittäjän elinkeino on turvattu ja

jatkossa yrittäjän varallisuus kasvaa. Tilitoimistopalveluiden kysyntä mahdollistaa yrityksen kasvun, ja näin ollen tilitoimisto pystyy mahdollisesti muutaman vuoden kuluttua perustamisesta työllistämään omistajan lisäksi ulkopuolisia.

Yrityshankkeen heikkoutena mainittakoon kova kilpailu ja olemassa olevien asiakassuhteiden puuttuminen. Lisäksi heikkoutena voidaan pitää sitä, että yrityksessä työskentelee vain omistaja. Omistajan sairastuessa vakavasti, vaarantuu koko tilitoimiston liiketoiminta. Kuitenkin omistajan hoitaessa itsenäisesti tilitoimiston asiakassuhteet, saadaan kustannukset pidettyä pieninä ja tällöin hintataso kohtuullisena.

Kovaa kilpailua tilitoimistoalalla voi pitää yrityshankkeen heikkoutena, sillä riskinä on, että yritys ei saa riittävästi asiakkaita. Kilpailu kuitenkin ajaa yrittäjän kehittämään liiketoimintaa ja uudistumaan, jotta kilpailukyky säilyy. Kilpailun lisäksi kovaa työtä vaatii vakituisen asiakaskunnan hankkiminen.

Uhkia tilitoimistolle ovat yleinen trendimuutos, kirjanpidon automatisoituminen ja yrittäjän sairastuminen tai kuolema. Kuten jo riskianalysissä käytiin läpi, varautuu tilitoimiston omistaja ennaltaehkäisevästi pitkäaikaissairauksiin huolehtimalla hyvinvoinnistaan ja tarkastuttamalla terveyttään säännöllisin väliajoin.

Tulevaisuudessa tilitoimistoja saattaa uhata ulkoistettujen palveluiden hankinnan trendin lasku. Mikäli yritykset alkavat hoitamaan tulevaisuudessa ulkoistetut palvelunsa itse, ei tilitoimistoille ole tarvetta. Muutos ei kuitenkaan ole kovin todennäköinen ainakaan pienten yritysten kohdalla, sillä se tarkoittaisi, että yrittäjien tulisi itse hoitaa kirjanpitoa tai palkata heti toimintaa käynnistettäessä yritykseen kirjanpitäjä. Tulevaisuuden uhkana voi pitää lisäksi kirjanpidon tiliöintien automatisointia. Mikäli markkinoille kehitetään uusia taloushallinnon järjestelmiä, jotka on ohjelmoitu niin, ettei kirjanpitäjää tai muuta henkilöä tarvita lainkaan syöttämään tai tarkastamaan tietoja, ei tilitoimistotyöntekijöille välttämättä ole tarvetta. Mikäli näin pääsisi tapahtumaan, ei se välttämättä tarkoittaisi tilitoimistojen loppua. Tilitoimistoyrittäjän tulee varautua muutoksiin ja kehittää työskentelytapoja ja omaa osaamista. Ei kuitenkaan ole todennäköistä, että taloushallintotoimet uudistuisivat lähitulevaisuudessa näin merkittävästi.

Visio kertoo millainen on yrityksen tila viiden tai kymmenen vuoden kuluttua. Yrittäjän tulee luoda visio yritykselle, kun liikeidean toimivuus on varmistettu ja yrityksen mahdollisuudet markkinoilla on selvitetty. Selkeästä ja yksityiskohtaisesta visiosta on hyötyä esimerkiksi rahoitusneuvotteluissa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 29.)

Perustettavan tilitoimiston visiona on olla luotettava ja asiantunteva palveluntarjoaja alalla. Tavoitteena on olla kannattava ja laajentaa toimintaa niin, että yritys työllistää omistajansa lisäksi muita henkilöitä.

13 Päättäntö

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda perustettavalle yritykselle toimiva liiketoimintasuunnitelma, jonka pohjalta uusi yritys perustetaan. Liiketoimintasuunnitelmassa oli tarkoituksena perehtyä syvällisesti ja kriittisesti eri aihealueisiin. Yrityksen perustamista varten taustojen tarkka selvittäminen ja itsestään selvienkin asioiden huomioiminen oli tärkeää, jotta yllätyksiltä vältytään. Vaikka hyvä liikeidea onkin yritystoiminnan käynnistämisen avain, ei riitä, että liiketoimintasuunnitelma tehdään puolihuolimattomasti.

Opinnäytetyössä liiketoimintasuunnitelmaa pohjustettiin avaamalla taustoja yrittäjyydestä ja taloushallinnon alasta. Yrittäjyys ja pienyritykset nähdään yhteiskunnan kannalta kantavana voimana, sillä pieniin yrityksiin syntyy uusia työpaikkoja enemmän kuin suuriin yrityksiin. Uusien yritysten perustamiselle on perusteet, ja vaikka lyhyellä tähtämällä uusi yritys ei omistajan lisäksi työllistäisikään muita, saattaa se toiminnan vaikiutuessa palkata työvoimaa.

Opinnäytetyössä tarkasteltiin taloushallinnon alaa ja sen tulevaisuutta. Tarkastelun tulokset olivat lupaavat. Taloushallinnon alan tilanne on hyvä. Työ- ja elinkeinoministeriön arvion mukaan ala jatkaa kasvua ja tarjoaa työllistymismahdollisuuksia. Toimialan ennuste näyttää lupaavalta uuden yrityksen perustamista silmällä pitäen.

Edellä mainittujen lisäksi osana työn viitekehystä toimi liiketoimintasuunnitelman teoria. Leena Raatikaisen esittämän liiketoimintasuunnitelman mallia noudattaen työssä käsiteltiin kattavasti yrityksen perustamisen kannalta olennaiset tekijät.

Liiketoimintasuunnitelmassa esitetyt laskelmat tukevat uuden yrityksen perustamista. Hinnoitteluanalyysin pohjalta luodut tulos- ja kassabudjetit kuvaavat realistisesti yrityksen menestymismahdollisuuksia. Yrityksen on mahdollista tehdä toisena toimintavuotenaan tulosta. Liiketoiminnan kassavirrat jättävät toisesta vuodesta eteenpäin kassaan rahaa enemmän kuin sitä kuluu.

Liiketoimintasuunnitelmassa on käytetty ajankohtaisia internetlähteitä ja aiheeseen liittyvää kirjallisuutta. Lähteitä on käytetty riittävästi ja liiketoimintasuunnitelman toimivuudelle on perusteet. Lisäksi perehtyminen taloushallinnon alan työllisyystilanteeseen vahvisti näkemystä, että tilitoimistolle olisi tarvetta markkinoilla. Suunnitelmassa esitetyt laskelmat on tehty pohjautuen realistisiin arvioihin menoista ja tuloista.

Opinnäytetyöprosessi sujui suunnitelmien mukaisesti. Kattava teoriataustaan syventyminen prosessin alussa mahdollisti työn loogisen etenemisen kehittämisvaiheessa. Kun taustat olivat kunnossa, oli helppo syventyä miettimään perustettavan yrityksen kannalta toimivimpia ratkaisuja eikä jo tehtyjä valintoja tarvinnut muuttaa kesken prosessin. Opinnäytetyö valmistui aikataulun mukaisesti ja kokonaisuutena se vastasi alussa asetettuihin tavoitteisiin.

Edellä esitettyjen perusteiden pohjalta opinnäytetyön tavoitteet saavutettiin. Opinnäytetyössä ei ilmennyt sellaisia tekijöitä, jotka eivät puoltaisi uuden yrityksen perustamista.

Lähteet

Asko 2015. Dalton-satulatuoli. <https://www.asko.fi/tyotuolit/tyotuolit/20283/dalton-satulatuoli>. Luettu 17.10.2015.

F-Secure 2015. F-Secure Anti-Virus PC:lle ja Macille. https://www.f-secure.com/fi_FI/web/home_fi/anti-virus. Luettu 17.10.2015.

Hesso, Johannes 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kauppakamari, Helsinki.

Kirjanpitopalvelu A&L Style. Hinnasto 2014. <http://www.alstyle.fi/hinnasto.html>. Luettu 17.10.2015.

Kotisivukone 2015. Hinnasto > Yrityksille. <http://www.kotisivukone.fi/hinnasto>. Luettu 17.10.2015.

Lahti, Sanna & Salminen, Tero 2014. Digitaalinen taloushallinto. Sanoma Pro, Helsinki.

Martela Outlet 2015. Outlet-sähköpöytä. <http://www.martelaoutlet.fi/content/varastotuotteet/outlet-sahkopoyta.php>. Luettu 17.10.2015.

Meretniemi, Irma & Ylönen, Hanna 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Otava, Helsinki.

Microsoft 2015. Office 365 Business. <https://products.office.com/fi-fi/business/office-365-business>. Luettu 17.10.2015.

Nordea 2015. Vakuudet. <http://www.nordea.fi/Yritykset%2bja%2byhteis%C3%B6t/Rahoitus/K%C3%A4ytt%C3%B6p%C3%A4%C3%A4oma/Vakuudet/952792.html>. Luettu 17.10.2015.

Patentti- ja rekisterihallitus 2014. Osakeyhtiön perustamisilmoitus. Päivitetty 6.10.2014. <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html>. Luettu 11.10.2015.

Pohjola 2015. Osta vakuutus. <https://webprod.pohjola.fi/WP/LASKEJA-OSTA/yr0000c1.asp>. Luettu 7.11.2015.

Procounor. Sähköinen taloushallinto tilitoimistoille Tilitoimiston starttipaketit. <http://www.procounor.com/tilitoimistot/starttipaketti/>. Luettu 17.10.2015.

Raatikainen, Leena 2011. Liikeideasta liikkeelle. 9. uud. painos. Edita, Helsinki.

Relipe Oy. Tilitoimisto Relipe Oy:n hinnasto 1.1.2015. <http://relipe.fi/palvelumme/hinnasto/>. Luettu 17.10.2015.

Taloushallintoliitto 2015a. KLT-tutkinto. <https://taloushallintoliitto.fi/klt-pht/klt-tutkinto>. Luettu 7.11.2015.

Taloushallintoliitto 2015b. Tilitoimiston palvelut. <https://taloushallintoliitto.fi/tilitoimisto-asiointi/tilitoimiston-palvelut>. Luettu 29.8.2015.

Tilastokeskus 2014. Teollisuuden voitot romahtivat vuonna 2013. Päivitetty 18.12.2014. http://www.stat.fi/til/yrti/2013/yrti_2013_2014-12-18_tie_001_fi.html. Luettu 20.4.2015.

Tilastokeskus 2015. Yrittäjä. [Http://www.tilastokeskus.fi/meta/kas/yritlkm.html](http://www.tilastokeskus.fi/meta/kas/yritlkm.html). Luettu 20.4.2015.

Toimitilat.fi 2015. Toimitilat. <https://www.toimitilat.fi/toimitila/10520673-Vantaa-Mestariintie-17?ref=list>. Luettu 17.10.2015.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2015a. Kasvua edessä liike-elämän palveluiden saralla. Päivitetty 24.9.2015. [Http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/2459/Liike-elaman_palvelujen_nakymat_syksy_2015.pdf](http://www.temtoimialapalvelu.fi/files/2459/Liike-elaman_palvelujen_nakymat_syksy_2015.pdf). Luettu 2.11.2015.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2015b. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Päivitetty 25.2.2015. [Http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html](http://te-palvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html). Luettu 7.10.2015.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2015c. Taloushallinto. [Http://www.mol.fi/avo/alat/23.htm](http://www.mol.fi/avo/alat/23.htm). Luettu 9.9.2015.

Verkkokauppa.com 2015a. Tuote 37928. HP Officejet Pro X476dw-tulostin. <https://www.verkkokauppa.com/fi/product/37928/dnvdj/HP-Officejet-Pro-X476dw-tulostin>. Luettu 17.10.2015.

Verkkokauppa.com 2015b. Tuote 45803. <https://www.verkkokauppa.com/fi/product/45803/fnkbs/Microsoft-Lumia-640-LTE-Windows-Phone-puhelin-sininen>. Luettu 17.10.2015.

Verkkokauppa.com 2015c. Tuote 58275. Asus X751MA 17,3”-kannettava, Win 8.1, valkoinen. <https://www.verkkokauppa.com/fi/product/58275/fstdr/Asus-X751MA-17-3-kannettava-Win-8-1-valkoinen>. Luettu 17.10.2015.

Viitala, Riitta & Jylhä, Ella 2011. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. 1.–5. painos. Edita, Helsinki.

Yle: Starttirahat loppumassa – ”Näin radikaalia tilannetta ei ole aikaisemmin ollut”. 2015. Taloussanomat 23.6.2015. [Http://www.taloussanomat.fi/yrittaja/2015/06/23/yle-starttirahat-loppumassa-nain-radikaalia-tilannetta-ei-ole-aikaisemmin-ollut/20157982/137](http://www.taloussanomat.fi/yrittaja/2015/06/23/yle-starttirahat-loppumassa-nain-radikaalia-tilannetta-ei-ole-aikaisemmin-ollut/20157982/137). Luettu 17.10.2015.

Yrittäjät 2014. Osakeyhtiön perustamistoimet ja yhtiömuodon sääntely. Päivitetty 1.7.2014. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osakeyhtio/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osakeyhtio/). Luettu 11.8.2015.

Yrittäjät 2015. Yrittäjyys Suomessa. Päivitetty 21.1.2015. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyys Suomessa/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyys Suomessa/). Luettu 20.4.2015.

Liiketoimintasuunnitelma

1. Liikeidea
2. Investointilaskelma
3. Käyttöpääomalaskelma
4. Rahoituslaskelma
5. Myyntikatetarve
6. Tulosennuste
7. Hinnoitteluesimerkki

Liikeidea

Liikeidea

Monipuolisia tilitoimistopalveluita

Suomessa toimiville yrityksille
asiakaslähtöisellä
toimintamallilla.

Tilitoimistopalveluissa korostuu
henkilökohtainen neuvonta ja
konsultointi. Yritys tavoittelee
asiakkaikseen pieniä ja
keskisuuria yrityksiä.

Investointilaskelma

Investointilaskelma		euroa
Liiketilat		0,00 <u>0,00</u>
Koneet ja laitteet		
Kannettava tietokone	500,00	
Montoimitulostin	600,00	
Procountor starttipaketti	900,00	
Microsoft Office 365 Business	150,00	
Tietoturva	40,00	
Matkapuhelin	200,00	<u>2 390,00</u>
Irtaimisto ja sisustus		
Toimistokalusteet		
Sähköpöytä (käytetty)	500,00	
Satulatuoli	100,00	<u>600,00</u>
Toimistotarvikkeet		
Muste	100,00	
Muistitikku 64 GB	25,00	
Paperit ja kirjoitusvälineet	15,00	<u>140,00</u>
Investoinnit yhteensä	3 130,00	
Kustannusylivaraus 10 %	313,00	
Yhteensä	3 443,00	

Käyttöpääomalaskelma

Käyttöpääoman tarve / 2 kk	euroa
Yrityksen perustamiskulut	330,00
Markkinointimenot	
Käyntikortit	30,00
Lehti- ja verkkomainonta	400,00
Vuokra	
Toimiston vuokra 2 kuukaudelta	680,00
Palkka	
Yrittäjän palkka	3 470,00
Yleiskustannukset	
Puhelin- ja tietoliikenneyhteydet	120,00
Kotisivut	40,00
Sähkö	0,00
Yrityksen vakuutusmaksut	200,00
YEL	630,00
Suomen Yrittäjät -jäsenyys	25,00
Käyttöpääoma yhteensä	<u>5 925,00</u>
Kustannusylivaraus 10 %	<u>592,50</u>
	6 517,50

Rahoituslaskelma

Rahoitustarvelaskelma

	euroa
- Investoinnit	-3 443,00
- Käyttöpääoma	-6 517,50
- Kustannuslivoitus	<u>-996,05</u>
Rahan tarve yhteensä	-10 956,55

	euroa
Osakepääoma	2 500,00
Lainat	<u>9 000,00</u>
Pääoma yhteensä	11 500,00

Erotus	<u>543,45</u>
Pääoma kattaa rahan tarpeen	

Myyntikatetarve

Katetarve	1. vuosi	2. vuosi
Minimitulostarve	0,00	12 000,00
+ Poistot	3 000,00	3 000,00
= Rahoitustarve	3 000,00	15 000,00
+ Lainojen korot, provisiot	360,00	360,00
+ Verot	0,00	2 400,00
= Käyttökatarve	3 360,00	17 760,00
+ Toiminnan kiinteät kulut	2 000,00	2 000,00
+ Vuokrat	3 200,00	3 200,00
+ Kiinteät palkat sivukuluineen	21 450,00	21 450,00
= Myyntikatetarve	30 010,00	44 410,00
+ Ostot	0,00	0,00
= Kokonaismyynti	30 010,00	44 410,00

Tulosennuste

Tulosennuste	1. vuosi	2. vuosi
Myyntituotot	30 610,20	45 298,20
alennukset (kilpailutilannevaraus) 2 %	600,20	888,20
Liikevaihto	30 010,00	44 410,00
Muuttuvat kulut	0,00	0,00
Myyntikate	30 010,00	44 410,00
Palkat sivukuluineen	21 450,00	21 450,00
Vuokrat	3 200,00	3 200,00
Markkinointi	400,00	400,00
Muut kiinteät kulut	1 600,00	1 600,00
Kiinteät kulut yhteensä	26 650,00	26 650,00
Käyttökate	3 360,00	17 760,00
Korot ja rahoituskulut	360,00	360,00
Rahoitustulos	3 000,00	17 400,00
Lainojen lyhennykset	3 000,00	3 000,00
Tulos ennen veroja	0,00	14 400,00
Tuloverot	0,00	-2 400,00
Tilikauden voitto/tappio	0,00	12 000,00

Hinnoitteluesimerkki

Paketti	euroa/kk
Kevyt	
Kirjanpito	
Tilinpäätös	
Yhteensä (ilman alv)	<u>70,00</u>

Perus	
Kirjanpito	
Tilinpäätös	
Veroilmoitukset ja -neuvonta	
Yhteensä (ilman alv)	<u>100,00</u>

Kattava	
Kirjanpito	
Palkanlaskenta	
Tilinpäätös	
Veroilmoitukset ja -neuvonta	
Yhteensä (ilman alv)	<u>120,00</u>

Super	
Kirjanpito	
Palkanlaskenta	
Ostoreskontra	
Myyntireskontra	
Tilinpäätös	
Veroilmoitukset ja -neuvonta	
Yhteensä (ilman alv)	<u>200,00</u>

Lisäpalvelut (Hinta ilman alv)	
Palkanlaskenta (pk-yritykset)	30,00 e/kk
Laskutus ja maksatus	50,00 e/kk
Raportointi	50,00 e/h
Neuvonta ja konsultointi	80,00 e/h
Budjetointi	80,00 e/h
Yrityksen perustaminen	80,00 e/h

Kassabudjetti

Ensimmäinen vuosi

	1. viikko	2. viikko	3. viikko	4. viikko	Heimikuu	Maaliskuu	Huhtikuu	Toukokuu	Kesäkuu	Heinäkuu	Elokuu	Syyskuu	Lokakuu	Marraskuu	Joulukuu	
Alkukassa																
+ Kassaannmaksut	0	7717	7662	7662	4725,62	2489,24	422,86	356,48	1290,1	2115,72	2701,34	3286,96	3872,58	4458,2	5243,82	
Maksut myyntisaatavista	0	0	0	0	1000	1000	3000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4200	4200	
Yhteensä	0	0	0	0	1000	1000	3000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4000	4200	4200
- Kassastamaksut																
Avonlisävero	0	0	0	0	0	0	0	0	108	348	348	348	348	348	348	
Palkat	0	0	0	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	
:nnaonpidätys ja sotumaksut	0	0	0	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	
Vakuutukset	0	0	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	
Vuokrat	340	0	0	0	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	
Korot	0	0	0	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	
Verot	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Investoinnit	3443	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Muut	0	55	0	820	780	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610	
Yhteensä	3783	55	0	2686,38	2986,38	2816,38	2816,38	2816,38	2924,38	3164,38	3164,38	3164,38	3164,38	3164,38	3164,38	3164,38
Rahoitus																
- Lainojen lyhennys	0	0	0	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	
+ Lainojen nostot	9000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
+ Omistajien sijoitukset	2500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Yhteensä	11500	0	0	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250
Kassa viikon/kuukauden loppu	7717	7662	7662	4725,62	2489,24	422,86	356,48	1290,1	2115,72	2701,34	3286,96	3872,58	4458,2	5243,82	6029,44	

Kassabudjetti

Toinen vuosi

	Tammikuu	Helmikuu	Maaliskuu	Huhtikuu	Toukokuu	Kesäkuu	Heinäkuu	Elokuu	Syyskuu	Lokakuu	Marraskuu	Joulukuu
Alkukassa	6029,44	6742,06	7479,68	8169,3	9058,92	9948,54	10790,16	11631,78	12673,4	13715,02	14908,64	16102,26
+ Kassaannaksut												
Maksut myytisaatavista	4400	4400	4400	4600	4600	4600	4600	4800	4800	5000	5000	5000
Yhteensä	4400	4400	4400	4600	4600	4600	4600	4800	4800	5000	5000	5000
- Kassastamaksut												
Arvonlisävero	396	396	444	444	444	492	492	492	492	540	540	588
Palkat	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700	1700
ennakonpidätykset ja sotumaksut	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38	36,38
Vakuutukset	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Vuokrat	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340
Korot	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Verot	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200
Investoinnit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Muut	635	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610	610
Yhteensä	3437,38	3412,38	3460,38	3460,38	3460,38	3508,38	3508,38	3508,38	3508,38	3556,38	3556,38	3604,38
Rahoitus												
- Lainojen lyhenne	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250
+ Lainojen nostot	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
+ Omistajien sijoitukset	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Yhteensä	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250	-250
Kassa viikon/kuukauden loppu	6742,06	7479,68	8169,3	9058,92	9948,54	10790,16	11631,78	12673,4	13715,02	14908,64	16102,26	17247,88