

Yrityksen perustaminen

Hanna Jokinen

Opinnäytetyö

Joulukuu 2015

Tekniikan ja liikenteen ala

Insinööri (AMK), logistiikan tutkinto-ohjelma

| | | |
|---|-------------------------------------|-----------------------------------|
| Tekijä(t) Jokinen, Hanna | Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK | Päivämäärä 07.12.2015 |
| | Sivumäärä 48 | Julkaisun kieli Suomi |
| | | Verkojulkaisulupa myönnetty: x |
| Työn nimi Yrityksen perustaminen | | |
| Tutkinto-ohjelma Logistiikan koulutusohjelma | | |
| Työn ohjaaja(t) Petri Vauhkonen | | |
| Toimeksiantaja(t) Sere Kymäläinen | | |
| Tiivistelmä <p>Opinnäytetyö tehtiin toimeksiantajalle, joka on kiinnostunut KNX yrityksen perustamisesta. Työn tavoitteena oli selvittää yrityksen perustamiseen liittyviä asioita sekä antaa käytännön ohjeita toimeksiantajalle oman yrityksen perustamista varten, jotta yrittäjän olisi helpompaa edetä todellisessa yrityksen perustamisprosessissa. Työn tavoitteena oli myös laatia liiketoimintasuunnitelma, jonka pääkohdat sisällytettiin työhön. Perustettava yritys tarjoaa asiantuntijapalveluita yksityisille henkilöille sekä yrityksille.</p> <p>Opinnäytetyön teoriaosa käsittelee yrityksen perustamisen eri vaiheita sekä antaa neuvoja uuden yrityksen perustajalle. Työn alkuosa koostuu alan kirjallisuudesta, verkkojulkaisuista sekä sähköpostihaastatteluista. Työn teoriaosassa käsitellään eri yritysmuotoja, rahoitusta, markkinointia sekä liiketoimintasuunnitelmaa.</p> <p>Liiketoimintasuunnitelma toteutettiin yhteistyössä toimeksiantajan kanssa case-tutkimuksena ja se koottiin Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2015 ohjeiden mukaan. Liiketoimintasuunnitelma sisälsi tietoa muun muassa yrityksen kilpailutilanteesta sekä investointikustannuksista.</p> <p>Tutkimuksen perusteella havaittiin, että yrityksen aloittaminen olisi melko yksinkertaista pienellä pääomalla sekä mahdollisuudet alalla menestymiseen kasvavat taloautomaation kehittyessä jatkuvasti.</p> | | |
| Avainsanat (asiasanat) Yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, KNX-taloautomaatio | | |
| Muut tiedot | | |

| | | |
|---|--|---|
| Author(s) Jokinen, Hanna | Type of publication Bachelor's thesis | Date 07.12.2015 Language of publication: Finnish |
| | Number of pages 48 | Permission for web publication: x |
| Title of publication The establishment of the company | | |
| Degree programme Degree Programme in Logistics | | |
| Supervisor(s) Vauhkonen, Petri | | |
| Assigned by Sere Kymäläinen | | |
| Abstract <p>This thesis was made for the client, who was interested in founding a KNX-company. The main goal was to find the issues related to founding a company as well as giving practical advice on starting a company to facilitate the actual start-up process. The aim was also to outline a business plan whose main points were included in the work. The company to be founded offered professional services to individuals and companies.</p> <p>The theoretical part of the thesis consists of the different stages of establishing a company, as well as providing the founder of a new company advice. The first part of the thesis consists of the literature in the field, online publications and e-mail interviews. The various forms of business, financial, marketing and business plan are addressed theoretically.</p> <p>The business plan was executed in co-operation with the client and the method was a case study. The plan was formed according to the instructions in Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2015. The business plan included information such investment costs and the competitive situation of the company.</p> <p>The study showed that starting the company would be relatively simple with a small capital and the possibilities for success are growing due to developing house automation.</p> | | |
| Keywords/tags (subjects) Establishing a company, business plan, entrepreneurship, KNX house automation | | |
| Miscellaneous | | |

Sisältö

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | Johdanto..... | 4 |
| 1.1 | Tutkimuksen taustat ja tavoite..... | 4 |
| 1.2 | Tutkimusongelma ja tutkimusmenetelmät..... | 5 |
| 1.3 | KNX – automaatio..... | 6 |
| 2 | Yrittäjyys Suomessa..... | 7 |
| 2.1 | Sähköpostihaastattelu yrittäjyydestä Suomessa | 9 |
| 3 | Yrityksen perustaminen | 11 |
| 3.1 | Yritysmuodon valinta | 11 |
| 3.1.1 | Toiminimi | 11 |
| 3.1.2 | Avoin yhtiö..... | 12 |
| 3.1.3 | Kommandiitti | 12 |
| 3.1.4 | Osuuskunta | 13 |
| 3.1.5 | Osakeyhtiö | 14 |
| 3.2 | Yhtiömuodon muuttaminen toiseen..... | 15 |
| 3.2.1 | Osakeyhtiömuodon muuttaminen | 15 |
| 3.2.2 | Yritysmuodon muuttaminen | 16 |
| 3.3 | Rahoituksen järjestäminen..... | 17 |
| 3.3.1 | Rahoitus- ja avustusmuodot..... | 17 |
| 3.3.2 | Rahoittaminen Suomessa | 23 |
| 3.4 | Asiakirjat yritysmuodoittain | 23 |
| 3.5 | Muuta huomioitavaa | 24 |
| 3.5.1 | Arvonlisävero | 24 |
| 3.5.2 | Verovähennykset | 24 |
| 3.5.3 | Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset | 25 |
| 3.5.4 | Yrittäjä työnantajana | 25 |
| 3.6 | Neuvontapalvelut | 27 |

| | | |
|-------|--|----|
| 3.7 | Liiketoimintasuunnitelma..... | 27 |
| 3.8 | Riskit yritystoiminnassa..... | 30 |
| 3.9 | Markkinointi | 31 |
| 3.9.1 | Yrityksen kilpailukeinot..... | 32 |
| 3.9.2 | Tuote..... | 33 |
| 3.9.3 | Hinnoittelu..... | 33 |
| 3.9.4 | Saatavuus..... | 34 |
| 3.9.5 | Viestintä ja mainonta..... | 34 |
| 4 | CASE KNX -automaatio yrityksen liiketoimintasuunnitelma..... | 37 |
| 4.1 | Yritysidea | 37 |
| 4.2 | Osaamisen ja palvelun kuvaus | 38 |
| 4.3 | Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet..... | 39 |
| 4.4 | Toimiala sekä kilpailutilanne | 40 |
| 4.5 | Markkinointi ja mainonta | 41 |
| 4.6 | Riskit | 42 |
| 4.7 | Rahoitus..... | 42 |
| 5 | Pohdinta | 44 |
| | Lähteet..... | 45 |

Kuviot

| | |
|--|----|
| Kuvio 1 Yrittäjyys Suomessa (alkup. Kuvio ks. Rouvinen & Ylä-Anttila 2004, 6)..... | 7 |
| Kuvio 2 Pienyritysten (alle 50 henkeä) henkilöstö (2002) ja sen nettomuutos (2001 - 2) (alkup. Kuvio ks. Rouvinen & Ylä-Anttila 2004, 10)..... | 8 |
| Kuvio 3 Auto- ja rautatiekuljetusten tuki km / tukiprosentti (alkup. Kuvio ks. Kuljetustuki 2015) | 20 |
| Kuvio 4 Työsopimuksesta ilmenevät asiat (alkup. Kuvio ks. Yrityksen perustajan opas 2011, 34)..... | 27 |
| Kuvio 5 Liiketoimintasuunnitelman osa-alueet (alkup. Kuvio ks. Pitkämäki 2000, 14) | 29 |
| Kuvio 6 PK-HAAVA (alkup. Kuvio ks. Haavoittuvuusanalyysi n.d.) | 31 |
| Kuvio 7 Kommunikaatiomuotojen vaikutus oston realisoitumisaikaan. (alkup. Kuvio ks. Isokangas & Kinkki 2003, 220) | 35 |
| Kuvio 8 Mihin seuraavista yrityksenne on käyttänyt rahaa viimeisen 12 kuukauden aikana? (alkup. Kuvio ks. Tikkanen 2015, 5)..... | 36 |
| Kuvio 9 KNX Partners (alkup. Kuvio ks. Find KNX Partners 2014) | 40 |

Taulukot

| | |
|---|----|
| Taulukko 1 KNX yrityksen SWOT -analyysi | 38 |
|---|----|

1 Johdanto

Talo- ja automaatiotekniikka on kehittynyt asunnoissa vuosien mittaan. Tällä hetkellä älykäs taloautomaatio alkaa yleistyä niin yksityisten henkilöiden kuin taloyhtiöidenkin puolella. Automaation kasvu on seuraamus tarpeesta saada energiatehokkaampaa rakentamista toteutettua, vastaavasti kuluttajien ja käyttäjien mukavuudenhalu on kasvanut talotekniikassa. Yksityiset henkilöt haluavat modernisoida talojaan, esimerkiksi älykkäällä valaistuksen ohjauksella. Vastaavasti taloyhtiöpuolella on paine olla entistä kustannustehokkaampi sekä ekologisempi ja KNX-ohjelmoinnilla nämä pystytään optimoimaan.

Opinnäytetyö saikin alkunsa toimeksiantajan mielenkiinnosta KNX-taloautomaatiota kohtaan. Tekniikan kehittyessä myös mahdollisuudet taloautomaatiopuolella kasvavat ja työn aihe olikin ajankohtainen.

1.1 Tutkimuksen taustat ja tavoite

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää yrityksen perustamiseen liittyviä asioita ja niiden merkitystä toimeksiantajan mahdolliselle tulevalle yritykselle. Huomioitavia asioita ovat lukuisia, esimerkiksi yritysmuodon valinta, toimintaedellytysten selvitys, liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja tarvittavien lupa-asioiden selvittäminen.

Tässä työssä tarkoituksena on käsitellä edellä mainittuja asioita sekä keskittyä juuriin niihin asioihin, jotka ovat oleellisia toimeksiantajan yrityksen näkökulmasta. Toimeksiantajan yrityksenä tulee olemaan asiantuntijapalveluiden tarjoaminen yksityisille henkilöille sekä yrityksille. Asiantuntijapalvelulla tässä kohtaa tarkoitetaan KNX-ohjelmointia. KNX on kiinteistöautomaation ohjausjärjestelmä, jolla voidaan, esimerkiksi ohjata taloon asennettuja valaistuksia, ilmastointia, lämmitystä ja hälytystoimintoja.

Yhtenä tärkeänä näkökantana oli se, että yrityksen perustaminen tapahtuisi päätyön rinnalle. Tällä tarkoitetaan sitä, että toimeksiantajalla on olemassa jo päätyö, joten yritys olisi sivutyö. Tämä asianhaara tuli huomioida muun muassa rahoitusasioissa sekä yrittäjän sosiaali- ja työttömyysturva asioissa.

Opinnäytetyön alkuosa käsittelee yrityksen perustamisen eri vaiheita sekä antaa neuvoja uuden yrityksen perustajalle. Työssä paneudutaan asioihin, joita yrittäjän on hyvä ottaa huomioon yritystä perustettaessa. Työn loppuosa painottuu KNX – automaatioyrityksen liiketoimintasuunnitelmaan.

Tutkimusaineisto kerättiin tutkimalla alan kirjallisuutta sekä hyödyntämällä internetistä löytyvää tietoa. Tapaustutkimukseen tarvittavat tiedot saatiin haastattelemalla yrittäjiä sekä havainnoinnilla.

Aihe valikoitui toimeksiantajan toiveen mukaan. Yrityksen perustaminen aiheena kiinnostaa myös työn tekijää itseään. Työn lopputulemana toimeksiantaja saa valmiin liiketoimintasuunnitelman, jota voi hyödyntää yrityksen perustamisprosessissa.

1.2 Tutkimusongelma ja tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön tutkimusongelmana oli selvittää KNX-taloautomaatio yrityksen perustaminen. Tärkein osa sitä on liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajan näkökulmasta. Tällä tarkoitetaan liikeidean avaamista KNX-taloautomaation perspektiivistä. Yrityksen perustaminen koostuu useasta eri aihealueesta, kuten esimerkiksi käytännön toimenpiteet yritystä perustettaessa. Teoreettisessa viitekehyksessä paneudutaan, esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman tekemiseen ja rahoitukseen.

Tutkimusmetodina tässä opinnäytetyössä on käytetty case eli tapaustutkimusta. Case-tutkimuksessa tutkimuksen kohteena on yksi tapaus, joka voi olla yhteisö, yritys, osasto, henkilö tai tapahtuma. Tapaustutkimuksessa tutkija itse ei osallistu tutkitavan ilmiön toimintaan, vaan toimii ulkopuolisena havainnoijana. (Kananen 2010, 160).

Tapaustutkimus on kvalitatiivinen tutkimustyyppi, jonka tarkoituksena on tekstin tai toiminnan merkityksen ymmärtäminen sekä tulkinta. Tutkimusotteella pyritään mahdollisimman kokonaisvaltaiseen kohteen tutkimukseen. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2010, 161, 166.)

Kvalitatiiviselle tutkimukselle on ominaista tutkimuksen kokonaisvaltaisen tiedon hankinta. Ihmistä suositaan tiedon keruun välineenä, koska tutkija luottaa enemmän

omiin havaintoihinsa ja keskusteluihin tutkittaviensa kanssa kuin mittavälineillä. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa suositaan laadullisia metodeja, kuten osallistuvaa havainnointia, teemahaastattelua sekä ryhmähaastatteluita. (Mts. 164.) Aineistonkeruun menetelmänä tässä opinnäytetyössä toimivat kirjalliset lähteet sekä verkkojulkaisut, haastattelut ja havainnointi.

1.3 KNX – automaatio

KNX tunnetaan kansainvälisenä kiinteistöautomaatiostandardina, jonka avulla asuin- ja liikekiinteistöjen energiatehokkuutta, käyttömukavuutta ja muunneltavuutta saadaan kehitettyä paremmaksi. Se on ikään kuin hermosto talon eri laitteiden ja yksiköiden välillä. (Mitä on KNX? n.d.)

KNX tekniikalla on monia eri sovellusalueita, kuten valaistus, kodinkoneet, palo- ja murtohälytys, valvomosovellukset ja energiankulutuksen hallinta ja ohjaus. Esimerkkinä turvallisuudesta on se, että kotiavainta kääntäessä tai nappia painamalla voi sammuttaa päälle unohtuneita valaisimia tai keittiön lieden. Asuntoon voi ohjelmoida erilaisia tiloja, kuten poissa tila tai kotona tila, esimerkiksi, kun poistuu kotoa, lämpötila laskee rakennuksessa muutamalla asteella ja valaistukset sammuvat sekä liesi ja kahvinkeitin menevät pois päältä. Suomessa KNX asennuksia on tehty vuodesta 1993 eteenpäin. (KNX ammattilaisille n.d.)

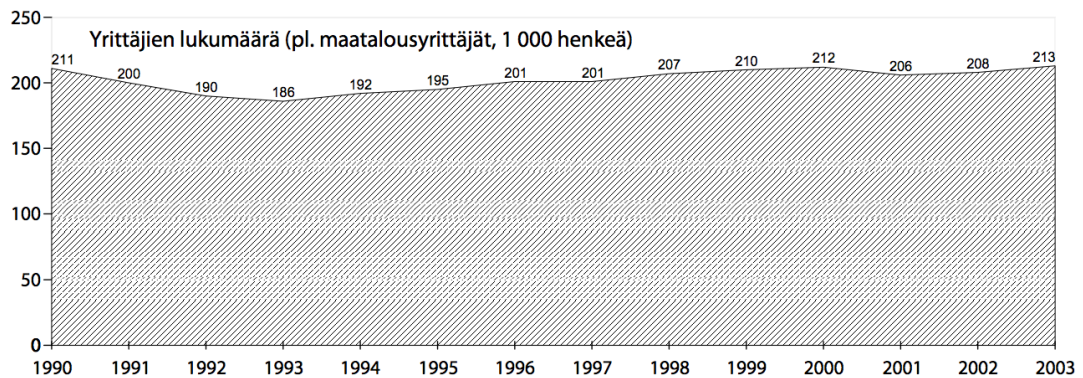
KNX-automaatiolla voidaan saavuttaa parempia mahdollisuuksia tulokselliseen ja taloudelliseen kiinteistöpitoon. Näin ollen uusia toimintamalleja kehittyä, jolloin voidaan tehostaa palveluita. Tämä on erityisen tärkeä seikka, esimerkiksi rakennusteollisuuden energiankulutuksen vähentämisessä. Suomi on EU:n myötä sitoutunut kokonaisenergiankulutuksen vähennystavoitteisiin, joka tarkoittaa CO₂-päästöjen vähennystä 20 % vuoteen 2020 mennessä. Kokonaisenergiankulutuksesta rakennusten energiakulutus on huomattava, EU:ssa se on noin 40 %. (Stigzelius & Piikkilä 2010.)

2 Yrittäjyys Suomessa

Yrityksiä Suomessa vuonna 2013 oli yhteensä 354 081 kaikki toimialat mukaan luetuna. Maatalous, metsätalous ja kalatalous veivät suurimman prosenttiosuuden (20 %), kun taas rahoitus- ja vakuutustoiminta pienimmän (1,9 %). Henkilöstöä eniten sitoi teollisuus sekä tukku- ja vähittäiskauppa, moottoriajoneuvojen ja moottoripyörien korjaus. Näiden yhteinen prosenttiosuus kaikista yrityksistä oli 38,8 %. (Tilastokeskus 2015.)

Vuoden 2014 ensimmäisellä neljänneksellä aloittaneiden yritysten määrä väheni 10,3 prosenttia edellisen vuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna tilastokeskuksen tietojen mukaan. (Tilastokeskus 2014.)

Kuvio 1 havainnollistaa yrittäjien lukumäärää Suomessa. Kuviosta ilmenee, että yrittäjien määrä on pysynyt suhteellisen samana vuosina 1990 – 2003. Lamavuotena 1993 on kaikista vähiten yrittäjiä: 27 000 yrittäjää vähemmän kuin vuotena 2003.



Kuvio 1 Yrittäjyys Suomessa (alkup. Kuvio ks. Rouvinen & Ylä-Anttila 2004, 6)

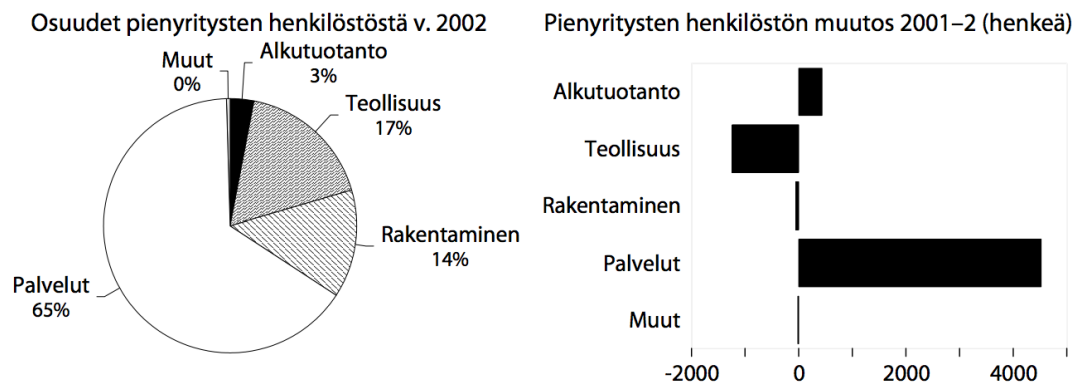
Rouvisen & Ylä-Anttilan (2004) mukaan noin kolmasosa yrittäjistä on naisia, ja tässä osuudessa ei ole tapahtunut merkittäviä muutoksia. Myös Suomessa yrittäjien lukumäärä korreloi vahvasti taloussuhdanteen kanssa: noususuhdanteessa yrittäjien määrä kasvaa ja päinvastoin. (Mts. 6.)

Suomessa on suuria alueellisia eroja yrittäjien lukumäärässä, esimerkiksi Pohjanmaalla ja joissain Itä-Suomen maakunnissa on noin kaksi kertaa enemmän yrittäjiä

Suomen keskiarvoon verrattuna. Vastaavasti vähiten yrittäjiä on Pirkanmaalla ja Uusimaalla, siellä niitä on yli puolet vähemmän. Tämä selittyy osaltaan yrittäjyyteen liittyvistä asenteista ja yrityskulttuureista. Osaltaan myös perhetausta ja roolimallit vaikuttavat, sillä yrittäjien jälkikasvu ryhtyy muuta väestöä todennäköisemmin itsekin yrittäjiksi. (Rouvinen & Ylä-Anttila 2004, 7.)

Kuviossa 2 yrittäjyyttä tarkastellaan pienyrittäjien näkökulmasta. Palvelut dominoivat 65 prosentilla, kun taas alkutuotanto on vain kolme prosenttia. Rouvinen & Ylä-Anttilan (2004) mukaan eniten palvelualalla yrittäjien rooli korostuu kaupassa, liike-elämän palveluissa ja kuljetuksissa, näissä henkilöstöä aloittain on 40 000 – 65 000. (Mts. 10.)

Kuviosta 2 näkyy myös, että pienyritysten henkilöstön muutos vuonna 2001 on ollut negatiivisinta teollisuudessa. Tarkoittaen sitä, että teollisuuden merkitys on vähentynyt ja palveluiden puolestaan kasvanut. Eniten työllisyyttä ovat lisänneet terveys- ja sosiaali- sekä liike-elämän palvelut. Heikoiten menee tietojenkäsittelypalveluilla sekä tukku- ja vähittäiskaupalla. (Rouvinen & Ylä-Anttila 2004, 10.)



Kuvio 2 Pienyritysten (alle 50 henkeä) henkilöstö (2002) ja sen nettomuutos (2001 - 2) (alkup. Kuvio ks. Rouvinen & Ylä-Anttila 2004, 10)

2.1 Sähköpostihaastattelu yrittäjyydestä Suomessa

Tässä opinnäytetyössä käytin tiedonkeruumenetelmänä haastattelua, sillä halusin saada tarkempaa informaatiota Suomessa toimivien yrittäjien omista kokemuksista yrittäjänä: mitä haasteita Suomi asettaa yrittäjille ja mitä he muuttaisivat Suomen yrittäjyydessä. Haastattelut toteutettiin sähköpostihaastatteluna kahdelle eri alan yrittäjälle marraskuussa. Kyseessä oli sähköalan yrittäjä sekä ohjelmatoimisto- ja promootioalan yrittäjä.

Yrittäjinä henkilöt olivat toimineet neljä ja 11 vuotta. Ensimmäinen kysymys koski Suomen valtion antamaa tukea yrittäjille. Kumpikaan yrittäjistä ei ollut saanut tukea yritystä aloittaessa. Toinen heistä oli ollut perustushetkellä vielä opiskelija, jolloin ei ollut oikeutettu tuolloin tukeen. Vastaavasti toisella yrittäjällä oli vakituinen päätyö, joten hän ei ollut työtön aloitushetkellä. Sähköalan yrittäjän näkökanta oli, että Suomi tulee hänen toimintaansa tarjoamalla mahdollisuuden vähentää verotuksessa, esimerkiksi työssä käytettävät työkalut.

Toisena kysymyksenä oli haasteet ja esteet Suomessa yrittämiselle. Tässä kohtaa vastaukset erosivat eniten yrittäjien välillä. Suomen tiukkaa lainsäädäntöä pidettiin suhteellisen haastavana sähköalalla, koska esimerkiksi rakennusalalla toimittaessa tulee olla muun muassa työturvallisuus-, tulityö- ja sähköturvallisuuskortti. Myös lyhytaikaisen työvoiman saatavuudesta ja käytettävyydestä toivottiin yksinkertaisempaa, koska työntekijöiden työllistäminen olisi etu kaikille. Ohjelmatoimisto- ja promootioalan yrittäjä piti suurimpina haasteina työttömyyden turvaamattomuutta, sairausloman heikkoa rahakorvausta sekä mutkikkaita veroselvityksiä valtiolle ja kohtuuttoman suuria eläkemaksuja. Ohjelmatoimisto ja promootio yrittäjälle viikonloppujen sairausrahakorvaamattomuus oli iso ongelma, koska kyseisellä alalla tehdään pääsääntöisesti ainoastaan viikonloppuisin töitä. Ohjelmatoimisto promootio yrittäjän mielestä, esimerkiksi Virossa on suotuisampi yrittäjätalopiiri juurikin sairauslomakorvauksissa sekä kevyemmässä verotuksessa.

Kolmantena kysymyksenä oli, kuinka lama on vaikuttanut yrittäjänä toimimiseen. Sähköalan yrittäjä kertoi, että rakennusala on kovin kausiluonteista sekä töiden määrä vaihtelee hyvinkin suuresti paikallisesti, mutta jos työnsä hoitaa sääntillisesti ja

laadullisesti hyvin, on töitä kyllä tarjolla. Tarkoittaen, että töitä on tekevälle hiljaisempinakin aikoina. Ohjelmatoimisto promootio yrittäjään Suomen kiristynyt taloudellinen tilanne oli vaikuttanut enemmän. Esimerkiksi valtio perui edustamiskulujen vähennyksen, joten tämä heijastui suoraan yksityistilaisuuksien puolelle negatiivisesti. Yritykset järjestivät vähemmän muun muassa virkistystilaisuuksia, joten tilauksien määrä ohjelmatoimistolle laski radikaalisti.

Viimeisenä kysymyksenä oli verkostoitumisen ja tuen tärkeys Suomessa. Sähköalalla yrittäjä katsoi verkostoituminen tärkeäksi sen vuoksi, jotta saisi apuja ja neuvoja oikeilta kontakteilta, esimerkiksi sähköalan lakien ja määräyksien ymmärtämiseen sekä selvittämiseen. Ohjelmatoimisto promootio yrittäjän mielestä verkostoituminen on todella tärkeää ja sitä tulisi kehittää sekä tarjota mahdollisuuksia verkostoitumiseen uusille yrittäjille ilman kohtuuttomia maksuja. Tähän kaivattiin siis enemmän tukea.

3 Yrityksen perustaminen

3.1 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon tarkka harkinta kannattaa, koska valinnalla on pitkävaikutteisia seurauksia tulevaisuuteen. Yritysmuoto vaikuttaaakin, esimerkiksi yrityksessä olevien henkilöiden taloudellisiin vastuisiin, verotukseen sekä päätöksentekoon osallistumiseen. Aina kannattaa huomioida yritykseen osallistuvien henkilöiden elämäntilanne sekä taloudelliset resurssit. TE-keskuksessa tai uusyrityskeskuksesta voi keskustella yritysmuodon valinnasta. Ensimmäiseksi täytyy tehdä valinta, perustaako henkilöyrityksen vai pääomayrityksen. Tämän jälkeen tehdään lopullinen yritysmuodon valinta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 40.)

3.1.1 Toiminimi

Yksityisliikkeen eli yksityisen toiminimen perustaminen on kaikkein nopeinta ja halvinna. Toiminimen perustajia ovat elinkeinon-, ammatin- ja liikkeenharjoittajat. Tässä yhtiömuodossa korostuu yrittäjän oma ammattitaito ja osaaminen, koska yrityksen toiminta useasti perustuu siihen.

Toiminimeä perustettaessa kannattaa tehdä perusilmoitus, koska rekisteröinti on tehokkain tapa suojata yrityksen toiminimi. Yksityinen elinkeinonharjoittaja on velvollinen tekemään perusilmoituksen kaupparekisteriin, kun

- hän harjoittaa luvanvaraista elinkeinoa, kuten esimerkiksi taksit ja elintarvikeliikkeet
- hänellä on toimitila, eli hänellä on omasta asunnosta erillinen pysyvä toimipaikka
- hänen palveluksessaan on muu henkilö kuin aviopuoliso. (Meretniemi & Ylönen 2008, 43.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi tehdä kaikki yritystä koskevat päätökset itsenäisesti tai mukana olevan aviopuolionsa tai perheenjäsenten kanssa. Yrittäjä vastaa toiminnan riskeistä ja sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Yrittäjä voi ottaa varoja yrityksestä käyttöönsä vain yksityisottoina, joten hän ei saa nostaa palkkaa toiminimestä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 43.)

3.1.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö palvelee parhaiten pientä tai keskisuurta perheyrittäystä. Avoimen yhtiön muodostavat kaksi tai useampi yhtiömies. Yhtiömieheksi kelpaa luonnollinen henkilö tai yhteisöjä kuten yhtiöitä. Avoimella yhtiöllä voi olla toimitusjohtaja, mutta pakollisia toimielimiä ei ole. Avoimen yhtiön muuttaminen kommandiittiyhtiöksi onnistuu sillä, että yhtiöön otetaan mukaan äänetön yhtiömies. (Meretniemi & Ylönen 2008, 45.)

Avoin yhtiö syntyy, kun yhtiösopimus allekirjoitetaan, ellei syntyhetkestä sovita toisin. Yhtiömiehet vastaavat yhtiön veloista ja muista velvoitteista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Avoimessa yhtiössä jokaisella yhtiömiehellä on mahdollisuus tehdä sitovia oikeustoimia, joista kaikki ovat vastuussa, tästä syystä yhtiömiesten kesken tulee olla erinomainen luottamus. Tätä oikeutta voidaan kuitenkin rajoittaa yhtiömiesten sopimuksella. (Meretniemi & Ylönen 2008, 45.)

Avoimessa yhtiössä yhtiömiehille voidaan maksaa palkkaa, mutta raha voidaan nostaa myös yksityisottoina. Kaikilla yhtiömiehillä on oikeus saada tietoa yhtiön kirjanpidosta sekä avoimella yhtiöllä tulee olla yksi tai useampi tilintarkastaja.

Tilintarkastajaa ei tarvitse valita tietyin edellytyksin, esimerkiksi, jos kaksi alla olevista ehdoista ei täyty:

- taseen loppusumma ei ylitä 100 000 euroa
- liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ei ylitä 200 000 euroa
- palveluksessa ei ole keskimäärin kolmea henkilöä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 43; Yritys-Suomi nd.)

3.1.3 Kommandiitti

Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä siten, että siinä tulee olla vähintään yksi äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies nimensä mukaisesti ei osallistu yhtiön hallinnoimiseen, vaan hän toimii äänivallattomana pääoman sijoittajana. Kommandiittiyhtiö onkin käytännöllinen silloin, kun tarvitaan lisärahoitusta ja saatavilla on sellainen rajoittaja, joka ei halua osallistua yhtiön päivittäiseen toimintaan. Myös vastuunalaiset yhtiömiehet voivat sijoittaa varoja yritykseen, mutta myös pelkkä työpanos hei-

dän osaltaan riittää. He vastaavat yhtiön velvoitteista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan, ja täten vastaavat yhtiön käytännön toiminnasta sekä tekevät sitä koskevat päätökset. (Meretniemi & Ylönen 2008, 46.)

Äänetön yhtiömies toimii siis rahoittajana ja saa sijoittamalleen panokselle vuosittain määrätyn koron, jos voittoa syntyy. Äänetön yhtiömies ei osallistu yrityksen hallintoon, mutta hän voi olla yrityksen palkkalistoilla. (Meretniemi & Ylönen 2008, 46.)

Kommandiitti syntyy samoin kuin avoin yhtiö eli kirjallisella sopimuksella. Sopimuksesta tulee ilmetä yksityiskohtaisesti, kuinka suuri osuus äänettömällä yhtiömiehellä on voittoon ja sijoituksen määrä. Kommandiittiyhtiössä perustajia tulee olla vähintään kaksi, ja ainakin yhden on oltava vastuunalainen yhtiömies. Myöskään kommandiittiyhtiöllä ei ole pakollisia toimielimiä, mutta yrityksessä voi olla toimitusjohtaja tai hallitus. Myös kommandiittiyhtiöllä tulee olla vähintään yksi tilintarkastaja, joka määrittellään yhtiösopimuksessa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 47.)

3.1.4 Osuuskunta

Osuuskunta syntyy, kun vähintään kolme luonnollista henkilöä tai yhteisöä, säätiötä tai muuta oikeushenkilöä ovat mukana perustamisessa. Jäsenomistajat voivat osallistua toimintaan, tällöin osuuskunta tukee heidän elinkeinoaan ja taloudenpitoaan. Kesko, SOK, Tapiola, suuret osuuskunnat ovat poikkeus, niissä jäsenomistajat toimivat ennen kaikkea asiakkaina. Jäsenyyttä ei voi myydä eikä luovuttaa, koska osuuskunta valitsee itse jäsenensä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 48.)

Jäseneksi liittyvät maksavat osuusmaksun, joka on kaikille yhtä suuri. Tämän summan saa takaisin osuuskunnasta erotessaan. Joissain tapauksissa osuuskuntaan maksetaan liittymismaksu, jota ei palauteta jäsenen erotessa. Osuuskunta sopii yhtiömuodoksi pienyrittäjien verkostoitumisen muodoksi. Osuuskunta on perustettu silloin, kun se merkitään kaupparekisteriin. Vastuu osuuskunnassa on jäsenillä heidän maksamansa osuuspääoman määrän verran. Ylin päättävä elin osuuskunnassa on osuuskunnan kokous, johon voivat osallistua kaikki jäsenet. Päätökset tehdään äänestämällä. Jokaisella jäsenellä on käytettävissään yksi ääni. Lain mukaan osuuskunnalla tulee olla perustamiskokouksen valitsema hallitus, joka voi valita toimitusjohtajan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 48-49.)

Osuuskunta jakaa jäsenilleen tuottamaansa voittoa. Tämän lisäksi jäsenille voidaan maksaa myös palkkaa, jolloin he ovat työsuhdeturvan piirissä. Osuuskunnalla tulee myös olla vähintään kaksi tilintarkastajaa, jotka osuuskunnan kokous valitsee. Suurilla osuuskunnilla on usein myös edustajisto, jonka jäsenet valitsevat vaaleilla ajoittain. (Meretniemi & Ylönen 2008, 49.)

3.1.5 Osakeyhtiö

Silloin kun tarvitaan runsaasti pääomaa, on osakeyhtiö paras yhtiömuoto. Myös jos perustajia on useita, osakeyhtiö on hyvä valinta. Osakeyhtiön päämäärä on tuottaa voittoa osakkeenomistajille, ellei yhtiöjärjestyksessä ole toisin määrätty. Osakeyhtiöitä on olemassa kahdenlaisia: yksityinen osakeyhtiö (Oy) ja julkinen osakeyhtiö (Oyj), jonka osakkeet noteerataan pörssissä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 50.)

Osakeyhtiötä voi olla perustamassa yksi tai useampi henkilö tai oikeushenkilö. Vastuu osakkailla rajoittuu sijoitettuun rahasummaan. Pelkästään sijoittajat voivat myös olla osakkaita. Tässä tapauksessa he eivät osallistu yrityksen toimintaan, mutta ovat mukana yhtiökokouksissa. Osakeyhtiö syntyy silloin, kun se rekisteröidään kaupparekisteriin. Perustamiskokouksessa vastaavasti päätetään osakeyhtiön perustamisesta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 51.)

Myös osakeyhtiössä osakkaat ovat vastuussa vain sijoittamansa osakepääoman verran. Käytännöllisesti katsoen yrittäjäosakas useimmiten takaa yrityksen velkoja omalla nimellään toiminnan alkupuolella sekä joutuu antamaan henkilökohtaista omaisuuttaan yrityksen velkojen vakuudeksi. Yhtiökokouksissa jokaista osaketta kohden saa yhtä monta ääntä, esimerkiksi yhden äänen osaketta kohden, ellei toisin ole sovittu. (Meretniemi & Ylönen 2008, 51.)

Osakeyhtiöllä tulee olla hallitus, jonka yhtiökokous valitsee. Pienissä yhtiöissä hallituksen jäseniä voi olla yksi ja yksi varajäsen. Jos osakepääoma osakeyhtiössä on 80 000 € tai enemmän, niissä tapauksissa hallituksessa täytyy olla vähintään kolme jäsentä. Hallitus pitää huolen yrityksen strategisista päätöksistä. Tämä tarkoittaa, että hallituksen jäsenten tulee olla päteviä, kokeneita ja riippumattomia. Julkisissa osakeyhtiöissä saattaa yhtiökokouksen lisäksi olla hallintoneuvosto, jonka osakkaat ovat valinneet. Jos osakepääoma on alle 80 000 €, ei osakeyhtiöllä tarvitse olla toimitus-

johtajaa. Muussa tapauksessa yhtiökokous valitsee hallituksen, joka puolestaan valitsee toimitusjohtajan. Toimitusjohtajalla ja hallituksen jäsenillä on vastuu päätöksistään. (Meretniemi & Ylönen 2008, 51.)

Palkanmaksu osakeyhtiössä tapahtuu joko:

- palkkana työpanoksesta riippuen
- osinkotuloina
- lainana voitonjakokelpoisten varojen rajoissa turvaavaa vakuutta vastaan.

Osakepääoman tulee olla yksityisessä osakeyhtiössä vähintään 2500 € ja julkisessa osakeyhtiössä vähintään 80 000 €. Julkinen osakeyhtiö tarkoittaa sitä, että yhtiön osakkeet ovat julkisessa myynnissä pörssissä. Osakepääoma on maksettava yrityksen tilille ennen yrityksen rekisteröintiä Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisterissä. Koneet ja laitteet kelpaavat myös osakepääomaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 52.)

Osakkeille voidaan maksaa palkkaa, osinkotuloa tai molempia. Ensimmäisen voitollisen tilinpäätöksen jälkeen voidaan maksaa osinkoa. Yhtiökokous laatii osingonjakopäätöksen. Yleensä osinko määritellään tiettyinä prosenttina osakkeen nimellisarvosta laskettuna. Myös osakeyhtiöllä tulee olla tilintarkastaja. Tilintarkastajalta on saatava kirjallinen suostumus tehtävään, joka jätetään kaupparekisteriin samalla, kun tilintarkastajan tiedot ilmoitetaan sinne. (Meretniemi & Ylönen 2008, 52.)

3.2 Yhtiömuodon muuttaminen toiseen

3.2.1 Osakeyhtiömuodon muuttaminen

Yksityisen osakeyhtiön voi muuttaa julkiseksi osakeyhtiöksi, jos yhtiökokouksen päätöksessä on kahden kolmasosan määränemmistö annetuissa äänissä ja kokouksessa edustetuista osakkeista ilman osakelajikohtaista äänestystä tai velkojiensuojamenettelyä. Kun muutos rekisteröidään, yksityinen osakeyhtiö muuttuu julkiseksi osakeyhtiöksi. Vastaavasti julkisen osakeyhtiön muuttaminen yksityiseksi osakeyhtiöksi ta-

pahtuu samalla tavalla: määräenemmistöllä. Toiminimen muuttaminen tapahtuu siten, että siinä on sana ”julkinen osakeyhtiö” tai lyhenne ”oyj”. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 110.)

Yhtiön on tehtävä ilmoitus julkiseksi osakeyhtiöksi muuttumisesta kuukauden kuluessa yhtiökokouksen päätöksestä tai muutos raukeaa. Rekisteri-ilmoitukseen tulee liittää tilintarkastajan todistus siitä, että yhtiön oma pääoma on vähintään osakepääoman suuruinen. Kun yhtiöjärjestyksen muutos rekisteröidään kaupparekisteriin, yhtiö muuttuu julkiseksi osakeyhtiöksi. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 110.)

3.2.2 Yritysmuodon muuttaminen

Kun osakeyhtiön osakkeenomistajista tulee osuuskunnan jäseniä, ja jos heitä on vähintään kolme osakkeenomistajaa, niin yksityinen osakeyhtiö voi muuttua osuuskunnaksi. Vastaavasti, jos osakkeenomistajia on vähintään kaksi, voidaan yksityinen osakeyhtiö muuttaa avoimeksi yhtiöksi tai kommandiittiyhtiöksi siten, että osakeyhtiön osakkeenomistajista tulee avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön yhtiömiehiä. Yksityisen osakeyhtiön ainoa jäsen, joka on Euroopan talousalueella asuva luonnollinen henkilö, voi jatkaa osakeyhtiön toimintaa yksityisenä elinkeinoharjoittajana. (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 110-111.)

Kun kaikki osakkeenomistajat sekä optio-oikeuksien ja muiden osakkeisiin oikeuttavien erityisten oikeuksien haltijoiden suostumus yritysmuodon muutokseen on saatu, voi yritysmuodon muuttaa. Osakepääoman alentamista vastaava velkojensuojajennettely liittyy yritysmuodon muutokseen. Tämä tarkoittaa sitä, että yhtiön on ilmoitettava yritysmuodon muutosta koskeva päätös rekisteröitäväksi sekä haettava kuulutusta velkojille kuukauden kuluessa päätöksen tekemisestä. Jos velkoja ei ole vastustanut muutosta tai velkoja on tuomioistuimen tuomion mukaan saanut maksun turvaavan vakuuden saatavastaan, voi rekisteriviranomainen rekisteröidä yritysmuodon muutoksen. (Mts. 111.)

3.3 Rahoituksen järjestäminen

Monet yhtiöt ja yritykset tarvitsevat rahaa toimintansa aloittamiseen sekä ylläpitämiseen. Alkuinvestointeja ovat, esimerkiksi koneet, laitteet, työntekijöiden palkat ja raaka-aineet.

Rahoitus on ajankohtainen valinta myös silloin, kun tuotteiden myynnistä saadut kasvatulot eivät kata toiminnasta aiheutuneita menoja. Näin käy usein silloin, kun toimintaa aloitetaan tai suuria hankintoja tehdään, jolloin myyntitulot eivät riitä kattamaan ostomenoja. Tällaisessa tapauksissa yritys tarvitsee toimintaansa rahoittaakseen muutakin rahoitusta. Näin ollen yritys toimii kolmenlaisten markkinoiden ympäröimänä: ostomarkkinoilta yritys hankkii tuotannontekijöitä, myyntimarkkinoille yritys myy valmistamansa tuotteet ja rahoitusmarkkinoilta yritys hankkii pääomaa rahoittaakseen toimintansa. (Isokangas & Kinkki 2003, 36.)

3.3.1 Rahoitus- ja avustusmuodot

Nykyään markkinoilta löytyy hyvin paljon erilaisia rahoitusmahdollisuuksia. Osaltaan syynä tähän on pankkisääntelyn kiristyminen, jolloin uusia rahoitustapoja on syntynyt, esimerkkinä varjopankit ja joukkorahoitukset. (Simola 2015, 4.)

Rahoitusmarkkinat jaetaan kahteen osaan: raha- ja pääomamarkkinoihin. Rahamarkkinat käsittää lyhytaikaisen, yleensä alle vuoden kestoisten rahoitusinstrumenttien markkinoita. Rahan tarvitsijat, yritykset, valtio, kunnat ja pankit näillä markkinoilla hankkivat lyhytaikaista rahoitusta sekä hoitavat likviditeettivaihteluita eli kassanhallintaa. Puolestaan pääomamarkkinat muodostuvat pitkäaikaisen rahan kysynnästä ja tarjonnasta. Yleensä näillä markkinoilla tarkoitetaan osake-, joukkovelkakirja- ja johdannaismarkkinoita. Yritykset hankkivat joukkovelkakirjamarkkinoilta pitkäaikaista vieraan pääoman ehtoista rahoitusta, osakemarkkinoilta oman pääoman ehtoista pääomarahoitusta ja johdannaismarkkinoilta erilaisia oikeuksia tai velvollisuuksia ostaa tai myydä tiettyjä hyödykkeitä tietyyn ajankohtana tiettyyn hintaan. (Isokangas & Kinkki 2003, 95.)

Yrittäjäsanomissa listattiin rahoitustapoja ja tahoja, josta keskisuuret ja pienet yritykset voivat hakea rahoitusta. Tutuimpana näistä varmaankin ovat pankkilainat, takaukset, osamaksurahoitukset ja velkakirjalainat. Pankkilaina on huomionarvoinen

rahoitustapa, jos yritys on tekemässä investointeja ja yrityksellä on varteenotettava luottohistoria. Negatiivisena asiana pankkilainoissa on pankkisääntelyn kiristynyt lainananto, tällöin aloittelevien yritysten voi olla vaikea saada rahoitusta. Toisena rahoitustahona ovat pankkien kaltaiset varjopankit. Varjopankit toimivat kuten pankit, mutta ne toimivat pankkitoiminnan säätelyiden ja lakien ulkopuolella. Varjopankit otolainaavat sijoittajilta kiinteällä korolla. Usein varjopankit toimivat täydentävänä rahoituksena, keskimääräinen laina on 250 000 euroa. Tällainen rahoitus voi olla toisinaan lyhytaikaista ja monesti kalliimpaa kuin esimerkiksi pankeilla. (Simola 2015, 4.)

Laskusaatavarahoitus on myyntilaskujen myyntiä niiden ostoon erikoistuneille rahoitusyhtiöille tai pankille, joka maksaa saatavat yrityksen tilille. Tällainen ratkaisu sopii kovan kasvun yrityksille tai liian pitkien maksuaikojen kanssa tuskaileville. Plussapuolenä tässä on se, että käyttöpääoma vapautuu ja laskut ostanut yritys kantaa riskit ja huolehtii laskutuksesta sekä mahdollisista perinnästä ja maksumuistutuksista. Laskusaatavarahoitus ei sovellu urakka-, projekti- tai ennakkolaskutukseen, koska laskuista ei saa koko summaa. (Simola 2015, 4; Suomalainen varjopankki aloittelee valvonnan ulkopuolella 2013.)

Tekes

Tekes puolestaan antaa lainoja ja avustuksia yritysten tutkimus- ja kehitysprojekteihin. Tyypillisesti Tekes voi rahoittaa kehitys- ja tutkimushankkeita lainan tai avustuksen muodossa noin 50 prosentilla kokonaiskustannuksista. Hyväksyttäviä kustannuksia ovat esimerkiksi rahapalkat, henkilöstösivukustannukset ja laitekustannukset. Positiivisena puolena tällaisessa rahoitusmuodossa on se, että lainat ovat vakuudettomia ja hankkeen epäonnistuessa laina voidaan jättää kokonaan tai osittain perimättä. (Simola 2015, 5; Holopainen 2013, 185.)

Finnvera

Finnvera rahoittaa aloittelevia sekä kasvua ja kansainvälisyyttä hakevia lainoilla, takauksilla ja pääomasijoituksilla. Finnvera rahoittaa vähintään 5000 euroa, mutta se voi toimia pienen yrityksen ainoana rahoittajana rahoituksen ollessa yritykselle korkeintaan 50 000 euroa. ELY-keskus vastaavasti antaa tukia ja avustuksia erityisesti kasvuhakuisille, kansainvälistyville ja uusilla toimialoilla aloitteleville yrityksille, esimerkiksi kuljetustuki keventää kustannuksia harvaan asutuilla alueilla, kun taas ener-

giatuki kannustaa tehostamaan energiankäyttöä. Kehittämisyavustukset ovat 2000 eurosta ylöspäin, kun yrityksen hankkeella arvioidaan olevan merkittävä vaikutus esimerkiksi yrityksen kasvuun, teknologiaan tai tuottavuuteen. (Simola 2015, 5; Holopainen 2013, 173.)

Sitra

Sitra on julkisoikeudellinen rahasto, joka toimii suoraan eduskunnan alaisuudessa. Suomen itsenäisyyden juhlarahasto Sitra etsii käytännön tekemisellä uusia toimintamalleja, ennakoii yhteiskunnan muutosvoimia ja niiden vaikutuksia suomalaisiin ja vauhdittaa kestävään hyvinvointiin tähtäävää liiketoimintaa. (Holopainen 2015, 190.)

Sitra valitsee yritykset, joihin se tekee sijoituksia. Sijoitukset ovat sille työkalu, jonka avulla edistetään kestävästä hyvinvointia. Sitran sijoitukset kohdistuvat kasvuyrityksiin, jotka muun muassa edistävät ihmisten hyvinvointia ja terveyttä, parantavat materiaali- ja energiatehokkuutta ja vauhdittavat sosiaalisten ongelmien ratkaisua yhteiskunnassa. Ensisijoituksen koko on usein 300 000 – 1 000 000 euroa ja Sitra tavoittelee osakesijoituksissa noin 10-30 % omistusomaisuutta. (Mts. 190.)

Kuljetustuki

Kuljetustuen ideana on vähentää pitkien kuljetusmatkojen aiheuttamaa kustannusrakennetta harvaan asutuilla alueilla pienille ja keskisuurille yrityksille (Holopainen 2013, 178). Kuljetustukea voidaan myöntää pk-yrityksen jalostamien tuotteiden kuljetuksesta, kun tuote on jalostettu Lapin, Pohjois-Pohjanmaan, Keski-Pohjanmaan, Kainuun, Pohjois-Karjalan, Pohjois-Savon tai Etelä-Savon maakunnan alueella tai Kannonkosken, Karstulan, Kinnulan, Kivijärven, Kyyjärven, Pihtiputaan, Saarijärven tai Viitasaaren kunnassa. (Kuljetustuki 2015.)

Tuen suuruus on kuljetun matkan pituuden mukaan määräytyvä prosenttiosuus kuljetuksen suorittajalle maksetusta kuljetusmaksusta. Tukiprosentin määräytyminen näkyy Kuviossa kolme. Vähimmäiskilometri määrä kuljetettavalle tuotteelle tulee olla 266 km, jos kuljetukseen liittyy satamatoimintoja, joista maksetaan satamatoimintojen tukea, matkan vähimmäispituus on silloin 101 km. Kuljetustukea ei myönnetä, esimerkiksi raaka-aineiden, maa- ja kiviainesten tai jätteiden kuljetuksista. Myöskään tukea ei voida myöntää, jos suoritettu kuljetus on suoritettu yrityksen omalla kulje-

tuskalustolla. Kuljetustuki voidaan myöntää, jos kuljetusmaksu on vähintään 30 euroa lähetykseltä ja myönnettävä kuljetustuki on vähintään 1000 euroa hakemuskaudelta. (Kuljetustuki 2015.) Kuvio 3 selventää tukiprosentin määrän kuljetun matkan perusteella Suomessa.

Kuljetettu matka Suomessa (km) / Tukiprosentti

266 - 400 / 7

401 - 600 / 10

601 - 800 / 14

801 - / 17

Kuvio 3 Auto- ja rautatiekuljetusten tuki km / tukiprosentti (alkup. Kuvio ks. Kuljetustuki 2015)

Enkelisijoittajat

Enkelisijoittajat ovat yksityishenkilöitä, jotka tekevät korkean riskin pääomasijoituksen potentiaaliseen kasvuyritykseen. Yksi enkelisijoittaja sijoittaa yhteen yritykseen yleensä noin 25 000 – 150 000 euroa. Rahat sijoitetaan osakepääomaan ja täten enkelisijoittajan henkilökohtainen osaaminen ja verkostot voidaan myös hyödyntää. Joukkorahoituksessa esimerkiksi rahankeräystä ja joukkotuottamista, jossa yritykseen voidaan tehdä pieniä oman pääoman ehtoisia sijoituksia vastineeksi siitä, että yritys antaa osakkeitaan rahoitukseksi. (Simola 2015, 5.)

Pääomasijoittajat

Pääomasijoittajat, jotka sijoittavat pääomaa määrääjäksi osakepääomana, vaihtovelkakirjalainana tai vakuudettomina lainoina. Lainojen määrät vaihtelevat yleensä 100 000 ja viiden miljoonan euron välillä. Tällaista rahoitusmahdollisuutta hakiessa yrityksen tuotteella tai palvelulla pitää olla selkeä kilpailuetu. Pääomasijoittajien myötä tulee ammattitaitoa, verkostoja ja uskottavuutta. Plussana voidaan pitää myös sitä, että rahoitusta ei tarvitse lyhentää sijoitusaikana eikä se pääsääntöisesti aiheuta korkokuluja sekä myös liiketoimintariski jakautuu. (Simola 2015, 5.)

Starttiraha

Starttiraha on harkinnanvarainen tuki, jota voidaan myöntää yrittäjäksi ryhtyvälle päätoimista yritystoimintaa käynnistettäessä. Starttirahan tarkoitus on helpottaa yrittäjän toimeentuloa sinä aikana, jonka yritystoiminnan käynnistäminen ja vakiinnuttaminen kestävät. Starttirahan saamiseen on tiettyjä edellytyksiä, kuten se, että aiottu yritystoiminta on luonteeltaan päätoimista ja sillä ennakoidaan olevan jatkuvan kannattavan toiminnan edellytykset. Tämän lisäksi henkilöasiakkaalla on tai hän hankkii riittävät valmiudet aiottuun yritystoimintaan. Starttirahan myöntää TE –toimisto, joka pyytää hakijalta Verohallinnon antaman verovelkatodistuksen, josta ilmenee, onko hakijalla erääntyneitä ja maksamattomia veroja. (Holopainen 2013, 191-192.)

Starttirahan saamiselle voi olla myös esteitä varsinkin silloin, jos aiotun yritystoiminnan katsotaan turvaavan henkilöasiakkaan kohtuullisen toimeentulon yritystoiminnan käynnistämisen tai vakiinnuttamisvaiheessa. Starttiraha evätään myös siinä vaiheessa, jos henkilöasiakas saa samalta ajalta, esimerkiksi palkkaa yritystoimintaansa liittymättömästä työstä tai jotakin muuta etuutta, kuten tyttömyysetuutta tai opintotukea. Muita syitä ovat esimerkiksi, jos starttiraha voi vääristää vähäistä enemmän samoja tuotteita tai palveluja tarjoavien välistä kilpailua sekä, jos henkilöasiakas on aloittanut yritystoiminnan ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty. (Holopainen 2013, 191-192.)

Starttiraha muodostuu kahdesta osasta: perustuesta ja lisäosasta. Starttirahan lisäosaa voidaan myöntää perustuen lisäksi, kuitenkin niin, että lisäosa on enintään 60 prosenttia starttirahan perustuen määrästä. Vuonna 2013 starttirahan perustuen suuruus oli 32,46 €/päivä. Etuus maksetaan kerran kuussa jälkikäteen, ja sitä varten hakijan tulee tehdä tilityshakemus TE –toimistolle. Starttirahaa voidaan myöntää enintään viitenä päivänä kalenteriviikossa, jolloin esimerkiksi vuonna 2013 starttirahaa sai noin 700-1120 euroa kuukaudessa. Maksimiaika starttirahan myöntämiselle on 18 kuukautta. Tämän jälkeen starttirahaa voidaan myöntää tapauskohtaisesti harkinnan perusteella ajaksi, joka arvioidaan yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon turvaamiselle olevan tarpeellinen. (Holopainen 2013, 192.)

Palkkatuki

Työnantajalle voidaan myöntää palkkatukea työttömän henkilön palkkauskustannuksiin, jos työnhakija ei työllisty avoimille työmarkkinoille tai jos hän ei sijoitu koulutukseen. Palkkatuen myöntää Työ- ja Elinkeinotoimisto. TE –toimisto harkitsee tapauskohtaisesti, milloin työnhakijan työllistymistä voidaan edistää myöntämällä palkkatukea, koska palkkatuen työn tulee parantaa työttömän työnhakijan ammattitaitoa, osaamista ja työmarkkina-asemaa. Palkkatukea voidaan myöntää myös oppisopimus-koulutukseen. (Holopainen 2013, 193.)

Palkkatuelle on esteitä, jos tukeen perustuva työhön ottaminen aiheuttaisi muiden työntekijöiden irtisanomisen työnantajan palveluksessa, lomauttamisen taikka etuuksiensa huonontumisen. Palkkatukea ei myöskään myönnetä, jos työnantaja saa tuella palkattavan henkilön palkkaamiseen muuta tukea valtiolta samanaikaisesti. Tuki ei saa vääristää muiden samojen tuotteiden tai palveluja tarjoavien tahojen välistä kilpailua sekä työnantaja ei saa laiminlyödä velvollisuuksiaan veronmaksussa tai muissa lakisääteisissä maksuissa. (Mts. 193.)

Palkkatukea voidaan myöntää enintään kymmeneksi kuukaudeksi kerrallaan, mutta sitä voidaan kuitenkin myöntää henkilöä kohden enintään 24 kuukaudeksi, jos tuella palkattava on saanut enintään 500 päivältä työttömyysetuutta työttömyyden perusteella. Oppisopimustapauksissa palkkatukea voidaan myöntää koko sen ajaksi. Tuki muodostuu kahdesta osasta: perustuesta ja lisäosasta. Vuonna 2013 perustuen suuruus oli 32,46 euroa/päivä. Palkkatukea maksetaan enintään viideltä päivältä kalenteriviikossa ja vuonna 2013 palkkatuen perustuki oli noin 700 euroa kuukaudessa. Samoin kuin starttirahassa myös palkkatuessa voidaan maksaa lisäosaa, joka on enintään 60 prosenttia palkkatuen perustuen määrästä. Työnantaja voi hakea palkkatukea sähköisesti Palkkatuki-verkkopalvelussa. Tuen hakulomakkeet löytyvät Yritysuomi.fi:n verkkosivuilta. Työnantaja saa lisätietoja työ- ja elinkeinotoimistosta. Tukihakemuksen liitteeksi tarvitaan todistus verojen maksamisesta tai verovelkatodistus, joka ei saa olla yli kolmea kuukautta vanhempi. (Holopainen 2013, 194-196.)

3.3.2 Rahoittaminen Suomessa

Rouvisen & Ylä-Anttilan (2004) mukaan reilut kaksi kolmasosaa yrityksistä on tarvinnut käynnistymiseensä alle 10 000 euroa. Vastaavasti vähemmän kuin joka kymmenes on tarvinnut yli 100 000 euroa. Alkupääoma 72 prosentilla yrittäjistä on tullut kokonaisuudessaan perustajilta, heidän perheiltään ja sukulaisiltaan. 19 % oli pankkien tai muiden yksityisten rahoituslaitosten rahoitusta ja julkista 12 %. Yrityksistä kuudella prosentilla oli vaikeuksia saada riittävästi rahoitusta toiminnan käynnistämiseen ja yrityksen perustamiseen, ja puolet näistä vaikeuksista liittyivät siihen, että perustajat eivät halunneet käyttää lähisukulaisten ulkopuolista rahoitusta. Vastaavasti kahdella kolmasosalla ulkoista rahoitusta halunneista vaikeudet liittyivät pankki- tai julkisen rahoituksen saamiseen. (Mts. 15.)

3.4 Asiakirjat yritysmuodoittain

Yksityisen elinkeinoharjoittajan ei tarvitse tehdä kirjallista sopimusta yrityksen perustamisesta, perustamisilmoitus kaupparekisteriin riittää. Perustamisilmoitusta varten täytetään perustamisilmoituslomake Y3, käsittelymaksu on 110 €. (Holopainen 2013, 54; Kaupparekisterin käsittelyhinnasto 1.9.2014.)

Kirjallisen sopimuksen yrityksen perustamisesta tekevät avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Kirjallisessa sopimuksessa on määritelty kaikki asiat liittyen pääomasijoituksiin, valta- ja vastuusuhteisiin. Huomioida kannattaa myös osakslainan ehdot ja sijoituksiin liittyvä päätösvalta yrityksen asioista. (Yrityksen perustajan opas 2011, 23.) Käsittelymaksut vaihtelevat:

- avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö 240 €
- osakeyhtiö ja osuuskunta 380 €
- osakeyhtiön perustaminen verkossa YTJ-asiointipalvelussa 330 €. (Holopainen 2013, 54; Käsittelyhinnasto 1.9.2014.)

Osakepääoman on oltava kokonaan maksettu, kun yhtiö ilmoitetaan kaupparekisteriin. Perustamisilmoituslomake Y2 koskee avointa yhtiötä ja kommandiittiyhtiötä. Osakeyhtiötä perustettaessa käytetään perustamisilmoituslomaketta Y1 ja liitelomaketta 1. Osuuskuntaa koskee perustamisilmoituslomake Y1 ja liitelomake Y2. (Holopainen 2013, 54.)

Ilmoitukset Verohallinnolle tehdään perustamisilmoituslomakkeella, jos yrityksellä on jo Y-tunnus, ilmoitus tehdään muuttoilmoituslomakkeella.

3.5 Muuta huomioitavaa

3.5.1 Arvonlisävero

Suomessa arvonlisäveroa maksetaan liiketoiminnan muodossa tapahtuvasta tavaroiden tai palvelujen myynnistä sekä tavaroiden maahantuonnista. Yleinen verokanta on 24 %, vastaavasti elintarvikkeet, rehut, ravintola- ja ateriapalvelut ovat 14 %. Painetut kirjat, vähintään kuukaudeksi tilatut lehdet, lääkkeet, liikuntapalvelut, henkilökuljetukset, majoituspalvelut, kulttuuri- ja viihdetilaisuudet sekä taide-esineen ensimyynti ja maahantuonti ovat 10 %. Yritys on arvonlisäverovelvollinen, jos myynti on yli 8500 € tilikaudessa. Rekisteröinti tehdään Verohallinnolle, joko jättämällä ilmoituksen Verohallinnon toimipisteeseen tai postittamalla. (Holopainen 2013, 55.)

3.5.2 Verovähennykset

Yrittäjällä on oikeus vähentää verotuksessa monia kustannuksia. Perusajatuksena toimii, että jos hankinta liittyy tulon saantiin, on se todennäköisesti verotuksessa vähennyskelpoinen. Esimerkkinä tästä yrittäjä, joka tekee ammatikseen kotisivuja, on hänellä oltava tietokone, jotta hän voi tarjota palvelujaan. Kustannus tietokoneesta on yksi esimerkki menosta, joka on vähennyskelpoinen. Jos yrittäjällä ei ole Y-tunnusta, vaan hän toimii pelkästään ”kevytyrittäjänä”, ei hän pysty vähentämään hankintoja eli menoja verotuksessa. Yleisimpiä verovähennyksiä toiminimelle ovat:

1. tavarat, myös yritykselle ostetut kynät, vihot ja mapit ovat vähennyskelpoisia
2. pienhankinnat, käyttöomaisuus, jonka hankintahinta on alle 850 € (kun alv 0%) on esimerkiksi kannettava tietokone, jonka käyttöaika on 3 vuotta
3. matkamenot koulutuksiin ja tapahtumiin
4. edustuskulut, 50 % vähennyskelpoisuus asiakastapaamisiin, joilla pyritään kohentamaan asiakassuhteita
5. eläkemenot, YEL –maksun voi maksaa yritys tai yrittäjä tai yrittäjän puoliso, joka vähentää menon verotuksessaan
6. auto
7. ATK –ohjelmistot ja ohjelmat
8. ammatti- ja sanomalehdet
9. työhuone voidaan aina vähentää, jos omaa asuntoa käytetään elinkeinotoiminnassa. (Zervant 2015.)

3.5.3 Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset

Yritystoimintaan kuuluvat vakuutukset, on pakollisia sekä vapaaehtoisia vakuutuksia. Yritystä koskevia varoituksia ovat vahinkovakuutus, vastuuvakuutus, tuotevastuuvakuutus, keskeytysvakuutus sekä oikeusturvavakuutus. Esimerkiksi keskeytysvakuutus korvaa niitä menetyksiä, joita esimerkiksi tulipalo on aiheuttanut liiketoimintaan. (Meretniemi & Ylönen 2008, 88, 90, 91.)

Yrittäjää koskevat vakuutukset ovat pakollinen YEL –vakuutus, henkivakuutus, työttömyysvakuutus, AYT (itsenäinen mihinkään järjestöön sitoutumaton työttömyyskassa), Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa (SYT), tapaturmavakuutus ja sairausvakuutus.

YEL on lakisääteinen eläkevakuutus, se turvaa yrittäjän toimeentulon, kun yrittäjä lähtee eläkkeelle tai joutuu työttömäksi. YEL –vakuutus tulee ottaa, jos yrittäjä on 18-67 –vuotias, yrittäjätöiminta kestää yhtäjaksoisesti vähintään neljä kuukautta sekä työtulot ovat vähintään 7502,14 euroa vuonna 2015. (Kenen pitää ottaa YEL –vakuutus? n.d.; Meretniemi & Ylönen 2008, 92-95.)

Suomessa sosiaaliturvajärjestelmä on ollut ansiosidonnainen eli perustunut ansiotuloihin. Järjestelmä on ollut yrittäjän kannalta ongelmallinen, viime vuosina epäkohtia on kuitenkin korjattu. Työttömyyskassaan yrittäjä voi liittyä, jos hän on Suomessa vakituisesti asuva, ei yli 68 –vuotias sekä yrittäjällä tulee olla vähintään 7502,14 euron vuosituloon perustuva lakisääteinen eläkevakuutus. Työttömällä yrittäjällä on oikeus ansiopäivärahaan työttömyyskassasta, jos hän on ollut vähintään 18 kuukautta kassan jäsen ennen työttömäksi jäämistä. (Yrityksen perustajan opas 2011, 37.)

Työntekijöitä koskevat vakuutukset ovat työeläkevakuutusmaksu TyEL, joka koskee 18-67 –vuotiaita työntekijöitä. Muita työntekijöitä koskevia vakuutuksia ovat ryhmähenkivakuutus, työttömyysvakuutus, tapaturmavakuutus ja sairausvakuutus. Yksityisen työnantajan tulee maksaa sosiaaliturvamaksu, joka lasketaan maksetuista bruttopalkoista. Vuonna 2015 sosiaaliturvamaksu on 2,08 % palkasta. (Mts. 98.; Työnantajan sosiaaliturvamaksu vuonna 2015 2014.)

3.5.4 Yrittäjä työnantajana

Yhdenkin ulkopuolisen työntekijän palkkaamiseen pitää paneutua huolella, koska kun työsuhde on syntynyt, koskee yrittäjää kaikki työnantajan oikeudet ja velvollisuudet.

Siinä vaiheessa, kun yritys ryhtyy maksamaan säännöllisesti palkkoja, tulee sen ilmoittautua Verohallinnon työnantajarekisteriin perustamisilmoituslomakkeella tai muutosilmoituslomakkeella, jos yrityksellä on jo Y-tunnus. Siinä vaiheessa, kun yritys on merkitty rekisteriin, Verohallinto lähettää yritykselle verotili-ohjeet ennakonpidätysten ja sosiaaliturvamaksujen maksamista ja ilmoittamista varten. (Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2015 Työntekijän palkkaaminen, 46.)

Jos työnantaja työllistää henkilökuntaa vakituisesti eli on sopimustyönantaja, täytyy sen järjestää työntekijöidensä eläketurva kuntoon erillisellä vakuutuksella. Eläkevakuutus täytyy ottaa palkanmaksua seuraavan kuukauden aikana. Yritys on tilapäinen työnantaja siinä tapauksessa, jos se maksaa palkkaa alle 8178 € (vuonna 2015) kuuden kuukauden aikana, eikä yrityksessä ole vakituista työntekijää. Yrittäjä ei tässä tapauksessa tarvitse tehdä erillistä vakuutus sopimusta, vaan hän maksaa vakuutusmaksut palkanmaksua seuraavan kuukauden 20. päivään mennessä sille eläkeyhtiölle, jonka yrittäjä on valinnut. Tämän lisäksi satunnainen työnantaja tilittää omaaloitteisesti työntekijöidensä ennakonpidätykset ja sosiaaliturvamaksut verotililmenettelyn kautta Verohallinnolle. Tätä joustavampi tapa on ostaa tarpeelliset resurssit toiselta yritykseltä. Vuokrausyritys maksaa työntekijöiden palkan ja hoitaa kaikki muutkin tälle työnantajalle kuuluvat velvoitteet, mutta käyttäjäyrityksen vastuulla on ohjata ja opastaa työntekijää. (Mts. 46.)

Työsopimus tulisi tehdä kirjalliseksi, koska sillä on merkitystä erityisesti erimielisyystilanteissa. Jos kirjallista työsopimusta ei tehdä, tulee työntekijälle antaa kirjallinen selvitys työsuhteen keskeisistä ehdoista viimeistään ensimmäisen palkanmaksukauden päättymiseen mennessä. Työsopimuksessa tulee huomioida monta asiaa, joista tärkeimmät ovat kerrottuna Kuvio 4:ssä. Maksuton Palkka.fi:n avulla pienyrittäjä voi hoitaa palkan laskemisen ja palkanmaksuun liittyvät ilmoitukset sekä kotitalousvähennys on helppo hakea Palkka.fi:n kautta. (Yrityksen perustajan opas 2011, 34.)



Kuvio 4 Työsopimuksesta ilmenevät asiat (alkup. Kuvio ks. Yrityksen perustajan opas 2011, 34)

3.6 Neuvontapalvelut

Yrityksen perustamista suunnittelevalla henkilöllä on tarjolla monenlaista tukea ja neuvontaa. Varsinkin yritystoiminnan suunnittelu- ja aloitusvaiheessa on hyvä olla yhteydessä asiantuntijoihin. Erilaisia palveluita on lukemattomia, mutta esimerkiksi työvoimatoimistot, uusyrityskeskukset, yrityshautomot, Työvoima- ja elinkeinokeskukset, Finpro ja Suomen Yrittäjät ry tarjoavat apua. Työvoimatoimistot järjestävät muun muassa erilaisia koulutuksia yrittäjyyteen sekä neuvovat yrittäjää löytämään tarpeisiinsa sopivia työntekijöitä. Uusyrityskeskukset puolestaan arvioivat yritysideoita, auttavat tuloslaskelmien teossa sekä erilaisten lupa- ja ilmoitusasioiden selvittämisessä. Työvoima- ja elinkeinokeskukset muun muassa myöntävät rahoituksia sekä kaupparekisteripalveluita ja antavat rahoitusneuvontaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 146, 148-149, 153-154.)

3.7 Liiketoimintasuunnitelma

Ennen kuin liiketoimintasuunnitelmaa voi alkaa rakentaa, täytyy olla selkeä näkemys yritysideasta. Yritysidea muokkaantuu vähitellen liikeideaksi. Se kertoo, mitä yritys

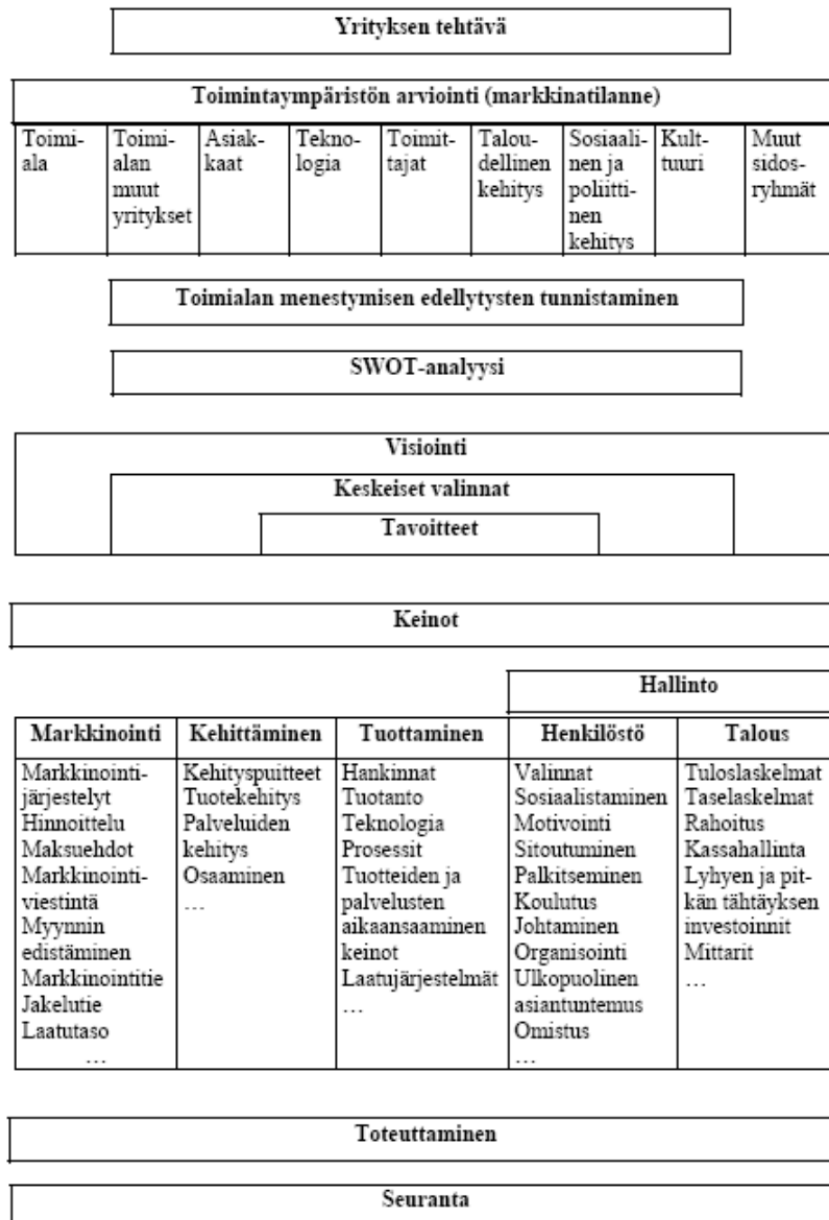
tekee ja kenelle se myy, miten nämä asiat toteutetaan ja millä markkinoilla yritys toimii. Liikeidea vastaakin kysymyksiin Mitä? Kenelle? Miten? (Yritysideasta liikeideaksi 2015, 10.)

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan kirjallista suunnitelmaa liiketoiminnasta. Sen tarkoituksena on kuvata, miten liikeidea lähdetään toteuttamaan käytännössä: yrityksen toimintaympäristö, toimintatavat ja tavoitteet. Suunnitelmasta käy läpi muun muassa tuotteen ominaisuudet, asiakasryhmät, markkinoiden kilpailutilanne, yrittäjien osaaminen sekä miten yritys aikoo markkinoida. Hyvästä suunnitelmasta tulee myös esille riskitekijät, jotka vaikuttavat yrityksen menestykseen. (Liiketoimintasuunnitelma 2015, 11.)

Yrittäjälle itselleen liiketoimintasuunnitelma on suunnitteluväline sekä myös neuvottelutyökalu rahoittajien kanssa. Suunnitelma helpottaakin rahoituksen hankkimista, koska liiketoimintasuunnitelma antaa käsityksen yrityksen kannattavuudesta ja tulevaisuuden näkymistä. Liiketoimintasuunnitelma on myös edellytys starttirahaa haettaessa TE –toimistosta tai yritystuella ELY-keskuksesta. (Mts. 11.)

Liiketoimintasuunnitelman jälkeen kannattaa tehdä SWOT- ja PEST –analyysi. SWOT –analyysillä kartoitetaan sitä, kuinka oma yritys sijoittuu markkinoille muihin kilpailijoihin verrattuna. Hyvä SWOT –analyysi sisältää yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. PEST –analyysi on vastaavasti apumenetelmä, jolla selvitetään organisaation poliittista, ekonomista, sosiaalista ja teknologista tilaa sekä tulevaisuutta. Huomioitavia asioita ovat esimerkiksi lainsäädännön rajoitukset, alueen talouskehitys ja kulutuskäyttäytyminen sekä ikärakenne. (Lloyd 2007, 186; PESTE- analyysi, n.d.; Pitkämäki 2001, 9.)

Liiketoimintasuunnitelman rakenteeseen on löydettävissä monia erilaisia vaihtoehtoja. Alla oleva Kuvio 5 on esimerkki pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelman rakenteesta. Lloyd (2007) kuvaa liiketoimintasuunnitelman yksinkertaisemmin. Lloydin mukaan se koostuu seuraavista tekijöistä: tiivistelmä, osaaminen ja henkilöstö, liikeidea, markkinointi ja hinnoittelu, talouden tunnusluvut sekä liitteet. (Mts. 36.)



Kuvio 5 Liiketoimintasuunnitelman osa-alueet (alkup. Kuvio ks. Pitkämäki 2000, 14)

Esimerkkirakenne on kuvattuna Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle (2015) seuraavasti:

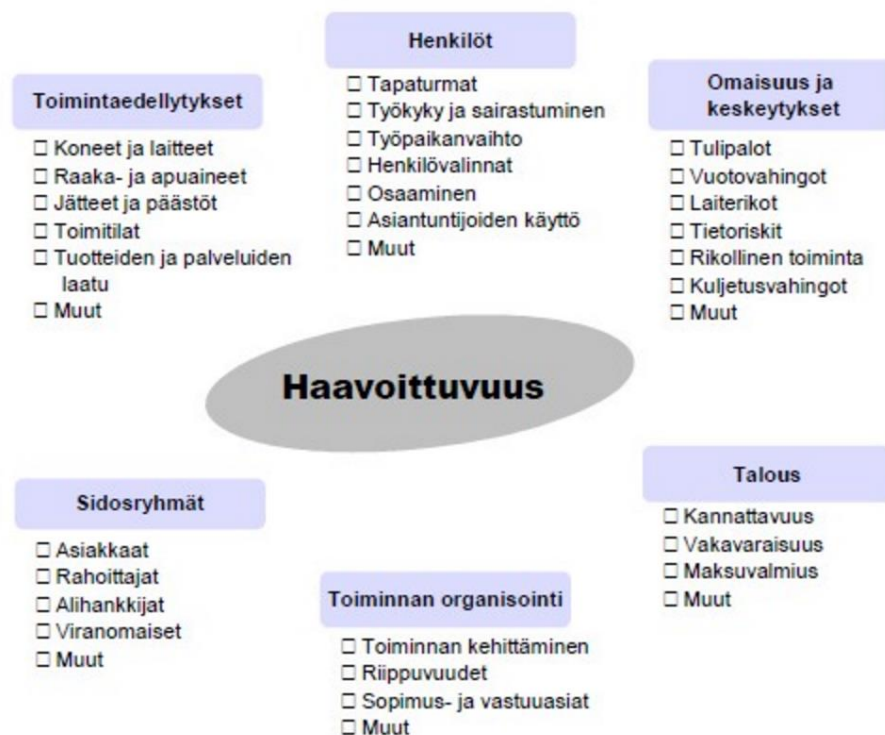
- 1) Liikeidean kuvaus: Liikeidea kertoo, mitä yritys tekee ja kenelle se myy tuotteitaan sekä, miten yritys toteuttaa nämä asiat. Mitä uutta liikeideassa on ja miksi asiakkaat olisivat kiinnostuneita tuotteesta. Myös SWOT-analyysi kuvataan tässä kohtaan.
- 2) Osaamisen kuvaus: Yrittäjän ja työntekijöiden osaamisen tulee tukea liiketoimintaa. Koulutustaustat, työkokemukset sekä vahvuudet ja heikkoudet listattuna.
- 3) Tuotteen kuvaus: Tuotteen kuvaus kriittisesti asiakkaan näkökulmasta. Tuotteen ominaisuudet selostettuna kilpailijoihin verrattuna: hinnoittelu, edut, hyödyt ja heikkoudet.

- 4) Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet: Ketkä ovat asiakkaitasi, paljonko heitä on, missä he ovat, millä perusteella he tekevät ostopäätöksen, mitä asiakkaat arvostavat tuotteestasi. Mikä on se ongelma tai tarve, johon tuote tai palvelu pystyy tuomaan ratkaisun?
- 5) Toimiala sekä kilpailutilanne: Toimialan ja kilpailutilanteen kertominen. Tuoko yrittäjä toimialaan innovatiivisuutta? Analysoi tärkeimpien kilpailijoidesi vahvuudet ja heikkoudet ja vertaa niihin liikeideaasi.
- 6) Markkinoiden laajuus ja kehitys: Tuotteen markkinoiden asiakasmäärien, kilpailutilanteen ja kehitysnäkymien kuvaaminen. Mille markkinoille tähdätään? Mahdollisten markkinoille pääsyn esteiden, kuten säädöksiä, rajoitteiden ja riskitekijöiden kuvaaminen.
- 7) Markkinointi ja mainonta: Millä markkinointitoimenpiteillä tavoitat, tiedostat ja vakuutat asiakkaasi tuotteesi asiakashyödyistä. Miten asiakkaat löytävät sinut esimerkiksi verkossa? Miten kohdennat mainonnan tiettyihin asiakasryhmiin? Mistä yrityksesi brändi alkaa muodostua?
- 8) Riskit: Analysoi liiketoiminnan riskitekijät lyhyellä sekä pitkällä aikavälillä. Kuinka herkkä liikeideaasi on talouselämän vaihteluille? Miten saat avainhenkilön sitoutumaan yritykseesi ja mitä tapahtuu, jos hän päättääkin lähteä?
- 9) Immateriaalioikeudet: Tärkeiden ideoiden suojaaminen immateriaalilainsäädännön mukaisesti. Tällä voit vähentää kopioinnin riskiä. Tarvitko patentin, tavaramerkkisuojan tai tavaran ulkonäköä suojaavan mallisuojan? Tekijänoikeussuoja ei tarvitse haakea erikseen. Salassapitosopimukset ovat yksi keino estää suojaamattoman liiketoiminnan leviämistä työyhteisön ulkopuolelle.
- 10) Laskelmat: Rahoitus, Kannattavuus ja Myynti: Rahoituslaskelmalla kartoitetaan rahan tarpeet ja rahan lähteet aloitusvaiheessa. Rahan tarpeissa luetellaan ne investoinnit, jotka ovat välttämättömiä, jotta liiketoiminta voi käynnistyä. Vastaavasti käyttöpääomavarauksella arvioidaan kiinteitä kuluja, kuten palkkoja vuokria ja kirjanpitoa. Rahan lähteet voivat muodostua omasta pääomasta tai ulkopuolisesta pääomasta. Starttiraha ei kuulu rahan lähteisiin, koska se on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaiseen elämiseen. (Mts. 12-14.) Kannattavuuslaskelmassa arvioidaan, missä kohtaa syntyy nollatulot eli milloin kriittinen piste saavutetaan. Tähän vaikuttaa valittu hintataso ja kate rakenne. Myyntilaskelmassa vastaavasti voidaan jakaa kannattavuuslaskelman osoittama minimilaskutavoite eri asiakasryhmien kesken. Tällä voidaan esimerkiksi huomioida asiakkuuksien tärkeyttä sekä alennuksien vaikutusta. (Mts. 15.)

3.8 Riskit yritystoiminnassa

Haasteet sekä riskit kuuluvat vahvasti yrittäjyyteen. Osan haasteista asettavat viranomaiset ja muiden toimijoiden odotukset, toisaalta haasteet tulevat omasta yrittäjyydestä ja arjesta. Yritystoimintaan kuuluvat riskit, joihin eri yrittäjät suhtautuvat eri tavoin. Yrittäjällä tulisi olla oma turvaverkosto sekä riskienhallintasuunnitelma. Yrittäjällä on myös henkilökohtaisia riskejä, kuten työttömyys ja työkyvyn menetys. Varsinkin alkuvaiheessa pitempään toimineiden kokemuksista on hyötyä, koska he jo tietävät yritystoiminnan uhat ja riskitekijät. (Yrittäminen tämän päivän Suomessa, n.d.)

PK-HAAVA on pk-yrityksen haavoittuvuusanalyysi, joka on järjestelmällinen apuväline pk-yrityksen toimintaan liittyvien riskien tunnistamiseen ja arviointiin sekä kehittämistoimenpiteiden suunnitteluun. Riskien tunnistaminen on riskienhallinnan lähtökohta, joka on työtä yrityksen kannattavuuden, kilpailukyvyyn ja toiminnan jatkuvuuden sekä henkilöstön hyvinvoinnin turvaamiseksi. (Virolainen, Nissilä & Tiihonen 2003, 3.) Kuviossa 6 on esitelty haavoittuvuuteen vaikuttavia osatekijöitä. PK-HAAVA antaa nopeasti karkean kokonaiskuvan yrityksen haavoittuvuudesta eli yrityksen toiminnan jatkuvuuteen liittyvistä uhista.



Kuvio 6 PK-HAAVA (alkup. Kuvio ks. Haavoittuvuusanalyysi n.d.)

3.9 Markkinointi

Markkinoinnilla on kaksi perustehtävää: asiakkaiden tarpeiden kartoittaminen ja kysynnän tyydyttäminen yrityksen tuotteiden avulla. Kysyntää hankkiessaan ja kysyntää tyydyttäessään yrityksellä on kahdensuuntainen tehtävä asiakkaisiin nähden. Yrityksen tulee

- 1) kartoittaa asiakkaiden tarpeita
- 2) kartoittaa, minkälaisille yrityksen valmistettavissa oleville tuotteille olisi kysyntää

- 3) etsiä asiakkaita yrityksen valmistettavissa oleville tuotteille. (Isokangas & Kinkki 2003, 196.)

Isokankaan & Kinkin mukaan yrityksen keinot markkinoida voidaan jakaa kahteen osaan: ulkoinen- ja sisäinen markkinointi. Ulkoinen markkinointi palvelee asiakkaita ja määrittelee, mitä myydään, millä hinnalla, millaisin maksuehdoin ja millä saatavuusratkaisuilla. Tämän lisäksi ulkoinen markkinointi sisältää viestinnän eli myyntityön, mainonnan ja myynnin edistämisen. Ulkoisen markkinoinnin tarkoituksena onkin hankkia yritykselle asiakkaita. Vastaavasti sisäisen markkinoinnin tarkoituksena on saada hankitut asiakkaat pysymään tyytyväisinä kanta-asiakkaina. Sisäisen markkinoinnin tarkoituksena on saada yrityksen oma henkilökunta mieltämään asiakaskeisyyden merkitys. Näin ollen jälkimarkkinoinnilla on tärkeä rooli: tehtävänä on huolehtia asiakkaan tyytyväisyydestä kaupan jälkeenkin ja siten aikaansaada lisämyyntiä. (Mts. 197.)

3.9.1 Yrityksen kilpailukeinot

Asioihin, joihin yritys voi itse vaikuttaa, käytetään myös nimitystä kilpailukeinot. Niillä yritys pyrkii ensisijaisesti vaikuttamaan potentiaalisiin asiakkaisiinsa. Näitä seikkoja ovat

- 1) tuote
- 2) hinta
- 3) saatavuus kuluttajalle eli yrityksen jakelupäätökset
- 4) tiedottaminen asiakkaalle eli viestintä. (Isokangas & Kinkki 2003, 198.)

Mainita voi myös näiden perinteisten päätösmuuttujien lisäksi

- 5) yrityksen henkilöstö ja yrityksen toimintatavat sekä sen luomat
- 6) mielikuvat yrityksestä. (Mts. 198.)

Edellä mainittuja seikkoja voidaan myös pitää perinteisinä markkinoinnin kilpailukeinoina ja niistä käytetään myös nimitystä neljä P:tä tai kuusi P:tä (tuote = product, hinta = price, saatavuus = place, mainonta = promotion, henkilöstö = people ja toimintatavat = politics). (Isokangas & Kinkki 2003, 199.)

3.9.2 Tuote

Kun yritys sitoutuu tietyn tuotteen tai tuoteryhmän valmistamiseen tai markkinoimiseen asiakkaille, yritys tekee tuotepäätöksen. Virheelliset tuotepäätökset tulevat yritykselle kalliiksi, eikä niihin voi vaikuttaa muilla markkinoinnin kilpailukeinoilla. Jos asiakas ei halua ostaa tuotetta, ei hinnan alentamisellakaan välttämättä saada asiakkaita suostuteltua. Tuote on kaikista tärkein markkinoinnin kilpailukeino, koska sen varaan rakentuvat muut kilpailukeinot ja yrityksen menestymisen kannalta vain kannattavat tuotteet takaavat toiminnan jatkuvuuden. Asiakkaat eivät välttämättä osta pelkästään aineellista tuotetta, vaan konkreettisia ratkaisuja omiin tarpeisiinsa ja ongelmiinsa, esimerkiksi pitkästyneisyyteen tai kielitaidottomuuteen. (Isokangas & Kinkki 2003, 200.)

Tuote ei ole pelkkä konkreettinen tavara tai palvelu, se muodostuu itse hyödykkeestä ja sitä avustavista osista, joita ovat: mielikuva eli pakkaus, tuotenimi, tavaramerkki, ulkoasu ja tuotokuva. (Mts. 200.)

Nykyään teknologian kehittyessä tuotteen elinkaari markkinoilla lyhenee, koska teknologia mahdollistaa uusien tuotteiden kehittämisen yhä nopeammin ja elintason nousu mahdollistaa vanhentuneiden tuotteiden hylkäämisen helpommin. (Mts. 205.)

3.9.3 Hinnoittelu

Tuotteen hintaan vaikuttavat siitä aiheutuneet kustannukset, tuotteen elinkaaren vaihe, yrityspolitiikka ja kilpailutilanne. Tuotteesta aiheutuneet kustannukset voidaan jakaa välittömiin kustannuksiin, joita ovat esimerkiksi raaka-aineet ja suorittavan työn palkka sekä välillisiin kustannuksiin, joita ovat esimerkiksi lainan korot ja toimitusjohtajan palkka. (Isokangas & Kinkki 2003, 208.)

Yritykset tekevät hintadifferointia, eli tuotteita erilaistetaan ja myydään eri kohderyhmille eri hintaan. Sesonki- ja hiljaisina-aikoina hintoja lasketaan, tärkeille asiakkaille yleensä vielä enemmän, jotta asiakassuhde säilyisi. Hintadifferointia voidaan käyttää esimerkiksi lanseerattaessa uutta tuotetta markkinoille. Ensimmäisessä vaiheessa voidaan käyttää korkeaa hintaa niille, jotka ovat valmiita maksamaan siitä.

Kun ensimmäinen maksuvalmis segmentti on kyllästetty, hintaa alennetaan ja myydään suurille massoille. Tämän jälkeen alennetaan vielä hintaa ja myydään tuotetta lopuksi niille, jotka ovat valmiita käyttämään varojaan siihen vasta tuotteen ollessa halpa. Hinnan alennustapauksissa tulee etukäteen selvittää, kuinka paljon enemmän tuotetta myydään, jos hintaa alennetaan. Hinnan laskiessa myös kate tuotetta kohti laskee, joten myyntimäärän tulee lisääntyä, jotta saadaan sama lopputulos. (Mts. 211-212.)

3.9.4 Saatavuus

Saatavuudella tarkoitetaan sitä, että oikea tuote on asiakkaan ulottuvilla oikeaan aikaan oikeassa paikassa mahdollisimman helposti ja edullisesti. Yrityksittäin saatavuuteen liittyvät ratkaisut eroavat paljon, ja niihin vaikuttavat muun muassa yrityksen toimiala, koko ja yrityspolitiikka. Yrityksen tulee päättää jakelutiet: toimitetaanko tuote itse asiakkaalle vai annetaanko se ulkopuolisen välittäjän tehtäväksi. Tällöin puhutaan joko suorasta- tai epäsuorasta jakelusta. Palveluhyödykkeisiin käytetään pääosin suoramyyntiä, koska tuote on aineeton ja sitä on vaikea varastoida tai siirtää omistusoikeutta välittäjälle. (Isonkangas & Kinkki 2003, 217-218.)

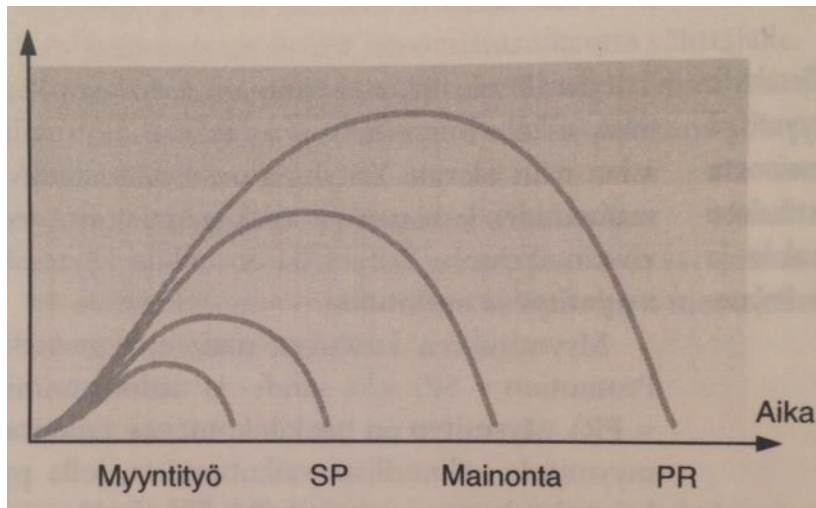
3.9.5 Viestintä ja mainonta

Ei riitä, että tuote on asiakkaan kannalta oikein suunniteltu, hinnoiteltu ja asiakkaan ulottuvilla, jos asiakas ei tiedä asiasta. Yrityksen tulee saattaa nämä tiedot asiakkaiden tietoisuuteen käyttämällä sopivia viestintäkeinoja. (Isokangas & Kinkki 2003, 219.)

Yrityksellä on käytettävissä henkilökohtainen myyntityö sekä myyntituki. Myyntitukkeen kuuluvat: mainonta, menekinedistäminen (Sales Promotion = SP) sekä suhde- ja tiedotustoiminta (Public Relations = PR). Myyntityö on puolestaan henkilökohtaista vaikuttamista asiakkaaseen, jolla pyritään tukemaan myyntityötä. (Mts. 219.)

Markkinoinnin kommunikaatiomix muodostuu markkinointiviestinnästä sekä myyntityöstä, mainonnasta, menekinedistämisestä ja suhde- ja tiedotustoiminnasta. Osan

kommunikaatiokeinoista on tarkoituksena vaikuttaa kohderyhmään välittömästi, osan tarkoituksena taas on vaikuttaa pitkän aikavälin kuluessa. (Mts. 220.) Kuviosta 7 näkyy kommunikaatiokeinojen vaikutus ostotapahtumaan, esimerkiksi myyntityö vaikuttaa välittömästi kuluttajaan ja PR puolestaan pitkällä aikavälillä.



Kuvio 7 Kommunikaatiomuotojen vaikutus oston realisoitumisaikaan. (alkup. Kuvio ks. Isokangas & Kinkki 2003, 220)

Nykyään kehittyneissä yhteiskunnissa tiedottaminen ja informaatiovirta ovat yhä runsaampaa. Massatiedottamisella vastaanottajien tavoittaminen on yhä vaikeampaa. Tämän vuoksi onkin siirrytty yhä enemmän henkilökohtaiseen viestintään, esimerkiksi suoramainontaan. Markkinointiviestinnän tarkoituksena on kohderyhmän tietoisuuteen tietty tieto, jonka kautta puolestaan pyritään vaikuttamaan kohderyhmän käyttäytymiseen. Toinen tavoite viestinnällä on palautteen kerääminen kohdejoukolta. (Mts. 220-221.)

Markkinointiviestinnän tehtävänä on vaikuttaa kohdejoukkoon seuraavasti:

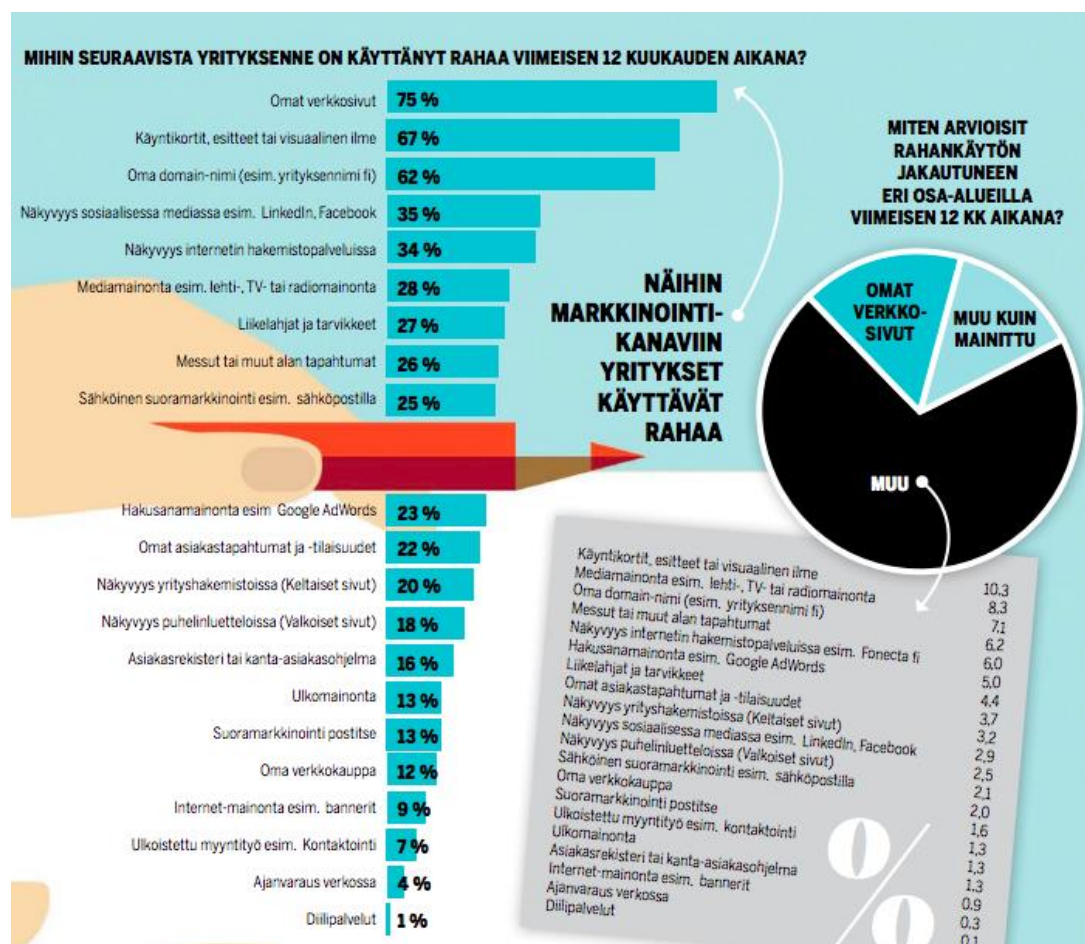
- 1) tietämättömyyden poistaminen (kognitiivinen dimensio)
- 2) asenteisiin vaikuttaminen (affektiivinen dimensio)
- 3) käyttäytymiseen vaikuttaminen (konatiivinen dimensio). (Mts. 221.)

Kohdejoukkoon vaikuttaminen voidaan myös esittää AIDA-mallilla (A = attention, I = interest, D = desire, A = action). (Mts. 222.)

Henkilökohtainen myyntityö tähtää välittömään vaikuttamiseen potentiaaliseen asiakkaaseen, ja sen tarkoituksena on ostopäätöksen aikaansaaminen. Varsinkin palveluilla sekä tuotantohyödykkeiden ja erikoistavaroiden myynnissä henkilökohtaisella myyntityöllä on erittäin suuri merkitys. (Mts. 223.)

Suomalaisista Pk-yrityksistä noin puolet käyttävät vuosittain alle 1000 euroa markkinointiin tai yrittäjä ei osannut sanoa budjetin suuruutta, tämä selvisi Fonectan tutkimukseen vastanneista pk-yrityksistä. (Tikkanen 2015, 4.)

Pk-yrityksien rahankäyttö: mihin ja kuinka paljon sitä käytetään, selviää Fonectan laatimasta tutkimusta, johon haastateltiin 2680 yrittäjää. (ks. Kuvio 8).



Kuvio 8 Mihin seuraavista yrityksenne on käyttänyt rahaa viimeisen 12 kuukauden aikana? (alkup. Kuvio ks. Tikkanen 2015, 5)

Käyntikortit, esitteet tai visuaalinen ilme vie 10,3 % yrityksen rahankäytöstä ja esimerkiksi mediamainonta, lehti-, TV- tai radiomainonta vievät 8,3 %: a.

4 CASE KNX -automaatio yrityksen liiketoimintasuunnitelma

4.1 Yritysidea

Opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia liiketoimintasuunnitelman toteuttamiseen pohjustavia ja huomioitavia asioita. Yritysideana on perustaa KNX-järjestelmiä suunnitteleva ja ohjelmoiva yritys. KNX tekniikalla on monia eri sovellusalueita, kuten esimerkiksi valaistus, palo- ja murtohälytys ja energiankulutuksen hallinta ja ohjaus. Älykäs taloautomaatio yleistyy koko ajan, vaikka rakentaminen onkin kärsinyt lamavuodista. Syynä automaation kasvuun on se, että halutaan yhä enemmän energiatehokkaampaa rakentamista sekä kuluttajille mukavuutta sekä helppoutta talotekniikkaan. Ihmiset näin ollen ovatkin valmiita sijoittamaan enemmän ylellisyyteen. KNX tekniikan perusajatuksena on, että KNX-standardilla voidaan yhdistää taloautomaation osa-alueet samaan järjestelmään. Teknologia on avoin ja perustuu maailmanlaajuisen standardiin. Avoin teknologia mahdollistaa eri valmistajien KNX rekisteröityjen tuotteiden yhdistämisen. Myös huomion arvoista on se, että uusia tuotteita voi lisätä vanhaan järjestelmään ilman koko järjestelmän uusimista.

KNX-järjestelmiä integroidaan sekä vanhoihin että uusiin rakennuksiin. Järjestelmän kanssa tekemisissä ovat esimerkiksi sähköurakoitsijat, rakennuttajat, arkkitehdit ja suunnittelijat. Yritysideana on tarjota myös alihankintana sähköurakoitsijoille KNX-suunnittelua. Tällä tavoin pienempikin sähköurakoitsija yritys voi ottaa vastaan potentiaaliset kohteet ilman omaa KNX-automaatio kokemusta. Asiakkaina perustettavalle yritykselle toimivatkin sekä yksityiset henkilöt että juurikin esimerkiksi sähköurakoitsijat.

Taulukko 1 KNX yrityksen SWOT -analyysi

| | |
|--|---|
| <p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - nuorekas yrittäjä, perillä nykypäivän trendeistä - työkokemus KNX:stä usealta vuodelta (viisi vuotta) - konsultointiapu eri valmistajien edustajilta - KNX-ohjelmointityökalu on jo käytettävissä, eli pienet investointikustannukset | <p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - suhteellisen suppeat asiakaskontaktit |
| <p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - jatkuvasti kehittyvä talotekniikka - ihmisten mukavuuden halu sekä energiatehokkuuden huomioiminen rakentamisessa (elämäntyyli) | <p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> - henkilö ei omista ainakaan vielä KNX sertifikaattia (ei pakollinen) - kilpailu - markkinoinnin haastavuus, asiakkaiden tavoittaminen |

4.2 Osaamisen ja palvelun kuvaus

Toimeksiantajalla on vahva koulutustausta. Hänellä on sähköalan perustutkinto vuodelta 2006 ja nyt hän on valmistumassa automaatioinsinööriksi ammattikorkeakoulusta. Toimeksiantaja on toiminut sähköurakointi yrityksessä sähkömiehenä kuusi vuotta sekä työnjohtajana ja suunnittelijana vuoden.

Toimeksiantaja on suorittanut vuodesta 2010 useita KNX ohjelmointeja pienempiin ja isompiin kohteisiin. Toimeksiantaja pitää vahvuutenaan sähköalan työkokemusta, KNX -ohjelmointikokemusta sekä tietotekniikka osaamistaan. Heikkoutenaan hän pitää vähäistä kokemusta sähkösuunnittelusta. (Kymäläinen 2015.)

Yrityksen palveluna on tuottaa KNX-ohjelmointia ja suunnittelua yksityisille henkilöille ja urakoitsijoille. Palvelun rakenne on tuttu kuluttajille ja asiakkaille, joten uudesta palvelusta tai ilmiöstä ei ole kysymys. KNX-automaation kysyntä on kasvanut, koska asiakkaat haluavat reaaliaikaista tietoa kohteesta, sen käytöstä sekä kulutuksesta ja käyttöasteesta. KNX-automaatiolla on mahdollista ohjata joustavasti tiloja

sekä esimerkiksi energiatehokkuus kasvaa. Kuluttajat ja asiakkaat haluavat nykyään toimivia, energiatehokkaita, helppokäyttöisiä sekä turvallisia asumisympäristöjä.

Kilpailijoihin verrattuna toimeksiantajalla on nopea reagointikyky KNX –toimeksiantoihin. Pahimmassa tapauksessa sähköurakoitsijat joutuvat kouluttamaan omia työntekijöitään KNX-järjestelmän käyttöön, kun pätevä KNX suunnittelija voi tehdä toimeksiannon saman tien, ilman resurssien käyttämistä koulutuksiin.

4.3 Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet

Yritys tekee suunnittelu sekä ohjelmointityötä ja asiakkaina ovat yksityiset henkilöt sekä esimerkiksi sähköurakoitsijat, arkkitehdit, suunnittelijat ja rakennuttajat. Yksityiset henkilöt, jotka haluavat rakennuksiinsa esimerkiksi energiatehokkuutta ja käyttömukavuutta ovat pääsääntöisiä asiakkaita. Kyseiset henkilöt arvostavat helppokäyttöisyyttä talotekniikassa sekä arjen luksusta. KNX helpottaa kotitalouksia monessa asiassa, esimerkiksi keskitetyt ohjaukset, kuten sähkölaitteiden sammuttaminen yhdestä napin painalluksesta. Tämä lisää myös turvallisuutta kotitalouksissa.

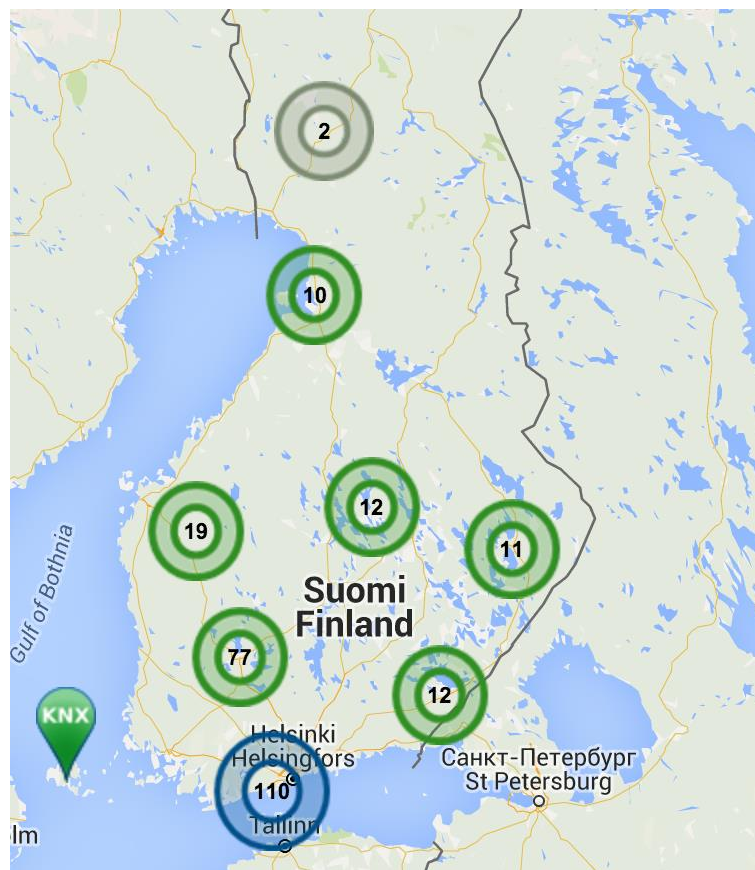
Toimeksiantajan olisi hyvä tehdä muutamia erilaisia tuoteperheitä KNX-automatiosovelluksista asiakkaille. Henkilöt, jotka ovat valmiita panostamaan rahallisesti enemmän, voi heille suunnitella kalliimpia ratkaisua sekä enemmän luksusta. Kuitenkin Suomessa suurin asiakaskunta ovat tavalliset ihmiset, joille suuri rahallinen investointi ei ole mahdollinen. Tällaisille asiakkaille voisi suunnitella riisutumpia versioita KNX mahdollisuuksista sekä mainostaa enemmän energiatehokkuutta kuin käyttömukavuutta palvelussa.

Vastaavasti urakoitsijat ja rakennuttajat ostavat alihankintapalveluna KNX-ohjelmoinnin rakennusvaiheessa. Näin ollen asiakkaina toimivat myös pienet ja keski-suuret yritykset. Asiakkaana voi olla kuka vaan Suomessa asuva, koska talotekniikka ei ole paikkaan sidottu ja toimeksiantaja pystyy suorittamaan kaukaisetkin työkohteet.

4.4 Toimiala sekä kilpailutilanne

KNX.fi sivustolta saa hieman käsitystä toimialan laajuudesta. Sivustolle on listattu KNX-sertifikaatin suorittaneet suunnittelijat ja urakoitsijat Suomessa. Tarkastelen KNX:n kilpailutilannetta Länsi-Suomessa siksi, että toimeksiantaja asuu Keski-Suomessa. Länsi-Suomessa on 10 KNX-sertifikaatin suorittanutta urakoitsijaa, joista yksi toimii Keski-Suomessa. Suunnittelijoita vastaavasti Länsi-Suomessa on 14, joista yksi toimii Keski-Suomessa. (KNX ammattilaisille n.d.)

KNX.org sivustolta löytyvät kaikki ne, jotka ovat suorittaneet kansainvälisesti standardoidun teoria- ja näyttökokeen. Tämän läpäissemiä on käyttöoikeus Partner-logoon. Kuvio 9 havainnollistaa KNX Partner toimijat Suomessa. Niitä on Suomessa yhteensä 254. Keski-Suomesta löytyy kuusi toimijaa. Kaikista eniten toimijoita on luonnollisesti Etelä-Suomessa, mutta esimerkiksi Tampereella on 66 toimijaa, mikä on suhteellisen paljon verrattuna koko Keski-Suomeen.



Kuvio 9 KNX Partners (alkup. Kuvio ks. Find KNX Partners 2014)

Luvut kilpailijoista antavat vain suuntaviivan, koska sivustot eivät huomioi toimijoita, jotka eivät ole suorittaneet KNX-sertifikaattia, mikä ei ole pakollinen.

4.5 Markkinointi ja mainonta

Uuden yrityksen saaminen ihmisten tietoisuuteen on haastavaa. Nykypäivänä sosiaalinen media on vahvasti läsnä yrityksen markkinoinnissa. Toimeksiantajan tulisi panostaa selkeisiin verkkosivuihin, josta löytyvät yhteystiedot. Tarvittaessa mainostaminen myös sosiaalisessa mediassa, kuten Facebookissa tai kuvapalvelu Instagramissa. Yrityksen tarjoama palvelu on tosin tarkoitettu melko pienelle markkinasegmentille, joten palvelu ei kuulu massoille. Oikean kohderyhmän löytäminen tekeekin markkinoinnista vielä haastavampaa.

Luultavasti parhaiten toimeksiantaja löytää uudet asiakkaat suoraan, esimerkiksi sähköalan yrityksistä. Tämä vaatii yrittäjältä suoramarkkinointia, tarkoittaen suoraa yhteydenottoa potentiaalsiin asiakkaisiin. Henkilökohtainen myyntityö onkin yleisempää palvelualoilla. Tärkeää on luoda luottamuksellinen suhde asiakkaisiin heti alusta alkaen, koska yrittäjä edustaa yritystään. Yrityksen maineen ja asiakkaiden tyytyväisenä pitäminen ovat tärkeitä asioita, onkin huomion arvoista, että suhdetoimintaan panostetaan. Suoritetaan laadukkaasti vaaditut ja luvatut asiat sekä kohdellaan asiakkaita ystävällisesti. Hyvällä asiakaspalvelulla on pitkäkantoiset vaikutukset, koska hyvää palvelua saaneen on helpompi suositella yritystä jollekin tutulle.

Uusia asiakkaita on mahdollista hankkia myös sanomalehtimainonnalla, mutta luultavasti kannattavampaa olisivat erilaiset messut, esimerkiksi talo- tai rakennusmessut. Kyseessä on kuitenkin sellainen palvelu, mikä sopii ihmisille, jotka hakevat elämäänsä luksusta sekä modernimpaa tekniikkaa. Tällaisiin messupaikkoihin on melko turha panostaa yksin, koska kyseessä ovat kalliit edustuspaikat. Jos messutoimintaa kuitenkin haluaa mainonnassa hyödyntää, olisi hyvä tehdä yhteistyötä, esimerkiksi sähköyritysten kanssa, tällöin kustannus promootiopaikastakin olisi alhaisempi. Yhtenä vaihtoehtona on myös sponsorointi, esimerkiksi urheiluseurojen treenipaitoihin.

Toimeksiantajalla on nyt jo kontakteja KNX maailmaan. Tutuilta sähköurakoitsijoilta on tullut muutama toimeksianto, joten sitä kautta on mahdollista saada jatkossakin ainakin osa projekteista. Verkostoituminen on erittäin tärkeää tällä alalla, ja tuttujen

avulla on mahdollista saada uusia toimeksiantoja sekä omaa yritystä tunnetummaksi markkinoilla.

Jatkoa varten olisi järkevää tehdä, esimerkiksi Keski-Suomen alueelle jonkinlainen KNX tarvekyselytutkimus ja kohdistaa se juurikin, vaikka sähköurakoitsijoille. Tällä tavoin saataisiin parempi kokonaiskuva potentiaalisten asiakkaiden lukumäärästä ja kohteista.

4.6 Riskit

Jokaiseen yritystoimintaan liittyvät riskit, joillakin aloilla riskit ovat suuremmat kuin toisilla. Riskinä KNX yrityksen toiminnassa on erottuvuus, kuinka erottua kilpailijoista. Kyseessä on palvelu, joka ei eroa millään muotoa kilpailijoista. Tässä tapauksessa on erittäin tärkeää hoitaa toimeksiannot huolellisesti, jotta asiakkaat saavat hyvää palvelua ja turvautuvat jatkossakin kyseisen yrittäjän palveluihin. Haasteena tulee olemaan myös asiakashankinta. Palvelu on varmasti osalle ihmisistä tuntematonta ja välttämättä heillä ei ole edes tietoa taloautomaation mahdollisuuksista. Juurikin markkinasegmentin pienuus asettaa omat haasteensa ja sitä kautta riskinsä. Tämän vuoksi verkostoituminen ja uusien asiakkaiden löytäminen on äärimmäisen tärkeää.

Riskinä voi olla myös Suomen taloudellinen tilanne ja sitä kautta rakennushankkeet. Huonona suhdanneaikana rakennushankkeita on vähemmän ja näin ollen vähemmän töitä sähköurakoitsijoille ja sitä myötä vähemmän töitä heidän alihankkijoilleen, eli KNX-ohjelmoijille.

4.7 Rahoitus

Alkuinvestointeja KNX-ohjelmointi yrityksen perustamisessa ei juurikaan ole. Oman auton hankkiminen tulee kyseeseen silloin, kun käyttöön otetaan kohteita, jotka sijaitsevat kauempana. Yritys on tarkoitus kuitenkin perustaa toimeksiantajan päätyön rinnalle, joten käyttöön otot onnistuvat varmasti myös nykyisellä autolla, lisäksi kauempi käyttöönottokohteita on luultavasti vähemmän.

KNX sertifikaattia ei työssä tarvita, mutta jos sen haluaa suorittaa, maksaa viiden päivän KNX –sertifiointikoulutus noin 500-2000 euroa riippuen koulutuskeskuksesta.

Sertifioituja oppilaitoksia ja kouluttajia ovat, esimerkiksi Prakticum ja Tampereen Ammattikorkeakoulu Oy. Prakticum ja Tampereen Ammattikorkeakoulu Oy ovat molemmat Partner-tason koulutusta tarjoavia yrityksiä. Tällä tarkoitetaan sitä, että ne ovat KNX Associationin hyväksymiä sertifioituja koulutuslaitoksia. Vastaavasti pakollinen ETS-ohjelmisto dongel-versiona maksaa noin 950 euroa. (Sertifioidut oppilaitokset ja kouluttajat n.d.; Usein kysyttyä (FAQ) n.d.)

Toimeksiantaja ei ole käynyt sertifiointikoulutusta, mutta hänellä on jo ETS-ohjelmisto, joten alkuinvestointeja ei tule muusta kuin yritysmuodon perustamisilmoituksen käsittelykustannuksesta. Yritysmuodoksi sopisi toiminimi, koska siihen tarvittava pääoma on vähäinen, käsittelykustannus 110 euroa sekä toiminta on helppo aloittaa ja lopettaa.

Toimeksiantajalla on olemassa voimassa oleva työturvallisuuskortti sekä turvakengät, kypärä, suojalasit sekä huomioliivi, joita tarvitaan rakennustyömailla. Jatkossa, kun työvälineitä tarvitsee uusia, saa ne verovähennyksiin.

Starttirahaa alkavalle yrittäjälle ei myönnetä, koska kyseessä ei ole päätoiminen työ. Palvelualan yrityksen perustaminen on siinä mielessä helpompaa, että alkuinvestoinnit ovat pienet, ei tarvitse hankkia kalliita tuotantotiloja tai varastoja.

Toimeksiantaja voi miettiä itselleen kirjanpitäjää, jos pitää kirjanpidon hoitamista itse liian haastavana ja raskaana. Se aika, mikä yrittäjällä menee kirjanpidollisiin töihin, on aina pois yrittäjän ydinosaamisesta, tässä tapauksessa KNX-ohjelmoinnista.

5 Pohdinta

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää yrityksen perustamiseen liittyviä asioita sekä laatia liikeidea toimeksiantajalle. Liikeidean lisäksi toimeksiantaja sai kattavasti tietoa yrityksen perustamisen vaiheista. Opinnäytetyön tieto-osa hyödyttääkin ketä tahansa henkilöä, joka miettii yrittäjäksi ryhtymistä.

Tieto-osaan on koottu yrityksen perustamisessa huomioitavat asiat tiiviiseen kokonaisuuteen. Itse yllätyin informaation laajuudesta, mitä verkkosivuilta löytyy yrittämiseen liittyen. Sieltä löytyy tietoa ja tukea yrittäjille, sekä on olemassa monia täysin ilmaisia neuvontapalveluita, kuten esimerkiksi työvoimatoimistot, josta saa apua sekä yrittäjäksi ryhtyvät, että jo yrittäjänä pidempään toimineet.

KNX aiheena oli melko tuntematon itselleni, mutta se ei aiheuttanut rajoituksia työn tekemiseen. Aiheen ollessa vieras, pystyi sitä tarkastelemaan objektiivisemmin sekä huomioimaan asioita hieman eri kantilta kuin esimerkiksi toimeksiantaja itse. Tämän lisäksi sain uutta informaatiota KNX:stä sekä sen mahdollisuuksista.

Liiketoimintasuunnitelman kannalta sekä tutkimuksen luotettavuuden parantamiseksi olisi ollut hyvä suorittaa asiakastarvekysely Keski-Suomen alueelle. Sillä oltaisiin saatu varmaa tietoa KNX yrityksen tarpeellisuudesta Keski-Suomeen ja paremmin informaatiota asiakaskunnan lukumäärästä. Se on kuitenkin mahdollista suorittaa vielä ennen yrityksen perustamista.

Työhön olisi saanut hieman enemmän syvyyttä, jos olisi tehnyt esimerkiksi haastatteluita KNX yrittäjille. Heiltä olisi voinut saada tärkeää tietoa sekä vihjeitä toiminnan aloittamiseen. Opinnäytetyölle asetetut tavoitteet kuitenkin saavutettiin ja toimeksiantajan onkin nyt helpompi edetä yrityksen perustamisprosessissa.

Lähteet

Find KNX Partners. 2014. Viitattu 26.11.2015.

<http://www.knx.org/knx-en/community/partners/list/index.php?mode=map&cld=174>

Haavoittuvuusanalyysi. N.d. Suomen Riskienhallintayhdistys. SRHY –riskienhallinta.

<http://www.pk-rh.fi/index.php?page=haavoittuvuusanalyysi>

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2010. Tutki ja kirjoita. 15. – 16. p. Helsinki: Tammi.

Holopainen, T. 2013. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 22. painos. Jyväskylä: Bookwell Oy.

Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Basic Business Operations. 1.– 2. painos. Vantaa: WSOY

Kananen, J. 2010. Opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja –sarja.

Kenen pitää ottaa YEL –vakuutus? N.d. Elo. Viitattu 21.11.2015

http://www.elo.fi/yrittaja/yel-vakuutus/kenelle?sc_lang=fi-FI

KNX ammattilaisille. N.d. Viitattu 11.8.2015.

<http://www.knx.fi/index.php?k=220417>

Lloyd, D. 2007. Business Plans. Lontoo. Hodder Education.

Mitä on KNX? N.d. KNX kuluttajille. Viitattu 11.8.2015.

<http://www.knx.fi/index.php?k=220442>

Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto 1.9.2014. Patentti- ja rekisterihallitus. Viitattu 24.10.2015

<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto/kasittelymaksut.html#perus>

Kuljetustuki. 2015. Yritysrahoitus. Viitattu 24.10.2015.

<https://www.ely-keskus.fi/web/ely/kuljetustuki#.VitZVRPtmko>

Kymäläinen, S. 2015. Automaatiosuunnittelija. Jyväskylä. Haastattelu 24.11.2015

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava

Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle. 2015. Liiketoimintasuunnitelman osiot. Esimerkkirakenne. Viitattu 16.11.2015

http://www.ensimetri.fi/uploads/L00002242_SUK_opas_2015_web.pdf

Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle. 2015. Työntekijän palkkaaminen. Viitattu 21.11.2015

http://www.ensimetri.fi/uploads/L00002242_SUK_opas_2015_web.pdf

PESTE- analyysi. N.d. Viitattu 16.11.2015

<http://careprise.seamk.fi/fi/Etusivu/Mallitehtavat/PESTE-analyysi>

Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. 2. painos. Helsinki: Kauppakaari.

Sertifioidut oppilaitokset ja kouluttajat. N.d. Koulutus. Viitattu 7.11.2015

<http://knxfi.asiakkaat.sigmatic.fi/index.php?k=220449>

Simola, K. 2015. Pankkisääntely luo uusia kanavia. Yrittäjät, 05. Viitattu 3.10.2015.

http://www.yrittajat.fi/File/2142f0fb-f044-47ba-b685-036693118f98/yrittajasanomat05_2015.pdf

Stigzelius, J. & Piikkilä, V. 2010. Automaation toiminnallisuus ja energiatehokkuus. Esitelmä. Viitattu 11.8.2015.

http://www.avoinautomaatio.fi/doc/rao-forum/RAO_presentation_in_Jyvaskyla_2.pdf

Suomalainen varjopankki aloittelee valvonnan ulkopuolella. 2013. Taloussanomat. Viitattu 15.11.2015

<http://www.taloussanomat.fi/porssi/2013/07/16/suomalainen-varjopankki-aloittelee-valvonnan-ulkopuolella/20139886/170>

Tikkanen, J. 2015. Markkinointiässä näkyy ja kuuluu. Yrittäjäsanommat, 04. Viitattu 30.8.2015. http://www.yrittajat.fi/File/b81a546a-7e1d-460d-92a9-8d1114a96a99/yrittajasanomat04_2015.pdf

Tilastokeskus. 2014. Uusia yrityksiä entistä vähemmän Suomessa. Viitattu 11.8.2015.

http://www.stat.fi/til/aly/2014/01/aly_2014_01_2014-07-24_tie_001_fi.html

Tilastokeskus. 2015. Yritykset, 2013. Viitattu 11.8.2015.

http://www.stat.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html

Työnantajan sosiaaliturvamaksu vuonna 2015. 2014. Vero. Viitattu 21.11.2015

[https://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Tyonantajan_sosiaaliturvamaksu_vuonna_20\(25386\)](https://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Tiedotteet/Tyonantajan_sosiaaliturvamaksu_vuonna_20(25386))

Yritysideasta liikeideaksi. 2015. Perustamisopas Alkavalle yrittäjälle 2015, 10. Viitattu 15.11.2015

http://www.ensimetri.fi/uploads/L00002242_SUK_opas_2015_web.pdf

Yritys-Suomi. Nd. Tilintarkastus. Viitattu 3.10.2015.

<https://www.yrityssuomi.fi/tilintarkastus>

Usein kysytyä (FAQ). N.d. Viitattu 7.11.2015

<http://www.knx.fi/index.php?k=220462>

Villa, S., Ossa, J. & Saarnilehto A. 2007. Yritysmuodot: toiminta, rahoitus ja verotus. Helsinki: WSOYpro.

Virolainen, Nissilä & Tiihonen 2003. Haavoittuvuusanalyysi avuksi riskienhallintaan. Riskit esiin ja ojennukseen.

<http://www.pk-rh.fi/uploads/haavoittuvuusanalyysi/haavoittuvuusanalyysin-tyokirjanen.pdf>

Yrittäminen tämän päivän Suomessa. N.d. Akavan erityisalut. Viitattu 21.11.2015

http://www.akavanerityisalut.fi/amm_toimintaohjelma_yrittamisen_haasteet_ja_risakit

Yrityksen perustajan opas. 2011. Oma rahoitus – omistajien sijoituspanos. Selkeät pelisäännöt. Viitattu 15.11.2015

http://media.ammattinetti.fi/Yrityksen_perustajan_opas_2011_TEM.pdf

Yrityksen perustajan opas. 2011. Yrittäjän sosiaali- ja työttömyysturva. Viitattu 23.11.2015

http://media.ammattinetti.fi/Yrityksen_perustajan_opas_2011_TEM.pdf

Yrityksen perustajan opas. 2011. Yrittäjä työnantajana. Viitattu 23.11.2015

http://media.ammattinetti.fi/Yrityksen_perustajan_opas_2011_TEM.pdf

Zervant. 2015. Toiminimen verovähennykset: 9 vinkkiä. Viitattu 23.11.2015

<https://www.zervant.com/fi/news/toiminimen-verovahennykset-9-vinkkia/>