

SÄHKÖALAN YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Liiketoimintasuunnitelma

Niina Hyrkäs

Opinnäytetyö
Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja hallinnon ala
Liiketalouden koulutusohjelma
Tradenomi (AMK)

2015

Yhteiskuntatieteiden, liiketalouden ja
hallinnon ala
Liiketalouden koulutusohjelma
Tradenomi (AMK)

Tekijä	Niina Hyrkäs	Vuosi	2015
Ohjaaja	Jorma Mölläri		
Toimeksiantaja	X		
Työn nimi	Sähköalan yrityksen perustaminen		
Sivu- ja liitemäärä	70 + 11		

Tässä opinnäytetyössä keskitytään yrityksen perustamiseen liittyviin asioihin ja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Opinnäytetyön toimeksiantajan suunnitelmana on perustaa sähköalan palveluita tarjoava osakeyhtiö, joka toimii Kuusamossa ja lähialueilla. Työ on ollut kehittämistehtävä, joka on suoritettu tapautuskimoksena. Tarkoituksena on ollut erityisesti kiinnittää huomiota Kuusamon alueen markkinatilanteeseen ja kilpailija-analyysiin. Markkina- ja kilpailija-analyysin avulla selvitetään, mikä on yrityksen pääasiakassegmentti ja millä keinoin valituilla markkinoilla on mahdollista menestyä. Työn tausta-aineistona on käytetty alan kirjallisuutta, Internet-lähteitä sekä paikallisen yrityskehittäjän haastattelua.

Osakeyhtiön perustamisessa tulee ottaa huomioon monia seikkoja. Yrityksen toiminta tulee rekisteröidä asianmukaisesti, on huolehdittava mahdollisista yritystoiminnan luvista sekä järjestettävä kirjanpito lain ja säädösten mukaisesti. Yrittäjän tulee myös perehtyä verotukseen liittyviin seikkoihin sekä selvittää toiminnan käynnistämiseen liittyvät kustannukset. Yrittäjän on suositeltavaa järjestää itselleen riittävä sosiaaliturva, josta vähimmäisvaatimuksena on lakisääteinen tapaturmavakuutus.

Liiketoimintasuunnitelma on työkalu, jonka avulla selvitetään yrityksen menestymisen mahdollisuudet sekä kannattavuus niin yrittäjälle itselleen kuin yrityksen sidosryhmille. Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi muun muassa liikeidea, kannattavuus, rahoitus sekä toiminta-alue analysoiden vallitsevaa markkina- ja kilpailutilannetta.

Kuusamossa ja lähialueilla toimivan sähköalan yrityksen tulee huomioida erityisesti alueen vapaa-ajan asumisen määrä sekä uudisrakentamisen vähäisyys toiminnan aloitushetkellä. Yrittäjän pääasiakassegmenttinä tulevat olemaan paikalliset kotitaloudet sekä vapaa-ajanasuntojen omistajat. Asuntokannan vanheneminen lisää remontoinnin sekä parannus- ja korjaustöiden kysyntää. Kilpailuetu muihin sähköalan yrityksiin nähden pyritään saavuttamaan asiakaspalvelun laadun kehittämisellä.

School of Business and Administration
Programme of Business Economics

Author	Niina Hyrkäs	Year	2015
Supervisor	Jorma Mölläri		
Commissioned by	X		
Subject of thesis	Founding a New Company in Electrical Industries – Business Plan		
Number of pages	70 + 11		

The purpose of this thesis is to find out the actions for founding a new company in electrical industries in Kuusamo. This thesis concentrates on topics that should be considered when starting a new business especially limited company. The thesis includes also a business plan that concentrates especially on market analysis and competitor analysis. The focus is also on what kind of actions are needed for the company to succeed. In this study several business matters and Internet publications were used as literature. A local business planner was also interviewed.

When founding a new corporation many things have to be considered, for example registering the company correctly. A new entrepreneur should become familiar with taxation, licenses and costs. It is recommended for an entrepreneur to have a social security, minimum requirement being the workers' compensation insurance.

Business plan is a priceless tool when you need to find out your company's possibilities to succeed and whether it is profitable. A good business plan includes the business idea, profitability, funding and the operation region.

In Kuusamo and neighboring areas you have to take tourism into account. The clientele consists mainly of local households and holiday house owners. Aging of the dwelling stock increases the demand of renovating and repair work.

Key words

Business plan, electrical industries and company

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	TYÖMENETELMÄT JA TIEDON HANKINTA	8
2.1	Työmenetelmät	8
2.2	Tiedon hankinta	8
3	YRITYKSEN TOIMINTAMUOTO	10
3.1	Yritysmuodon valinta.....	10
3.2	Osakeyhtiön perustaminen	13
3.3	Osakeyhtiön rekisteröiminen ja verotus	16
3.4	Elinkeinotoiminnan luvat ja ilmoitukset sekä lainsäädäntö	19
4	YRITYKSEN PERUSTUSTOIMET	22
4.1	Toiminimi	22
4.2	Yrityksen kirjanpito ja tilinpäätös	23
4.3	Pankkitilin avaaminen ja vakuutukset	25
4.4	Yrittäjän sosiaaliturva	26
4.5	Käytännön toimia yrityksen perustamisessa	29
5	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN	32
5.1	Liiketoimintasuunnitelma.....	32
5.2	Liikeidea, toiminta-ajatus ja yrittäjä	33
5.3	Rahoitus, talous ja hinnoittelu	35
5.4	Riskikartoitus ja kilpailu	38
5.5	Markkinointisuunnitelma	39
6	KILPAILIJA-ANALYYSI.....	42
6.1	Kilpailuympäristö.....	42
6.2	Kilpailustrategiat	42
6.3	Porterin kilpailuvoimat.....	44
6.4	Toimialueen kilpailuympäristö sekä sähköalan yrittäjäyys	46
6.5	Aloittavan yrityksen kilpailustrategia	48
7	MARKKINA-ANALYYSI	54
7.1	Markkina-analyysin käyttö.....	54
7.2	Asiakasryhmien segmentointi ja tuotteen asemointi	54
7.3	Markkinointistrategian suunnitleminen.....	56
7.4	Kuusamo ja lähialueet yrityksen markkina-alueena	57

7.5 Aloittavan yrityksen strategia markkinoilla	59
8 JOHTOPÄÄTÖKSET	65
LÄHTEET	68
LIITTEET	70

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on sähköalan yrityksen perustaminen Kuusamoon. Työssä keskitytään osakeyhtiön perustamiseen liittyviin asioihin ja perehdytään hyvän liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Liiketoimintasuunnitelma on työkalu, jonka avulla hahmotetaan ja kehitetään yrityksen toimintaa. Liiketoimintasuunnitelman osalta keskitytään erityisesti toimialueen markkina- ja kilpailijatilanteeseen. Muilta osin liiketoimintasuunnitelman osiot eritellään pinnallisemmin. Opinnäytetyö on muotoiltu työn tilaajan tarpeisiin ja pyrkii toimimaan oppaana aloittavan yrittäjän käytössä.

Valittu aihe on erittäin mielenkiintoinen, sillä tulevaisuudessa yhä suurempi osa suomalaisista tulee hankkimaan toimeentulonsa yrittäjyyden kautta. Mielenkiintoa yrittäjyyttä kohtaan lisää mahdollisuus omaan taloudelliseen hyötymiseen. Toiminnassa on kuitenkin otettava huomioon käänköpuolena yritystoiminnan riskit. Yrittäjyyttä pidetään yleisesti arvostettuna tapana hankkia oma elinkeino.

Työn toimeksiantaja haluaa pysytellä nimettömänä yritystoiminnan ollessa vasta suunnitteluvaiheessa. Toimeksiantaja ei ole aiemmin toiminut yrittäjänä, mutta hänellä on sähköalalla työskentelystä usean vuoden työkokemus sekä alalla vaadittava ammattitutkinto. Toimeksiantaja on kiinnostunut yrittäjyyden tarjoamista mahdollisuuksista itsenäiseen työskentelyyn sekä mahdollisuudesta parantaa omaa ansaintaa tehdystä työstä.

Työn tavoitteena on siis selvittää, mitä uuden yrityksen perustaminen vaatii ja millainen markkina- ja kilpailijatilanne Kuusamossa on uuden sähköalan yrityksen kannalta. Työ toimii alustavana liiketoimintasuunnitelmana yritykselle. Tehdyllä tutkimuksella pyritään erityisesti selvittämään, mikä asiakassegmentti on sopivin uudelle yritykselle ja miten valittu asiakasryhmä tullaan tavoittamaan.

Työn tausta-aineistona on käytetty alan kirjallisuutta sekä Internet-julkaisuja. Työssä on myös haastateltu yrityskehittäjää Kuusamon Naturpolis Oy:stä. Lisäksi on havainnoitu Kuusamossa toimivien sähköalan yritysten toimintaa

markkinoilla. Näiden tausta-aineistojen perusteella on saatu kattava kuva yrityksen perustamisesta sekä liiketoimintasuunnitelman laatimisesta.

Työn rakenne etenee työmenetelmistä ja tiedonhausta, yrityksen perustamiseen liittyviin seikkoihin, joiden jälkeen siirrytään hyvän liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Liiketoimintasuunnitelman perusteiden läpi käymisen jälkeen selvennetään kilpailija- ja markkina-analyysin merkitystä tarkemmin hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa. Case yritystä käsitellään opinnäytetyön eri vaiheissa.

2 TYÖMENETELMÄT JA TIEDON HANKINTA

2.1 Työmenetelmät

Opinnäytetyön tyyppinä on kehittämistehtävä eli tarkoituksena on tuottaa kehittämisideoita ja se käsittelee valittua aihetta tapaustutkimuksena (case study). Tapaustutkimuksen ominaispiirteisiin kuuluu tuottaa tietoa nykyajassa tapahtuvasta ilmiöstä sen todellisessa ympäristössä. Työn päämääränä on selvittää mitä sähköalan yrityksen perustamisessa tulee ottaa huomioon ja miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma perehtyen erityisesti Kuusamon ja lähialueiden markkina- ja kilpailijatilanteeseen. Muilta osin liiketoimintasuunnitelmassa käydään läpi yrityksen perustiedot pinnallisemmin. Näin ollen tapaustutkimus on perusteltu, sillä tarkoituksena on saada kerättyä relevanttia ja intensiivistä tietoa tästä yksittäisestä tapauksesta. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010,134 – 135; Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2010,52 - 53.)

Tutkimuksessa edettiin järjestelmällisesti seuraten osakeyhtiön perustamisen vaiheita. Työ aloitettiin hankkimalla tietoa, mitä osakeyhtiön perustaminen vaatii valitulla markkina-alueella. Työssä edetään hyvän liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja perusteisiin, jonka jälkeen syvennyttään erityisesti kilpailija- ja markkina-analyysiin. Havainnollistamisen keinoina on käytetty eri aiheita kuvaavia taulukoita, kuvia sekä liitteitä. (Hirsjärvi ym. 2010,261 – 262.)

2.2 Tiedon hankinta

Työn tausta-aineistona on käytetty tapaustutkimukselle tyypillisesti useita eri metodeja tutkimalla alan dokumentteja, observoimalla sekä tekemällä haastattelu. Tapaustutkimuksen kehittämistyö nojautuukin aina metodeihin, teorioihin ja aiempiin tutkimuksiin (Ojasalo ym. 2010,53). Tiedon hankinnassa tärkeää on perehtyä ensin kattavasti koko aihealueeseen ja saatavilla oleviin dokumentteihin. Tämän jälkeen yksityiskohtaisen tiedon löytäminen on helpompaa. Yrityksen perustamiseen ja liiketoimintasuunnitelmaan liittyvää tietoa on löydetty niin kirjallisuudesta kuin Internet-lähteistä. Tiedon hankinta havainnoimalla on tehty

seuraamalla paikallisten yritysten toimintaa. Kuusamolaisen yrityskehittäjän haastattelu antoi työhön näkökulmaa taas ammattilaisen näkökulmasta. Tiedon hankinnassa on keskitytty tutkimuksen tärkeimpiin käsitteisiin eli osakeyhtiöön, liiketoimintasuunnitelmaan ja sähköalaan. Tärkeimpänä informaation lähteenä ovat olleet useat kirjalliset teokset sekä Internet-lähteet. Käytettyjen lähteiden perusteella on suoritettu analysointi, jonka pohjalta pyritään ymmärtämään keskeiset asiat. (Hirsjärvi ym. 2010, 134 – 135.)

Tausta-aineiston perusteella on saatu muodostettua kattava kokonaisuus yrityksen perustamiseen liittyvistä seikoista. Erityisesti tietoa on kerätty kattavan markkina- ja kilpailuanalyysin muodostamiseksi valitulla toimialueella. Näin aloittava yrittäjä saa itselleen kohdistettua tietoa oman yritystoiminnan aloittamiseksi. Soveltuvien osien tehtyä tutkimusta voivat hyödyntää myös muut eri alojen yritystoimintaa suunnittelevat henkilöt.

3 YRITYKSEN TOIMINTAMUOTO

3.1 Yritysmuodon valinta

Yritystä perustettaessa on valittava sopiva toimintamuoto. Uuden yrittäjän vaihtoehtoina ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö, osakeyhtiö sekä osuuskunta. Yritystä perustettaessa yritysmuodon valintaan vaikuttavat muun muassa:

- aloittamisen helppous
- perustajien ja sijoittajien lukumäärä
- tarvittava aloituspääoma ja sen saatavuus
- verotus
- vastuut ja päätöksenteko yrityksen toiminnassa
- toiminnan joustavuus ja jatkuvuus
- voittojen jakaminen ja tappion kattaminen

Valinnassa on otettava tarkoin huomioon, mikä yritysmuodoista on kulloinkin sopivin ja tarkoituksenmukaisin. (Holopainen 2014,21 – 37; Ilmoniemi, Järven-sivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo 2009,55 – 56.)

Yritystoiminnan muodoista helpoin ja edullisin aloittamisen kannalta on toiminimi (tmi), tällöin yrittäjä harjoittaa liiketoimintaa yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa. Yrityksen perustamiseen ei vaadita erillisiä perustamisasiakirjoja, yrittäjän tulee tehdä vain perustamisilmoitus kaupparekisteriin ja Verohallinnolle. Yksityiselle elinkeinonharjoittajalle ei ole määritelty erillistä aloittamiseen tarvittavaa pääomaa, mutta hän on vastuussa yrityksensä sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yrittäjä kantaa siis täyden vastuun yrityksensä toiminnasta ja näin ollen tekee myös kaikki päätökset itsenäisesti. Toiminimen haltijan verotus yrityksensä toiminnasta määritellään yrityksen vuosittaisen tuloksen perusteella. Toiminimi on mainio vaihtoehto aloittavan pienyrittäjän yri-

tysmuodoksi. (Holopainen 2014,23 – 24; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,28 – 29.)

Kommandiittiyhtiön (KY) perustaminen vaatii vähintään kaksi yhtiömiestä, joista ainakin yhden on toimittava äänettömänä yhtiömiehenä ja yhden vastuunalaisena yhtiömiehenä. Yhtiömiehinä voivat toimia niin luonnolliset henkilöt kuin yhteisöt. Yhtiön perustamisen yhteydessä on laadittava kirjallinen yhtiösopimus. Lisäksi on suositeltavaa laatia yhtiömiessopimus, jossa sovitaan yhtiömiesten oikeuksista ja velvollisuuksista perustettavaa yritystä kohtaan. Toiminimen tavoin myös kommandiittiyhtiö tulee rekisteröidä kaupparekisteriin. (Holopainen 2014,26 – 27; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,29.)

Kommandiittiyhtiössä äänettömän yhtiömiehen tulee suorittaa rahassa mitattava panos, kyseiselle panokselle ei ole määritelty minimi summaa. Äänettömät yhtiömiehet saavat sijoittamalleen pääomalle korkoa yhtiön tekemän voiton perusteella. Vastuunalaisen yhtiömiesten yhtiöpanokseksi riittää työpanos. Kommandiittiyhtiössä edustamisoikeus eli oikeus edustaa yhtiötä ja kirjoittaa yhtiön toiminimi on pääsääntöisesti kaikilla vastuunalaisilla yhtiömiehillä. Edustamisoikeuden kääntöpuolena vastuunalaiset yhtiömiehet ovat henkilökohtaisessa vastuussa yhtiönsä sitoumuksista. Äänettömillä yhtiömiehillä ei ole oikeutta edustaa yhtiötä ilman erillistä valtuutusta näin ollen äänettömät yhtiömiehet eivät ole vastuussa yrityksen sitoumuksista kuin sijoittamallaan pääomalla. Vastuunalaisen yhtiömiesten edustamisoikeutta voidaan kuitenkin rajoittaa yhtiömiesten yhteisellä sopimuksella ja ilmoituksella kaupparekisteriin. Kommandiittiyhtiötä suositellaan käytettäväksi perheyrietyksien yhtiömuotona, koska yhtiömiesten välillä on vallittava täysi luottamus. Tämä johtuu siitä, että vastuunalaiset yhtiömiehet ovat henkilökohtaisessa vastuussa myös toisen yhtiömiehen tekemistä sitoumuksista. (Holopainen 2014,26 – 27; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,29.)

Kommandiittiyhtiön tavoin myös avoin yhtiö (AY) vaatii vähintään kaksi yhtiömiestä. Yhtiön perustamiseksi laaditaan määrämuotoinen yhtiösopimus ja yritys rekisteröidään kaupparekisteriin. Avoimen yhtiön yhtiömiehet ovat vastuullisia

yrittäjien sitoumuksista ja heillä on molemmilla oikeus edustaa yhtiötä, ellei muuta ole sovittu. Avoimen yhtiön yhtiömiehien yhtiöpanokseksi riittää työpanos eli erillistä rahassa mitattavaa aloituspääomaa ei vaadita. Kommandiittiyhtiön tavoin avoin yhtiö on sopiva yritysmuoto perheyrittäjille vaadittavan luottamuksen vuoksi. Avointen yhtiöiden suosio on vähentynyt viime aikoina, koska yrittäjien henkilökohtainen taloudellinen vastuu yrityksen sitoumuksista voi kasvaa kohtuuttoman suureksi. (Holopainen 2014,24 – 25; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,29.)

Osuuskunnan (OSK) jäseniä eli perustajia voivat olla yksi tai useampi luonnollinen henkilö taikka oikeushenkilö. Osuuskunnan jäsenet hallinnoivat osuuskuntaa yhdessä demokraattisesti ja toteuttavat sen avulla sosiaalisia, taloudellisia ja kulttuurisia tavoitteitaan. Osuuskunnan tavoitteena ei ole pääsääntöisesti voiton hankkiminen vaan tuottaa jäsenilleen sovittuja palveluita (Yrityssuomi.fi 2015). Osuuskunnan perustaminen vaatii perustamissopimuksen laatimisen, jonka liitteeksi tulevat osuuskunnan säännöt. Osuuskunnan sisäisistä asioista sovitaan erillisellä jäsensopimuksella. Myös osuuskunta rekisteröidään kaupparekisteriin. Osuuskunnan jäseneksi liityttäessä maksetaan erikseen sovittu jäsenmaksu, joka palautetaan jäsenelle hänen erotessaan tai jos hänet erotetaan osuuskunnasta. Osuuskunnalle ei ole määritelty lakisääteistä minimipääoma-vaatimusta (Holopainen 2014,35). Osuuskunnan jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksista pääsääntöisesti vain sijoittamallaan pääomalla. Osuuskunnan jäsenet päättävät asioista yhdessä ja he valitsevat keskuudestaan hallituksen, joka edustaa osuuskuntaa sekä hoitaa päivittäiset yrityksen toimet. (Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,31 – 32.)

Aloittavan sähköalan yrittäjän yritysmuodoksi on valikoitunut yhden henkilön perustama yksityinen osakeyhtiö. Osakeyhtiön perustamiseen liittyviä seikkoja käydään tarkemmin läpi seuraavassa osiossa. Yhtiömuodon valintaan vaikuttaa se, etteivät osakkeenomistajat ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön veloista ja sitoumuksista kuin sijoittamallaan aloituspääomalla (2.500 €) ja mahdollisten yhtiön lainojen takauksien osalta. Sijoitettua pääomaa voidaan käyttää yrityksen tarvitsemien hankintojen kattamiseen. Lisäksi osakeyhtiön toiminta on taattua

muutostilanteissa ja mahdollinen toiminnan laajentaminen sekä työntekijöiden palkkaaminen on helpompaa verrattuna muihin toimintamuotoihin. Osakeyhtiön valintaa yhtiömuodoksi puoltaa myös se, että yhtiö voidaan perustaa yksin. Näin yrittäjä on vastuussa vain itse sopimistaan sitoumuksista. Osakeyhtiön erityispiirteenä on mahdollisuus osinkojen maksamiseen yrityksen saavuttamasta voitosta yrittäjälle, henkilöyhtiöissä eli kommandiitti- ja avoimessa yhtiössä sekä toiminimessä tätä mahdollisuutta ei ole. (Haigh 2003,89 - 90; Ilmoniemi ym. 2009,81 – 95.)

3.2 Osakeyhtiön perustaminen

Osakeyhtiön perustamisessa on otettava huomioon sijoitettava aloituspääoma sekä perustamissopimus ja siihen liitettävä yhtiöjärjestys. Halutessaan osakeyhtiön omistajat voivat laatia myös erillisen osakassopimuksen. Juridisesti osakeyhtiö syntyy kun se on merkitty Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin. Osakeyhtiö on omistajistaan erillinen oikeushenkilö. (Holopainen 2014,81 – 84; Ilmoniemi ym. 2009,80.)

Osakeyhtiötä perustettaessa yhtiöön on sijoitettava aloituspääoma. Yksityisessä osakeyhtiössä tämän osakepääoman on oltava 2.500 euroa ja julkisessa osakeyhtiössä 80.000 euroa. Osakkeille ei tarvitse olla määriteltyä nimellisarvoa, mutta mikäli arvo on määritelty, on se mainittava yhtiöjärjestyksessä. Osakkeiden rahassa suoritettava merkintähinta on osoitettava yrityksen omistamalle pankkitilille. Mikäli osakkeiden merkintähinta maksetaan kokonaan tai osittain apporttiomaisuudella eli muulla omaisuudella, tulee luovutettavan omaisuuden arvon vastata osakkeiden maksun taloudellista arvoa yhtiölle luovutushetkellä. Perustamissopimukseen on lisäksi merkittävä apporttiomaisuuden arvostamiseen vaikuttavat seikat ja arvostamiseen käytetyt menetelmät. Apporttiomaisuutta voivat olla esimerkiksi kiinteistö tai liiketoiminnassa tarvittavat ammattityökalut tai yrityksen käyttöön tuleva auto. Apporttiomaisuus ei voi olla työsuoritus tai palvelu. Mikäli rahassa maksetulla merkintähinnalla on taas tarkoitus hankkia yhtiön nimiin omaisuutta, on perustamissopimukseen merkittävä selvi-

tys, josta käy ilmi vastaavasti hankittavan omaisuuden arvostamiseen vaikuttavat seikat. (Holopainen 2014,30; Ilmoniemi ym. 2009,82.)

Perustamissopimuksella tarkoitetaan kirjallista sopimusta, jonka kaikki osakkeenomistajat allekirjoittavat. Perustamissopimuksen allekirjoittamalla osakkeenomistaja merkitsee sopimuksessa ilmenevän määrän yhtiön osakkeita nimiinsä. Perustamissopimuksesta on käytävä ilmi seuraavat asiat:

- sopimuksen päiväys
- osakkeenomistajat
- kunkin osakkeenomistajan merkitsemät osakkeet
- osakkeiden merkintähinta
- merkintähinnan maksu apporttiomaisuudella
- merkintähinnan maksuaika
- yhtiön hallituksen jäsenet

Perustamissopimuksessa mainitaan myös tarpeen vaatiessa mahdollinen toimitusjohtaja, hallintoneuvoston jäsenet ja tilintarkastajat. Yhtiön tilikaudesta on määrättävä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä. Perustamissopimuksessa voidaan sopia myös yhtiölle avattavan pankkitilin käyttöoikeuksista. Perustamissopimukseen on sisällytettävä tai liitettävä osakeyhtiön yhtiöjärjestys. (Holopainen 2014,41; Ilmoniemi ym. 2009,81 – 83.)

Yhtiöjärjestyksen tehtävänä on määritellä osakeyhtiön pelisäännöt osakeyhtiölain ohella, joita uuden yrityksen on päätöksen teossaan noudatettava. Yhtiöjärjestyksestä on yksinkertaisimmillaan käytävä ilmi: toiminimi, Suomen kunta, joka on yhtiön kotipaikka sekä yhtiön toimiala. Mikäli yhtiöllä on tarkoituksena käyttää toiminimeä kaksi- tai useampikielisenä, on toiminimen jokainen muoto mainittava. (Holopainen 2014,32,42 - 43; Ilmoniemi ym. 2009,135 – 136; Suomen yrittäjät 2014.)

Yhtiön toimiala tulee merkitä yhtiöjärjestykseen selkeästi ja siitä tulee käydä ilmi kaikki ne alat, joilla yritys toimii tai suunnittelee toimivansa. Toimialan ilmoituksessa voidaan mainita toimiala niin sanottuna yleistoimialana kattamaan kaikki laillinen liiketoiminta. Patentti- ja rekisterihallitus suosittaa kuitenkin ilmoittamaan tätä yksilöidymmän toimialan. Tästä esimerkkinä voidaan mainita: ”Yleistoimiala, sähköalan asennustyöt uudisrakennuksissa ja saneerauskohteissa” tai ”Sähköalan suunnittelu- ja asennustyöt sekä kaikki muu laillinen liiketoiminta”. Yhtiöjärjestyksessä voidaan myös määrätä yhtiön jäsenen tai mahdollisen toimitusjohtajan oikeudesta edustaa yhtiötä. Huomioitavaa on kuitenkin, se että yhtiön hallitus voi milloin tahansa peruuttaa edustamisoikeuden päätöksellään. Yhtiöjärjestyksessä voidaan mainita lisäksi mahdollinen lunastuslauseke. Lunastuslausekkeella tarkoitetaan osakkeenomistajan, yhtiön tai muun henkilön oikeutta lunastaa muulta omistajalta kuin yhtiötä toiselle siirtyvä osake. (Holopainen 2014,32,42 - 43; Ilmoniemi ym. 2009,135 – 136; Suomen yrittäjät 2014.)

Osakeyhtiön osakkeenomistajat voivat halutessaan laatia osakassopimuksen. Osakassopimus on yhtiön osakkaiden välinen sopimusoikeudellinen sitoumus, jonka tarkoituksena on säännellä omistajien keskinäisiä suhteita, oikeuksia ja velvollisuuksia osakeyhtiössä. Osakassopimuksessa voidaan esimerkiksi sopia osakaspiirin rajoittamisesta, yhtiön toimintojen järjestelystä tai työnjaosta. Osakassopimuksessa voidaan myös sopia yhtiön osakkeiden lunastamisesta, mikäli asiasta ei ole sovittu lunastuslausekkeella yhtiöjärjestyksessä. Muita asioita, joista voidaan osakassopimuksessa sopia, ovat kilpailukiello, yhtiön voitonjako tai mitä tapahtuu osakkeenomistajan osakkeille kuolintapauksessa. Osakassopimuksen tehokkuuden takaamiseksi on syytä määrittää sopimussakko, joka astuu voimaan, jos joku osakkaista rikkoo tehtyä sopimusta. Osakassopimuksen laadinnassa on noudatettava huolellisuutta, sillä muutokset sopimukseen ovat mahdollisia vain kaikkien sopimuksen osapuolien yhteisellä suostumuksella. (Holopainen 2014,42 – 41; Ilmoniemi ym. 2009,187 - 188.)

3.3 Osakeyhtiön rekisteröiminen ja verotus

Uusi osakeyhtiö syntyy ja saavuttaa samalla itsenäisen oikeushenkilön aseman, kun se rekisteröidään patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin erillisillä lomakkeilla (Liite 1.). Rekisteröinti tulee suorittaa kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta, muussa tapauksessa uuden yhtiön perustaminen raukeaa. Rekisteröinti on maksullista, vuonna 2015 osakeyhtiön rekisteröinnin perusmaksu on 380 euroa tai 330 euroa, mikäli rekisteröinti suoritetaan Internetissä yritys- ja yhteisötietojärjestelmän asiointipalvelussa. Ennen rekisteröinnin suorittamista on maksettava osakepääoma kokonaisuudessaan yrityksen käyttöön avatulle pankkitilille. Rekisteröinnin jälkeen yhtiöllä on mahdollista hankkia nimiinsä oikeuksia ja tehdä yhtiötä sitovia sitoumuksia. (Holopainen 2014,67; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,30 – 31; Suomen yrittäjät 2014.)

Käytännössä perustamisilmoitus tehdään Verohallinnon ja Patentti- ja rekisterihallituksen yhteisillä Y-lomakkeilla. Näillä lomakkeilla uusi yritys voi ilmoittaa itsensä kaupparekisteriin että Verohallinnon rekistereihin. Kun uuden yrityksen perustamisilmoitus on kirjattu Verohallinnon sekä Patentti- ja Rekisterihallinnon yhteisesti ylläpitämään yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, saa yritys käyttöönsä yritys- ja yhteisötunnuksen eli Y-tunnuksen. Y-tunnuksella tarkoitetaan yksilöllistä kahdeksasta numerosta koostuvaa tunnusta, jonka viranomainen antaa yritykselle käyttöön. Y-tunnusta tarvitaan muun muassa laskuihin, sopimuksiin sekä asioitaessa kaupparekisterissä. Mikäli yrityksen tiedoissa tapahtuu myöhemmin muutoksia, on niistä aina ilmoitettava viivytyksettä kaupparekisteriin. (Holopainen 2014,50,59; Suomen Uusyrityskeskukset ry 2015,34; Yrityssuomi.fi 2015.)

Verohallinnon rekistereitä ovat arvonlisäverovelvollisten, ennakkoperintä-, työnantaja- sekä Verohallinnon asiakasrekisteri. Yritys, joka harjoittaa tavaroiden tai palveluiden myymistä, vuokraamista tai muuta vastaavaa toimintaa on arvonlisäverovelvollinen. Arvonlisäverolla (ALV) tarkoitetaan välillistä kulutusveroa, jonka yritys sisällyttää myymänsä palvelun tai tavaran hinnoitteluun. Arvon-

lisäveron saajana on valtio ja arvonlisäverotusta säätelee arvonlisäverolaki 30.12.1993/1501. Arvonlisäverotuksen ulkopuolelle jäävät vain yritykset, joiden liikevaihto on enintään 8.500 euroa 12 kuukauden pituisen tilikauden aikana. Yritys voi kuitenkin halutessaan hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi vapaaehtoisesti, vaikka tilikauden liikevaihto olisikin alle 8.500 euroa. Arvonlisäverovelvollisen yrityksen on ilmoitauduttava Verohallinnon rekisteriin ennen liiketoiminnan aloittamista. Verohallinto toimittaa yritykselle verotiliviitteen ja maksuohjeen, jolla arvonlisäverojen maksu hoidetaan. (Holopainen 2014,78 – 79,103; Ilmoniemi ym. 2009,333; Yrityssuomi.fi 2015.)

Ennakonperintärekisteriin hakeutuminen on yritykselle vapaaehtoista. Yrityksen merkitseminen ennakonperintärekisteriin osoittaa, että yritys huolehtii itse niin sanottujen ennakoiden eli ennakkoerojen maksamisesta Verohallinnolle. Ennakonperintärekisteriin merkitään yritykset, jotka harjoittavat elinkeinotoimintaa, maataloutta tai muuta tulonhankkimistoimintaa muutoin kuin työsuhteessa. Uusi osakeyhtiö antaa Verohallinnolle arvion ensimmäisen tilikautensa liikevaihdosta ja verotettavasta tulostaan erillisellä Yhteisön ennakkoeron hakemus- / muutoslomakkeella, ennakkoeron määrä perustuu tähän arvioon. Arvioitaessa ensimmäistä tilikautta, kannattaa liikevaihdon ja tuoton määrä laskea mahdollisimman realistisesti, jotta ennakkoerojen määrä on sopiva. Annetun ilmoituksen perusteella Verohallinto laskee ennakkoeron yritykselle ja toimittaa ennakkoerolipun ja tilillepanokortit maksujen suorittamista varten. Mikäli yrityksen arvioidut laskelmat osoittautuvat myöhemmin puutteellisiksi, voidaan ennakkoeron määrää muuttaa korottamalla, alentamalla tai kokonaan ennakkoerot poistamalla. Muutokset ennakkoeroihin on tehtävä mahdollisimman hyvissä ajoin. Yritystoiminnan jatkuessa ennakkoerotuksen pohjana käytetään viimeksi päättyneen verotuksen tulotietoja. Esimerkiksi vuoden 2015 ennakkoerotus pohjautuu yrityksen vuoden 2013 valmistuneeseen verotuspäätökseen. (Holopainen 2014,75 – 76; Verohallinto 2015.)

Mikäli yritys maksaa säännöllisesti palkkoja työntekijöilleen, on sen ilmoitauduttava Verohallinnon työnantajarekisteriin säännölliseksi työnantajaksi. Ilmoittautuminen suoritetaan perustamisilmoituslomakkeella tai muutosilmoituslomak-

keella, mikäli yrityksellä on jo Y-tunnus käytössään. Ilmoittautuminen on tehtävä, jos yrityksen palveluksessa työskentelee kalenterivuoden aikana vähintään kaksi palkansaajaa vakituisesti tai vähintään kuusi palkansaajaa tilapäisesti. Työnantajarekisteriin on mahdollista ilmoittautua myös vapaaehtoisesti, vaikka palkkoja maksettaisiin vain satunnaisesti. (Holopainen 2014,76 – 77; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,46 - 47.)

Työnantajana toimiva yritys toimittaa tällöin työntekijänsä palkasta ennakonpidätyksen verokortin mukaisesti ja maksaa palkan määrän perusteella työnantajan sosiaaliturvamaksut sekä tilittää maksut Verohallinnolle. Työnantajarekisteriin merkitsemisen jälkeen, Verohallinto toimittaa yritykselle verotiliviitenumeron ja kausiveroilmoituksen täyttöoppaan työnantajasuorituksien maksamista ja ilmoittamista varten. Mikäli yritys on niin sanotusti satunnaisesti palkkoja maksava työnantaja, ei tarvita ilmoittautumista työnantajarekisteriin. Tällöin yritys maksaa ennakonpidätykset ja työnantajan sosiaaliturvamaksun omaaloitteisesti Verotilipalvelun avulla. Satunnaisena työnantajana toimivan yrityksen on annettava palkanmaksua koskeva kausiveroilmoitus ja maksettava työnantajasuoritukset silloin, kun se on maksanut työntekijöilleen palkkoja. (Holopainen 2014,76 – 77; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,46 - 47.)

Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen ja se maksaa valtiolle, kunnille ja seurakunnille tilitettävää yhteisöveroa. Yrityksen verotettava tulo lasketaan siten, että sen veronalaisista tuloista vähennetään kaikki vähennyskelpoiset menot. Osakeyhtiön tulonlähteitä voivat olla elinkeinotulo-, maatalouden- ja henkilökohmainen tulonlähde. Jos yrityksen tulot ovat suuremmat kuin sen menot, yrityksellä on tällöin verotettavaa tuloa. Jos taas yrityksen menot ovat suuremmat kuin sen ansaitsemat tulot, yritykselle syntyy tappiota. Verotettavan tulon laskeminen perustuu kirjanpitoon, mutta kirjanpidon ja verotuksen eroavaisuuksien vuoksi verotettava tulo voi luonnollisesti poiketa kirjanpidosta ilmi käyvästä tuloksesta. Yhteisöveron verokanta on suhteellinen eli vero määräytyy tulojen määrästä riippumatta kaikille saman veroprosentin mukaisesti. Yhteisöveron määrääminen tapahtuu kymmenen kuukauden kuluessa osakeyhtiön tilikauden päättymisestä. Kun verotus on valmistunut, toimitetaan yritykselle kirjallinen verotuspää-

tös. (Holopainen 2014,147 – 148; Ilmoniemi ym. 2009,307 – 308; Verohallinto 2015.)

3.4 Elinkeinotoiminnan luvat ja ilmoitukset sekä lainsäädäntö

Suomessa on voimassa elinkeinovapaus. Tämä tarkoittaa sitä, että luonnollinen henkilö, jonka asuinpaikka on Euroopan talousalueella, suomalainen yhteisö ja säätiö sekä Suomessa sivuliikkeen rekisteröinyt ulkomaalainen yhteisö ja säätiö saavat harjoittaa laillista ja hyvän tavan mukaista liiketoimintaa. Näiden niin sanottujen vapaiden elinkeinon harjoittamiseen ei tarvita erillistä viranomaisen antamaa lupaa. Joillakin toimialoilla elinkeinotoiminnan harjoittaminen vaatii kuitenkin erillisen luvan hakemista, ilmoituksen tekemistä tai rekisteröitymistä. Luvanvaraisuus perustuu yhteiskunnan, ympäristön ja kuluttajien turvallisuuden ylläpitämiseen. Luvan saamiseksi uudella yrittäjällä tulee pääsääntöisesti olla riittävä ammattipätevyys, hyvä maine sekä oikeustoimikelpoisuus. Luvan hakijan henkilökohtainen taloudellinen tilanne voi myös vaikuttaa luvan saamiseen. Lupa- ja ilmoitusasiat kannattaa selvittää hyvissä ajoin ennen liiketoiminnan aloittamista asiaa hoitavalta viranomaiselta. (Holopainen 2014,79; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,26 - 27.)

Luvanvaraiset elinkeinot on eritelty elinkeinon harjoittamisen oikeudesta annetusta laissa (27.9.1919/122). Luvanvaraisia elinkeinoja koskevat omat erilliset lakinsa ja asetuksensa, joissa säädetään muun muassa, miltä viranomaiselta tarvittava lupa on anottava. Luvan hakeminen on pääsääntöisesti maksullista. Jos perustettavan yrityksen toiminta on luvanvaraista, ei toimintaa voida aloittaa ennen luvan hankintaa. Lupa yritystoiminnan harjoittamiseen on yleensä määräaikainen ja se voidaan peruuttaa, mikäli yrittäjä ei toimi annettujen määräyksiensä mukaisesti. (Holopainen 2014,79; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,26 – 27; Yrityssuomi.fi 2015.)

Yritystoiminnan harjoittamiseen lupia myöntäviä vastuuviranomaisia ovat muun muassa TUKES eli turvallisuus ja kemikaalivirasto, Aluehallintovirasto, rakennusvalvontaviranomainen, Trafi eli liikenteen turvallisuusvirasto, ELY-keskus,

Evira, Fimea ja Finanssivalvonta. Elinkeinojen luvanvaraisuutta on olemassa kolme eri lajia: lupa toiminnan aloittamiseen suunnitellulla paikalla, lupa elinkeinon harjoittamiseen ja ammattitaitovaatimuksiin liittyvä lupa. (Holopainen 2014,79 – 80; Suomen uusyrityskeskukset 2015,26 – 27; Yrityssuomi.fi 2015.)

Sähköalan yrityksen tulee tehdä TUKES:ille eli Turvallisuus- ja kemikaalivirastolle ilmoitus sähkötöiden tekemisestä (Liite 2.) sekä ilmoitus sähköurakointirekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Sähkötyöt edellyttävät yrittäjältä vaadittua ammattipätevyyttä. Tehtävästä ilmoituksesta on käytävä ilmi toiminnanharjoittaja, toimipaikka sekä sähkötöiden johtajan tiedot. Ilmoitukseen on liitettävä mukaan turvallisuuden johtajana toimivan, sähkötöiden johtajan antama suostumus kyseiseen tehtävään. Sähkötöiden johtajalla on oltava Henkilöstö- ja yritysarviointi Seti Oy:n myöntämä ammattipätevyyden osoittava pätevyystodistus. (Yrityssuomi.fi 2015.)

Yrityksen perustamisessa on myös otettava huomioon muu voimassa oleva lainsäädäntö. Tulevan yrittäjän on selvitettävä, säätelevätkö omaa toimialaa erityiset lait sekä mikä erillinen lainsäädäntö tulee koskemaan uutta yritystä. Näitä yritysmuotoja koskevia lakeja ovat esimerkiksi osakeyhtiölaki ja laki avoimista yhtiöistä ja kommandiittiyhtiöistä. (Holopainen 2014,50; Yrityssuomi.fi 2015.)

Osakeyhtiöitä säätelee osakeyhtiölaki (OYL), jonka keskeisiä periaatteita ovat osakkeenomistajien rajoitettu vastuullisuus, enemmistöperiaate, osakkeenomistajien yhdenvertaisuus, yhtiön johdon huolellisuusvelvoite, yhtiön pääoman pysyvyys ja osakkeen luotettavuus. Osakeyhtiölaissa on myös säädetty, että osakeyhtiötä edustaa yhtiön hallitus. Hallituksen tulee huolehtia yhtiön käytännön hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Hallituksen vastuulle kuuluu myös valvoa kirjanpidon ja varainhoidon asianmukaisesta järjestämisestä. (Holopainen 2014,31; Suomen yrittäjät 2014.)

Sähköalan yritysten toimintaa säätelevät sähköturvallisuuslaki sekä Kauppa- ja teollisuusministeriön päätös sähköalan töistä. Lisäksi sähköalan yritystoimin-

nassa tulee ottaa huomioon muun muassa kuluttajansuojalaki sekä sopimusoi-
keudelliset seikat. Mikäli yrityksen palveluksessa tulee työskentelemään työntee-
kijöitä, tulee yrittäjän perehtyä myös työoikeuden yksityiskohtiin. (Yrityssuomi.fi
2015.)

4 YRITYKSEN PERUSTUSTOIMET

4.1 Toiminimi

Uudelle yritykselle on annettava hyvä ja sopiva toiminimi. Yrityksen toiminimeen saadaan yksinoikeus joko rekisteröimisen tai vakiinnuttamisen kautta. Varmin ja nopein tapa yksinoikeuteen on toiminimen rekisteröiminen. Yrityksen nimi rekisteröidään Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin, jolloin nimeen saadaan yksinoikeus. Rekisteröiminen on yritykselle maksullinen toimenpide. Mahdolliset aputoiminimet ja rinnakkaistoiminimet rekisteröidään myös kaupparekisteriin. Toiminimeä haettaessa on käytännön kannalta viisainta ilmoittaa useita toiminimivaihtoehtoja, jotta käsittely on nopeampaa. On myös syytä tutkia, ettei haluttu toiminimi ole jo varattu jonkin toisen yrityksen käyttöön. Käytössä olevia toiminimiä voi tutkia Yritys- ja Yhteisötietojärjestelmän Internet-sivuilla Virre-tietopalvelussa. (Holopainen 2014,56,58; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,34; Yrityssuomi.fi 2015.)

Kaupparekisterissä tehdään toiminimitutkimus ilmoituksen jättämisen jälkeen. Uuden toiminimen nimisuoja alkaa, kun ilmoitus toiminimestä tulee kaupparekisteriin vireille. Nimisuoja edellyttää kuitenkin toiminimen hyväksymistä ja rekisteröimistä ilmoitetussa muodossa. Nimen yksinoikeus on varma, vasta kun rekisteröiminen on suoritettu loppuun saakka. Mikäli yritys muuttaa nimeään myöhemmin, on muutoksesta ilmoitettava mahdollisimman pian kaupparekisteriin. (Holopainen 2014,56; Yrityssuomi.fi 2015.)

Nimeämisessä tulee ottaa huomioon muun muassa yksilöitävyys, erottuminen muista toiminimistä, oikeinkirjoitus, sekoitettavuus sekä mahdollinen yrityksen verkkotunnus. Toiminimen valintaa säätelee toiminimilaki. Toiminimen on yksilöitävä haltijoidensa yritys riittävän hyvin ja siitä on käytävä ilmi yrityksen yritysmuoto. Esimerkiksi ”Sähköpalvelu Oy” ei yksilöi yrityksen toimintaa riittävästi, kun taas ”Kuusamon Sähköpalvelu Oy” antaa toiminnalle yksilöivän nimen. Nimi ei saa olla sekoitettavissa jo olemassa olevaan toiminimeen. Sekoitettavuus tulee yleensä kysymykseen saman tai samankaltaisen toimialan yrityksen kans-

sa. Yrityksen verkkosivuja varten vaaditaan verkkotunnus, joka yksilöi yrityksen Internetissä. Yritykselle valittavan toiminimen on yhteen sovittava yrityksen nimen, tavaramerkkien ja verkkotunnuksen kanssa. (Holopainen 2014,56 - 57; Suomen uusyrittäjäkeskukset ry 2015,33; Yrityssuomi.fi 2015.)

Lisäksi on huomioitava, ettei yrityksen nimessä saa käyttää toisen henkilön sukunimeä, tunnistettavaa taiteilijanimeä, kirjallisen tai taiteellisen teoksen suojattua nimeä taikka suojattua valtakunnallista tai kansainvälistä nimitystä tai nimen lyhennystä. Toiminimi voi olla taas täysin uusi keksitty sana tai sanojen yhdistelmä, joista muodostuu uusi sanamuodostelma. Toiminimen on oltava hyvän tavan mukainen ja se ei saa olla harhaanjohtava. (Holopainen 2014,56 - 57; Yrityssuomi.fi 2015.)

Aputoiminimen käyttäminen on perusteltua, mikäli yrityksellä on toimintaa täysin eri toimialoilla. Tästä esimerkkinä voidaan mainita ”Kuusamon sähköpalvelu Oy:n” yrittäjällä voi olla siivoustoimintaa aputoiminimellä ”Kuusamon siivouspalvelu”. Yrityksellä voi olla useampia aputoiminimiä ja kullakin aputoiminimellä saa harjoittaa vain sitä yritystoimintaa, jolle kyseinen aputoiminimi on annettu käyttöön. Aputoiminimien käytössä on huomioitava, ettei koko yrityksen toimintaa ole luvallista harjoittaa aputoiminimien kautta. Aputoiminimien tarkoituksena on helpottaa yrityksen toimintaa ja markkinointia. Kaikkea saman yrityksen toimintaa kuitenkin koskee sama Y-tunnus ja kirjanpito. (Suomen uusyrittäjäkeskukset ry 2015,34.)

4.2 Yrityksen kirjanpito ja tilinpäätös

Kaikki liiketoimintaa tai ammattitoimintaa harjoittavat henkilöt ovat velvollisia järjestämään kirjanpidon. Kirjanpitoa säännellään lainsäädännössä muun muassa kirjanpitolaissa ja –asetuksessa, verotusta koskevissa laeissa sekä eri yhtiömuotoja koskevassa laeissa, kuten osakeyhtiölaissa. Yritysten on pidettävä kahdenkertaista kirjanpitoa, ainoastaan yksityinen ammatinharjoittaja ei ole velvollinen kahdenkertaiseen kirjanpitoon. Kirjanpidon tehtävinä ovat yrityksen tuloksen selvittäminen ja erillään pitotehtävä eli yrityksen ja muiden talousyksiköi-

den tulojen ja menojen erillään pitäminen. Mikäli yrityksen kirjanpito annetaan tilitoimiston hoidettavaksi, on myös yrittäjän itsensä oltava selvillä kirjanpidon perusasioista. Tämä johtuu siitä, että yrittäjä itse kantaa viime kädessä vastuun myös tilitoimiston tekemän kirjanpidon oikeellisuudesta. (Holopainen, 2014,152 – 153; Ilmoniemi ym. 2009,142 – 143; Tomperi 2011,7,11.)

Kirjanpitovelvollisen on noudatettava hyvää kirjanpitotapaa. Kirjanpitoon kuuluvat yrityksen saavuttamat tuotot, kulut, omaisuus, velat sekä oma varallisuus. Yrityksen tuottojen ja kulujen erotus laskemalla saadaan selville yrityksen tulos eli kannattavuus. Yrityksen tavoitteena on luonnollisesti olla kannattava eli tuottaa voittoa. Yrityksen toiminta vaatii sijoituksia ja siihen kuuluu taloudellinen riski tehtyjen sijoitusten menetyksestä. Tämän vuoksi on seurattava yrityksen taloudellista tilannetta jatkuvasti ja järjestelmällisesti. Yrityksen kirjanpidosta ovat kiinnostuneita myös muut tahot, kuten sijoittajat, valtio, kunnat ja luotonantajana toimivat rahalaitokset. (Holopainen 2014,152 – 153; Tomperi 2011,7,11.)

Yrityksen kirjanpidon on oltava ajan tasainen ja juoksevaan eli tilikauden aikana tehtävään kirjanpitoon on merkittävä määräaikojen mukaisesti kaikki yritystoiminnassa tapahtuneet tulot, menot ja rahoitustapahtumat. Käteisellä rahalla suoritettut maksut tulee kirjata aikajärjestykseen viipymättä päiväkohtaisesti, kun taas muut maksut voidaan kirjata kuukausittain. Valmistuneet kirjanpitokirjat ja tilinpäätökset tulee säilyttää Kirjanpitolautakunnan antaman ohjeistuksen mukaisesti. (Holopainen 2014,152 – 153; Ilmoniemi ym. 2009,142 - 143.)

Tilinpäätös laaditaan yleensä kahdentoista kuukauden pituiselta tilikaudelta. Isot yritykset ovat velvollisia laatimaan tilinpäätöksen lisäksi toimintakertomuksen. Tilinpäätöksen tarkoituksena on selvittää yrityksen tulos ja taloudellinen asema. Sen tulee kertoa lukijalleen oikeat ja riittävät tiedot yrityksen tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilinpäätöksestä tulee käydä ilmi yrityksen tilinpäätöspäivän tase, tuloslaskelma sekä liitetiedot. Suurien osakeyhtiöiden, julkisten osakeyhtiöiden ja osuuskuntien tilinpäätökseen on sisällytettävä lisäksi rahoituslaskelma. Tilinpäätöstä varmentavat erilliset tase-erittelyt. Sen tulee olla selkeä ja yhtenäinen kokonaisuus. Tilinpäätös on valmis, kun kaikki siihen kuuluvat asia-

kirjat on lain edellyttämällä tavalla allekirjoitettu ja päivätty. Kaikkien osakeyhtiöiden tilinpäätökset ovat julkisia asiakirjoja ja julkistaminen tapahtuu rekisteröinnillä kaupparekisteriin. (Holopainen 2014,153 – 154; Ilmoniemi ym. 2009,144 – 145; Tomperi 2011,145 - 146.)

4.3 Pankkitilin avaaminen ja vakuutukset

Uudelle osakeyhtiölle on luonnollisesti avattava pankkitili, jotta voidaan tallettaa osakkeiden merkintähinnat yhtiön tilille. Tiliä tarvitaan myös maksuliikenteen hoitamista varten sekä kirjanpidon tueksi. Pankin kanssa sovitaan myös mahdollisista pankkikorteista, verkkopankkitunnuksista ja maksupäätteestä. Uuden yrittäjän on lisäksi suositeltavaa ottaa yritykselleen erinäiset toimintaa turvaavat vakuutukset. (Holopainen 2014,47 - 48.)

Pankissa asiakassuhteen avaamisen yhteydessä käydään yleensä läpi yrityksen liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla selvitetään toiminnan laatua ja laajuutta. Tilin avaamisen yhteydessä on myös esitettävä kaikki pankin tarvitsemat asiakirjat, joita ovat: alle kolme kuukautta vanha perustamissopimus liitteineen sekä yhtiöjärjestys, hallituksen allekirjoittama pöytäkirja, josta käy ilmi lupa tilin avaamiseen ja tilin käyttöoikeudet. Mikäli yhtiötä ei ole rekisteröity kaupparekisteriin tilin avaushetkellä, on yrityksen rekisteriote toimitettava pankille viimeistään kolmen kuukauden kuluttua rekisteröimisestä. Pankki voi pyytää myös tiedot tulevan yrityksen maksuliikkeen laadusta ja suuruudesta, selvityksen yrityksen toiminnan laadusta sekä erillisen selvityksen yrityksen omistajista ja todellisista edunsaajista. Tarvittavat tiedot vaihtelevat pankkiryhmittäin ja tarkat tiedot saa pankista johon asiakkuutta ja tiliä ollaan avaamassa. (Holopainen 2014,47 – 48; Yrityssuomi.fi 2015.)

Uuden yrityksen on sovittava myös sen tarvitsemista vakuutuksista. On suositeltavaa, että vakuutusasiat käydään läpi valitun vakuutusedustajan kanssa, jotta aloittavan yrityksen riskit kartoitetaan kattavasti. Yrittäjälle ainoa pakollinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus eli YEL-vakuutus. Yrittäjälle vapaaehtoisia vakuutuksia ovat muun muassa yrittäjän tapaturmavakuutus, keskeytys-, vas-

tuu- ja oikeusturvavakuutus. Mikäli yritykseen palkataan työntekijöitä, on työnantaja velvollinen ottamaan työntekijöilleen ennen työn aloittamista lakisääteisen tapaturmavakuutuksen työtapaturmien ja ammattitautien varalta. Yrittäjän tulee huolehtia myös liiketilojensa ja mahdollisen työssä käytettävän auton vakuuttamisesta. (Holopainen 2014,119,143; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,42.)

Yrittäjän vapaaehtoinen tapaturmavakuutus kattaa tapaturmat työaikana ja sopimuksen mukaisesti myös vapaa-aikana. Tapaturmavakuutus korvaa myös mahdollisista ammattitaudeista aiheutuvat kustannukset yrittäjälle. Tapaturmavakuutuksen vakuutusmaksut ovat verotuksessa vähennyskelpoisia kuluja yritykselle. Keskeytysvakuutuksen tarkoituksena on turvata liiketoiminnan keskeytymisestä aiheutuvat tulojen menetykset yritykselle. Vastuuvakuutus taas korvaa tietyin edellytyksin toiselle osapuolelle yrityksen toiminnasta aiheutuneen vahingon, vahingon selvittelyn sekä mahdolliset oikeudenkäyntikulut. Yritykseltä palveluita tilaava taho vaatii yleensä vastuuvakuutusta. Oikeusturvavakuutuksen tehtävänä on korvata asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja, jotka voivat aiheutua esimerkiksi urakkasopimuksesta tai irtisanomiserimielisyydestä työntekijän kanssa. (Holopainen 2014,119,143; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,42.)

4.4 Yrittäjän sosiaaliturva

Yrittäjän on itse järjestettävä itselleen sosiaaliturva. Halutessaan yrittäjä voi liittyä yrittäjien työttömyyskassaan, jolloin hänelle muodostuu oikeus ansiosidonnaiseen työttömyysturvaan. Yrittäjäeläkemaksu on taas jokaiselle yrittäjälle lakisääteinen eläkevakuutus, mikäli yrittäjän työtulo ylittää 7.502,14 euroa vuodessa ja yritystoiminta on kestänyt vähintään neljä kuukautta vuoden 2015 määräysten mukaisesti. Yrittäjä vastaa itse oman työterveyshuoltonsa järjestämisestä. Yritystoimintaa aloittaessa yrittäjä voi hakea itselleen starttirahaa, joka helpottaa henkilökohtaista taloudellista tilannetta yritystoiminnan alku vaiheessa. (Holopainen 2014,135; Työ- ja elinkeinoministeriö 2015.)

Työttömyysturvan yrittäjä järjestää itselleen liittymällä yrittäjäkassaan viimeistään kolmen kuukauden kuluessa yritystoiminnan aloittamisesta. Yrittäjien työttömyyskassaan liittyminen on kuitenkin vapaaehtoista. Yrittäjien työttömyyskassoja on kaksi – Ammatinharjoittajien ja Yrittäjien työttömyyskassa sekä Suomen Yrittäjäin työttömyyskassa. Työttömyyskassaan liittymisen edellytyksenä pääasiallisen toimeentulonsa yrittäjänä saavalle henkilölle on vakituinen asuinpaikka Suomessa ja alle 68 vuoden ikä. (Holopainen 2014,138 – 139; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,44 - 45.)

Työttömyyspäivärahan saaminen edellyttää yrittäjän työttömyyttä ja jäsenyyden 18 kuukauden vähimmäismääräajan täyttymistä. Tämän vuoksi on suositeltavaa liittyä yrittäjäkassan jäseneksi heti yritystoiminnan alkuvaiheessa. Yrittäjä katsotaan työttömäksi, kun yritystoiminta on loppunut tai hänen työkykynsä katsotaan alentuneen pysyvästi ja merkittävästi tai jos yritystoiminta on luonnonoloista johtuen kausiluontoista tai jos yrittäjä on palkansaajaan rinnastettava henkilö. Lopullisen ratkaisun yrittäjän työttömyydestä tekee Työ- ja elinkeinotoimisto, joka ratkaisee, voidaanko yritystoiminta katsoa lopetetuksi ja katsotaanko yrittäjä työttömäksi. Mikäli yrittäjä ei ole kummankaan yrittäjäkassan jäsen, voi työttömyyspäivärahaa hakea Kansaneläkelaitokselta, jolloin päiväraha on peruspäivärahan suuruinen. (Holopainen 2014,138 – 139; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,44 - 45.)

Yrittäjän eläkelaki säätelee yrittäjän eläkevakuutukseen liittyviä seikkoja. Yrittäjän vakuuttamisvelvollisuus alkaa 18 vuoden iän täyttämistä seuraavan kalenterikuukauden alusta jatkuen sen kuukauden loppuun, kun yrittäjä täyttää 68 vuotta. Vakuutus tulee ottaa viimeistään kuuden kuukauden sisällä yritystoiminnan aloittamisesta. Mikäli vakuutus otetaan myöhässä, liitetään sen maksuun laiminlyöntikorotus. Vakuutus voidaan maksaa useammassa erässä vuoden aikana. YEL-vakuutusmaksun eli yrittäjäeläkevakuutusmaksun perusteena on yrittäjän vahvistettu työtulo. YEL-työtulon on vastattava yrittäjän työpanosta yrityksessään sekä yritystoiminnan laatua ja laajuutta. Aloittava yrittäjä on oikeutettu saamaan 22 % aloittavan yrittäjän alennuksen YEL-maksuista neljältä ensimmäiseltä vuodelta. Yrittäjäeläkemaksu on vuonna 2015 23,7 % työtulosta ja yli

53-vuotiailla yrittäjillä 25,2 % työtulosta. Yrittäjäeläke antaa yrittäjälle eläketurvan vanhuuden, työkyvyttömyyden ja työttömyyden varalta. (Holopainen 2014,135 – 139, 143; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,42 - 43.)

Yrittäjä voi järjestää itselleen työterveyshuollon palvelut työterveytensä edistämiseksi sekä työstä johtuvien terveysvaarojen- ja – haittojen ennalta ehkäisemiseksi. Yrittäjän on mahdollista järjestää työterveyspalvelut itsenäisesti työskentelevän työterveyshuollon ammattihenkilön, kunnallisen terveyskeskuksen tai yksityisen lääkärikeskuksen tuottamana. Yrittäjä on oikeutettu saamaan Kansaneläkelaitokselta lakisääteistä korvausta ehkäisevästä työterveydenhuollosta sekä sairaudenhoidosta ja muista terveydenhuollon palveluista aiheutuvista kustannuksista. Korvauksien edellytyksenä ovat työterveyshuollon palveluiden järjestäminen työpaikkakohtaiset tarpeet huomioon ottaen ja toteutus työterveydenhuoltolaissa tarkoitetun hyvän työterveyshuoltokäytännön mukaisesti. Yrittäjällä on myös mahdollisuus tehdä verotuksessa vähennyksiä työterveydenhuollon järjestämisestä aiheutuneista kustannuksista. Työterveydenhuoltopalveluiden järjestämisestä tulee laatia kirjallinen sopimus, josta käy ilmi yleiset järjestelyt sekä hankittujen palveluiden sisältö ja laajuus. Lisäksi yrittäjällä pitää olla kirjallinen työterveyshuollon toimintasuunnitelma. (Holopainen 2014,141 – 142; Ilmoniemi ym. 2009,391 – 392; Kansaneläkelaitos 2015.)

Kansaneläkelaitos voi maksaa yrittäjälle päivärahaa yrittäjän elämäntilanteen mukaisesti. Yrittäjä voi saada Kansaneläkelaitokselta esimerkiksi äitiys-, isyys-, vanhempain-, kuntoutus- tai sairauspäivärahaa. Yrittäjän on itse anottava Kansaneläkelaitoksen eri tukimuotoja kunkin tarpeensa mukaisesti. Maksettavalla päivärähällä korvataan yrittäjälle aiheutuvaa ansionmenetystä, kun yritystoimintaa ei ole mahdollista harjoittaa. (Holopainen 2014,144.)

Starttiraha on yksi aloittavan yrittäjän mahdollisista tukimuodoista. Starttirahaa voidaan hakea Työ- ja elinkeinotoimistosta ja se turvaa yrityksen alkutaivalta, jonka yritystoiminnan aloittaminen ja vakiinnuttaminen arvioidusti kestää. Starttirahaa voi saada pisimmillään 18 kuukauden ajalta. Starttirahan edellytyksenä on uuden yrittäjän siirtyminen kokoaikaisesta työstä tai opinnoista yrittäjäksi tai

aiempi työttömyys. Muita edellytyksiä tuen saamiseksi on päätoiminen yrittäjyys, riittävät edellytykset aiottuun yritystoimintaan, mahdollisuudet kannattavaan toimintaan, tarpeellisuus toimeentulon kannalta sekä itse yritystoiminnan aloittaminen vasta starttirahan myöntämisen jälkeen. (Holopainen 2014,190 – 192; Ilmoniemi ym. 2009,60; Työ- ja elinkeinoministeriö 2015.)

Starttirahaa maksetaan yrittäjälle kerran kuukaudessa jälkikäteen, ja sitä varten yrittäjän tulee täyttää tilityshakemus Työ- ja elinkeinotoimistolle. Starttirahaa voidaan myöntää useammalle yrittäjälle samanaikaisesti, jotka työskentelevät samassa aloittavassa yrityksessä. Starttiraha koostuu perustuesta, jonka määrä on vuonna 2015 32,80 euroa päivältä ja lisäosasta, jonka määrä vaihtelee Työ- ja elinkeinotoimiston harkinnan mukaisesti. Lisäosa on kuitenkin enintään 60 prosenttia perustuen määrästä. Starttirahan määrä on siis bruttona noin 705 – 1.130 euroa kuukaudessa. Starttiraha on yrittäjälle veronalaista tuloa. (Holopainen 2014,190 – 192; Ilmoniemi ym. 2009,60; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,23; Työ- ja elinkeinoministeriö, 2015.)

4.5 Käytännön toimia yrityksen perustamisessa

Yrityksen perustamisessa on monia käytännön toimia, jotka yrittäjän tulee ottaa huomioon. Valittu toimiala ja toimintamuoto vaikuttavat perustamisen toimenpiteiden laajuuteen. Aloittavan yrittäjän onkin viisainta perehtyä yrityksen perustamiseen huolellisesti sekä käyttää saatavilla olevia asiantuntijapalveluita hyödykseen mahdollisimman kattavasti. Liiketoimintasuunnitelman avulla omaa yritysideaa saadaan puntaroitua ja suunniteltua huolellisesti. (Haigh 2003,107; Yrityssuomi.fi 2015; Työ- ja elinkeinoministeriö 2015.)

Yritystä perustettaessa tulee ottaa huomioon toiminnassa tarvittavat toimitilat ja tarvikkeet. On neuvoteltava pankin kanssa mahdollisesta rahoituksesta, mikäli sitä tarvitaan sekä tehtävä tarvittavat hakemukset, kuten starttirahan anominen ja lupien hakeminen liiketoiminnan käynnistämiseen. Muita huomioitavia asioita ovat muun muassa kirjanpidon ja vakuutuksien asianmukainen järjestäminen. Tulee myös selvittää, pitääkö toiminnan käynnistämiseksi palkata työntekijöitä

tai laatia Internet-sivuja. Perustamisvaiheessa tulee huomioida markkinointitoimenpiteet toiminnan sujuvan aloittamisen takaamiseksi. Mikäli yrityksen perustamistoimet tuntuvat haastavilta, on aloittavan yrittäjän mahdollista hakeutua Työ- ja elinkeinotoimiston järjestämään yrityskoulutukseen. Aloittavalle yrittäjälle löytyy myös muita auttavia palveluita maksutta. Maksullisia palveluita on myös tarjolla, kuten lakimiesten palvelut sopimuksien laadinnassa. (Haigh 2003,107; Yrityssuomi.fi 2015; Työ- ja elinkeinoministeriö 2015.)

Kuusamossa aloittavalle yrittäjälle on tarjolla monenlaisia palveluita. Yritystoiminnan suunnittelemisessa, käynnistämisessä sekä koulutuksessa voi kääntyä paikallisen Työ- ja elinkeinotoimiston puoleen. Apua yrittämiseen on saatavilla myös paikalliselta Naturpolis Oy:ltä, jonka palveluihin kuuluvat neuvonta muun muassa perustamiseen liittyvissä kysymyksissä, rahoitusneuvonta, liiketoimintasuunnitelman laatimisessa sekä toimitilakysymyksissä. Naturpolis Oy tarjoaa aloittavien yritysten käyttöön toiminnan suunnittelun helpottamiseksi Yritystulki-työkalun, joka on yritystoimintaa suunnittelevien käytössä Internetissä. (Kuusamo 2013; Kuusamo Region 2010.)

Sähköurakointia harjoittavalla yrityksellä tulee olla käytössään riittävät ammattityökalut sekä mittarit. Turvallisuus- ja kemikaaliviraston antaman ohjeistuksen mukaisesti sähkölaitteistojen ja –laitteiden asennustöitä tekevillä yrityksillä tulisi olla käytössään ainakin seuraavat työkalut:

- yleismittari
- pihtiampeerimittari
- eristysresistanssin mittausslaite
- suojajohdinpiirien kunnon toteamiseen soveltuvat mittalaitteet
- oikosulkuvirran määrittämiseen soveltuvat mittalaitteet (vain ryhmäjohtoalueen tai laajemmissa töissä)
- vaihejärjestyksen ilmaisim
- jännitteenkoetin

Lisäksi sähköurakointia harjoittavalla yrityksellä tulee olla käytössään turvallisuustutkinnossa vaadittavat toimintansa kannalta tarpeelliset julkaisut. Sähkösuunniteluun tarvitaan myös erilliset alan ohjelmistot kuten CAD-ohjelmisto. Muita sähköalan yrityksen perustamisessa huomioitavia käytännön toimia käydään läpi seuraavassa luvussa liiketoimintasuunnitelman yhteydessä. (Tukes 2015.)

5 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

5.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen suunnitelma yrityksen liiketoiminnasta. Liiketoimintasuunnitelman avulla aloittava yrittäjä helpottaa toimintansa aloittamista selventämällä yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Suunnitelman laatiminen antaa mahdollisuuden testata ja kehittää omaa liikeideaa. Yrittäjä voi suunnitella liiketoimintasuunnitelman laajuuden ja painopistealueet omien tarpeidensa ja toimialansa mukaisesti. (Ilmoniemi ym. 2009,51; Yrityssuomi.fi 2015.)

Liiketoimintasuunnitelma on työkalu, jonka avulla dokumentoidaan yrittäjälle itselleen ja muille ulkopuolisille tahoille, kuten rahoittajille pohdintoja suunniteltavan yrityksen liikeideasta, kilpailukyvyistä, asiakaskunnasta, resursseista, markkinoinnista sekä kannattavuudesta. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen löytyy useita erilaisia työkaluja ja ohjelmia, joiden pohjalta suunnitelman voi laatia Liiketoimintasuunnitelmaan on hyvä sisällyttää niin sanottu SWOT-analyysi eli nelikenttäanalyysi, jossa käydään läpi yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhkatekijät. Yrityksen perustamista varten laadittu liiketoimintasuunnitelma ei ole ikuinen vaan sitä tulee päivittää ja kehittää yrityksen toiminnan mukaisesti koko yrityksen elinkaaren ajan. (Ilmoniemi ym. 2009,51; Yrityssuomi.fi 2015.)

Rakenteen ja sisältönsä osalta hyvä liiketoimintasuunnitelma on kattava, hyvin jäsenneily, ymmärrettävä, tiivis kokonaisuus sekä lukijaystävällinen. Nämä ominaisuudet saavutetaan huolellisen suunnittelu- ja kirjoitusprosessin myötä. Hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää kaiken sen tiedon mitä aloittavasta yrityksestä tarvitsee tietää. Rakenteeltaan se on selkeä ja yksinkertainen sekä kirjoitusasultaan selkeä ja ytimekäs. Liiketoimintasuunnitelman on hyvä olla tiivis kokonaisuus, joka huomioi ulkoasussaan lukijan. (McKinsey & Company 2001,48 - 49.)

5.2 Liikeidea, toiminta-ajatus ja yrittäjä

Liikeidean tarkoituksena on antaa vastaus kysymyksiin: mitä, kenelle ja miten. Liikeidea kertoo lukijalleen ymmärrettävästi mitä myydään, kenelle yritys myy ja miten yritys toteuttaa nämä asiat. Se kertoo lyhyesti, miksi kyseinen yritys on tarkoitus perustaa. Vastaavasti toiminta-ajatus kertoo, miksi yritys on tarkoitus perustaa ja se antaa lyhyen kuvauksen yrityksen perusideasta. Yrittäjän tulee kertoa liiketoimintasuunnitelmassa myös omista vahvuuksistaan, kuten osaamisestaan, kokemuksestaan, toimialan tuntemuksestaan sekä verkostoistaan. (Ilmoniemi ym. 2009,52; Koski & Virtanen 2005,50; Yrityssuomi.fi 2015.)

Yrittäjän ominaisuuksien arviointiin hyvä työkalu on edellä mainittu SWOT-analyysi (Taulukko 1.). SWOT-analyysissä vahvuudet ja heikkoudet kuvaavat suunnitteilla olevan yrityksen sisäisiä voimavaroja, osaamista ja näiden puutteita. Vastaavasti mahdollisuudet ja uhat taas kuvaavat suunnitteilla olevan yrityksen ulkopuolista kilpailu- ja toimintaympäristöä. SWOT-analyysin tuloksia on tarkasteltava ja tutkittava, millä keinoin saatuja tuloksia voidaan käyttää hyödyksi liiketoiminnan kehittämisessä. Esimerkiksi voidaan suunnitella millä keinoin vahvuuksia voidaan hyödyntää ja miten torjutaan toimintaympäristön uhkia. (Ilmoniemi ym. 2009,52; Koski & Virtanen 2005,50; Yrityssuomi.fi 2015.)

Suunnitteilla olevan yrityksen liikeideana on tarjota sähköalan asennustyötä niin uudisrakennuksiin kuin saneerauskohteisiin Kuusamossa ja lähialueilla. Yrityksen palveluihin kuuluvat toiminta-ajatuksen mukaisesti myös rakentajien konsultointi- ja neuvontapalvelut. Palveluita tarjotaan niin yksityishenkilöille kuin yrityksille erilaisiin kohteisiin vakituisista asunnoista vapaa-ajan asuntoihin ja liiketiloihin sekä teollisuuden tarpeisiin. Erinomainen asiakaspalvelu ja työn suunnittelu on keskeisessä asemassa tarjottavien palveluiden ja tuotteiden myymisessä. Jokaiselle asiakkaalle räätälöidään sopiva kokonaisuus ja opastetaan asiakasta sähkötoiden suunnittelemisessa. Yritys tarjoaa asiakkailleen kokonaisvaltaisen palvelukokonaisuuden, jota tällä hetkellä samalla markkina-alueella toimivat yrittäjät eivät asiakkailleen tarjoa. Yrityksen palvelut pyritään tarjoamaan asiakkaille kilpailukykyiseen hintaan. Liikeidea kuvataan yksityiskohtaisemmin

seuraavissa luvuissa 6. ja 7. (Haigh 2003,104 – 105; McKinsey & Company 2001,57; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,10 – 11; Yrityssuomi.fi 2015.)

Liikeidea ja yritys perustuvat yrittäjän omaan ammattitaitoon (Taulukko 1.). Ammattitaito perustuu alalla vaadittaviin ammattitutkintoihin ja usean vuoden työkokemukseen sähköalalla. Vahvuutena ovat myös yrittäjän omistamat toimitilat, joissa toiminta voidaan käynnistää sekä vuosien saatossa ostetut ammattityökalut. Olemassa olevat ammattitaito, toimitilat ja työkalut helpottavat toiminnan aloittamista tarvittavan rahoituksen suhteen, sillä ulkopuolista rahoitusta ei tarvita. Näin ollen riskit yrittäjien henkilökohtaisista taloudellisista menetyksistä pienenevät. Yrittäjä kokee heikkoudeksi toimialueen kilpailutilanteen sekä kokemattomuutensa yrittäjyydestä. Vaativaan kilpailutilanteeseen pyritään vaikuttamaan markkinoinnin keinoilla sekä hyödyntämällä olemassa olevia suhteita muiden toimialueella toimivien yritysten kanssa. Kokemattomuutta yrittäjyydestä pyritään paikkaamaan kattavalla liiketoiminnan suunnittelulla ja perehtymisellä yrittäjyyteen. (Koski & Virtanen 2005,50; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,10 – 11; Yrityssuomi.fi 2015.)

Mahdollisuuksina nähdään uusien yrittäjien yrittäjähenkisyys sekä liiketoiminnan laajentaminen uusille toimialueille ja -alueille (Taulukko 1.). Uuden yrityksen mahdollisuuksien hyväksi käyttämistä suunnitellaan toiminnan edetessä ja niihin tartutaan, kun ajoitus on sopiva. Uhkia aloittavalle yritykselle ovat tämän hetkinen taloudellinen tilanne Suomessa sekä riittävän asiakasmäärän tavoittaminen. Vastaavasti aloittavan yrityksen uhkiin pyritään varautumaan huolellisella suunnittelulla ja markkinoinnilla. (Koski & Virtanen 2005,50; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,10 – 11; Yrityssuomi.fi 2015.)

Taulukko 1. Nelikenttäanalyysi eli SWOT-analyysi

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Yrittäjähenkisyys ○ Asiakaskunnan tuntemus ○ Toimialan tuntemus ○ Työkokemus ja ammattitaito ○ Hyvä asiakaspalvelu ○ Omat toimitilat 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Toimialueella paljon kilpailua ○ Ei aiempaa kokemusta yrittäjyydestä
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Toiminnan laajentaminen suuremmalle markkina-alueelle ○ Liiketoiminnan laajentaminen muille toimialoille ○ Rakentajien konsultaatiopalvelut 	<p>Uhkat</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Yritys ei saavuta riittävää määrää asiakkaita ○ Suomen taloudellinen tilanne huono

5.3 Rahoitus, talous ja hinnoittelu

Liiketoimintasuunnitelmaan tulee tehdä alustavia laskelmia toiminnan käynnistämiseen tarvittavista investoinneista sekä hinnoittelun osalta kannattavuuslaskelmia. On myös selvitettävä, miten tarvittavat varat hankitaan. Laskelmia kannattaa tehdä myös tulevaisuudessa muodostuvista säännöllisistä kuluista ja lyhytaikaisista veloista kuten vuokrista, palkoista, markkinointikustannuksista ja puhelinlaskuista. Yrityksen talouden suunnittelussa on otettava huomioon myös kirjanpidon hoitaminen, laskuttaminen sekä verotusasiat. (McKinsey & Company 2001,103 – 105; Yrityssuomi.fi 2015.)

Liiketoimintasuunnitelmassa tulee ottaa huomioon yrityksen mahdolliset rahoitusratkaisut. Rahoitusratkaisuja ovat muun muassa oma rahoitus, leasing- eli vuokratuotto, pankkien lainoitus, pääomasijoittajat eli niin kutsutut business-entelit tai pääomasijoitusyhtiöt, starttiraha, sekä investointituki. Pankkien lainoituksen lisäksi rahoitusta ja muiden lainanantajien luottoihin takauksia voidaan hakea erityisrahoitusyhtiö Finnveralta. Osakeyhtiön pääosakkailta Finnve-

ra edellyttää aina euromääräisesti rajattua omavelkaista takausta antamalleen rahoitukselle. Vastaavasti pääomasijoittajat sijoittavat varojaan aloittavaan yritykseen omistusosuutta vastaan. (Ilmoniemi ym. 2009,59 – 60; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,22.)

Olennaista on selvittää rahoituksen saamisen edellytykset ennen yritystoiminnan aloittamista, sillä esimerkiksi osassa rahoituksen tukimuodoista edellytyksenä on, ettei yrityksen toimintaa ole vielä käynnistetty. Huomionarvoista on myös se, että yleensä lainan antajat eli pankit edellyttävät noin 20 % omarahoi- tusta, ennen kuin harkitaan lainan myöntämistä. Aloittavan yrityksen on suosi- teltavaa kilpailuttaa eri pankkien lainatarjouksia ja lainojen ehtoja. (Ilmoniemi ym. 2009,59 – 60; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,22.)

Liiketoimintasuunnitelmassa tulee lisäksi ottaa huomioon aloittavan yrityksen tuotteiden ja palveluiden hinnoittelu. Tulee pohtia, onko aloittavan yrityksen tuo- te tai palvelu parempi taikka korkealaatuisempi kuin kilpailijoilla. Eli tuleeko hin- noittelun olla kalliimpi vai halvempi kuin kilpailijoilla. Hinnoittelustrategian suun- nitteleminen on tärkeää, jotta yritys tavoittaa myyntitavoitteensa ja kannattavuus- den. (Koski & Virtanen 2005,64 – 66; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,19 – 20.)

Kalliimman tuotteen tulee tuottaa asiakkaalle lisäarvoa tai asiakkaan tulee halu- ta maksaa imagosta, laadusta, hyvästä asiakaspalvelusta, takuusta tai sijainnis- ta. Lisäarvolla tarkoitetaan asiakkaan saamaa kokonaisyötyä, jonka asiakas kokee saavansa tuotteesta, palvelusta tai niiden yhdistelmästä suhteessa hä- nen suorittamaansa hintaan (Grönroos 1998,81). Hinnoittelussa on syytä ottaa huomioon myös niin sanottu neuvotteluvara eli vara asiakkaan hinnan tinkaami- selle halvemmaksi. Toisaalta hinnoittelun tulee tuottaa yritykselle riittävä myyn- tigate. On myös huomioitava, että kate on riittävä yrityksen myynnin määrään nähden. Hinnoittelun ehdottoman alarajan määrittelevät kustannukset, jotka tulee pystyä kattamaan. Hinnoittelun ylärajana on luonnollisesti summa, jonka potentiaalinen asiakas on tarjotusta tuotteesta tai palvelusta valmis maksa-

maan. (Koski & Virtanen 2005,64 – 66; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,19 – 20.)

Tässä tapauksessa aloittavalla yrittäjällä on tarkoituksena käynnistää liiketoiminta mahdollisimman pienillä alkuinvestoinneilla. Yrityksen toiminta tulee sijoittumaan yrittäjän omistamiin tiloihin ja yrityksen käyttöön tulee yrittäjän omistama auto. Suurin osa ammattityökaluista on yrittäjällä jo hankittuna. Näin ollen yritystoiminnan alussa kuluja muodostuu osakepääoman maksusta, yrityksen rekisteröimisestä, yritystoiminnan lupien hakemisesta sekä tarpeellisista työkaluhankinnoista ja toiminnan käynnistämiseen tarvittavan markkinoinnin kustannuksista. Rahoitusta ei siis tässä tapauksessa haeta vaan yrittäjä käyttää näihin maksuihin omia henkilökohtaisia säästöjään.

Säännöllisiä kuluja yritykselle muodostuu muun muassa palkkakuluista, puhelinlaskuista sekä vakuutuksien maksuista. Ennen yrityksen rekisteröimistä tehdään Työ- ja elinkeinotoimistolle starttiraha-anomus oman henkilökohtaisen talouden turvaamiseksi. Tähän liiketoimintasuunnitelmaan ei sisälly tarkempia laskelmia yrityksen toiminnan käynnistämiseen, hinnoitteluun ja kannattavuuteen liittyen, koska työn tavoitteena on perehtyä ensisijaisesti aloittavan yrityksen kilpailija- ja markkinatilanteeseen.

Päivittäisen kirjanpidon osalta yrittäjä on päättänyt kääntyä tiloimiston puoleen, jotta uuden yritystoiminnan käynnistämiseen on mahdollista perehtyä täysivaltaisesti. Yrittäjällä ei ole itsellään kokemusta kirjanpidon hoidosta, joten onkin luontevaa antaa se hoidettavaksi ammattilaiselle. Yrittäjä on päättänyt perehtyä kirjanpidon osalta tarvittaviin yleisiin tietoihin tarkemmin, jotta hän osaa kehittää myös talouden osalta yrityksensä toimintaa tulevaisuudessa.

Hinnoittelun osalta aloittava yrittäjä tekee laskelmat, joilla pyritään kilpailukykyisyyteen jo alalla toimivien yritysten kanssa. Omia tuotteita ja palveluita pyritään kehittämään potentiaalisille asiakkaille lisäarvoa tuottaviksi, jotta hintatasoa pystytään nostamaan kannattavammaksi toiminnan edetessä. Hinnoittelun keinoja käytetään yrityksen myynnin lisäämiseen tarjoamalla erikoistarjouksia ja paket-

tihinnoittelua asiakkaille. Esimerkiksi yrityksen toiminnan aloitusvaiheessa voidaan tarjota valaistuksen suunnittelu ja konsultointityö asiakkaalle ilmaiseksi, mikäli asiakas ostaa kyseisen asennustyön yritykseltä. Kilpaileviin yrityksiin nähden hinnoittelua helpottaa yhden miehen yrityksen kevyempi organisatorakenne sekä suunnitelmallisuus käytännön työssä.

5.4 Riskikartoitus ja kilpailu

Aloittavan yrittäjän on otettava huomioon omassa liiketoiminnassaan mahdolliset riskit. Liiketoimintasuunnitelmaan sisällytettävän riskikartoituksen avulla selvitetään ja tunnistetaan olemassa olevat riskit eli vahingon mahdollisuudet. Riskit ovat lähes aina ihmisen aiheuttamia, joten niihin on mahdollista varautua. Kartoituksen avulla näihin riskeihin osataan vaikuttaa ja varautua eli riskit hallitaan liiketoiminnassa. Riskit tulee tunnistaa ajoissa ja niitä tulee arvioida myös toiminnan edetessä jatkuvasti, koska ne voivat muuttua nopeasti (McKinsey & Company 2001,124 – 125). Liiketoiminnan riskejä ovat muun muassa henkilö-, sopimus-, vastuu-, palo- sekä ympäristöriskit. Riskienhallinnalla tarkoitetaan työtä yrityksen toiminnan jatkuvuuden ja henkilöstön hyvinvoinnin turvaamiseksi. Hyvä riskienhallinta on ennakoivaa, tietoista, järjestelmällistä ja suunnitelmallista. (Suomen riskienhallintayhdistys 2015; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,16.)

Liiketoimintasuunnitelman tärkeä osa on kilpailija-analyysi. Kilpailija-analyysin avulla määritellään aloittavan yrityksen kilpailijat. Kilpailijoita ovat ne yritykset, jotka toimivat samalla markkina-alueella ja tarjoavat vastaavia ratkaisuja asiakkaille kuin perustettava yritys. Kilpailija-analyysiin kuuluu myös kilpailijoiden vahvuuksien ja heikkouksien tarkkaileminen. Aloittavan yrittäjän kilpailuanalyysiä käydään tarkemmin läpi seuraavassa luvussa. (Ilmoniemi ym. 2009,52.)

Uusi yrittäjä pyrkii varautumaan yritystoimintaansa kohdistuviin riskeihin huolellisesti. Hyvän pohjan mahdollisten riskien arvioimiselle antaa liikeidean yhteydessä tehty SWOT-analyysi (Taulukko 1.). Nelikenttäanalyysin uhkat ja heikkoudet kertovat yritystoimintaan kohdistuvista riskeistä (Koski & Virtanen

2005,98). Uusi yrittäjä kokee mahdollisena uhkana tämän hetkisen suhdannetilanteen sekä riittävän määrän asiakkaiden saavuttamisen. Muita yrityksen ulkopuolelta tulevia uhkia ovat esimerkiksi tavarantoimittajan ongelmat, jolloin tuotteiden saatavuus vaarantuu. Omina heikkouksinaan yrittäjä näkee kokemattomuutensa oman liiketoiminnan hoitamisesta sekä valitsemansa toimialueen kilpailutilanteen. Muita mahdollisia riskejä rakennusalan yritykselle ovat mahdolliset vahinkotilanteet työmailla, jolloin asiakkaalle aiheutuu vahinko, joka yrityksen on korvattava. Niin sanotussa yhden miehen yrityksessä on otettava huomioon myös mahdolliset sairaustapaukset, jotka voivat vaikeuttaa työn hoitamista sovitussa aikataulussa.

Riskeihin varaudutaan kattavalla perehtymisellä yrittäjyyteen muun muassa liiketoimintasuunnitelman muodossa sekä tehokkaalla markkinoinnilla. Yritystoiminta aloitetaan mahdollisimman vähäisillä aloitus investoinneilla, jolloin mahdollisissa yritystoiminnan vaikeuksissa oma taloudellinen menetys tulee olemaan pienempi. Tavarantoimituksien ongelmiin varaudutaan tekemällä sopimukset useamman eri tavarantoimittajan kanssa. Yritykselle otetaan vahinkojen, yrittäjän oman tapaturman ja työn keskeytymisen varalta vahinkovakuutukset vakuutusyhtiön edustajan antamien suositusten mukaisesti. Yrittäjän tulee myös huolehtia omasta jaksamisestaan ja yleiskunnostaan, jotta mahdollisilta sairaustapauksilta vältyttäisiin. Yrittäjä hankkii itselleen myös työterveyshuollon palvelut, mahdollisia sairaustapauksia varten. Liiketoiminnan riskeihin varaudutaan ja perehdytään myös toiminnan edetessä markkinoilla.

5.5 Markkinointisuunnitelma

Markkinointisuunnitelma on tärkeä osa liiketoimintasuunnitelmaa, se kattaa yrityksen markkinoiden määrittelyn ja keinot joilla halutut markkinat tavoitetaan. Markkinointisuunnitelman osa-alueita ovat markkina-alue, asiakkaat sekä markkinointiviestintä. Käsitteenä markkinointi on hyvin laaja-alainen, se pitää sisällään yrityksen koko liiketoiminnan, asiakkaat ja tarjottavat tuotteet ja palvelut. Markkinointia ei siis pidä rinnastaa myyntiin tai markkinointiviestintään, sillä ne edustavat vain konkreettista markkinointiajatuksien toteuttamista. Markkina-

analyysin avulla taas analysoidaan yrityksen markkinoita. (McKinsey & Company 2001,67 - 69.)

Markkina-alueen määrittelyllä kuvataan yrityksen tuleva maantieteellinen toiminta-alue. Markkina-alue voi olla esimerkiksi yksittäinen kunta, maa tai suurempi valtioiden kokonaisuus kuten Pohjoismaat. Valitulta markkina-alueelta tulee taas löytää yrityksen potentiaaliset asiakkaat. Potentiaalisten asiakkaiden joukosta on taas löydettävä eri kohderyhmät, joita yritys toiminnallaan tavoittelee. (Ilmoniemi ym. 2009,52 - 53.)

Liiketoimintasuunnitelmassa tulee arvioida asiakasryhmiä, jotka ovat yrityksen kohderyhmänä. Asiakkaiden ja heidän tarpeidensa tunteminen on perusta yrityksen menestymiselle, sillä asiakkaat viime kädessä ratkaisevat yrityksen menestymisen käytännössä. On tärkeää selvittää, minkälainen on asiakkaiden ostokäyttäytyminen, sijainti, määrä sekä miten heidät tavoitetaan tehokkaasti. On myös hyvä selvittää, paljonko asiakkaat ovat valmiita maksamaan palveluista ja miten he haluavat hoitaa maksun. Mikäli tuotteita ja palveluita tarjotaan valtiolle, kunnille ja kaupungeille, tulee ottaa huomioon laissa säädetyt hankintamenettelyt sekä kanavat, joissa hankinnoista ilmoitetaan. Markkina-analyysiä ja eri asiakasryhmiä käydään tarkemmin läpi luvussa 7. (McKinsey & Company 2001,69; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,10 - 11; Yrityssuomi.fi 2015.)

Menestyminen liiketoiminnassa edellyttää oman liiketoimintaympäristön ja kilpailijoiden tuntemista sekä omaa positiivista erottumista kilpailijoista. Markkinoinnin avulla yritys pyrkii vaikuttamaan potentiaalisen asiakkaan mielikuvaan ja kokemukseen yrityksen tarjoamasta tavarasta tai palvelusta ja tällä tavoin luoda uuden asiakassuhteen sekä hyvän imagon. Markkinoinnin tarkoituksena on myös ylläpitää ja kehittää olemassa olevia asiakassuhteita. Markkinointi on otettava huomioon yrityksen koko toimintaprosessissa. Jokaisen yrityksen toimintaprosessin on oltava samassa linjassa markkinoinnin kanssa. Näin ollen markkinointi on tärkeä osa liiketoimintasuunnitelmaa. (Grönroos 1998,177 – 179; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015,17 - 18.)

Markkinoinnin merkittävä osa on mainonta, jonka avulla pyritään vaikuttamaan suoraan potentiaalisen asiakkaan ostopäätökseen ja tekemään oma tuote tai palvelu tunnetuksi. Mainonta on suunniteltava totuudenmukaisesti ja houkuttelevaksi kuluttajan kannalta. Yritys voi mainostaa tuotteitaan ja palveluitaan muun muassa sanomalehdissä, Internetissä, sosiaalisessa mediassa, televisiossa ja radiossa. Median valintaan vaikuttaa käytettävissä olevien varojen määrä ja kuluttajat, jotka mainonnalla halutaan tavoittaa. Muita markkinointiviestinnän keinoja ovat näyttelyt, messut ja sponsorointi sekä asiakaskäynnit. Ilmainen, mutta haastava markkinoinnin keino on asiakkaiden suosittelu. Asiakas suosittelee käyttämänsä yrityksen palveluita tuttavilleen vain jos hän kokee saamaansa palvelun erityisen hyväksi. Näin ollen jokainen palvelutilanne asiakkaan kanssa tulee ottaa huomioon myös markkinoinnin kannalta. (McKinsey & Company 2001, 81 – 82; Suomen uusyrityskeskukset ry 2015, 17 - 18.)

Aloittavan yrityksen markkinat tulevat sijoittumaan Pohjois-Pohjanmaan, Kainuun ja Lapin alueille, Kuusamoon ja lähiympäristön kuntiin. Lähiympäristön kuntia ovat esimerkiksi Taivalkoski, Posio, Suomussalmi sekä Kemijärvi. Asiakkaita pyritään tavoittelemaan rakennusosalta niin uudisrakennus- kuin saneerauskohteista sekä paikallisesta teollisuudesta. Potentiaalisia asiakkaita ovat niin yksityiset henkilöt kuin yritykset sekä kunnat ja kaupungit.

Mainontaan aloittava yritys tulee panostamaan, jotta asiakkaat löytävät uuden toimijan sähköalalla. Yrittäjän tarkoituksena on luoda kattavat Internet-sivustot sekä hyödyntää muita verkkoviestinnän keinoja, näillä keinoin pyritään tavoittamaan nuorempaa asiakaskuntaa. Vastaavasti iäkkäämpi asiakaskunta pyritään tavoittamaan sanomalehtimainoksilla sekä osallistumalla paikallisiin tapahtumiin kuten messuille ja erilaisiin rakentajien tilaisuuksiin. Työtä pyritään saamaan myös hyödyntämällä kontakteja alalla jo toimivien rakennusyrityksien kanssa. Mainonnassa tulee huomioida esimerkiksi kotitalousvähennyksen mahdollisuus asiakkaalle. Kotitalousvähennys on merkittävä hyöty työn tilaavalle asiakkaalle.

6 KILPAILIJA-ANALYYSI

6.1 Kilpailuympäristö

Yrityksen menestymistä markkinoilla voidaan selvittää tekemällä vertailua samalla toimialalla toimiviin kilpaileviin yrityksiin. Aloittavan yrityksen kilpailijoita ovat ne yritykset, jotka vastaavat samoihin asiakkaiden tarpeisiin, kuin uusi aloittava yritys. Kilpailuympäristöä kartoitettaessa on syytä ottaa huomioon tarkat tiedot toimialasta, jolla tuleva yritys tulee toimimaan. On selvitettävä, mitkä ovat toimialan toimintatavat ja tulevaisuuden näkymät. Kilpailuympäristöön vaikuttaa oleellisesti myös tulevan yrityksen alueellinen toimintaympäristö ja sen tuomat haasteet ja mahdollisuudet. (Yrityssuomi.fi 2015.)

Aloittavan yrityksen menestymisen kilpailijoihin nähden vaatii keinon, jolla se tyydyttää asiakkaiden tarpeet paremmin kuin muut vastaavalla alalla toimivat yritykset. Asiakkaiden tarpeiden täyttämiseksi aloittavan yrityksen on selvitettävä, mitkä yritykset ovat sen kilpailijoita, mitkä ovat kilpailijoiden vahvuudet, heikoudet ja toiminnan strategiat sekä löydettävä omalle yritykselle sopiva kilpailustrategia muihin yrityksiin nähden. Yrityksen kilpailijat tulee myös jaotella suoriin ja epäsuoriin kilpailijoihin sekä uusilla toimialoilla potentiaalsiin kilpailijoihin. Kattavan kilpailija-analyysin avulla aloittava yritys erottuu kilpailijoistaan yritysprofiilillaan, markkinoinnillaan tai tarjoamallaan tuotteella taikka palvelulla. (Koski & Virtanen 2005,53 – 57; Yrityssuomi.fi 2015.)

6.2 Kilpailustrategiat

Erilaisia kilpailustrategioita voidaan käyttää hyvänä kilpailukeinona. Kilpailustrategioita ovat esimerkiksi teknisen laadun strategia, hintastrategia, imagostrategia ja palvelustrategia. Yrittäjä voi hyödyntää vain yhtä strategiaa tai valita yhden päälinjakseen ja käyttää osasia muista strategioista kilpailukykynsä vahvistamiseksi. (Grönroos 1998,41.)

Teknisen laadun strategialla tarkoitetaan teknisesti huippuluokkaa olevan tavarain tai palvelun kehittämistä ja ylläpitämistä. Tällöin yritys luottaa teknisen ratkaisun tuottamaan kilpailuetuun. Tärkeää on tavarain tai palvelun kehittäminen sen luonteen mukaisesti kilpailijoita laadukkaammaksi tarjonnaksi. Tämä tekee peruspalvelusta erilaisen ja luo yritykselle toivottua kilpailuetua. Strategia toimii tilanteissa, joissa tekninen erinomaisuus on asiakkaalle ratkaiseva tekijä. Teknisen laadun strategian heikkoutena ovat kuitenkin tilanteet, joissa kilpailevat yritykset saavuttavat vastaavan teknisen osaamisen. (Grönroos 1998,41 - 42.)

Vastaavasti hintastrategialla tarkoitetaan yrityksen kilpailukyvyn pohjautumista yrityksen tarjoamaan matalaan hintatasoon ja erikoistarjouksiin. Asiakkaat ovat kiinnostuneita halvemmasta hinnasta, mutta se ei ole hyvä ratkaisu pitkäaikaisesti. Halpa hinta pakottaa yrityksen tinkimään palvelunsa osa-alueista, kuten tuotteen tai palvelun teknisestä laadusta tai tarjottavista oheispalveluista. Lisäksi kestäviä ja pitkäaikaisia asiakassuhteita ei kyetä luomaan ainoastaan hinnan perusteella, sillä asiakas kääntyy tulevaisuudessakin sen yrityksen puoleen, joka kykenee tarjoamaan saman palvelun edullisemmin. Hintakilpailua ja erikoistarjouksia kannattaa kuitenkin käyttää muiden kilpailustrategioiden lisänä. (Grönroos 1998,42 – 43.)

Imagostrategialla tarkoitetaan tässä tapauksessa tavarasta tai palvelusta luotua mielikuvaa. Imagostrategian kilpailuetu perustuu tavaroita tai palveluita ympäröivään mielikuvalisään. Positiiviset mielikuvat luodaan pääasiassa tehokkaalla markkinoinnilla. Tällöin asiakkaan mielikuva tarjottavasta tuotteesta tai palvelusta kohenee etikettien, tavaramerkkien tai edellä mainitusti eri markkinointiviestinnän keinojen ansiosta. Tätä strategiaa käytetään muun muassa savukkeiden, farkkujen, kosmetiikan ja jopa henkilöautojen myynnin kilpailustrategiana. (Grönroos 1998,43.)

Viimeisimpänä mainittu palvelustrategia tarkoittaa asiakassuhteen vakiinnuttamista luomalla uusia palveluita. Asiakassuhteen kulmakiveksi voi muodostua esimerkiksi tavarakomponenttien muokkaaminen palveluksi. Tällöin asiakassuhdetta pyritään siis vahvistamaan kehittämällä erilaisia palveluita ja palvelun

kaltaisia aineksia. Palvelustrategia ei tarkoita tuotteiden ja palveluiden ominaisuuksien heikentämistä, jotta voidaan tarjota hyvää palvelua vaan sitä, että liiketoiminnan strategisessa ajattelussa keskitytään ensisijaisesti palvelun laadukkuuteen. Palvelustrategiaa käytettäessä kilpailuetu saavutetaan tarjoamalla arvoja tai hyötyjä, joiden pohjana ovat asiakkaille tarjottavat palvelut. Differoidun tarjonnan avulla yritys luo lisäarvoa asiakkailleen, jolloin se saa pidettyä kilpailijat luotujen asiakassuhteiden ulkopuolella. Palvelustrategia on hyvä keino päästä mukaan vakiintuneiden toimijoiden markkinoille. (Grönroos 1998,43 - 44.)

6.3 Porterin kilpailuvoimat

Vuonna 1985 tehdyssä Porterin kilpailuanalyysin mallissa (Kuva 1.) eritellään viisi toimialalla vallitsevaa kilpailuvoimaa. Näiden kilpailuvoimien analysoinnilla pyritään selvittämään oman toimialan rakennetta ja kannattavuutta pidemmällä ajanjaksolla. Porterin mallin käytössä on kuitenkin huomioitava sen ajallinen ulottuvuus tutkimushetkellä ja tulevaisuudessa. Yritystoiminnan edetessä analysoinnissa tulee ottaa huomioon muuttuvat olosuhteet, jotta tulos on totuuden mukainen. (Koski & Virtanen 2005,55,58.)



Kuva 1. Porterin viisi kilpailuvoimaa

Porterin mukaan ensimmäinen huomioitava kilpailuvoima ovat jo valitulla alalla toimivat yritykset. Alalla olevien yritysten kilpailukykyisyys edellyttää tuotteen tai tarjottavan palvelun erilaistamisen käyttöä kilpailukeinona. Erilaistamisen

avulla yrityksellä on tilaisuus veloittaa tuotteestaan tai palvelustaan kilpailijaa parempi hinta. Toinen kilpailukeino on kustannusjohtajuuden eli suurtuotannon kautta saatavien etujen hyödyntämisen avulla saavutettava mahdollisuus hintakilpailuun. (Koski & Virtanen 2005,55 – 56.)

Porterin mallissa toisena kilpailuvoimana ovat alalle mahdollisesti tulevat uudet yritykset. Yrityksen tulee kyetä varautumaan alalle tuleviin uusiin kilpailijoihin ja säilyttämään kilpailukykyä näitä yrityksiä vastaan. Uusia tulokkaita vastaan varaudutaan parhaiten jatkuvalla tuotteen tai palvelun kehittämisellä. Mikäli valitulle toimialalle tuleminen vaikeutuu tuotteen monimutkaisuuden tai suurien investointivaatimuksien vuoksi, on uusista yrityksistä aiheutuva uhka pienempi. (Koski & Virtanen 2005,55 – 56.)

Kolmantena kilpailuvoimana Porterin mallissa mainitaan kilpailu uusia korvaavia tuotteita vastaan. Myös tätä kilpailuvoimaa vastaan voidaan taistella tuotekehityksen keinoin. Yrityksiltä vaaditaan jatkuvaa tuotekehitystä, jotta voidaan vastata asiakkaiden uusiin tarpeisiin ja säilytetään oma asema markkinoilla kilpaileviin yrityksiin nähden. (Koski & Virtanen 2005,55 – 56.)

Neljäs Porterin mallin kilpailuvoima on yritysten kilpailu tuotannontekijöistä eli resursseista. Resursseja ovat esimerkiksi työvoima, raaka-aineet, rahoitus ja alihankkijat. Kilpailu tuotannontekijöistä on erityisesti pienempien yritysten ongelmana, sillä pienemmillä yrityksillä voi olla vaikeuksia saada käyttöönsä tarvitsemiaan materiaaleja. Tästä esimerkkinä voidaan mainita materiaalien myyminen niin suurissa erissä, ettei niiden hankkiminen olisi kannattavaa yritykselle. Pienellä yrityksellä on usein myös heikommat maksuajat ja – ehdot verrattuna suurempiin alalla toimiviin kilpailijoihin. (Koski & Virtanen 2005,55 – 56.)

Viidentenä eli viimeisenä kilpailuvoimana Porterin mallissa on asiakkaiden neuvotteluvoima. Asiakkaiden neuvotteluvoima on sitä suurempi mitä samankaltaisemmat tuotteet tai palvelut kilpailevilla yrityksillä on. Tällöin yritykset joutuvat myymään tuotteensa tai palvelunsa pienemmällä katteella. Asiakkaiden neuvot-

teluvoimaa vastaan kilpailukeinona voidaan käyttää oman tuotteen tai palvelun erilaistamista ja kustannusjohtajuutta. (Koski & Virtanen 2005,55 – 56.)

6.4 Toimialueen kilpailuympäristö sekä sähköalan yrittäjyys

Kuusamossa ja lähialueilla toimii useita sähköalan palveluita tarjoavia yrityksiä. Esimerkiksi Kuusamon ja Taivalkosken alueella sähköasennus palveluita tarjoavia yrityksiä on yhteensä kolmesta. Suoria kilpailijoita ovat täysin samalla toimialalla toimivat sähköalan yritykset ja vastaavasti epäsuoria kilpailijoita tulevat olemaan muut rakennusalan yritykset, jotka tarjoavat lisätyönä sähköalan erilaisia palveluita. (Kuusamo Region, 2010.)

Suoria kilpailijoita perustettavalle yritykselle ovat siis yritykset, jotka toimivat täysin samalla toimialalla. Kuusamossa ja lähialueilla näiden yritysten palveluihin kuuluvat muun muassa:

- pienet sähköasennukset, kuten lieden tai sähkökiukaan kytkentä
- keittiöremontit
- omakotitalon saneeraus
- kiinteistöjen laitehuollot
- takuhuollot
- taloyhtiöiden huollot ja päivystäminen
- uudiskohteet: mökit, omakoti-, rivi-, kerrostalot sekä liikeyrakennukset
- sähkösuunnittelu: rakennukset ja pihavalaistus
- ilmalämpöpumppujen asentaminen
- antenni- ja atk-järjestelmien saneeraus
- valaistusremontit
- turva- ja hälytinalaitteiden myynti ja asentaminen

- sähkötarvikkeiden jälleenmyynti: kytkimet, pistorasiat, kaapelit, sähköpatterit, kodinkoneet sekä aurinkosähköjärjestelmät
- palveluiden rahoitusratkaisut

Perustettavan yrityksen epäsuoria kilpailijoita ovat taas muut rakennusalojen yritykset, jotka tarjoavat lisäpalveluna sähköurakointia. Epäsuorat kilpailijat ovat kokoluokaltaan merkittävästi suurempia kuin perustettava yritys. Epäsuoria kilpailijoita aloittavalle yritykselle ovat myös muilla paikkakunnilla toimivat yritykset, jotka pääsääntöisesti kilpailevat suuremmista urakoista. Suurempien yritysten pääpainopisteenä ovat suuremmat kokonaisuudet ja kohteet, joiden tarjouspyyntöihin aloittavalla yrityksellä ei ole resursseja vastata. Vastaavasti pienemmät sähköalanyritykset kohdistavat palvelunsa selkeästi kotitalouksille. Lisäksi epäsuoria kilpailijoita ovat sähköinsinöörit, jotka keskittyvät sähköpiirustusten laadintaan sekä työmaiden valvontatyöhön.

Suurin osa valitun markkina-alueen suorista kilpailevista yrityksistä on toiminut alueella useiden vuosien ajan vakiinnuttaen asemansa paikallisten asiakkaiden keskuudessa. Näiden yritysten perustajat ovat myös itse ikääntyneet kuluneina vuosina, näin ollen ainakin osalla heistä eläkkeelle siirtyminen on varmasti suunnitelmassa. Pienemmät sähköalan toimijat valitulla markkina-alueella työllistävät pääsääntöisesti yhden henkilön eli yrittäjän, mutta osa yrityksistä kykenee työllistämään itse yrittäjän lisäksi myös 2 – 5 työntekijää. Vakiintunut asema tuo näille alalla jo toimiville yrityksille toimintavarmuutta ja kilpailuedun, sillä heillä on valmiina yhteistyösopimukset muun muassa tukkuyrityksien kanssa, erilaisista takuuhuolloista ja sopimukset muiden paikallisten toimijoiden kanssa. Aiemmat sopimukset esimerkiksi tukkuyrityksien kanssa tarjoavat alalla jo toimiville yrityksille kilpailuedun edullisempien hankintahintojen muodossa. Valmiit yhteistyöverkostot tehostavat taas näiden yritysten käytännön toimintaa. Vakiintuneen aseman turvin markkinointi ei taas enää ole niin tehokasta kuin aiemmin ja tarjottuja töitä on mahdollisuus valita omien toiveiden mukaisesti. Pitkään alalla toimineiden yrittäjien vahvuutena voidaan nähdä vuosien kokemus alalta, mikäli

se osataan hyödyntää oikein ja omaa osaamista kehitetään jatkuvasti alan vaatimusten mukaisesti.

Sähköala on jatkuvasti kehittyvä ala, joka on muuttunut vuosien saatossa nopeasti. Teknisen kehityksen seuraukset näkyvät myös sähkörakennusalalla laajentuneena toimenkuvana. Sähköasentajan toimenkuvaan voivat kuulua muun muassa sähkö-, tele- LVI-järjestelmien asentaminen ja huolto sekä erilaiset kaapelityöt ja sähkölaitteiden korjaustyöt. Nykyään kuluttajat ovat kiinnostuneita sähköön kulutuksesta sekä sähköön tarjoamista mahdollisuuksista esimerkiksi asuntojen valaisussa ja turvajärjestelmissä. Osaavan sähköurakoitsijan avulla asumiseen saadaan käyttöön paljon mukavuuksia energiatehokkaasti.

Sähkötöiden tekeminen on luvanvarainen toimiala. Tämä tarkoittaa sitä, että kiinteisiin sähköasennuksiin sekä sähkölaitteiden korjauksiin liittyviä sähkötöitä saavat pääsääntöisesti tehdä vain ne sähköalan ammattilaiset, joilla on oikeudet kyseisien töiden suorittamiseen. Henkilö, jolla ei ole sähköalan ammattipätevyyttä on oikeutettu tekemään itse vähäisiä sähkötöitä, mikäli hänellä on työn suorittamiseen riittävä osaaminen ja hän on perehtynyt sähköturvallisuusvaatimukseen. Tällaisia niin sanottuja maallikko sähkötöitä ovat muun muassa sulakkeen vaihtaminen, valaisimen asentaminen, yksivaiheisen jatkojohdon valmistaminen ja korjaus sekä pistorasian kannen irrottaminen ja kiinnittäminen esimerkiksi maalaamisen ajaksi. (Tukes 2015.)

Nykyiset sähköasentajat ja –urakoitsijat ovat ikääntyneitä ja siirtymässä eläkkeelle, joten alan työllisyysnäkymät ovat hyvät. Huomioitava on kuitenkin rakennusalan suhdanneherkkyys, joka vaikuttaa erityisesti uusien rakennuksien rakentamiseen. Korjaus-, parannus- ja saneeraustöiden osalta työtä tulee kuitenkin olemaan suhdanteista riippumatta.

6.5 Aloittavan yrityksen kilpailustrategia

Aloittavalle sähköalan yritykselle on siis useita kilpailijoita valitulla toimialueella Kuusamossa ja lähialueilla. Uutena tulokkaana alalla kilpailu tulee perustaa Por-

terin mallin mukaisesti omien tuotteiden ja palveluiden differoimiseen sekä järkevään hinnoitteluun. Tarjottavia palveluita tutkitaan kokonaisuutena, onko mahdollista saavuttaa kilpailuetua tarjoamalla useiden palveluiden kokonaisuus asiakkaalle. Asiakaspalvelun laadun kehittämisessä tulee huomioida myös arkipäiväiset yksityiskohdat, joilla on ratkaiseva merkitys hyvän asiakaskokemuksen luomisessa. Lisäksi on suunniteltava, mikä on yritykselle sopivin kilpailustrategia. Tässä tapauksessa sopivin kilpailustrategian malli on palvelustrategia, johon yhdistetään halutuvin väliajoin hintastrategian toimintamalleja. (Grönroos 1998,27 – 28,41; Koski & Virtanen 2005,55 – 56.)

Myytävät tuotteet ja palvelut ovat todellisuudessa lähes samat kaikilla sähköalan yrityksillä, eroja tuovat vain laitteiden ja osien merkit ja brändit sekä se miten tilattu työ suoritetaan käytännössä. Näin ollen kilpailuetu ja eduksi erottuminen muihin yrityksiin nähden on siis hankittava tarjottavan palvelun laadukkuudella. Palvelun laadukkuutta pyritään kehittämään palvelustrategian mallin avulla eli omaa palvelua differoidaan lisäarvon tuottamiseksi asiakkaalle ja näin pyritään pitämään kilpailijat luotujen asiakassuhteiden ulkopuolella. Samalla pyritään luomaan pitkäkestoinen asiakassuhde asiakkaan kanssa. (Grönroos 1998,43 – 44.)

Millä keinoin yrityksen tarjoamaa palvelua on mahdollista parantaa? Pitkänen (2006,11,15,22) antaa käytännön esimerkkejä palvelutilanteista, joissa pienillä muutoksilla on mahdollista saavuttaa mieleenpainuva asiakaskokemus. Hänen mukaansa asiakkaan huomioiminen on ensiarvoisessa asemassa. Kiireisen tilanteen keskellä yrittäjän on osoitettava asiakkaalle, että hän on tullut oikeaan paikkaan ja häntä palvellaan mahdollisimman pian. Yrittäjä voi esimerkiksi tervehtiä asiakasta ja kertoa, että hänellä on aikaa asiakkaan sähköistysuunnitelman tekemiseen hetken kuluttua. Yrittäjän tulee myös muistaa, että hän edustaa yritystään kaikkialla. Yritys on sama asia kuin yrittäjä itse. Hyvät käytöstavat esimerkiksi liikenteessä tai ruokakaupassa takaavat, ettei asiakaskohtaaminen potentiaalisen asiakkaan kanssa mene pilalle. Mikäli yrittäjä itse käyttäytyy töykeästi vaikkapa ruokaostoksillaan myyjää kohtaan, voi myyjä tilata sähköasennuspalvelunsa toisesta yrityksestä. Pitkäsen mukaan hymy ja innos-

tunut asenne ovat myös tärkeitä asioita asiakkaan kohtaamisessa. Hymyilevä ja innostunut yrittäjä saa asiakkaankin hyvälle tuulelle samalla asiakkaan kokemus yrityksestä on positiivinen.

Tärkeitä asioita erinomaisessa asiakaskohtaamisessa ja asiakaspalvelussa ovat lisäksi luottamus ja asiakkaan näkökulman huomioiminen. Pitkäsen (2006,39 – 41) mukaan luottamuksen merkitystä ei voi väheksyä työtovereiden eikä asiakkaan kanssa. Pitkäsen ohjeistuksen mukaisesti, lupaus on pyhä asia, eikä asiakkaalle luvata mitään, ellei olla varmoja kyseisestä asiasta. Asiakkaalle tulee heti ilmoittaa, mikäli annettua lupaus ei voida pitää. Esimerkiksi asiakkaan tilaama valaisinta ei enää valmisteta. Tällöin asiakkaalle esitetään anteeksipyyntö ja hyvitetään vahinko asiakkaan sitä pyytämättä. Pitkäsen (2006,101,108) mukaan asiakkaan näkökulman huomioimisessa tulee ottaa huomioon joitakin eri seikkoja, kuten asiakkaan hurmaaminen sekä laadun arvioinnin jättäminen asiakkaalle itselleen. Asiakas tulee kyetä hurmaamaan omalla palvelullaan, jos tässä onnistutaan, lisämyynnin saaminen on huomattavasti helpompaa. Hurmaaminen tapahtuu pääsääntöisesti asiakkaan tarpeita kuuntelemalla. Vastaavasti laadun arviointi tulee jättää asiakkaan tehtäväksi, mikäli yrittäjä epäilee tuotettaan tai palveluaan, aistii asiakas sen myyjän äänen sävyistä ja toiminnasta. Tämä herättää epäilyksiä myös asiakkaan mielessä.

Myös muita käytännön toimenpiteitä asiakaspalvelun laadun kehittämisessä paremmaksi kuin kilpailevilla sähköalan yrityksillä tulee tehdä. Tässä tapauksessa uusi yrittäjä tulee keskittymään vuorovaikutukseen asiakkaan kanssa suunnitteluvaiheesta valmiin työn luovuttamiseen asiakkaan käyttöön. Samalla tarjotaan asiakkaalle palvelukokonaisuus, johon lisäpalveluna kuuluvat muun muassa tulevaisuudessa huolto- ja korjaustyöt (Grönroos 1998,27 – 28). Suunnitteluvaiheessa keskustellaan asiakkaan toiveista, joihin asiantunteva sähköurakoitsija osaa antaa erilaisia asiakkaalle sopivia ratkaisuja eri hintaluokista. Eri hintaluokkien suunnitelmat konkretisoidaan asiakkaalle esittämällä esimerkiksi alustavat sähkörakennuspiirustukset kolmesta eri hintaluokasta. Suunnitelmissa huomioidaan erityisesti nykyaikaisuus ja energiatehokkuus. Asiakkaalle tarjotaan moderneja ratkaisuja, joista asiakas saa kattavan valikoiman omien

toiveidensa täyttämiseen. Työtä suorittaessa asiakas pidetään ajan tasalla sekä tehdään asiakkaan toivomat muutokset työhön. Työskenneltäessä asiakkaan tiloissa, tulee huomioida hyvät käytöstavat ja asianmukainen käyttäytyminen. Valmiin työn luovutuksen yhteydessä asiakasta opastetaan kattavasti sähkölaitteiden käytössä ja varmistetaan, että asiakas tulee jatkossakin kääntymään saman yrityksen puoleen sähköurakointiin liittyvissä asioissa. Yrityksen palveluita tarjotaan joustaviin palveluaikoihin, asiakkaan toiveen mukaisesti esimerkiksi iltaisin ja viikonloppuisin.

Erinomainen asiakaspalvelu otetaan yrityksen toiminnassa huomioon kaikissa kontakteissa potentiaalisten asiakkaiden ja jo olemassa olevien asiakkaiden kanssa. Tästä esimerkkinä voidaan mainita puhelimitse tilatun pienimuotoisen sähkötyön suorittaminen asiakkaan tiloissa, kun asiakas ei ole itse paikalla. Tässä tapauksessa asiakaspalvelutilanteen onnistumisen ratkaisee teknisen työn suorittamisen lisäksi käydyn puhelinkeskustelun onnistuminen. Puhetyyli ja kohteliaisuus ovat osa onnistunutta palvelukokemusta. Muita asiakkaan palvelukokemukseen vaikuttavia pieniä yksityiskohtia ovat yrittäjän ulkoinen olemus ja käyttäytyminen asiakkaan tiloissa. Sähköasentajalla tulee olla asianmukaiset sekä siistit työvaatteet ja asiakkaan tilat sekä toimintaympäristö on otettava huomioon asianmukaisella käyttäytymisellä. Esimerkiksi sähköasennustyön suorittamien kirjaston tai sairaalan tiloissa vaatii työn tilaajan asiakkaiden huomioimista hienovaraisella käytöksellä. Mikäli suoritettun palvelun laatuun ei panosteta riittävästi, ovat seurauksena asiakkaiden tyytymättömyys sekä reklamaatiot mahdollisista virheistä. Tällöin yrittäjä joutuu käyttämään resurssejaan virheiden korjaamiseen ja asiakaspalautteisiin vastaamiseen, mikä ei ole kustannustehokasta. (Grönroos 1998,63 – 64,78 - 79.)

Hyvä suunnittelu on avainasemassa tuotteiden ja palvelujen kannattavassa hinnoittelussa. Työn suunnitteleminen jo tilausvaiheessa takaa, sen ettei asiakkaalle muodostu yllättäviä kuluja työn suorittamisen jälkeen. Selkeä budjetti, jonka mukaan työ suoritetaan, on molemmin puolinen etu ja näin työ saadaan suoritetuksi aikataulun mukaisesti ilman työn aikana ilmeneviä muutostöitä ja yllätyksiä. Budjetissa pysyminen takaa myös asiakastyytyväisyyden.

Omia tuotteita ja palveluita tulee kehittää jatkossa ajan vaatimuksien mukaisesti, jotta kilpailukykyisyys saavutetaan edelleen. Asiakkaille tarjottavien tuotteiden tulee olla laadukkaita ja korkealuokkaisia. Erityisesti sähköalan uutuuksiin ja tekniikoihin perehtymisen merkitystä ei voi korostaa liikaa, sillä alalla tapahtuu kehitystä jatkuvasti. Kehityksen seurauksena myös viranomaisvaatimukset muuttuvat alati. Kuluttajat ovat tietoisia energiatehokkuudesta ja sähkön tarjoamista uusista mukavuuksista asumisessaan. Tästä esimerkkinä voidaan mainita väestön ikääntyminen ja vanhusten tahto asua omassa kodissa. Sähkötekniikan avulla koteja voidaan kehittää vanhusystävällisemmiksi ja mahdollistaa asuminen omassa kodissa pidempään. Vastaavasti pitkän talven ja kylmyyden vaikutukset näkyvät rakennuksien lämmityskustannuksissa – energiatehokkaat ratkaisut tarjoavat helpotusta asumisen alati kasvaviin kustannuksiin. (Koski & Virtanen 2005,55 – 57,59.)

Kilpailukykyisyyden yllä pitämisessä huomioitavaa on myös nopea sopeutuminen muuttuviin olosuhteisiin ja yritystoiminnan laajentaminen uusille toimialoille. Lisäksi yhteistyö muiden rakennusalan toimivien yritysten kanssa eli verkostoituminen tuottaisi varmasti tulosta ja parantaisi kilpailumahdollisuuksia suurempien rakennusalan yritysten kanssa, joilla palveluiden tarjoama on laajempi. Verkostoituminen on kannattavaa esimerkiksi LVI-alan yritysten kanssa, jotka tarvitsevat sähköasentajan palveluita asentamiensa laitteiden käyttöön ottamista varten. Verkostoitumisen ansiosta saavutetaan kilpailukykyinen hinnoittelu ja hyvä toimintavarmuus. (Ilmoniemi ym. 2009,63; Koski & Virtanen 2005,55 – 57,59.)

Omien tuotteiden ja palveluiden asemointia eli asiakkaiden mielikuvien luomista tulee myös suunnitella huolellisesti. Halutaanko omat tuotteet ja palvelut tehdä asiakkaiden mielestä laadukkaiksi vai onko sopivampi asemointi omien tuotteiden ja palveluiden ympäristöystävällisyys. Asemointia suunnitellessa on hyvä perehtyä kilpailijoiden asemointiin ja luomiin mielikuviiin. Kuusamon alueella markkinointi on yksi merkittävä kilpailukeino. Internetin monet kanavat ovat hyödyntämättä jo alueella toimivilla sähköalan yrityksillä. Ympäristöystävällisyys on myös tärkeä kilpailukeino, jota Kuusamon alueella toimivat sähköalan yrityk-

set eivät vielä riittävästi hyödynnä. Kuluttajat ovat nykyään erittäin tietoisia ympäristön suojelusta, kestävästä kehityksestä ja ympäristöystävällisestä liiketoiminnasta. (Koski & Virtanen 2005,55 – 57,59; Suomen uusyrityskeskukset 2015,48 - 49.)

Aloittava yrittäjä haluaa asemoida omat tuotteensa ja palvelunsa laadukkaaksi ja moderniksi, ympäristöystävällisyyttä unohtamatta. Aloittavan yrittäjän suunnitelmissa on ottaa ympäristöasiat huomioon toiminnassaan valitsemalla ympäristöystävällisiä tuotteita myyntivalikoimaansa sekä suosimalla ympäristöystävällisiä vaihtoehtoja yrityksen käytännön toiminnassa. (Suomen uusyrityskeskukset 2015,48 – 49.)

7 MARKKINA-ANALYYSI

7.1 Markkina-analyysin käyttö

Markkinaselvitys tekemällä saadaan suunniteltua kattavasti aloittavan yrityksen sijoittumista markkinoille toimialan, toimialueen ja toimiajan vaatimusten mukaisesti. Markkina-analyysi auttaa selvittämään tarjottavan tuotteen tai palvelun menestymistä valitulla markkina-alueella. Sen avulla aloittava yrittäjä saa tärkeää tietoa, miten sen on mahdollista saada jalansijaa valitulla toimialalla ja toimialueella potentiaalisen asiakaskunnan keskuudessa. Markkinaselvitys ohjaa yrityksen tuotteen tai palvelun kehittämistä ja ominaisuuksien muodostumista. Markkinaselvityksen avulla yrityksen toimintaa voidaan tehostaa huolellisella markkinoiden segmentoimisella eli asiakaskunnan jakamisella homogeenisiin ryhmiin, joille kullekin suunnataan omat tuote- ja palvelukokonaisuutensa. Ryhmittelyä voi tehdä esimerkiksi demografisien, taloudellisten, teknisien tai kulttuuristen muuttujien perusteella. (Koski & Virtanen 2005,23 – 25,51; Laukkanen 2006,152 – 156; Yrityssuomi.fi 2015.)

Markkina-analyysin keskeisiä kysymyksiä ovat:

1. Mille markkinoille yritys on suunnitellut toimintansa?
2. Miten yritys tulee etenemään valituilla markkinoilla?
3. Millaiset ovat valittujen markkinoiden ominaisuudet?
4. Mitä asiakasryhmiä yritys valitsemiltaan markkinoilta tavoittelee?

Markkinaselvityksessä valittuja markkinoita analysoidaan ja tutkitaan oman yrityksen näkökulmasta kriittisesti. (Koski & Virtanen 2005,48 – 49.)

7.2 Asiakasryhmien segmentointi ja tuotteen asemointi

Asiakasryhmien segmentoiminen on tärkeässä roolissa yrityksen toiminnan suunnittelussa valitulla markkina-alueella. Tästä esimerkkinä voidaan mainita

20 % markkinaosuuden tavoittelemisen valitulla asiakassegmentillä, joka muodostaa 25 % osuuden yrityksen kokonaismarkkinoista. Tämä voi olla kannattavampaa kuin suoraan 5 % osuuden tavoittelemisen yrityksen kokonaismarkkinoista. Mikäli saavutettu myynti olisi molemmissa tapauksissa sama, on segmentoidun markkinaosuuden valinta kannattavampi, koska luokiteltujen asiakkaiden reagointi olisi käytännössä yhdenmukaisempaa ja kilpailuvastus vähäisempää. Näin halutun myyntitavoitteen saavuttaminen on todennäköisesti helpompaa. Asiakkaiden segmentoimista voidaan perustella myös asiakkaiden erilaisilla tarpeilla ja kulutustottumuksilla. Segmentoinnin avulla voidaan myös keskittyä yritykselle kannattavimpiin asiakasryhmiin sekä näille asiakasryhmille sopiviin mainonnan keinoihin. Tästä esimerkkinä voidaan mainita asiakasryhmäkohtainen hinnoittelu, jolla on suora vaikutus yrityksen myyntituottoihin. (Havumäki & Jaranka 2006,81 – 83; McKinsey & Company 2001,72 – 74; Mäntyneva 2003,33 - 35.)

Asiakkaita segmentoitaessa asiakkaat jaetaan mahdollisimman homogeenisiin ryhmiin. Ryhmittelyn avulla selvitetään, mitkä ryhmistä muodostavat yrityksen ydinasiakasryhmän ja mitkä asiakkaat katsotaan vähemmän tärkeiksi yritykselle. Tyypillisiä luokittelun perusteita ovat esimerkiksi:

- demografiset tekijät: ikä, sukupuoli ja koulutus
- psykograafiset tekijät: asumismuoto, elämäntyyli ja harrastukset
- osto- ja kulutuskäyttäytyminen: ostouskollisuus ja hintaherkkyys

Valitut luokittelukriteerit ovat menestyksekkäitä, mikäli onnistutaan luomaan asiakasryhmiä, jotka ovat sisäisesti mahdollisimman samanlaisia, mutta kuitenkin niin suuria, että niitä pystytään palvelemaan tehokkaasti. (Havumäki & Jaranka 2006,81 – 83; McKinsey & Company 2001,72 - 74.)

Pääasiakassegmentin selvittyä tulee suunnitella, millä keinoin nämä potentiaaliset asiakkaat saavutetaan. Asiakkaat ostavat yrityksen tuotteita ja palveluita vain, jos ne ovat jollain tavalla kilpailijoihin nähden parempia. Tuotteen tai pal-

velun paremmuutta mitataan pääsääntöisesti joko emotionaalisilla tai rationaalisilla kriteereillä. Mikäli tarjottu tuote tai palvelu on asiakkaan mielestä kilpailijaan verrattuna parempi, on luotu toimiva myyntiväittämä ja yrityksen tuotteiden menekki taattu. Tällöin yrityksen tuotteet ovat siis asemoitu oikein valitulle asiakassegmentille. (McKinsey & Company 2001,74 – 75.)

Hyvään asemointiin päästään tunnistamalla kuluttajien olennaiset tarpeet ja ongelmat riittävän suuressa asiakassegmentissä. Tämän jälkeen luodaan houkutteleva myyntiväittämä tarjottaville tuotteille ja palveluille ja pyritään saavuttamaan ainutlaatuisuus kilpailevista yrityksistä erottumalla. Ostotapahtuman jälkeen varmistetaan asiakkaan asiakastyytyväisyys. (McKinsey & Company 2001,74 – 75.)

7.3 Markkinointistrategian suunnitleminen

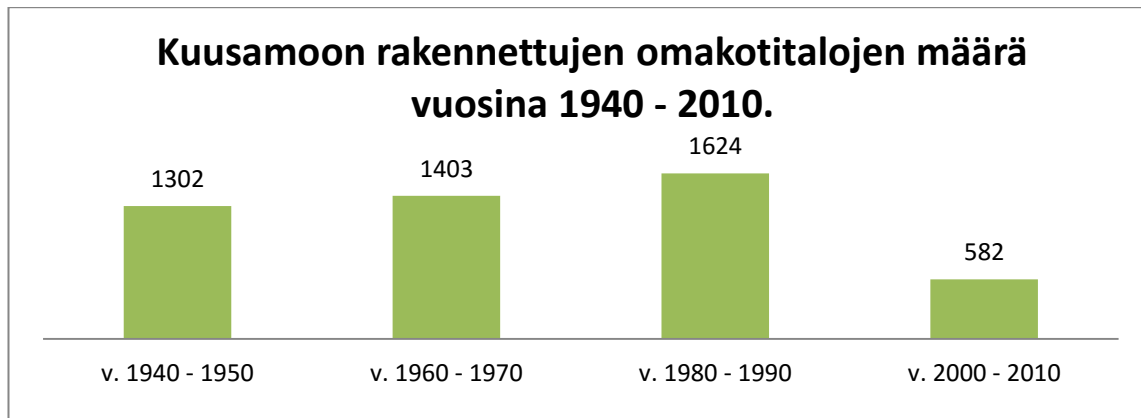
Markkinointistrategian suunnittelun avulla määritellään ne toimenpiteet, joilla yritykselle asetetut tavoitteet pyritään saavuttamaan. Yleisesti markkinointitoimenpiteet voidaan ryhmitellä niin kutsutun 4P-mallin mukaisesti neljään eri luokkaan, joita ovat tuote (product), hinta (price), jakelu (place) ja markkinointiviestintä (promotion). (McKinsey & Company 2001,75 – 82.)

Tuotteen osalta määritellään, mitä ominaisuuksia yrityksen tuotteella tai palvelulla tulee olla, jotta se täyttää asiakkaan tarpeet. Hinnan määrittämisellä selvitetään, mikä on hinta, joka tuotteelle voidaan asettaa ja mitä tällä hinnoittelustrategialla pyritään saavuttamaan. Jakelun osalta selvitetään, miten tuote tai palvelu toimitetaan yrityksen asiakkaalle. Kun taas markkinointiviestintä kuvaa millaista viestintää on tarkoitus käyttää, jotta asiakkaat saadaan vakuuttuneiksi tarjotun tuotteen tai palvelun hyödyllisyydestä. (McKinsey & Company 2001,75 – 82.)

7.4 Kuusamo ja lähialueet yrityksen markkina-alueena

Suunnitteilla olevan yrityksen sähköalan liiketoiminta tulisi siis sijoittumaan Kuusamoon ja Kuusamon lähialueille. Kuusamon lähialueisiin voidaan lukea muun muassa Taivalkoski, Posio, Kemijärvi ja Suomussalmi. Kuusamon ja lähialueiden markkina-alueella on huomioitava matkailun ja loma-asumisen merkittävä vaikutus. (Kuusamo 2013; Kuusamo Region 2010.)

Kuusamossa paikallisia asukkaita on noin 16.000 ihmistä. Näistä ihmisistä muodostuu vuoden 2013 tilastojen mukaisesti noin 7.300 asutokuntaa, joista 74,9 % asuu pien- ja rivitaloissa eli noin 5.465 asutokuntaa. Vastaavasti vuoden 2013 lopussa Kuusamossa on ollut kesämökkejä noin 6.575 kappaletta. Omakotitaloja Kuusamossa on rakennettu vuosina 1940 – 2010 yhteensä 4911 kappaletta (Kuva 2.) (Puurunen 2015,2 - 3). Taivalkoskella on vastaavana ajan-kohtana, vuonna 2013 ollut noin 4.250 asukasta, joista on muodostunut noin 1.830 asutokuntaa. Taivalkosken asutokunnista rivi- ja pientaloissa on asunut 83,4 prosenttia eli noin 1.525 asutokuntaa. Loma-asuntoja Taivalkoskella on ollut vuoden 2013 lopussa yhteensä noin 1.190 kappaletta. Lapin alueella sijaitsevalla Kemijärvellä on ollut vuoden 2013 tilastojen mukaisesti noin 7.980 asukasta, joista on muodostunut yhteensä noin 4.150 asutokuntaa. Kemijärven asutokunnista 68,8 % on asunut rivi- ja pientaloissa eli noin 2.860 asutokuntaa. Kesämökkejä Kemijärvellä on taas ollut noin 2.005 kappaletta. Rivi- ja pientaloissa asuvien sekä loma-asuntojen määrien avulla saadaan selville aloittavan yrityksen potentiaalisten asiakkaiden määrät. Näiden paikkakuntien potentiaaliset asiakasmäärät yhteen laskemalla saadaan noin 19.620 potentiaalista asiakasta. Tilastotietojenkin perusteella loma-asumisen määrä on huomattava suhteessa paikalliseen asumiseen. (Tilastokeskus 2015 a, b, c.)



Kuva 2. Kuusamoon rakennettujen omakotitalojen määrä vuosina 1940 – 2010

Kuusamossa ja lähialueilla toimitilojen ja tonttien hintataso on edullinen aloittavien yritysten kannalta. Kuusamossa liikenneyhteydet ovat hyvät suorien lentoyhteyksien ansiosta, mutta junayhteydet puuttuvat. Tällä hetkellä Kuusamon ja Taivalkosken alueilla on noin 1.500 yritystä. Elinkeinoelämän painopisteinä ovat matkailu, puunjalostaminen, elintarviketeollisuus ja tietoteollisuus. Kuusamossa on mahdollista kouluttautua Kainuun ammattiopistossa sähköasentajaksi ja mahdollinen insinöörin tutkinto on mahdollista suorittaa muun muassa Lapin ammattikorkeakoulussa. (Kuusamo 2013; Kuusamo Region 2010; Sirviö 2015.)

Kuusamon markkina-alueella potentiaalisia asiakkaita ovat paikalliset asukkaat ja vapaa-ajan asuntojen omistajat, kunnat ja kaupungit sekä alueella toimivat muut yritykset. Tällä hetkellä asiakkaiden tarpeena ovat pääsääntöisesti saneerauskohteiden sähkötyöt. Tämä johtuu paikallisten asuntojen, kiinteistöjen ja vapaa-ajan asuntojen ikääntymisestä. Paikallisten matkailuyrityksien ja vapaa-ajan asuntojen omistajien pääpaino rakentamisen osalta on tulevaisuudessa olemassa olevan käyttökapasiteetin nostaminen, mikä tulee lisäämään saneeraus-työn kysyntää. Uudisrakentamisen määrä alueella on vähentynyt, mutta ei ole kokonaan pysähtynyt. Uudisrakentamisen määrään vaikuttaa yleisen taloustilanteen lisäksi alueen asukkaiden määrän negatiivinen kehitys. (Sirviö 2015.)

Taivalkosken kunnassa on myös kiinnitetty huomiota kunnan hankintoihin paikallisilta yrityksiltä. Taivalkoskella kunta ja yrittäjät pyrkivät tiivistämään yhteistyötään molemminpuolisella paremmalla tiedottamisella. Tähän toivotaan pa-

rannusta myös koko Pohjois-Pohjanmaan alueella Pohjois-Pohjanmaan yrittäjien tekemän tutkimuksen perusteella. Yrittäjät toivovat kuntien ja kaupunkien päätöksenteon nopeuttamista ja vaikutuksien arvioimista jo hankintojen suunnitteluvaiheessa. (Eskola 2015,2 – 3.)

7.5 Aloittavan yrityksen strategia markkinoilla

Kaikki markkina-alueella asuvat henkilöt ja liiketoimintaa harjoittavat yritykset ovat mahdollisia asiakkaita aloittavalle yritykselle. Aloittavan sähköalan yrityksen asiakkaita Kuusamossa ja lähialueilla ovat kuitenkin pääasiallisesti rakennuksien omistajat. Rakennuksien omistajat voidaan jakaa asuntojen, vapaaajan asuntojen ja kiinteistöjen omistajiin sekä yrityksiin että kuntiin ja kaupunkeihin. Rakennuksien omistajia voidaan taas jaotella muun muassa uudisrakentajiin ja saneeraajiin. Jokaisella segmentillä on erilaiset tarpeet sähköalan yrityksen palveluille.

Toiminnan tehostamiseksi on selvitettävä, mitkä asiakasryhmät muodostavat perustettavan yrityksen ydinasiakassegmentin ja mitkä ovat juuri heidän tarpeensa. Tässä tapauksessa segmenttejä muodostetaan asiakkaiden sähköasennustarpeiden perusteella (Taulukko 2.) huomioiden markkina-alueen vaikutukset sähkötöissä.

Taulukko 2. Rakennuksien omistajien tarpeet sähköurakoinnille.

Kiinteistöt ja vapaa-ajan asunnot	Asunnot	Liiketilat / yritystoiminta	Teollisuus	Kunnat ja kaupungit
<ul style="list-style-type: none"> o uudisrakentaminen o sähkösuunnitelu o saneeraus o pienimuotoiset sähkötyöt o valaistus o turvalaitteet o antenniasennukset o huolto o lämmitysratkaisut o konsultaatiopalvelut 	<ul style="list-style-type: none"> o uudisrakentaminen o sähkösuunnitelu o saneeraus o pienimuotoiset sähkötyöt o valaistus o turvalaitteet o päivystys ja huolto o vuokra-asuntojen korjaustyöt o lämmitysratkaisut o konsultaatiopalvelut 	<ul style="list-style-type: none"> o uudisrakentaminen o sähkösuunnitelu o saneeraus o valomainokset o valaistus 	<ul style="list-style-type: none"> o uudisrakentaminen o sähkösuunnitelu o saneeraus o logiikat o valaistus 	<ul style="list-style-type: none"> o uudisrakentaminen o sähkösuunnitelu o saneeraus o valaistus o pienimuotoiset sähkötyöt

Taulukon 2. perusteella on selvää, että eri asiakassegmenteillä on hyvin paljon samanlaisia tarpeita sähköurakoinnille. Keskeistä on kuitenkin huomioida pienen yrityksen mahdollisuudet ja resurssit tarjota tuotteitaan ja palvelujaan eri asiakasryhmille. Yksin työskenneltäessä yrityksen resurssit ovat riittämättömät teollisuuden sekä kuntien ja kaupunkien uudisrakennus- sekä saneerauskoh-teissa. Myös kokonaisten taloyhtiöiden rakentaminen ja suuret remontit ovat aloittavalle yrittäjälle liian suuria urakoita. Tällaisiin projekteihin osallistuminen on toiminnan alkuvaiheessa mahdollista vain aliurakoitsijana. Yksin työskennel-täessä resurssit eivät riitä työn suorittamiseen vaaditussa aikataulussa ja säh-kötarvikkeita ei saada hankittua niin edullisesti ja nopeasti kuin suuremmat alan toimijat.

Sähköalan yrityksen palveluita voidaan siis tässä tapauksessa tarjota pienem-missä kohteissa. Pienempiä kohteita ovat pääsääntöisesti kiinteistöjen ja va-paa-ajan asuntojen omistajien uudisrakennus ja remontoinnin tarpeet. Muita yritykselle sopivia kohteita ovat asuntojen omistajien ja liiketilöiden yksittäiset sähköasennustarpeet ja remontit sekä taloyhtiöiden pienimuotoiset saneeraus-

työt. Lisäksi yritys kykenee tarjoamaan tuotteitaan ja palveluitaan kunnille, kaupungeille ja teollisuudelle pienimuotoisemmissa sähkötöissä. Tästä esimerkkinä voidaan mainita lamppujen vaihdot, sähköhellan kytkentä tai pistorasioiden asennustyöt.

Näin ollen aloittava yrityksen toiminnan ydinasiakassegmenttinä ovat kiinteistöjen ja vapaa-ajanasuntojen omistajat. Valitulle segmentille tarjotaan laajalaisesti sähköalan palveluita, joita ovat edellä mainitusti uudisrakentaminen, remontointi sekä muut rakennuksien sähköparannustyöt kuten esimerkiksi keittiöremontit, valaistuksen suunnittelu tai sähköturvalaitteiden asentaminen. Lisäksi pyritään tavoittamaan asuntojen sekä liikeilojen omistajat ja heidän henkilökohtaiset pienimuotoisemmat tarpeensa sähkötöille kuten esimerkiksi sähkökiukaiden ja valomainoksien asennukset. Palveluiden tarjonnassa painotetaan erityisesti saneerausta ja remontointia perustuen markkina-alueella vallitsevaan tilanteeseen muun muassa väestön kehityksen sekä rakennuskannan ikääntymiseen osalta.

Ikääntyvien rakennuksien omistajien tarpeisiin lukeutuvat taloudellisesta tilanteesta riippumatta erilaiset välttämättömät sähköjen korjaus- ja parannustyöt. Lisäksi vanhempien rakennuksien omistajien tarpeisiin kuuluvat luonnollisesti erilaiset asumisen mukavuutta parantavat työt, kuten keittiö- tai valaistusremontointi. Asumisen kustannuksien laskeminen muun muassa sähkön kulutusta alentamalla on myös keskeinen tarve sähköalan parannustöissä.

Valittu pääasiakassegmentti pyritään tavoittamaan oikein kohdennetulla markkinoinnilla sekä oman palvelun erinomaisuudella kilpailijoihin nähden. Yrityksen tuotteet ja palvelut differoidaan kilpaileviin yrityksiin nähden edellisessä luvussa mainituin keinoin. Tuotteiden ja palveluiden differoimisessa otetaan huomioon markkinoinnin 4P-mallin mukaisesti tuote- ja palveluidean kehittäminen. Kilpailuetu pyritään siis saavuttamaan erinomaisella asiakaspalvelulla ja rakentamalla asiakkaille kattavia palvelukokonaisuuksia.

Markkinoinnissa tarjottavat tuotteet ja palvelut asemoidaan potentiaalisten asiakkaiden mielissä erinomaiseen asiakaspalveluun ja uudenlaisiin kokonaisvaltaisiin palvelukokonaisuuksiin sekä ympäristöystävällisyyteen perustuen. Käytännössä tämä toimintamalli on asiakaskokemuksena erilainen, sillä asiakkaan kanssa käytettävään vuorovaikutukseen keskitytään aiemmin totuttua enemmän. Asiakastyytyväisyys ja saavutetun asiakassuhteen hoito varmistetaan työn luovutuksen yhteydessä laitteiden käyttöopastuksella ja huollon sekä ylläpidon tarjoamisella. Potentiaalisia asiakkaita pyritään lisäksi tavoittamaan yhteistyöllä ja verkostoitumalla muiden paikallisten yritysten kanssa, kuten esimerkiksi hoitamalla LVI-alan yritysten laitteiden sähkötoiden kytkennät ja vastaavasti tarjoten asiakkaille tutun LVI-alan yrityksen palveluita esimerkiksi keittiöremontin yhteydessä. Tällainen yhteistyön keinoin muodostettu palvelukokonaisuus on asiakkaalle vaivaton, kustannustehokas ja nopea ratkaisu.

Markkinoinnin 4P-mallin mukaisesti hinnoittelussa otetaan huomioon toiminnan kannattavuus, mutta uutena yrityksenä markkinoilla pyritään tavoittamaan asiakkaita määrääjain erityistarjouksien ja pakettihinnoittelun avulla. Hintakilpailuun muiden yritysten kanssa ei ole viisasta ryhtyä, sillä pitkällä aikavälillä tämä olisi kannattamatonta eikä pysyviä asiakassuhteita saataisi luotua. Toisaalta markkinoilla uutena tulokkaana ei voida veloittaa asiakkaalta niin sanottua kerman kuorinta hintaa paremman asiakaspalvelun perusteella, koska samat sähköasennuspalvelut ovat saatavilla jo olemassa olevilta sähköalan yrityksiltä edullisemmin.

Markkinoinnin 4P-mallin mukaiset jakelu ja markkinointiviestintä otetaan myös huomioon aloittavan sähköalan yrityksen strategiassa markkinoilla. Sähköalan yrityksen tuotteen ja palvelun jakelu eli tilattu työ toimitetaan itse yrittäjän toimesta henkilökohtaisesti asiakkaalle. Yrittäjällä on mahdollisuus liittyä erilaisien sähköurakointiketjujen jäseneksi, mutta aloitusvaiheessa yrittäjä kokee toimintansa parhaimmaksi muodoksi toimia itsenäisesti, koska markkinat ja toimialue ovat jo ennalta tunnetut.

Markkinointiviestintä on tärkeässä roolissa aloittavalle yrittäjälle, jotta omat tuotteet ja palvelut saadaan potentiaalisten asiakkaiden tietoisuuteen. Tässä tapauksessa yrittäjä pyrkii tavoittamaan pääasiakassegmenttinsä huomion mainonnalla sanomalehdissä sekä Internet-markkinoinnin keinoin. Yrittäjä tulee myös osallistumaan mahdollisiin tapahtumiin ja messuille, joissa oma yritys voidaan tuoda asiakkaiden tietoisuuteen. Valitut mainonnan kanavat ovat perusteltuja pääasiakassegmentin tavoittamisessa, koska segmentin asiakkaat ovat eri ikäluokkien edustajia. Vanhemmat asiakkaat etsivät yrityksistä tietoa sanomalehdistä, kun taas nuoremmat hakevat haluamansa tiedon yrityksiä kotisivuilta sekä sosiaalisesta mediasta Internetistä, kuten Facebookista ja Instagramista. Markkinointiviestinnässä kerrotaan yrityksen tarjoamista palveluista, erikoistarjouksista, pakettihinnoista sekä muistutetaan asiakkaita kotitalousvähennyksen tarjoamista helpotuksista verotuksessa. Yrityksen mainonta ajoitetaan pääasiallisesti kesäkaudelle, jolloin rakentaminen ja remontoiminen ovat asiakkaiden mielessä. Mainontaa käytetään myös liiketoiminnan aloitusvaiheessa sekä palveluiden kysynnän ollessa hiljaisempaa.

Yrityksen omaa toimintaa tulee kehittää ja arvioida toiminnan edetessä. Mäntynevan (2003,92) ohjeiden mukaisesti, yrityksen on tärkeää ymmärtää mille asiakkaille sen kulloinkin kannattaa tuotteitaan ja palveluitaan tarjota. Yrityksen tulee myös seurata tekemiensä tarjouksien vaikuttavuutta ja tehokkuutta sekä ottaa oppia näistä tilanteista. Lisäksi on tärkeää tutkia avautuuko markkinoilla uusia potentiaalisia mahdollisuuksia laajentaa omaa toimintaa nykyisillä markkinoilla tai uusille markkinoille tahi toimialoille. Tulee myös seurata, onko uusille innovaatioille tilausta. Tästä esimerkkinä voidaan mainita uudenlaisien lisäpalveluiden kehittäminen esimerkiksi eri ikäluokkien asiakkaille. Voidaan räätälöidä vanhuksille sähköasennuspaketti tuotteineen, joka mahdollistaa asiakkaan asumisen omassa kodissaan mahdollisimman pitkään. Asuminen mahdollistetaan muun muassa tarjoamalla huolettomat lämmitysratkaisut, liiketunnistin valaistus ja paloturvalliset sähkölaitteet, jotka sammuvat ajastimella. Innovaatioiden edelleen kehittämisessä on mahdollista käyttää hyödyksi alueen korkeakoulujen tarjoamia palveluita.

Yrityksen menestymiseksi markkinoilla vaaditaan siis useiden osasten toimimista yhtäaikaaisesti. Yrityksen on kyettävä tuottamaan arvoa asiakkailleen ja pysyvä toimimaan kilpailijoihin verraten tehokkaammin ja tuottavammin. Yrityksen prosessien kuten itse työn suorittamisen, tuotteiden, markkinoinnin, asiakaspalvelun ja logistiikan tulee olla asiakaspalveluhenkiset, toimivat ja kestävä. Yrityksen on kyettävä toimimaan taloudellisesti tehokkaasti, jolloin toiminta on rahallisesti kannattavaa. Omasta toiminnasta tulee kyetä oppimaan jatkuvasti, näin on mahdollisuus kehittää omaa työskentelyä ja tehdä uusia innovaatioita. Yritystoiminnassa tärkeää on myös toiminnan laajuuden järkevyyden kussakin toiminnan vaiheessa. Merkityksellistä on erityisesti toiminnan kehityksen ja kasvun oikea-aikainen rytmitys. Yrittäjän on oltava toimintansa osalta ajan tasalla jokaisessa yrityksen vaiheessa sen elinkaaren aikana. (Viitala & Jylhä 2004,246 – 248.)

8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tavoitteenani oli selvittää, mitä asioita sähköalan yrityksen perustamisessa on otettava huomioon ja miten laaditaan kattava liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelman osalta pyrin keskittymään erityisesti Kuusamon ja lähialueiden markkina- ja kilpailijatilanteen analysoimiseen. Analyysin pohjalta pyrin saamaan selville, mihin asiakassegmenttiin aloittavan yrittäjän tulisi keskittyä ja millä keinoin markkina-alueella kilpaileminen sekä menestyminen ovat mahdollisia.

Sähköalan osakeyhtiön perustamisessa on otettava huomioon monia asioita. Yritystoiminnan käynnistäminen vaatii tarkkaa suunnittelua ja huolellisuutta. Perustamistoimenpiteet on suoritettava oikeassa järjestyksessä ja mahdollisesta ulkopuolisesta asiantuntija-avusta on varmasti hyötyä. Liiketoimintasuunnitelma on keskeisessä roolissa yrityksen toiminnan suunnittelussa ja toiminnan käynnistämässä. Sen avulla taataan yrityksen kilpailukykyisyys markkinoilla.

Yritystä perustettaessa markkina-alueeseen ja alalla toimiviin kilpailijoihin on tärkeää perehtyä ennen toiminnan aloittamista, mutta myös liiketoiminnan aikana, jotta osataan reagoida muutoksiin. Markkinat ja asiakkaat vaikuttavat liiketoimintaan muun muassa kysynnän kehityksen ja riittävyden osalta, asiakkaiden osto- ja kulutustapojen muutoksien mukaan sekä toimialalla tapahtuvien muutoksien mukaisesti. Kaikkeen tähän tulee kyetä varautumaan.

Tutkimuksen perusteella aloittavan sähköalan yrittäjän tulee keskittää toimintansa paikallisten kotitalouksien ja vapaa-ajan asuntojen omistajien sähköasennustarpeiden täyttämiseen. Muihin vastaaviin yrityksiin nähden kilpailuetuna ovat erinomainen asiakaspalvelu, joka luodaan keskittymällä jokaiseen vuorovaikutustilanteeseen asiakkaan kanssa sekä luomalla asiakkaille uudenlaisia palvelukokonaisuuksia. Yritys tarjoaa asiakkailleen tilatun sähkötyön perusteellisen suunnittelemisen ja työn luovutuksen yhteydessä varmistetaan asiakastyytyväisyys opastamalla asiakasta tilattujen tuotteiden käytössä. Asiakkaalle tarjotaan jatkossa sähkölaitteiden huolto sekä korjauspalvelut, varmistaen tällä kei-

noin pitkäaikaisen ja kannattavan asiakassuhteen muodostumisen. Sähköalalla yritysten tarjoamat tuotteet ja palvelut ovat perusajatukseltaan käytännössä täysin samat. Näin ollen kilpailuedun tavoittelun tulee perustellusti pohjautua asiakaspalvelun laadun kehittämiseen. Yrityksen on jatkossa kyettävä reagoimaan muutoksiin ja kehittämään toimintaansa jatkuvasti niin tuotteiden kuin palveluiden osalta valitulla markkina-alueella ja sen ulkopuolelle. Aloittava yritys pyrkii myös tekemään yhteistyötä muiden paikallisten yritysten kanssa ja tavoittamaan uusia asiakkaita tätä kautta.

Mielestäni yrityksen perustamisessa tärkeää on ottaa huomioon toiminnan huolellinen suunnittelu, jossa liiketoimintasuunnitelma on hyvänä apuna. Liiketoimintasuunnitelman osa-alueina tulee olla liikeidean, toiminta-ajatuksen ja yrittäjän kuvaus sekä arvioiminen. Liiketoimintasuunnitelmassa tulee myös käydä läpi uuden yrityksen rahoitus, riskit, hinnoittelu, kilpailijat ja markkinat. Liiketoimintasuunnitelmaan on mahdollista ottaa mukaan myös muita tarvittavia osa-alueita kunkin yrityksen omien tarpeiden mukaisesti. Markkina- ja kilpailija-analyysin merkitys on tässä suunnittelemisessa keskeinen. Aloittavan yrittäjän tulee myös perehtyä käytännön toimiin, joita yrityksen perustaminen vaatii. Esimerkiksi osakeyhtiön perustamisessa on otettava huomioon lainsäädäntö sekä käytännöt, joita on noudatettava. Oman toimialan vaatimukset on myös huomioidava.

Tutkimuksen suorittamiseksi olen perehtynyt alan kirjallisuuteen sekä Internet julkaisuihin sekä hakenut informaatiota yrittämiseen liittyen. Olen myös haastatellut paikallista yrityskehittäjää, joka antoi tarkempaa tietoa Kuusamossa vallitsevasta markkinatilanteesta rakennusosalalla. Olen myös havainnoinut paikallisten sähköalan yritysten toimintaa ja markkinointia peilaten niitä uuden yrityksen mahdollisuuksiin markkinoilla.

Tietoa tutkimuksen suorittamiseen löytyi hyvin ja näiden faktojen pohjalta kykenin muodostamaan alustavan suunnitelman aloittavan yrityksen toiminnasta valitulla markkina-alueella. Tutkimuksen tuloksia on mahdollista hyödyntää myös muun yrityksen perustamistilanteessa soveltuvin osin. Tulevaisuudessa

yrittäjän menestyminen tulee vaatimaan jatkuvaa markkinoiden seurantaakin sekä laaditun liiketoimintasuunnitelman päivittämistä, jotta liiketoimintaa kehitetään oikeaan suuntaan.

Prosessina opinnäytetyön tekeminen on ollut kiinnostava ja mukava. Aiheena yritystoiminnan suunnittelu, liiketoimintasuunnitelman laatiminen sekä markkina- ja kilpailija-analyysiin perehtyminen on ollut kaiken kaikkiaan erittäin mielenkiintoinen. Olen oppinut uusia asioita yrityksen perustamisesta sekä toiminnan suunnittelusta. Lisäksi tiedon hankinnan taitoni ovat kehittyneet prosessin myötä. Onnistumisen tunteita nosti työhöni sopivien lähteiden löytäminen, joista löytyi uutta ja ajatuksia herättävää tietoa sekä ohjeita. Toiveenani olisi ollut varata työn tekemiseen pidempi aika, mutta valitettavasti se ei ollut mahdollista tapauksessani. Yrittäminen on yksi mielenkiintoinen ja harkinnan arvoinen vaihtoehto tulevaisuuden urasuunnitelmissani.

Jatkossa käsittelemäni sähköalan yrityksen toimintaan liittyen voisi suorittaa tutkimuksen liiketoimintasuunnitelman päivittämisen osalta selvittäen, mitä menestyminen markkinoilla kyseisellä hetkellä vaatii. Lisäksi tutkimukseen olisi mielenkiintoista liittää potentiaalisille asiakkaille suoritettu kysely koskien heidän tarpeitaan ja kehittämisehdotuksiaan. Olisi myös kiinnostavaa tietää, miten tämän tutkimuksen tulos auttoi yrittäjää liiketoiminnassaan käytännössä.

LÄHTEET

Eskola, J. 2015. Lisää yhteistyötä kunnan ja yrittäjien kesken. Koillissanomat 2.11.2015, 2 - 3.

Grönroos, C. 1998. Nyt kilpaillaan palveluilla. 4. uudistettu painos. Porvoo: WSOY.

Haigh, R. 2003. Business brief: Finland. Helsinki: Multikustannus.

Havumäki, H. & Jaranka, E. 2006. Kauppa – Toiminnan suunnittelusta markkinointiin. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Hirsjärvi, S., Remes, P., & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. 15. – 16. painos. Hämeenlinna: Kariston Kirjapaino Oy.

Toim. Holopainen. T. 2014. Yrityksen perustamisopas, Käytännön perustamistoimet. 23. uudistettu painos. Porvoo: Bookwell Oy.

Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J. & Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum.

Kansaneläkelaitos, 2015. Yrittäjän työterveyshuolto. Viitattu 17.10.2015. <http://www.kela.fi/tyoterveyshuolto-yrittaja>.

Koski, T. & Virtanen, M. 2005. Tulos – Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy.

Kuusamo. 2013. Työ ja yrittäminen. Viitattu 24.10.2015. <http://www.kuusamo.fi/Resource.phx/sivut/sivut-kuusamo/yritysinfo/index.htx>.

Kuusamo Region. 2010. Yrityspalvelut. Viitattu 24.10.2015. <http://www.naturpolis.fi/yrityspalvelut>.

Laukkanen, M. 2006. Yritykset tervetuloa! Kehittämistoimi seututalouden käynnistäjänä. Tampere: Tammer-paino Oy.

McKinsey & Company, 2001. Ideasta kasvuyritykseksi – Käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. 2. painos. Porvoo: WS Bookwell Oy.

Mäntyneva, M. 2003. Asiakkuudenhallinta. 1. – 2. painos. Helsinki: Werner Söderström Osakeyhtiö.

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2010. Kehittämistyön menetelmät - Uudenlaista osaamista liiketoimintaan. 1. – 2. painos. Helsinki: WSOYpro Oy.

Pitkänen, R. 2006. Parasta palvelua – Miten onnistut asiakkaan kohtaamisessa? Juva: WS Bookwell Oy.

Puurunen, R. 2015. Korjausvelka tietää keuhkoa sisäilmaa. Koillissanomat 11.11.2015, 2 – 3.

Sirviö, K. 2015. Naturpolis Oy. Yrityskemistajan haastattelu. 23.10.2015.

Suomen riskienhallintayhdistys ry. 2015. Riskien hallinnan periaatteet. Viitattu 23.10.2015. <http://www.pk-rh.fi/>.

Suomen Uusyrityskeskukset ry. 2015. Yrityksen perustajan opas - Ryhtyisitkö yrittäjäksi, toiminnan aloittamisen ABC. Uusyrityskeskukset 2015.

Suomen yrittäjät Ry, 2014. Osakeyhtiön perustamistoimet ja yhtiömuodon säätely. Viitattu 8.10.2015. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osakeyhtio/>.

Tilastokeskus. 2015a. Kemijärvi. Viitattu 4.11.2015. <http://www.stat.fi/tup/kunnat/kuntatiedot/320.html>.

Tilastokeskus. 2015b. Kuusamo. Viitattu 4.11.2015. <http://www.stat.fi/tup/kunnat/kuntatiedot/305.html>.

Tilastokeskus. 2015c. Taivalkoski. Viitattu 4.11.2015. <http://www.stat.fi/tup/kunnat/kuntatiedot/832.html>.

Tomperi, S. 2011. Käytännön kirjanpito. Helsinki: Edita Prima Oy.

Tukes, Turvallisuus- ja kemikaalivirasto. 2015. Sähkö ja hissit. Viitattu 12.10.2015. <http://www.tukes.fi/>.

Työ- ja elinkeinoministeriö, 25.2.2015. Starttiraha – Aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 20.10.2015. http://tepalvelut.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html.

Verohallinto, 13.2.2015. Tuloverotus – Osakeyhtiö ja osuuskunta. Ennakkovero – Uusi yrittäjä. Viitattu 17.10.2015. http://www.vero.fi/fiFI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Tuloverotus.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2004. Menestyvä yritys – Liiketoimintaosaamisen perusteet. 5. – 6. painos. Helsinki: Edita Prima Oy.

Yrityssuomi.fi, Työ- ja elinkeinoministeriö, 2015. Viitattu 12.10.2015. <http://www.yrityssuomi.fi/>.

LIITTEET

- Liite 1. Lomakkeet: Osakeyhtiön perustamisilmoitus,
<https://www.ytj.fi/palvelut/y-lomakkeet/perustamisilmoituslomakkeet?version=13>
- Liite 2. Lomake: Ilmoitus sähkötoista,
<http://www.tukes.fi/fi/Palvelut/Lomakkeet/sahko-ja-hissit-lomake/>

Liite 1. Lomake – Osakeyhtiön perustamisilmoitus 1 (10)

Viranomaisen merkintä



PERUSTAMISILMOITUS
Osakeyhtiö, osuuskunta, säästöpankki,
säätiö, yhdistys ja muu yhteisö

Y1

Lomakkeella voi ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, säästörekisteriin, arvonsäveroovelvoitusten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvoitukseksi.

Lähetä lomake osoitteen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

Yrityksen tai yhteisön nimi	
Toiminimi (varmistuu vasta, kun nimi on hyväksytty kaupparekisterissä)	Yrityksen kieli <input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi
Toinen nimivaihtoehto	Kolmas nimivaihtoehto

Kotipaikka (kunta tai ulkomaisen yrityksen kotipaikka)

Muut mahdolliset toiminimet (täytä tarvittaessa)	
Rinnakkaisloiminimet (toiminimen vieraskieliset käännökset)	
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta
Aputoiminimi	Aputoiminimellä harjoitettava toiminta

Julkiset yhteystiedot (posti- tai käyntiosoite pakollinen)		
Postiosoite (katu tai tie, talon nro, porras, huoneiston nro tai postioikero)	Postinumero	Postitoimipaikka
Käyntiosoite (katu tai tie, talon nro, porras, huoneiston nro)	Postinumero	Postitoimipaikka
Puhelin	Matkapuhelin	Faksi
Sähköposti	Kotisivun osoite	

Yritys ilmoittautuu seuraaviin PRH:n ja Verohallinnon rekistereihin:		
PRH	Verohallinto	
<input type="checkbox"/> kaupparekisteri (mukaan luulti käsittelemaksusta)	<input type="checkbox"/> arvonsäveroovelvoitusten rekisteri	<input type="checkbox"/> työnantajarekisteri
<input type="checkbox"/> säästörekisteri	<input type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteri	<input type="checkbox"/> vakuutusmaksuverovelvoitusten rekisteri (ks. täyttöohje)

Yritysmuoto (Täytä myös yritysmuodon mukaan valittava liitelomake. Lomakeluettelo on sivulla 2)		
<input type="checkbox"/> asunto-osakeyhtiö	<input type="checkbox"/> osuuskunta	<input type="checkbox"/> yhdistys
<input type="checkbox"/> julkinen osakeyhtiö	<input type="checkbox"/> säätiö	<input type="checkbox"/> muu, mikä? _____
<input type="checkbox"/> osakeyhtiö (= yksityinen osakeyhtiö)	<input type="checkbox"/> ulkomaalaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike	

Tilikausi	
Tilikausi (pp.kk - pp.kk)	Ensimmäisen tilikauden päättymispäivä (pp.kk.vvvv)

Liite 1. Lomake - Osakeyhtiön perustamisilmoitus 2 (10)

Y1

Yritys on perustettu yrityemuodon muutoksen seurauksena (ks. täyttöohje) Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake		
Edeittäjän täydellinen nimi tai toiminimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomen)

Verohallinnolle lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa henkilö ja/tai yritys, esim. tilitoimisto		
Nimi	Y-tunnus	
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipalkka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

Kauppa- tai säästörekisterille lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (henkilö ja/tai yritys, esim. asiamies)		
Nimi		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipalkka
Puhelin	Matkapuhelin	
Faksi	Sähköposti	

KAUPPAREKISTERI: KIIREHTIMISPYYNTÖ / REKISTERÖINTIAJANKOHTAA KOSKEVA PYYNTÖ Kaupparekisteri-ilmoitukset käsitellään saapumisjärjestyksessä ja tästä poiketaan vain painavan syyn perusteella. Pyyntö huomioidaan mahdollisuuksien mukaan.
<input type="checkbox"/> Ilmoitukseen liittyy erillinen perustelu rekisteröintijankohdtaa koskeva pyyntö.

Lisätietoja

YRITYSMUODON MUKAAN VALITTAVAT LIITELOMAKKEET (yksi seuraavista lomakkeista on täytettävä.)

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> 1 Osakeyhtiö tai julkinen osakeyhtiö | <input type="checkbox"/> 5 Asumisoikeusyhdistys tai asukaashallintoalue tai eurooppalainen taloudellinen etuyhtymä tai muulla rekisteröidyn etuyhtymän Suomessa oleva toimipalkka tai hypoteekkiyhdistys tai säästöpankki tai valtion liikelaitos |
| <input type="checkbox"/> 1B Asunto-osakeyhtiö | <input type="checkbox"/> 11 Saatio |
| <input type="checkbox"/> 2 Osuuskunta tai osuuspankki | <input type="checkbox"/> 12 Yhdistys |
| <input type="checkbox"/> 3 Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike | |
| <input type="checkbox"/> 4 Keskinäinen vakuutusyhtiö tai julkinen keskinäinen vakuutusyhtiö tai vakuutusyhdistys | |

Täytä myös lomakkeen sivut 3-4 jos ilmoitat yrityksen sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Päiväys ja allekirjoitus		
Päiväys	Allekirjoitus ja nimen selvennys	Puhelin

Rekisteriseloste: Henkilötietolain 24 §:n mukaisen tiedon lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä saa osoitteesta www.ytj.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.

Liite 1. Lomake – Osakeyhtiön perustamisilmoitus 3 (10)

Y1

Verohallintoon ilmoitettava postiosoite		
Merkitse rasti ruutuun, jos postiosoitte on sama kuin sivulla 1 ilmoittamasi yleiseen käyttöön tarkoitettu osoite Muussa tapauksessa täytä osoitetiedot tähän.		
Postiosoite	Postinumero	Postitoimipalkita

Tilinumero	
IBAN	BIC

Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (toimiala, jota yritys pääasialla harjoittaa.)

Arvonlisäverovelvoitteen ilmoittautuminen		
Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvoitteen <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvoitteen ostoista tai omasta käytöstä <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Yritys ilmoittautuu EU-palvelumyynnistä ilmoituksenantovelvoitteen <input type="checkbox"/> alkaen, pvm
Ulkomainen yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvoitteen <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Ulkomainen yritys ilmoittautuu vain ilmoituksenantovelvoitteen <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Ulkomainen kaukomyyjä ilmoittautuu verovelvoitteen <input type="checkbox"/> alkaen, pvm
<input type="checkbox"/> Yritys harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa		

Arvonlisäverovelvoitteen hakeutuminen (perustele tarkemmin sivulla 4 kohdassa lisätietoja)		
Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §, liitteeksi kopio vuokrasopimuksesta) <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja, yleishyödyllinen yhteisö tai uskonnollinen yhdyskunta (AVL 12.1 §) <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Yhteisöharjoittaja (AVL 26 f §) <input type="checkbox"/> (pp.kk.vvvv - pp.kk.vvvv)
Ulkomainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §) <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Ulkomainen kaukomyyjä (AVL 63 a §) <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Alkutuotantaja hakeutuu arvonlisäverovelvoitteen <input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Yritys ei ole arvonlisäverovelvollinen (perustele tarkemmin sivulla 4 kohdassa lisätietoja)		
<input type="checkbox"/> Vähäinen toiminta (AVL 3 §)	<input type="checkbox"/> Rahoituspalvelut (AVL 41 §)	<input type="checkbox"/> Yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdyskunnan arvonlisäveroton toiminta (AVL 4-5 §)
<input type="checkbox"/> Terveyden- ja sairaanhoitopalvelut (AVL 34 §)	<input type="checkbox"/> Vakuutuspalvelut (AVL 44 §)	<input type="checkbox"/> Muu veroton toiminta, mikä?
<input type="checkbox"/> Sosiaalihuoltopalvelut (AVL 37 §)	<input type="checkbox"/> Esilntymispalkkiot tai tekijänoikeus- korvaukset (AVL 45 §)	
<input type="checkbox"/> Koulutuspalvelut (AVL 39 §)	<input type="checkbox"/> Kiinteistön luovutukset (AVL 27 §)	

Vakuutusmaksuverovelvoitteen koskevat tiedot
Yritys ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvoitteen <input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Palkanmaksua koskevat tiedot	
Yritys ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi <input type="checkbox"/> alkaen, pvm	Yritys ilmoittautuu merityötuloa maksavaksi työnantajaksi <input type="checkbox"/> alkaen, pvm

Oma-sihteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot (Täytä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden liikevaihto on 50 000 euroa tai vähemmän ja yritys haluaa neljännesvuoden tai vuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson. Lisätietoja on täyttöohjeen sivuilla 12-13)
Kuluvan kalenterivuoden liikevaihto (liikevaihtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailta tapahtuva myynti) _____ euroa
Jos yritys haluaa lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin minin liikevaihto oikeuttaisi, rasti ilmoitus- ja maksujakson pituus <input type="checkbox"/> 1 kk <input type="checkbox"/> neljännesvuosi

Alkutuotantajan ja/tai talde-aineen tekijän ilmoitus- ja maksujakso arvonlisäverotuksessa (Täytä tämä kohta vain, jos haluat muun kuin kalenterivuoden pituisen ilmoitus- ja maksujakson, ks. täyttöopas.)
Hälytetty ilmoitus- ja maksujakson pituus <input type="checkbox"/> 1 kk <input type="checkbox"/> neljännesvuosi

Liite 1. Lomake – Osakeyhtiön perustamisilmoitus 5 (10)



Perustamisilmoitus
 Liite lomakkeeseen Y1
 Osakeyhtiö / julkinen osakeyhtiö

1

TOIMINIMI		
PERUSTAMISSOPIMUKSEN PÄIVÄMÄÄRÄ		
OSAKEPÄÄOMA JA OSAKKEET		
Osaakepääoman määrä	Osakkeiden lukumäärä	Osalkeen nimellisarvo (jos on)
Muuta osakkeisiin liittyvää ilmoitettavaa (täytä tarvittaessa, ks. ohje)		
HALLITUKSEN JA TOIMITUSJOHTAJAN VAKUUTUS		
Allekirjoittaneet yhtiön hallituksen kaikki jäsenet ja toimitusjohtaja vakuuttavat, että perustamisessa on noudatettu osakeyhtiölain säännöksiä.		
Päätös		
Hallituksen kaikkien jäsenten sekä toimitusjohtajan allekirjoitukset nimenselvennyksin		
TILINTARKASTAJAN TODISTUS OSAKKEIDEN MAKSAMISESTA		
Allekirjoittaneet yhtiön tilintarkastajat todistavat, että osakeyhtiölain säännöksiä osakkeiden maksamisesta on noudatettu.		
Päätös		
Tilintarkastajien allekirjoitukset nimenselvennyksin		

Liite 1. Lomake – Osakeyhtiön perustamisilmoitus 6 (10)



Perustamisilmoitus
Liite lomakkeeseen Y1
Osakeyhtiö / julkinen osakeyhtiö

1

HALLITUS (Jos hallitukseen kuuluu vähemmän kuin kolme jäsentä, on valittava ainakin yksi varajäsen)			
Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake.			
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> puheenjohtaja <input type="checkbox"/> jäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)	<input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen
TILINTARKASTAJAT Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake.			
<input type="checkbox"/> Tilintarkastaja <input type="checkbox"/> Varatilintarkastaja		<input type="checkbox"/> KHT <input type="checkbox"/> HTM	
Nimi (henkilö tai yhteisö)		Syntymäaika (pp.kk.vvvv) tai Y-tunnus	
Yhteisön päävastuullinen tilintarkastaja		Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	
<input type="checkbox"/> Tilintarkastaja <input type="checkbox"/> Varatilintarkastaja		<input type="checkbox"/> KHT <input type="checkbox"/> HTM	
Nimi (henkilö tai yhteisö)		Syntymäaika (pp.kk.vvvv) tai Y-tunnus	
Yhteisön päävastuullinen tilintarkastaja		Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	
TILINTARKASTAJIA EI OLE VALITTU <input type="checkbox"/>			

Liite 1. Lomake – Osakeyhtiön perustamisilmoitus 7 (10)



Perustamisilmoitus
Liite lomakkeeseen Y1
Osakeyhtiö / julkinen osakeyhtiö

1

TOIMITUSJOHTAJA Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake.		
Toimitusjohtaja		
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
Toimitusjohtajan sijainen		
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
ISÄNNÖITSIJÄ Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake.		
Nimi (Henkilö tai yhteisö)	Syntymäaika (pp.kk.vvvv) tai Y-tunnus	
Yhteisön päävastuullinen isännöitsijä	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	Kansalaisuus (jos ei Suomi)
YHTIÖN EDUSTAMINEN Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake.		
Edustamiseen oikeutetut henkilöt ja prokuristit		
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Kansalaisuus (jos ei Suomi)	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Kansalaisuus (jos ei Suomi)	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Kansalaisuus (jos ei Suomi)	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Kansalaisuus (jos ei Suomi)	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	
Nimi	Syntymäaika (pp.kk.vvvv)	<input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi
Kansalaisuus (jos ei Suomi)	Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä)	

Liite 1. Lomake – Osakeyhtiön perustamisilmoitus 8 (10)


HENKILÖTIETOLOMAKE
 (VIRANOMAISKÄYTTÖÖN)

Yrityksen toiminimi:	
Y-tunnus:	Ilmoituksen diaarinumero:

Merkitse tälle lomakkeelle viranomaiskäyttöön tarkoitettut henkilötiedot:

- suomalainen henkilötunnus
- postiosoite, jos henkilö asuu muualla kuin Suomessa
- Jos henkilöä on suomalainen henkilötunnus ja jos hän asuu Suomessa, älä täytä postiosoitetta. Jos henkilöllä ei ole suomalaista henkilötunnusta, ilmoita henkilötunnuksen sijaan syntymäaika.
- Jos ilmoitettavia henkilöitä on enemmän kuin lomakkeelle mahtuu, tulosta jatkolomakkeeksi PRH:n kotisivulta henkilötielomake.

Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa
Sukunimi	Etnimet	Henkilötunnus
Postiosoite (ei Suomessa oleva)		Maa

*Henkilötunnuksen tunnusosa ja ulkomalla asuvan kotiosoite luovutetaan kaupparekisteristä vain, jos luovuttaminen täyttää viranomaisten toiminnan julkisuudesta annetun lain 16 §:n 3 momentissa säädetyt edellytykset (kaupparekisterilaki 1a §).

PRH-Verohallinto,
Yritystietojärjestelmä

PL 2000
00231 Helsinki

Asiakaspalvelunumero
029 509 5050

www.ytj.fi

Liite 1. – Lomake – Osakeyhtiön perustamisilmoitus 9 (10)



Ohjeita osakeyhtiön perustamisilmoitukseen

Liitelomakkeen 1 lisäksi täytetään aina myös lomake Y1 ja henkilötietolomake. Jos lomakkeen tila ei riitä ilmoitettaville asioille, voitte oheistaa useampia samanlaisia sivuja tai käyttää erillistä A4-arkkia. Ohjeita ei liitetä ilmoitukseen.

OSAKEYHTIÖN PERUSTAMISILMOITUKSEEN LIITETTÄVÄT ASIAKIRJAT

1. Ilmoituslomake Y1 ja kaupparekisterin liitelomake 1 ja henkilötietolomake alkuperäisinä
2. Perustamissopimus alkuperäisenä
3. Yhtiöjärjestys
sekä tarvittaessa:
4. Hallituksen kokouksen pöytäkirja (esim. prokuristeista, aputoiminimistä tms.)
5. Lisäselvitys ulkomaalaisesta
 - ulkomaalainen henkilö (=henkilöllä ei ole suomalaista henkilötunnusta), esim. passikopio
 - ulkomaalainen yhtiö osakkeenomistajana, rekisteriote ko. yrityksen kotimaan rekisteristä
6. Hyväksytyt tilintarkastajan (HTM tai KHT) lausunto mikäli osakkeita on maksettu muutoin kuin rahana

HUOM! HENKILÖTIETOJEN ILMOITTAMINEN ON MUUTTUNUT

Älä kirjoita liitelomakkeelle henkilötunnuksen loppuosaa taikka henkilöiden ulkomaista kotiosoitetta, koska nämä tiedot eivät ole julkisia. Käytä niiden ilmoittamiseen henkilötietolomaketta. Mikäli nämä tiedot ovat liitelomakkeella, ne tulevat julkiksi. Jos henkilöllä on suomalainen henkilötunnus ja jos hän asuu Suomessa, älä täytä postiosoitetta eikä kansalaisuutta. Jos henkilöllä ei ole suomalaista henkilötunnusta, ilmoita henkilötunnuksen sijaan syntymäaika. Lue lisää tietojen julkisuudesta www.prh.fi.

Henkilötunnuksen tunnusosa ja ulkomailla asuvan kotiosoite luovutetaan kaupparekisteristä vain, jos luovuttaminen täyttää viranomaisten toiminnan julkisuudesta annetun lain 16 §:n 3 momentissa säädetyt edellytykset (kaupparekisterilaki 1a §).

ILMOITETTAVISTA HENKILÖISTÄ*Suomalainen henkilötunnus*

Jos henkilöllä on suomalainen henkilötunnus, ei hänen postiosoitettaan ilmoiteta, koska tieto rekisteröidään henkilötietolomakkeelle merkityn henkilötunnuksen perusteella suoraan väestörekisteritiedoista.

Ei suomalaista henkilötunnusta

Jos henkilöllä ei ole suomalaista henkilötunnusta, ilmoittakaa hänen syntymäaikansa ja henkilötietolomakkeella hänen postiosoitteensa sekä asuinmaansa.

Ei pysyvää asuinpaikkaa Euroopan talousalueella

Vähintään yhdellä hallituksen varsinaisista jäsenistä ja yhdellä mahdollisista varajäsenistä on oltava pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella. Muussa tapauksessa heille tarvitaan poikkeuslupa toimia hallituksen jäsenenä/varajäsenenä.

Poikkeuslupaa haetaan Patentti- ja rekisterihallitukselta.

Myös toimitusjohtajan ja toimitusjohtajan sijaisen tulee asua Euroopan talousalueella tai he tarvitsevat edellä mainitun poikkeusluvun.

Tilintarkastajista yhden on asuttava Euroopan talousalueella. Poikkeuslupaa ei voida hakea/myöntää.

Prokuristin ja henkilön, joka on oikeutettu edustamaan yhtiötä, asuinpaikalle ei ole asetettu mitään rajoituksia.

OSAKEPÄÄOMA JA OSAKKEET

Yksityisen osakeyhtiön osakepääoman on oltava vähintään 2 500 euroa ja julkisen osakeyhtiön vähintään 80 000 euroa.

Osakkeella ei tarvitse olla nimellisarvoa, mutta jos sellainen on, se on mainittava yhtiöjärjestyksessä ja ilmoituslomakkeella.

Muuta osakkeisiin liittyvää ilmoitettavaa

Mikäli osakkeet ovat keskenään erilaisia, ilmoittakaa kunkin lajin nimi sekä osakkeiden lukumäärät lajeittain eritellen. Tässä voidaan ilmoittaa myös esim. kuulumisesta arvo-osuusjärjestelmään, valtuutuksista yms.

HALLITUKSEN JA TOIMITUSJOHTAJAN VAKUUTUS SEKÄ TILINTARKASTAJAN TODISTUS

Kun yhtiö ilmoitetaan rekisteröitäväksi, osakepääoman on oltava täysin maksettu yhtiön pankkitilille. Vakuutuksen allekirjoittavat kaikki hallituksen varsinaiset jäsenet sekä toimitusjohtaja, jos yhtiöllä on sellainen. Tilintarkastajan todistuksen allekirjoittavat kaikki yhtiön varsinaiset tilintarkastajat. Jos yhtiöllä ei ole lain ja/tai yhtiöjärjestyksen mukaan velvollisuutta valita tilintarkastajaa, osakkeiden maksamisesta on liitettävä muu selvitys, kuten tilite tai vastaava rahalaitoksen antama tosite.

TILINTARKASTAJAT

Tilintarkastajana/varatilintarkastajana voi olla joko henkilö tai yhteisö. Tilintarkastajan on oltava Keskuskauppakamarin hyväksymä tilintarkastaja (KHT) tai kauppakamarin hyväksymä tilintarkastaja (HTM) tai vastaavanlainen yhteisö. Mikäli ilmoitatte tilintarkastajaksi yhteisön, ilmoittakaa myös kuka henkilö on tämän yhtiön päävastuullinen tilintarkastaja. Mikäli ilmoitatte varsinaiseksi tilintarkastajaksi henkilön, on valittava ja ilmoitettava myös varatilintarkastaja. Jos yhtiöllä ei ole lain ja/tai yhtiöjärjestyksen mukaan velvollisuutta valita tilintarkastajaa, eikä sellaista ole valittu, laittakaa rasti kohtaan TILINTARKASTAJAA EI OLE VALITTU. Jompikumpi vaihtoehtoista on täytettävä ts. ilmoitettava tilintarkastajan nimi tai vaihtoehtoisesti, ettei tilintarkastajaa ole valittu.

PRH-Verohallinto, Yritystietojärjestelmä | PL 2000, 00231 Helsinki | Asiakaspalvelunumero: 029 509 5050 | www.yti.fi

Ohjeita osakeyhtiön perustamisilmoitukseen, sivu 1 (2)

Liite 1. Lomake – Osakeyhtiön perustamisilmoitus 10 (10)

Ohjeita osakeyhtiön
perustamisilmoitukseen**YHTIÖN EDUSTAMINEN**

Yhtiötä voivat edustaa:

1. Hallitus kokonaisuudessaan suoraan lain nojalla
2. Hallituksen puheenjohtaja, hallituksen jäsen, hallituksen varajäsen, toimitusjohtaja ja/tai toimitusjohtajan sijainen yhtiöjärjestyksensä perusteella (esim. yhtiötä edustavat hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja yksin ja kaksi hallituksen jäsentä yhdessä). Näitä ei ilmoiteta lomakkeella.
3. Hallitus voi antaa nimetyille henkilöille oikeuden edustaa yhtiötä. Edustamisoikeuksia voidaan antaa vain, jos yhtiöjärjestyksessänne on niitä koskeva määräys.
4. Hallitus voi antaa nimetyille henkilöille prokuran. Prokuroita hallitus voi aina myöntää.

Kohdan 3 mukaiset henkilöt ilmoitetaan lomakkeella edustamiseen oikeutettuina henkilöinä ja kohdan 4 mukaiset henkilöt prokuristeina.

Ilmoituslomakkeen kohdassa: Miten yhtiötä edustetaan ilmoitetaan edustaako henkilö yhtiötä yksin vai yhdessä jonkun/joidenkin kanssa. Jälkimmäisessä vaihtoehdossa ilmoitetaan kenen kanssa prokuristi/ oikeutettu saa edustaa yhtiötä (esim. yhdessä toisen prokuristin kanssa, yhdessä hallituksen jäsenen/ toimitusjohtajan kanssa). Tämän tulee ilmetä myös hallituksen päätöksestä.

MAKSUOHJE

Maksa käsittelymaksu etukäteen ja liitä tosite maksusta ilmoitukseen. Tositteessa tarvittavat tiedot:

- Maksun maksaja
- Maksun saaja (PRH) ja tilinumero, jolle maksu maksettu (PRH:n pankkitili)
- Arkistointitunnus
- Maksettu summa euroina
- Viestikentässä tietoina osakeyhtiön nimi ja perustamisilmoitus. Viitekenttä jätetään tyhjäksi.

Hyväksymme vain kuitin, josta ilmenee maksun tilan olevan "Maksettu" tai "Käsitelty". Ilmoitukseen liitettävä tosite voi olla tuloste lopullisesta maksutapahtumasta, jossa on pankin arkistointitunnus, kopio tiliotteesta tai maksuautomaatilta saatu kuitti.

Maksu maksetaan jollekin seuraavista tileistä:

Pohjola Pankki Oyj FI35 5000 0120 3783 43 OKOYFIHH
 Nordea Pankki Suomi Oyj FI07 1660 3000 1119 58 NDEAFIHH
 Danske Bank Oyj FI72 8000 1300 0499 22 DABAFIHH

Jos ilmoitus jätetään Patentti- ja rekisterihallituksen asiakaspalveluun, Arkadiankatu 6, 00100 Helsinki, voi ilmoituksen maksaa myös pankkikortilla, Visa-, Visa Electron, OK-, Eurocard-, Mastercard-, Diners Club- tai American Express - luottokorteilla.

Lisäohjeita käsittelymaksusta ja ilmoitusmenettelystä: www.prh.fi.

Liite 2 Lomake – Ilmoitus sähkötöistä



ILMOITUS SÄHKÖTÖISTÄ

SL 1

Ilmoitusvelvollisuus perustuu KTM:n päätöksen (516/1996) 26 §:ään / 28 §:ään ja käsittely on maksullinen.

Ilmoituksen aihe	111 <input type="checkbox"/> Ilmoitusta edellyttävä toiminta (sähköurakointi) <input type="checkbox"/> Ilmoitusta edellyttävä kertaluonteinen työ (yksittäinen kohde)	Sähkötöiden aloitusajankohta _____	
	112 <input type="checkbox"/> Perusilmoitus <input type="checkbox"/> Muutos	<input type="checkbox"/> Sähkötöiden johtajan irtisanoutuminen (allekirjoitus, kohta 149), alkaen _____ <input type="checkbox"/> Toiminnan lopettaminen (allekirjoitus, kohta 149),	
Urakointiryhmä	114 <input type="checkbox"/> S _____ <input type="checkbox"/> H _____ <input type="checkbox"/> Muu: _____		
Toimintaedellytykset	115 <input type="checkbox"/> Toiminnanharjoittajalla on käytettävissään tarpeelliset tilat ja työvälineet sekä sähköturvallisuutta koskevat säännökset ja määräykset (ks. täyttöohje) 116 <input type="checkbox"/> Sähkötöiden johtaja on toiminnanharjoittajan palveluksessa (ks. täyttöohje)		
Toiminnanharjoittaja	120 Nimi	121 Y-tunnus	
	122 Toimintayksikkö (tarvittaessa)		
	123 Käyntiosoite	124 Postinumero	125 Postitoimipaikka
	126 Jakeluosoite (tarvittaessa)	127 Postinumero	128 Postitoimipaikka
	129 Laskutusosoite (tarvittaessa)	130 Postinumero	131 Postitoimipaikka
	132 Verkkolaskuosoite (tarvittaessa)		
	133 Puhelin (myös suuntanro)	134 Telekopio (myös suuntanro)	
135 Muita lisätietoja (mm. kertaluonteisen työn tiedot: kohde, haltija, osoite)			
Sähkötöiden johtaja	140 Nimi	141 Henkilötunnus	
	142 Sähköpostiosoite		
Aikaisemmat tiedot	Edellinen sähkötöiden johtaja		
	Toiminnanharjoittajan aiempi nimi	Tukesin asiakasnumero	

Allekirjoitus (vain peruutus ja irtisanoutuminen sekä muutokset kohtien 123-134 ja 142 tiedoissa)

140 Ilmoittajan allekirjoitus, nimenselvennös ja päiväys

Allekirjoitukset ja vahvistukset

150 Sähkötöiden johtajalle on annettu tarvittavat toimintavaltuudet. Päiväys ja toiminnanharjoittajan allekirjoitus	151 Suostun toimimaan toiminnanharjoittajan sähkötöiden johtajana ja sitoudun huolehtimaan sähkötöiden johtajan tehtävästä. Päiväys ja sähkötöiden johtajan allekirjoitus
---	---

LIITTEET

- Kaupparekisteriote tai perustamisasiakirjat (ks. täyttöohje)
 Johtosääntö (ks. täyttöohje)
 Sähkötöiden johtajan pätevyystodistus
 Luettelo sivutoimipaikoista käyntiosoitteineen

Turvallisuus- ja kemikaalivirasto (Tukes)
 Kalevantie 2
 33100 TAMPERE
 Puh 029 5052 000

11/2012