

Sini Pietiläinen

## **Yrityksen perustaminen ravitsemisalalle**

Opinnäytetyö

Kevät 2010

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö  
Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma



## SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

### Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö  
Koulutusohjelma: Palvelujen tuottamisen ja johtamisen koulutusohjelma

Tekijä: Pietiläinen, Sini

Työn nimi: Yrityksen perustaminen ravitsemisalalle

Ohjaaja: Pihlajaviita, Seija

Vuosi: 2010

Sivumäärä: 50

Liitteiden lukumäärä: 6

---

Yrittäjän on tiedettävä ennen yrittäjäksi ryhtymistään, mitä asioita yrityksen perustamisessa tulisi huomioida. Kun asiat on suunniteltu ja valmisteltu ennalta hyvin, voidaan välttää useita epäonnistumisen riskejä. Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii pitkäaikaisen pohdinnan ja omien mahdollisuuksien punnitsemisen, eikä ajatus yrittäjänä toimimisesta synny yleensä kertapäätöksestä. (Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 5,17)

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on luoda kirjallinen paketti yrityksen perustamisessa huomioitavista asioista. Se toimii apuna yritystä perustettaessa. Opinnäytetyön tavoitteena on laatia myös liiketoimintasuunnitelma rahoituslaskelmineen. Toimeksiantajana toimii opinnäytetyöntekijä ja hänen tarkoituksenaan on perustaa yritys ravitsemisalalle.

Opinnäytetyö on toimintakeskeinen. Siinä paneudutaan yrityksen perustamisessa huomioitaviin asioihin ja liiketoimintasuunnitelman tärkeyteen. Itse liiketoimintasuunnitelman laatimiseen on käytetty apuna yrityksen perustamiseen ja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen liittyvää kirjallisuutta sekä internetlähteitä, jotka toimivat myös kirjallisen osuuden taustana.

Liiketoimintasuunnitelman ja rahoituslaskelmien mukaan yrityksen ennusteet ovat todella hyvät ja liiketoiminta arvioitiin kannattavaksi. Koska yritystoimintaa ei ole vielä aloitettu, on liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelmat toimeksiantajan toivomuksesta pidettävä salassa.

Avainsanat: yrittäjyys, yritystoiminta, perustaminen, liiketoimintasuunnitelmat

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

## Thesis Abstract

Faculty: Business School, School of Hospitality Management  
Degree programme: Hospitality Management

Author: Pietiläinen, Sini

Title of thesis: Establishing an enterprise within the restaurant field

Supervisor(s): Pihlajaviita, Seija

Year: 2010

Number of pages 50

Number of appendices: 6

---

The basics of establishing an enterprise are essential to know before you can start a business of your own and become an entrepreneur. Risks of failure can be minimized by planning and preparing everything well. To become a self employed person needs a long and thorough consideration and self reflection. (Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 5,17)

The purpose of this thesis was to produce a manual about the basics of establishing a company. One goal was also to create a business plan including financial statement. The client of the study was the author herself who plans to establish a restaurant business of her own.

The thesis is functional. It goes deep into establishing a company and it shows how important a business plan is. Professional literature and web pages helped to compile the business plan and offered background material for the theoretical part of the study.

The business plan and financial statement indicated the enterprise forecasts to be very good. The business operations were estimated to be profitable. Both the business plan and financial statement are secret because the entrepreneurship has not started yet.

Keywords: entrepreneurship, establishing, business plan

## SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ .....	4
1 JOHDANTO .....	5
2 TYÖN TAVOITTEET JA ONGELMAN ASETTELU.....	7
2.1 Työn tavoitteet ja rajaukset.....	7
2.2 Työn rakenne .....	7
3 YRITYKSEN PERUSTAMISPROSESSI JA LIIKETOIMINNAN ALOITTAMINEN.....	8
3.1 Yritystoiminnan merkitys.....	8
3.2 Hyvän yrittäjän ominaisuudet .....	9
3.3 Yritysmuodon valinta .....	12
3.4 Toiminta-ajatus ja liikeidea .....	16
3.4.1 Oman liikeidean arviointi .....	16
3.4.2 Liikeidean eri osien analysoiminen.....	19
3.4.3 Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma .....	21
3.5 Rahoituksen järjestäminen .....	25
3.5.1 Yleistä rahoituksesta ja rahoituksen suunnittelusta.....	25
3.5.2 Yrityksen käynnistysvaiheen rahoitusvaihtoehdot ja avustukset .....	27
3.5.3 Aloittavan yrityksen rahoitussuunnitelma ja perustamislaskelmien laatiminen.....	33
4 VIRANOMAISLUVAT JA ILMOITUKSET SEKÄ MUUT VELVOITTEET .....	36
4.1 Kirjanpito ja tilinpäätös.....	36
4.2 Arvonlisäverotus.....	39
4.3 Yrityksen perustamisen vaiheet ja ilmoitukset .....	41
4.4 Alakohtaiset luvat ja ilmoitukset.....	42
5. POHDINTA.....	46
LÄHTEET .....	49
LIITTEET.....	51

## 1 JOHDANTO

Yrityksen perustaminen lähtee liikkeelle halusta ja tahdosta toimia yrittäjänä. Yrityksen perustamista on harkittava ja kypsyteltävä huolella ja se on aina tietoinen valinta. On siis tärkeää pohtia kykyjään toimia itsenäisesti ja punnita riskienottokykyä. (Yrityksen perustamisopas: käytännön perustoimet 2009,13.)

Yrityksen perustamista luonnehditaan kasvamis- ja kehitysprosessiksi. Yrittäjän tulee tuntea itsensä ja omata monipuolista tietoa (Meretniemi & Ylönen 2008, 9). Prosessi aloitetaan kypsyttämällä liikeideaa ja päätetään yrityksen perustamiseen eli käynnistysvaiheeseen (Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008,17).

Yritystoiminta aloitetaan jonkin idean tai oivalluksen seurauksena. Markkinoille lähteminen vaatii jonkun markkinaraon huomaamisen eli oivalluksen siitä, ettei kukaan ole keksinyt toimia jollakin tietyllä tavalla tai valmistaa jotakin tuotetta. Myös jonkin tuotteen kysynnän laaja kasvaminen voi saada uudet yrittäjän toimiin. (Viitala & Jylhä 2001, 17.)

Yrittäjän tulee arvioida erilaisia analyysejä ja kannattavuuslaskelmia apuna käyttäen yrityksen idean kestävyyttä kilpailussa. On tärkeää huomioida, että toiminnan perustana on asiakas. Jotta toiminta kannattaa, on jonkun siis oltava valmis maksamaan tarjotusta tuotteesta tai palvelusta. Yrittäjän tulee näin ollen havainnollistaa, että liikeidean keskeisessä asemassa ovat tuote ja palvelu sekä asiakas eli tuotteen ostaja. (Viitala & Jylhä 2001, 39.)

Yrityksen perustamisvaiheessa on hyvä laatia liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yrittäjä voi syventää käsityksiään perustettavan yrityksen toiminnan kokonaisuudesta sekä menestymisen ehdoista. Se toimii myös dokumenttina rahoitusneuvotteluissa, kun arvioidaan yrityksen mahdollisuuksia menestyä markkinoilla. (Ojala-Wahlroos 2009.)

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii opinnäytetyön tekijä. Toimeksiantaja on perustamassa yritystä ravitsemisalalle. Toimeksiantaja on ammatiltaan ravintolokokki sekä valmistuva restonomi ja omaa usean vuoden käytännön kokemusta

ravintola-alalta. Hän on kysytellyt oman ravintolan perustamista jo useamman vuoden ajan. Opinnäytetyön avulla toimeksiantaja saa lisää tietoa perustamiseen liittyvistä asioista ja pääsee punnitsemaan liikeideaansa erilaisten analyysien avulla. Hän saa avukseen työn tuloksena laaditun liiketoimintasuunnitelman ja rahoituslaskelmat sekä kirjallisen paketin, jossa paneudutaan perustamisvaihetta käsitteleviin asioihin

## 2 TYÖN TAVOITTEET JA ONGELMAN ASETTELU

### 2.1 Työn tavoitteet ja rajaukset

Työn tavoitteena on koota toimeksiantajalle selkeä ja tiivis kirjallinen paketti yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista yrityksen perustamista varten. Kirjallisen paketin lisäksi koottava liiketoimintasuunnitelma selventää ja tarkentaa yrittäjän näkemyksiä aloitettavasta toiminnasta. Liiketoimintasuunnitelmaa yrittäjä käyttää hyödykseen myös rahoitusneuvotteluissa. Myös yrityksen perustamista varten laaditaan perustamislaskelmat, jotka toimivat näyttönä sille, minkä verran pääomaa tarvitaan ja mikä on sen rakenne. Perustamislaskelmien avulla saadaan listattua kaikki investoitavat koneet, laitteet ja tilat. Lisäksi perustamislaskelmista voidaan katsoa, onko yrityksellä kannattavuutta lähteä markkinoille.

Työssä keskitytään lähinnä yrityksen perustamista koskevaan prosessiin ja sivutaan hyvin lyhyesti yrittäjän ominaisuuksia. Rajaus tehdään siis siten, että opinnäytetyö toimii yrittäjän apuvälineenä yrityksen perustamisvaiheessa. Yrittäjän toimiala on ravitsemisala, minkä vuoksi käsitellään lyhyesti ravitsemisalaan liittyviä alakohtaisia asioita.

### 2.2 Työn rakenne

Tämä opinnäytetyö jakautuu kahteen teorialukuun. Ensimmäisessä osiossa keskitytään yrityksen perustamisprosessiin liittyviin asioihin ja käydään lyhyesti läpi yritystoiminnan merkitystä ja yrittäjän ominaisuuksia. Tämän jälkeen käsitellään toiminta-ajatusta ja liikeideaa, jotka täsmentyvät erityisesti liiketoimintasuunnitelmaosiossa. Myös rahoitukseen ja perustamislaskelmien laatimiseen paneudutaan kyseisessä luvussa. Toisessa teorialuvussa käsitellään viranomaisten vaatimia lupia ja ilmoituksia sekä yleisellä tasolla, että itse ravintola-alalla. Työ on rakennettu kulkemaan teorian ja toimeksiantajaan liittyvien asioiden kanssa rinnakkain siten, että ensin käsitellään asia teoriassa ja tämän jälkeen yrittäjäksi ryhtyvän toimeksiantajan näkökulmasta.

## 3 YRITYKSEN PERUSTAMISPROSESSI JA LIIKETOIMINNAN ALOITTAMINEN

### 3.1 Yritystoiminnan merkitys

Yritystoiminnalla on useita eri merkityksiä muun muassa yhteiskunnalle, yrittäjälle sekä kuluttajalle. Yritysten tehtävänä on tuottaa tavaroita ja palveluita. Niiden tehtävänä on tyydyttää kotimaan markkinoiden tarpeet ja usein myös käydä ulkomaankauppaa. Tällöin myös työllisyys lisääntyy, kun yritykset pystyvät tarjoamaan työpaikkoja. Yritykset tarjoavat siis yksittäisille ihmisille mahdollisuuden paitsi ansaita rahaa ja näin ollen parantaa hyvinvointiaan, mutta myös toteuttaa ja kehittää itseään. (Määttälä, Nuutila, & Saranpää 2004, 140.)

Yritystoiminta tuo yrittäjälle paremman mahdollisuuden oman osaamisen hyödyntämiseen kuin tavallinen työsuhde. Yrittäjyydessä on omat riskinsä ja voi käydä niin, ettei yrittäjyys tuo taloudellisesti parempaa tulevaisuutta kuin jonkun muun palveluksessa työskentely. Yritystoiminnassa on kuitenkin mahdollisuudet onnistua ja ansaita keskivertopalkansaajaa paremmin. Yrittäjyyden avulla yrittäjä saa mahdollisuuden päästä uralla eteenpäin ja saavuttaa arvostusta. Yrittäjyys voi toimia heikosti koulutetuille yrittäjille suurena motivaation lähteenä. (Määttälä ym. 2004, 141.)

Ojala-Wahlroos (2009) korostaa, että kaikkien yritysten toiminta lähtee asiakkaiden tarpeista. Hän myös lisää, että asiakkaiden saama arvo ja vastike rahalle ovat syy, miksi asiakas ostaa yritykseltä tuotteita tai palveluita ja tämän myötä myös yritystoiminta ylipäättänsä kannattaa. Helman ja Värilä (2009, 103) muistuttavat, että raha ei tule tuotteesta, vaan asiakas antaa sen korvauksena tuotteesta tai palvelusta yritykselle. Määttälä ym. (2004, 141) täsmentävät, että asiakas siis hyötyy saamistaan tuotteista ja palveluista.

Toimeksiantajan lisäksi perustettava yritys työllistää kolmesta neljään henkilöä. Yrittäjän yhtenä motivointikeinona on antaa henkilöstölle mahdollisuus osallistua myös muihin, kuin heille määrättyihin tehtäviin, kuten ruokalistojen laatimiseen ja tilausten tekoon. Tällöin yrittäjälle jää enemmän aikaa suunnittelutehtäviin ja hen-

kilökunta saa enemmän vastuuta. Yrityksen merkitys toimeksiantajalle on hyvin suuri, koska hän saa sen avulla mahdollisuuden toteuttaa itseään. Myös yritystoiminnan tuomat haasteet ja monipuolisuus ovat oman elinkeinon tuottamisen lisänä.

Asiakkaille yritys tarjoaa mahdollisuuden monipuolisempaan ja terveellisempään lounaaseen sekä tilaisuuden valita itse tehdyt ja kotoiset, terveelliset sekä säilöntäaineettomat kahvilatuotteet. Tuotteet ovat myös hinta-/laatusuhteeltaan sopivia kuluttajille ja yritystoiminnan myötä asiakkaat saavat lisää valinnanvaraa.

### **3.2 Hyvän yrittäjän ominaisuudet**

Määttälän ym. (2004, 141) mukaan yrittäjällä on oltava vankka usko omaan asiiansa ja tekemiseensä sekä sen eteenpäin viemiseen. He listaavat myös, että pitkäjänteisyys, riskinottokyky, epävarmuuden sietokyky, määrätietoisuus ja suunnitelmallisuus ovat ominaisuuksia, joita yrittäjältä vaaditaan. Myös Selinheimo (1994, 8) on määritellyt yrittäjän ominaisuuksia. Hänen mukaansa itseluottamus on perustana koko toiminnalle. Hän antaakin vinkin hyväksi motoksi ”jos et itse usko ideaasi, ei kukaan muukaan siihen usko”. Yrittäjän on toimittava pääasiassa yksin päätöksien teossa, tämän vuoksi itseluottamusta on tärkeää löytyä. (Selinheimo 1994, 8.)

Yrityksen perustajan oppaassa (2009, 7) on muistutettu, että yrittäjäksi ryhtyvällä on oltava kyky arvioida omia henkilökohtaisia ominaisuuksiaan. Yrittäjän on haluttava työskennellä itsenäisesti ja häneltä on löydyttävä sekä sitkeyttä, että tavoitteellisuutta. Myös kokonaisvaltainen ajattelukyky on tärkeää. Yrityksen Perustajan oppaassa (2009, 7) käsketäänkin esittämään itselleen kriittisiä kysymyksiä mm. ammattitaidosta, harrastusten tärkeydestä, perhetilanteesta, terveydestä, tahdonvoimasta, taloudellisesta riskinottokyvystä, itsenäisestä päätöksen teosta sekä työelämästä yrittäjyyden jälkeen.

Yrittäjältä vaaditaan kykyä pystyä elämään jatkuvasti jonkinasteisessa epävarmuudessa. Yrityksen liiketoiminnan sujuminen ja rahan tulo ovat yrittäjän taita-

vuudesta kiinni. Markkinatilanteen ja toimintaympäristön muutokset on huomioitava nopeasti ja liiketoimintaa kehitettävä sen mukaan. Myös liikemiesvaistot ovat tärkeitä, koska päätökset on tehtävä usein epävarmoissa tilanteissa. Yritystoiminnan hankaluudet ja epävarmuudet eivät lopu siihen, kun yritys on perustettu, näinpä yrittäjältä vaaditaan kärsivällisyyttä ja sisukkuutta. Selinheimo (1994, 8-9) huomauttaa, ettei yritystoiminta heti alussa tuo tulosta, vaan siinä saattaa kestää jopa vuosi. Tämän vuoksi siis tulee tiedostaa se, että nopea rikastuminen on melko harvinaista. (Selinheimo 1994, 8-9.)

Selinheimo (1994, 9) listaa myös oppimishalun ja uteliaisuuden sekä positiivisen elämän asenteen yrittäjälle tärkeiksi ominaisuuksiksi. Näiden ominaisuuksien avulla uudet asiat nähdään uutta luovina haasteina, toimintaa lamauttamien ongelmien sijaan. Myös Ojala-Wahlroos (2009) antaa vinkin, että olisi hyvä miettiä, onko jokin vaikea asia ongelma vai haaste. Hän täsmentää vielä, että asenne ratkaisee ja menestyneimmissä yrityksissä tulevat muutokset havaitaan ennakkoon ja mahdollisuudet ja jopa uhat käännetään eduksi.

Hyvä itsetuntemus on yrittäjäksi ryhtyvällä myös tärkeä edellytys. Hänen on tiedostettava realistisesti omat kykynsä ja voimavaransa. Yritystoiminnan on sovittava perhetilanteeseen, oli sitten yksinäinen tai perheellinen. Yritystoiminnan on tärkeää olla sellaista, että sen tekeminen tuottaa iloa ja tyydytystä, jotta sitä jaksaa tehdä myös vaikeina aikoina. Selinheimo (1994, 9) lisää vielä, että ulospäin suuntauneisuus ja markkinahenkisyys ovat asioita, joita yrittäjältä vaaditaan, koska pankkien, vakuutusyhtiöiden, veroviranomaisten ja muiden sidosryhmien kanssa on osattava keskustella. (Selinheimo 1994, 9.)

Viitala ja Jylhä (2001, 28) huomauttavat, että pieni yritys on yleensä yrittäjänsä näköinen. Yrittäjän persoonallisuus näkyy yrityksessä sekä koko toiminnassa. Tällöin menestymisen edellytyksenä ovatkin yrittäjän omien voimavarojen riittäminen sekä taito jatkuvaan luovaan uudistumiseen. Yrittäjän on siis tärkeää kyetä olemaan oma itsensä ja myymään omalla persoonallisuudellaan tuotteita. (Viitala & Jylhä 2001, 28.)

Selinheimo (1994, 9-10) muistuttaa, ettei yrittäjän kuitenkaan tarvitse olla yli-ihminen. Tärkeintä on oman alan osaaminen ja ammattitaito. Aloittavan yrittäjän on osattava se, miksi aikoo ryhtyä, koska hänellä on niin paljon muuta opittavaa yrittäjyyteen liittyvissä asioissa. Myös omat kehitystarpeet on osattava tunnistaa. On siis hyvä hyödyntää vahvuuksiaan ja vahvistaa kehitystä tarvittavia osa-alueitaan. Selinheimo (1994, 10) lisää vielä, että jos jokin asia tuntuu ylivoimaiselta, voi harkita myös yhteistyökumppanin ottamista tai palvelun ostamista toisaalta.

Yrityksen perustajan oppaassa: silta yrittäjyyteen (2008, 19) on muistutettu, että yrittäjäksi ryhtyvän on tärkeää suorittaa itsetutkiskelua. On hyvä miettiä millaista yrittäjän ammatti todella on ja tällöin onkin tärkeää tuntea ala, jolle yritystä ollaan perustamassa. Myös yrittäjäksi ryhtymisen syytä on hyvä pohtia tarkkaan. On tärkeää miettiä motiiveja, asenteita, arvoja sekä yrittämisen edellytyksiä yleisesti. Yrittäjäksi aikova voi pohtia yrittäjyyspäätöstään siihen laadittujen työkalujen, kuten kysymyslistojen avulla, joita on tarjolla internetissä. (Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 19.)

Toimeksiantaja tunnistaa edellisistä piirteistä omikseen muun muassa pitkäjänteisyyden ja määrätietoisuuden. Tämän yrittäjä huomaa siitä, ettei luovuta ikinä helpolla, vaan vie asian aina loppuun saakka, jos on niin päättänyt. Oppimishalu, uteliaisuus ja positiivinen elämän asenne kuuluvat myös hänen luonteeseensa. Hänen kiinnostuksensa uusien asioiden kokeilemisesta ja itsensä kehittämisestä voidaan myös listata yrittäjän ominaisuuksiin. Kuten Ojala-Wahlroos (2009) sekä Selinheimo (1994, 9) huomauttavat, että ongelmat tulisi nähdä haasteena, on myös toimeksiantaja samaa mieltä. Elämässä tulee jatkuvasti vastaan uusia haasteita ja ilman niitä se olisikin hänen mielestään melko tylsää. Toimeksiantaja kuvailee saavansa kunnolla virtaa toimintaan, kun vastaan tulee haaste ja hän saa motivoida itsenään ajattelemaan hetkeä, kun haaste on selätetty ja päämäärään on päästy.

Heikkouksiinsa toimeksiantaja lukee malttamattomuuden, mutta uskoo voivansa oppia hallitsemaan sitä vielä paremmin tulevien haasteiden ja kovan sisukkuuden avulla. Suunnitelmallisuus on myös asia, joka kuuluu hänen elämäänsä. Hän suunnittelee, organisoii ja järjestee asioita mielellään. Tästä on luultavammin

hyötyä myös yrittäjyydessä, jossa se kuuluu jokapäiväiseen toimintaan jo pelkän ajankäytön suunnittelussakin. Ne asiat, jotka toimeksiantajaa huolestuttavat eniten ovat riskinotto- ja epävarmuudessa eläminen. Näistä syntyy paljon stressiä, jonka sietokykyä hänen on myös vielä opeteltava.

Toimeksiantaja on kuitenkin huomannut, että mitä enemmän on kokemusta, sitä parempia ovat stressinsieto- sekä riskinotto- ja epävarmuudessa eläminen. Myös positiivisella asenteella ja uskolla omaan tekemiseen, hän uskoo olevan suurta merkitystä selviytymisessä. Sosiaalisuus on myös asia, josta on hyötyä yritystoiminnassa. Erityisesti ravintola-alalla on tärkeä luoda suhteita asiakkaisiin ja jo itse toiminnassa tulisi toimeksiantajan mielestä näkyä se, että kaikki asiakkaat ovat tasa-arvoisia ja jokaisen kanssa on pystyttävä kommunikoimaan, sillä ilman heitä ei ole yritystäkään.

### 3.3 Yritysmuodon valinta

Aloittavan yrityksen tulee valita yritysmuoto liiketoiminnalleen eli toisin sanoen oikeudelliset raamit, joissa yritys toimii. Yritysmuotoja on viisi: yksityinen toiminimi, avoinyhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät. (Määttä ym. 2004, 146.)

**Perustajien lukumäärä.** Yrityksen perustajan oppaassa (2009, 13) on kerrottu yhtiömuodon valinnan vaikuttavan yrityksen tulevaan toimintaan ja sen onnistumiseen olennaisesti. Oppaassa on listattu, että huomioon tulisi ottaa mm. perustajien lukumäärä. Yksin perustettaessa yritystä, on luonnollisin yritysmuoto toiminimi eli toimiminen yksityisenä liikkeen- tai ammatinharjoittajana. Yrityksen perustajan oppaassa: silta yrittäjyyteen (2008, 177) on myös muistutettu, että jo yhden yhtiökumppanin lisääminen toimintaan voi olla seurauksena avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön perustamiseen. Mitä enemmän yrityksessä on omistajia, sitä todennäköisemmin vaihtoehtona on osakeyhtiö tai osuuskunta, sillä avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä ei voi olla montaa osakasta. Osuuskunnassa työntekijöiden määrän ollessa vähintään seitsemän, on jäsenillä mahdollisuus säilyttää työntekijänroolinsa ja näin ollen oikeutensa myös työttömyysturvaan. Tällöin on kyseessä ns. työosuuskunta, jossa osuuskunnan jäsenillä on tavoitteena työllistyä

osuuskunnan kautta. (Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 177–178.)

**Pääomatarve.** Yrityksen toiminnan laajuus ja laatu määrittävät yrityksen pääomantarpeen. Kun pääoman tarve on suhteellisen vähäinen, on tällöin yleensä kyseessä toiminimi. Kun yritykseen sidotaan suurempi summa rahaa, päädytään useimmiten osakeyhtiön perustamiseen. Osuuskunnilla ei sen sijaan ole minimipääomamäärää, joka olisi laissa säädetty. Kommandiittiyhtiössä äänetön yhtiömies sijoittaa pääomapanoksen yhtiöön, mutta sen sijaan avoimessa yhtiössä ei ole pääomavaateita. (Yrityksen perustajan opas 2009, 13.) Yrityksen perustajan oppaassa: silta yrittäjyyteen (2008, 178) muistutetaan vielä, että se, paljonko omistajilla on saatavissa pääomia yritystoimintaan, saattaa vaikuttaa rahoittajien suhtautumiseen.

**Vastuu ja yritysrisi.** Vastuu ja yritysrisi ovat myös yritysmuodon valintaan vaikuttavia asioita. Yrityksen perustajan oppaassa (2009, 13) huomautetaan, että kun yrittäjä toimii yksityisenä elinkeinoharjoittajana, vastaa hän koko omaisuudellaan yritystoiminnan tuomista velvoitteista. Henkilöyhtiöiksi kutsuttavissa avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä, on kaikilla yhtiömiehillä yhtäläinen henkilökohtainen vastuu, kuitenkin kommandiittiyhtiön äänettömällä yhtiömiehellä ei ole vastuuta, kuin sijoitetun pääomapanoksen verran. Yrityksen perustajan oppaassa: silta yrittäjyyteen (2008, 178) kehoitetaan valitsemaan yhtiökumppanit erityisen huolellisesti, koska pitkälle menevä luottamus ja yhteisymmärrys yhtiömiesten kesken ovat hyvin tärkeitä asioita. Osakeyhtiöissä osakkaalla on vastuu vain sijoittamastaan pääomapanoksesta ja tämän vuoksi se onkin vastuun suhteen omistajan kannalta turvallisempi yhtiömuoto. Poikkeuksena kuitenkin on tilanne, jossa osakas on antanut takauksia tai vakuuksia yhtiön käyttöön. Myös pienissä osakeyhtiöissä pääosakkaiden on oltava henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön veloista, kun joudutaan hankkimaan ulkopuolista rahoitusta. Osuuskunnassa jäsenet eivät joudu olemaan osuuskunnan veloista ja sitoumuksista henkilökohtaisesti vastuussa. Kuitenkin osuuskunnan säännöissä jäsenille saatetaan määrätä lisämaksuvelvollisuus, jos osuuskunnan varat eivät riitä, esim. osuuskunnan velkojen maksuun. (Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 178.)

**Toiminnan joustavuus.** Toiminnan joustavuudessa on olennaisesti eroja eri yhtiömuotojen välillä. Yksityinen elinkeinoharjoittaja tekee päätökset tietysti itse, kun taas osakeyhtiön toiminnassa oman aikansa vie pakollinen byrokratia. (Yrityksen perustamisopas: käytännön perustoimet 2009, 21.) Toisaalta yrityksen perustajan oppaassa: silta yrittäjyyteen (2008, 178) muistutetaan, että myös ns. yhden miehen osakeyhtiö on mahdollinen, jolloin hän on yksin osakkeen omistajana ja täten myös ainoa varsinainen jäsen hallituksessa, mutta hänen lisäksi on oltava ainakin yksi varajäsen hallituksessa. Oppaassa kerrotaan myös, ettei avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössäkään päätöksentekoon välttämättä tarvita kuin yksi henkilö. Sen sijaan osuuskunnassa on demokratia suurella osalla, mikä vaikuttaa päätöksen tekoon. Jokaisella jäsenellä on yksi ääni, riippumatta sijoituspanoksesta, toisin kuin osakeyhtiössä, jossa sijoituspääoma ratkaisee. Niin osuuskunnassa, kuin myös osakeyhtiössä ja henkilöyhtiöissä voidaan valita toimitusjohtaja vastaamaan juoksevasta hallinnosta. Osuuskunnassa ja osakeyhtiössä vastuu päätöksistä tapahtuu yhdessä yhtiökokouksen, hallituksen ja toimitusjohtajan kesken, riippuen asian luonteesta. (Yrityksen perustajan opas 2009, 13.)

**Toiminnan jatkuvuus.** Yrityksen perustajan oppaassa (2009, 13) kerrotaan toiminnan olevan jatkuvuuden kannalta hankalin. Jos esimerkiksi yrittäjä kuolee ja sukupolvenvaihdosta ei ole varmistettu, saattaa se tuoda ongelmia. Henkilöyhtiöissä voidaan yhtiömiehen osuus luovuttaa, jos siitä on sovittu yhtiösopimuksessa ja jos muiden yhtiömiesten lupa on saatu. Osakeyhtiöissä ei osakkaiden vaihtumisella ole vaikutusta yrityksen olemassaoloon, joten osakkeet voidaan myydä. Osuuskunnassa jäsenyyttä ei voi myydä toiselle henkilölle, vaikka jäsenten määrä onkin avoin. Jäsen voi sen sijaan siirtää toiselle henkilölle osuutensa, elleivät osuuskunnan säännöt ole sitä vastaan. (Yrityksen perustajan opas 2009, 13.)

**Voiton ja tappion jakaminen sekä palkanmaksu.** Yksityinen elinkeinoharjoittaja saa omaan käyttöönsä yrityksen tuottaman voiton, mutta vastaa myös mahdollisista tappioista. Hänellä ei kuitenkaan ole mahdollista maksaa palkkaa itselleen tai puolisolleen, verotuksen vuoksi. Henkilöyhtiöissä yhtiömiehillä on mahdollisuus sopia voiton ja tappion jakamisesta ja heillä on mahdollisuus nostaa itselleen palkkaa kohtuullisen määrän. Osakeyhtiöissä osakkaille maksetaan osinkoa ja heille voidaan lisäksi maksaa myös heidän työpanoksensa mukaan kohtuullinen määrä

palkkaa. Voitoista ja tappioista vastaa yhtiö. Osuuskunnan tarkoituksena ei ole voiton hankinta, vaan palvelusten tarjoaminen jäsenille. Voitto, jota kutsutaan myös ylijäämäksi, voidaan jakaa jäsenille sääntömääräyksillä. Ylijäämä voidaan jakaa ylijäämäpalautuksina jäsenille, sen mukaan kuinka paljon he ovat käyttäneet hyväkseen osuuskunnan palveluksia. (Yrityksen perustajan opas 2009, 13–14.)

**Verotus.** Eri yritysmuodoilla on erilaiset verotustavat. Välittömät verot ovat tärkeimmät ja niillä on merkitystä erityisesti yritysmuodon valinnan kannalta. Välittömät verot maksetaan valtiolle tuloverona sekä kunnalle tulojen mukaan kunnallisverona. (Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 181.)

Toimeksiantaja on valinnut yritykselleen yritysmuodoksi toiminimen. Tämä muun muassa siksi, että hän on perustamassa yrityksen yksin ja tekemässä pitopalvelukeikkoja ennen varsinaisten liiketilojen löytämistä. Näin ollen hän tiedostaa myös luonnollisesti vastuun ja riskinottamisen tarpeen. Hän tekee mielellään päätökset itse, koska se nopeuttaa toimintojen etenemistä. Myös ”palkanmaksun” joustavuus on yksityisessä toiminimessä toimeksiantajan mieleen. Elinkeinonharjoittaja saa yrityksen tuottaman voiton itselleen ja saa tarvittaessa ottaa yksityisnostoja yritykseltä.

Kuten yrityksen perustamisoppaassa: silta yrittäjyyteen (2008, 180) mainitaan, on yksityinen toiminimi yritysmuodoista helpoin perustaa, koska se vaati kaikista vähäisintä paperisotaa sekä muita hallinnollisia toimenpiteitä. Tämänkin vuoksi tämä yritysmuoto sopii toimeksiantajalle hyvin, koska kyseessä on pieni yritys. Yrityksen laajentaessa toimintaansa, yritysmuoto on helppo muuttaa esimerkiksi osakeyhtiöksi, ilman painavia veroseuraamuksia. Toiminnan laajentaminen kymmenen vuoden sisällä on hyvinkin mahdollista, jos toiminta lähtee hyvin käyntiin ja yritys löytää tavoittelemansa asiakaskunnan. Tämä onkin hyvä huomioida jo perustamisvaiheessa.

### 3.4 Toiminta-ajatus ja liikeidea

#### 3.4.1 Oman liikeidean arviointi

Raatikaisen (2006, 38) mukaan yritystoiminta lähtee liikkeelle aina ideasta, jonka tarkoituksena on ansaita rahaa ja tehdä työtä, joka on mielenkiintoista ja haastavaa. Viitala ja Jylhä (2006, 50) huomauttavat, että aloittavan yrittäjän on arvioitava liikeidean kannattavuus, ennen yritystoiminnan aloittamista. Erilaiset analyysit ja kannattavuuslaskelmat ovat hyviä apuvälineitä, joilla voidaan testata idean kestävyyttä. Myös keskustelu ideasta voi tuoda uusia näkemyksiä kannattavuudesta. Viitala ja Jylhä (2006, 51) selventävät, että yritysidean jälkeen selkeytyvät toiminta-ajatus ja liikeidea. Tämän jälkeen vuorossa on liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma ovat hyvänä apuvälineenä oman ajattelun avartamiseen, kun nähdään yritysidea eri näkökulmasta. (Viitala & Jylhä 2006, 51.)

Yrityksen liikeidean eri osa-alueita ja kannattavuutta on hyvä pohtia tarkkaan, jotta toteutumismahdollisuuksia pystytään arvioimaan paremmin. Tällöin kirjallinen dokumentti suunnitelmista on yrittäväksi aikovalla valmiina ja sitä on myös helppo parannella, jos on tarvetta. Yrittäjäksi aikovan olisi hyvä miettiä kirjallisesti yrityksen liikeidea, jossa on kuvattuna tavoiteltava imago, asiakkaat, tarve tai hyöty asiakkaille, tuotteet, toimintatavat sekä voimavarat (Liite 1). Lisäksi olisi selvitettävä yrityksen menestymismahdollisuudet (Liite 2), tulevan liiketoiminnan tulot – menot (Liite 3), pääoman tarve ja rahoitus (Liite 4) sekä tulosbudjetti ensimmäiselle toimintavuodelle (Liite 5) ja kokonaisarvio hankkeessa (Liite 6), jossa on kuvattu yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. (Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 38–45.)

Liiketoimintaa suunniteltaessa, on liikeidean riskit punnittava ja niiden vakavuudet selvitettävä. Myös odottamattomat tilanteet on hyvä pohtia valmiiksi ja erilaiset skenaariot hahmottaa etukäteen. Yrittäjän tulee tietää myös tarkkaan tavoiteltava asiakaskunta sekä asiakassegmentit. Hinnoittelu ja yrityksen sijaintipaikka ovat myös menestyksen kannalta tärkeitä asioita. Tuotannon hoitaminen tulee olla li-

säksi selvillä, pystytäänkö se hoitamaan itse vai hankitaanko apua. (McKincey & Company 2000, 23-24.)

Yritys tarvitsee menestyäkseen vakuuttavan liikeidean ja sitä olisikin hyvä tarkastella sijoittajan asemasta. Tulisi siis pohtia tarkkaan: ”mitä hyötyä ideasta on asiakkaalle, millä markkinoilla se tuottaa hyötyä ja miten sillä ansaitaan rahaa”. On tärkeää osata myös esittää asia uskottavasti. (McKicney & Company 2000, 29.)

Kuitenkin liikeidean on aina oltava lähtöisin asiakkaista ja heidän tarpeistaan sekä niiden tyydyttämisestä. Liikeidean avainasemassa on kokonaisuus eli kaikki yrityksen toiminta, johon kuuluvat tuotteet, henkilöstö sekä toimintatapa markkinoilla ja ulkoinen kuva, jota tavoitellaan. Niiden on oltava tasapainossa keskenään ja omattava samanlainen viesti. (Viitala & Jylhä 2001, 65.)

Kun yritysideaa lähdetään tarkastelemaan, on hyvä tehdä testi idean uskottavuudesta. Tällöin on tiedostettava markkinamahdollisuudet, toteuttamiskelpoisuus ja idean uutuusarvo. Eteen tulevat kysymykset ja ongelmat on pyrittävä ratkomaan kehittämällä ideaa paremmaksi ja selventämällä liikeidean osa-alueita vaiheittain. Tämän jälkeen testataan jälleen idean menestymismahdollisuuksia markkinoilla. On hyvä keskustella ideasta monien ihmisten kanssa, kuten ystävien, opettajien, asiantuntijoiden sekä tulevien asiakkaiden kanssa. Kun yritysideaa tarkastellaan laajemmin ja syvällisemmin, saadaan sen antamat hyödyt ja menestymisen mahdollisuudet paremmin esille. Tällöin on myös valmistauduttu etukäteen neuvotteluihin sijoittajien kanssa. (McKincey & Company 2000, 30.)

Toimeksiantajan pohjimmainen idea oman yrityksen perustamisesta on lähtenyt halusta palvella asiakkaita sekä tahdosta ansaita rahaa oman idean avulla. Toimeksiantaja uskoo saavansa yrityksen perustamisesta lisää mielenkiintoisia haasteita, joita kaipaa jatkuvasti elämäänsä. Hän arvioi ideaansa keskustelemalla mahdollisten tulevien asiakkaidensa kanssa sekä kuuntelemalla, millaiselle ravintolalle olisi tarvetta alueella, johon yritystä ollaan perustamassa. Toimeksiantajan idean toimivuutta tukevat paitsi keskustellut asiakkaiden, niin myös ystävien, opettajien, sijoittajien, asiantuntijoiden sekä jo yrittäjinä useita vuosikymmeniä toimineiden ihmisten kanssa.

Toimeksiantaja pohtii toiminta-ajatusta ja liikeideaansa keskusteluissa saatujen vinkkien perusteella. Näistä on apua myös itse liiketoimintasuunnitelman työstämisessä. Liiketoimintasuunnitelmassa pohditaan hyvin tarkkaan myös riskien hallintaa. Siinä mietitään, kuinka vakavia ja mahdollisia riskit ovat sekä mitä toimenpiteitä ne vaativat.

Liiketoimintasuunnitelmassa määritellään myös asiakaskunta ja asiakassegmentit. Analyysien perusteella arvioidaan yrityksen sijaintipaikkaa ja asiakkaiden tavoitettavuus. Liikeidea arvioidaan yrittäjän ja asiakkaiden näkökulmasta kuin myös sijoittajien kannalta. Tämä näkyy mm. siinä, että liiketoimintasuunnitelma ja rahoitussuunnitelma pyritään laatimaan hyvin yksityiskohtaisesti ja perustellusti, jotta mahdolliset riskit voitaisiin minimoida. Toimeksiantaja on myös valmis vakuuttamaan lainansa koko omaisuudellaan, joka antaa vakuutta sille, että hän uskoo itse ideaansa.

Toimeksiantajan liikeidean arviointia on tarkasteltu seuraavasti: liitteessä 1 on kuvattu suunniteltu yrityshanke, liitteessä 2 on pohdittu yrityksen menestysmahdollisuuksia, liitteessä 3 on tarkasteltu tulevaa liiketoimintaa ja liitteessä 4 on laskettu pääoman tarve ja rahoitus ja liitteessä 5 on hahmoteltu tulosbudjetti ensimmäiselle vuodelle. Lopuksi liitteessä 6 on vielä tarkasteltu kokonaisarviota hankkeesta SWOT- analyysin muodossa. Pohjana liitteissä on käytetty yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen teosta ja muokattu niitä käytännön läheisemmiksi. Pohdintojen avulla toimeksiantaja saa enemmän varmuutta siitä, onko hänen yritysideaansa toivoa ja millaiset mahdollisuudet yrityksellä on menestyä markkinoilla.

### 3.4.2 Liikeidean eri osien analysoiminen

Analyysit toimivat perustana toiminnan hahmottamiselle ja niiden avulla voidaan tehdä erilaisia johtopäätöksiä (Ojala-Wahlroos, 2009). Niiden avulla voidaan hahmottaa lähtökohtatilanne sekä tulevaisuuden tavoitteet. Analyysien tehtävänä on myös tunnistaa ja tunnustaa tosiasiat. Analyysien avulla voidaan luoda perusta toiminnan kehittämiseksi, johon yrityksellä on mahdollisuus, asettaa omat tavoitteensa, kehittää strategia ja toteuttaa se käytännössä. Analyysit auttavat myös saamaan yhteisen näkemyksen sen hetkisestä tilanteesta ja auttavat ymmärtämään ja sisäistämään analyysien pohjalta tehdyt strategiset valinnat. (Vilkkumaa 2007, 103.)

Analyysejä tehtäessä, on osattava katsoa ylhäältä laajasti ja on myös kyseenalaistettava totuuksia. Analyysien tekoon tarvitaan paljon tietoa, jotta osataan hahmottaa riittävän yksityiskohtaisesti tulevaa. On siis hyvä tutkia myös tulevia kehitysuuntia ja trendejä. On osattava miettiä myös, millä tavalla asiaa analysoidaan, jotta asiasta saadaan mahdollisimman luotettavaa tietoa. (Vilkkumaa 2007, 104 - 106.)

Kun analyysit on saatu tehtyä, voidaan asiasta muodostaa jokin käsitys. Tämän jälkeen tulee tehdä päätös tarvittavista toimenpiteistä. Analyysit mahdollistavat strategian kehittämisen ja tavoitteiden asettamisen. Toisin sanoen analyysejä tehdään juuri tämän vuoksi. Kun strategiset tavoitteet on asetettu, viedään asia käytännön toteutusta lähemmäksi. Strategisten tavoitteiden pohjalta on asetettava tavoitteet tekemiselle, jonka jälkeen toimitaan näiden pohjalta. Yrittäjän on tiedettävä, kuinka hänen tulee toimia ja mitä hänen tulee tehdä saadakseen yrityksen kulkemaan kohti tavoitteita. Hänen on huomattava myös, jos vie yritystä johonkin muuhun suuntaan. Kun toiminta on toteutunut, on tärkeää pitää seuranta ja aloittaa uusi analysointikierron, jolloin toiminnasta opitaankin jotain. (Vilkkumaa 2007, 106–107.)

**SWOT-analyysi.** Kun halutaan selvittää, mitkä ovat toiminnan vahvuudet ja vahvistaa niitä entisestään sekä tunnistaa heikkoudet korjattavaksi, on silloin SWOT-analyysi tarpeen. Tämä analyysi tehdään yritysideoan ja toimintaympäristön tarkastelun pohjalta. Analyysi toimii pohjana myös oman toiminnan sekä tuotteiden ja palveluiden kehittämiseksi ja uusien mahdollisuuksien löytämiseksi ja hyödyntämiseksi. Myös uhkia yrityksen toimintaan liittyen pyritään poistamaan tai vähentämään. (Alikoski, Viitasalo, Koponen 2009, 31.)

Lyhenne SWOT tulee sanoista:

**S**trengths – Yrityksen tai yritysideoan sisäiset vahvuudet

**W**eaknesses – Yrityksen tai yritysideoan sisäiset heikkoudet tai kehittämiskohteet

**O**pportunities – Yrityksen tai yritysideoan ulkopuolelta tulevat mahdollisuudet

**T**hreats – Yrityksen tai yritysideoan ulkopuolelta tulevat uhat

(Alikoski ym. 2009, 31.)

Kun SWOT- analyysi on laadittu todellisella pohdinnalla, on siitä eniten hyötyä. Esimerkiksi ei riitä, että kuvataan vain tuotteiden olevan hyvälaatuisia, vaan kerrotaan myös, kuinka hyvään laatuun päästään. SWOT- analyysin tarkoituksena on verrata toimialan menestymisen vaativia edellytyksiä yrityksen omaan osaamiseen, jolloin yrityksen sisäiset heikkoudet ja vahvuudet tunnistetaan. (Pitkämäki 2000, 78.)

Toimeksiantaja on käyttänyt analyysejä apunaan, ennen liiketoimintasuunnitelman laatimista. Myös SWOT- analyysiä on käytetty liitteessä 6, kun on pohdittu toimeksiantajan yrityksen mahdollisia vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkia.

### 3.4.3 Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma

Ennen liiketoiminnan aloittamista on tärkeää olla johdonmukainen suunnitelma. Tähän paras tapa on laatia liiketoimintasuunnitelma, joka on kirjallinen dokumentti yrityksen toiminnasta. Siitä selviää yksityiskohtaisesti liiketoiminnan tavoitteet, lähtökohdat, käynnistäminen, jatkaminen ja kehitys. Ahonen, Koskinen & Romero (2003, 32) tähdentävät, että liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on auttaa yrittäjää hahmottamaan kaikki osa-alueet toiminnassa sekä pohtia muita mahdollisia toimintamalleja ja suunnitella pitkällä aikavälillä toimintaa. Suunnitelmassa tulisi kuvata yrityksen strategiat, liikeidea sekä muut menestystekijät. (Ahonen ym. 2003, 32.)

Isokangas ja Kinkki (2003, 232) selventävät hyvän liiketoimintasuunnitelman olevan sellainen, jossa katsotaan tulevaisuuteen. Sen tulisi antaa vastaukset kysymyksiin: missä olemme tällä hetkellä, mihin olemme menossa ja miksi, sekä kuinka pääsemme valittuun päämäärään. Isokangas ja Kinkki (2003, 232) muistuttavat liiketoimintasuunnitelman toimivan hyvänä dokumenttina rahoitusneuvotteluissa, kun arvioidaan perustettavan yrityksen mahdollisuuksia menestyä markkinoilla. Se toimii myös hyvänä apuvälineenä, kun halutaan esitellä toimintaa esimerkiksi muille sidosryhmille. Liiketoimintasuunnitelmasta on hyötyä myös jatkoa ajatellen, kun kyseessä on esimerkiksi strategiatyöskentely tai suunnitteilla on uusi liiketoiminta-osa-alue, näkyvässä on muutostilanne tai yritystoimintaa halutaan arvioida (Isokangas & Kinkki 2003, 232–233).

Pitkämäki (2000, 9) selventää, että liiketoimintasuunnitelmasta hyötyy kuitenkin kaikista eniten yritys itse, koska sen avulla yritys joutuu pohtimaan kaikkia olemassa olevia osa-alueita ja niiden tilaa. Se myös toimii tukipylväänä, kun yritys miettii jotakin toimintaansa ja sen kehittämiseen liittyviä kysymyksiä. Pitkämäki (2009, 9) muistuttaa, että liiketoimintasuunnitelmasta on apua myös uusille työntekijöille, omaksuttaessa yrityksen ajattelu- ja toimintatapoja. Liiketoimintasuunnitelma auttaa myös huomaamaan sellaiset asiat, joita ilman suunnitelmaa ei olisi välttämättä ymmärretty edes pohtia. Yritys hallitsee toimintansa kokonaisuutta liiketoimintasuunnitelman avulla ja sen avulla yritys saa paremmat mahdollisuudet on-

nistua tehtävässään. Yrityksen miettiessä valintojaan sekä ratkaisujaan, toimii liiketoimintasuunnitelma suunnannäyttäjänä. (Pitkämäki 2000, 9-10.)

Yrityksen toiminnan perustana on viisi niin sanottua tukijalkaa, jotka kaikki yrityksen tulisi huomioida ja kehittää tasapuolisesti. Näitä tukijalkoja ovat markkinointi, tuotanto, kehitys, talous sekä henkilöstö. Pitkämäki (2000, 11) muistuttaa, että kaikkien tukijalkojen ja niihin vaikuttavien valintojen on oltava tukena yrityksen päämäärää, liiketoiminta-aluetta sekä määriteltyjä tavoitteita kohtaan. Jos yhtäkin toimintoa laiminlyödään, se heikentää yritystä viimeistään pitkällä aikavälillä, mutta kun kaksi toimintoa on laiminlyötynä, horjuttaa se yritystä voimakkaasti (Pitkämäki 2000, 11).

Pitkämäki (2000, 12) tähdentää, että pääasiallinen merkitys liiketoiminnan suunnittelussa, on sen toimiminen menestystekijöiden kartoittamisen välineenä. Pitkämäki (2000, 12) lisää vielä, että keskeisintä yrityksen kannalta on miettiä kokonaisuutta, kuin itse kirjallisen suunnitelman laatiminen. Kun asioita pohditaan tarkkaan ja niistä keskustellaan avoimesti, voi se luoda uuden ja merkittävän tavan luoda liiketoimintaa ja muista poikkeavia tuotteita. Näistä rakentuu yrityksen menestyminen. Mietittäessä liiketoimintasuunnitelman osa-alueita yhdessä, saadaan paitsi yhteinen näkemys suunnasta, myös motivoitua kaikkia toimimaan saman päämäärän vuoksi. (Pitkämäki 2000, 12.)

Pitkämäen (2000, 12) mukaan markkinatilanteen arviointi on lähtökohtana suunnitelmassa. Pitkämäki (2000, 12) muistuttaa, että avainasemassa ovat asiakkaat ja heidän ostomotiivinsa. Yrityksen tulee olla sellainen, jossa asiakkaiden ostomotiivit tulee täytettyä. Pitkämäki (2000, 13) huomauttaa vielä, että menestyäkseen markkinoilla, yrityksellä on oltava jotain omaperäistä ja muista poikkeavaa, kuten erityinen strategia tai jotain erityisosaamista, jota ei kilpailijoilta löydy.

Pitkämäki (2000, 14–15) on kuvannut liiketoimintasuunnitelman rakennetta seuraavasti: yrityksen tehtävän tulee kertoa, minkä takia yritys on olemassa, sekä mikä on sen tarkoitus ja päämäärä. Yrityksen tärkein päämäärä on kannattavuus, koska se yrityksen elinehto. Seuraavaksi arvioidaan toimintaympäristöä eli markkinatilannetta. Tässä keskeisessä asemassa ovat toimiala, toimialan muut yrityk-

set, asiakkaat, teknologia, toimittajat, taloudellinen kehitys, sosiaalinen ja poliittinen kehitys, kulttuuri sekä muut sidosryhmät. Seuraavaksi tulisi tunnistaa toimialan menestymisen edellytykset, ja laatia SWOT -analyysi. Tämän jälkeen liiketoimintasuunnitelma rakentuu Pitkämäen (2000, 15) mukaan visioinnista, keskeisistä valinnoista ja tavoitteista. Kun edellä olevat on kirjattu, on vuorossa keinot. Tähän kuuluvat markkinointi, kehittäminen, tuottaminen, henkilöstö sekä talous. Näiden jälkeen kirjataan toteuttaminen ja seuranta. (Pitkämäki 2000, 14 -15.)

Pitkämäki (2000, 15) muistuttaa, että vaikka ulkopuolista apua onkin saatavilla, on yrittäjän itse hahmotettava peruseriaatteet ja luotava kokonaisuus, jotta suunnitelman merkitys säilyisi. Ulkopuolisesta voi olla apua pitämään työyhteisön jalat maassa, kun hän punnitsee todellisia mahdollisuuksia ja tuo todellisuuden kuvan ratkaisuihin omilla näkemyksillään. (Pitkämäki 2000, 15.)

Liiketoimintasuunnitelma auttaa toimeksiantajaa suhtautumaan kriittisemmin liiketoiminnan eri osa-alueisiin ja pohtimaan yksityiskohtaisemmin liikeideaansa sekä asiakaskuntaansa. Toimeksiantaja uskoo tarkastelevansa liiketoimintasuunnitelman avulla enemmän sellaisia kohtia, joita ei ennen suunnitelman laatimista ole uskonut pitävänsä niin merkityksellisinä.

Liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään muun muassa liikeidean testaamista, jossa mietitään yksityiskohtaisemmin yrittäjän ja yrityksen ominaisuuksia, markkinointia, kilpailua, toimialan ja markkinoiden kehitystä sekä ympäristötekijöiden vaikutusta, joka on jaettu taloudellisiin, poliittisiin, sosiaalisiin ja teknisiin tekijöihin. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään toimeksiantajan yrityksen nykytilannetta mm. toiminta-ajatuksen ja liikeidean osalta sekä tuotteiden ja palveluiden kehitystä, tuotantoa ja logistiikkaa sekä taloudellista tilannetta. Nämä kohdat pakottavat miettimään todellista toimintaa yksityiskohtaisemmin ja tuovat mukaan enemmän pohdintaa mm. tuotantotekijöiden ja logistiikan osalta.

Yrityksen päätavoitteet ovat liiketoimintasuunnitelmassa hyvin tärkeitä kohtia, niin liikevaihdon ja tuloksen osalta, kuin myös markkina-asemaa mietittäessä. Ne antavat toimeksiantajalle todellista pohdinnan tarvetta, kun mietitään, mihin ollaan todella pyrkimässä ja kuinka realistista se on. Myös tuotannon, tuotekehityksen,

organisaation ja taloudellisen tilanteen osalta yritykselle asetetaan toimeksiantajan laatimat tavoitteet. Markkinointisuunnitelman kuuluu myös olla osana liiketoimintasuunnitelmaa. Kyseissä kohdassa toimeksiantaja asettaa yritykselle myyntitavoitteet segmenteittäin tiettyjen tuotteiden osalta. Tässä kohdassa pyritään arvioimaan, kuinka jonkun tietyn tuotteen myynti nousee kolmen vuoden sisällä toiminnan aloittamisesta. Toimeksiantajan yritykselle laaditaan myös kokonaismyyntitavoitteet. Strategisia valintoja käsitellään myös tuotteiden hinnan, jakelun, viestinnän ja yhteiskuntasuhteiden hoidon osalta.

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu myös tuotekehityssuunnitelma sekä tuotanto- ja logistiikkasuunnitelma, joissa paneudutaan toimeksiantajan suunnitelmiin hoitaa ja kehittää edellä mainittuja osioita. Myös organisaatiosuunnitelmaan paneudutaan tarkkaan ja selvitetään, kuinka toimeksiantaja aikoo hankkia työvoimaa, kuinka heitä koulutetaan ja kehitetään sekä mitä heiltä edellytetään. Lisäksi mietitään, onko henkilökuntamäärä sopiva vai onko sitä tarvetta lisätä tai supistaa.

Talous- ja rahoitussuunnitelmat ovat tärkeimpiä osioita liiketoimintasuunnitelmas- sa. Niissä pohditaan, kuinka toimeksiantajan maksuvalmius turvataan ja onko vie- raalle pääomalle lisää tarvetta. Myös oman pääoman lisäämisen tarvetta tullaan tarkastelemaan. Riskien arviointi on myös erittäin tärkeä osa suunnitelmaa. Siinä paneudutaan sekä ulkoiseen ympäristöön, että yrityksen sisäisiin riskitekijöihin. Riskejä arvioitaessa pohditaan, millaisia riskitekijöitä tulevaisuuteen liittyy ja kuinka suurina riskien todennäköisyyttä pidetään. Myös toimenpiteitä riskien välttämiseksi mietitään.

Liiketoimintasuunnitelma pyritään laatimaan niin tarkoin, että sitä voidaan käyttää paitsi toiminnan tukena, myös rahoitusneuvotteluissa. Liiketoimintasuunnitelman yksityiskohtaisuus auttaa myös sidosryhmiä ja työntekijöitä pääsemään paremmin sisälle toimintaan. Pitkämäen (2000, 11) mainitsemiin yrityksen viiteen tukijalkaan, joita ovat markkinointi, tuotanto, kehitys, talous sekä henkilöstö paneudutaan liike- toimintasuunnitelmassa myös huolella. Liiketoimintasuunnitelman avulla toimek- siantajalle hahmottuu kokonaisuus yrityksen toiminnasta.

### 3.5 Rahoituksen järjestäminen

#### 3.5.1 Yleistä rahoituksesta ja rahoituksen suunnittelusta

Yrittäjäksi ryhtyvän on tiedettävä tarkkaan, mihin hän sitoutuu ja siksi hänen onkin hyvä tuntea rahoitusalan keskeisimmät termit ja niiden merkitys (Yrityksen perustaja opas: silta yrittäjyyteen 2008, 109).

**Vakuutuslajit ja vakuusarvot.** Vakuuden tarkoituksena on maksaa velka takaisin, jos suoritus jää saamatta velalliselta (Yrityksen perustaja opas: silta yrittäjyyteen 2008, 110). Tavallisimpina vakuuksina yritysluotoissa käytetään kiinteistö- tai yrityskiinnitystä. Arvopaperit kelpaavat myös luottojen vakuudeksi. Vakuuksien lisäksi omistajilta vaaditaan yleensä takauksia tai reaalivakuus. Aloittavalta yrittäjältä voidaan vaatia vakuudeksi jopa koko omaisuus, omakotitalo tai asunto-osake. (Yrityksen perustajan opas 2009, 24.) Yrityksen ja yrittäjän omaisuuden vakuusarvo on tärkeää osata arvioida. Vakuusarvolla tarkoitetaan sitä, kuinka paljon lainaraha on saatavilla vakuuksia vastaan. Lainanantaja määrittää vakuusarvon, joka määräytyy markkinatilanteen mukaan. (Yrityksen perustamisopas: käytännön perustoimet. 2009, 153.)

**Takaus.** Takaussitoumuksen antaja ottaa velallisen puolesta vastuun siitä, että velka maksetaan velkojalle (Yrityksen perustaja opas: silta yrittäjyyteen 2008, 110).

**Panttaus.** Panttina voi olla käteispantti, kiinteistökiinnitys tai yrityskiinnitys. Käteispanttina toimii velkojalle lainan vakuudeksi luovutettu irtainesine. Tämän täytyy kuitenkin olla sellainen, mikä säilyttää arvonsa ja on helposti rahaksi muunnettavissa. Yleisimpiä käteispantteja ovat osakekirjat. (Yrityksen perustaja opas: silta yrittäjyyteen 2008, 111.)

**Lainan korko.** Viitekorko ja marginaali voivat muodostaa lainan koron, mutta korko voi olla myös kiinteä (Yrityksen perustaja opas: silta yrittäjyyteen 2008, 111).

**Viitekorko.** Yleisimpiä viitekorkoja ovat euribor, joka on ”euroalueella toimivien pankkien keskinäisten yön yli –luottojen toteutunut painettu keskikorko” sekä pankkien omat ns. prime-viitekorot, jota sovelletaan lainoihin sekä talletuksiin ja se toimii markkinoiden ehdoilla (Yrityksen perustamisopas: käytännön perustoimet. 2009, 154).

Rahoitussuunnittelussa tulisi huomioida tarkkaan yrityksen rahan tarve ja näin ollen välttää ylivelkaantumista. Myös oman pääoman suuruus tulisi miettiä todunmukaisesti, eli kuinka paljon yritykseen ollaan valmiita sijoittamaan omaa rahaa. Avustusrahoitus yrityksen perustamista varten on myös hyvä selvittää. Rahoitustarjouksia on syytä kysyä useammasta lähteestä ja pankkiryhmittymien lisäksi olisi hyvä selvittää vakuutusyhtiöiden ja rahoitusyhtiöiden hintataso rahoitukselle. Yrityksen perustajan oppaan: silta yrittäjyyteen (2008, 113) mukaan olisi hyvä käyttää useampaa rahoittajaa. Oppaassa annetaan myös vinkki, että päärahoittaja tulisi pitää selvillä yrityksen kehityksestä ja jos lisärahoitukselle on tarvetta, tulisi rahoittajaan olla yhteydessä hyvissä ajoin. Oppaassa muistutetaan myös, että riskejä voidaan pienentää, käyttämällä useampia erilaisia rahoitusmuotoja. Viimeisenä vinkkinä käsketään vielä laatimaan kokonaissuunnitelma, arvioiduista tuloista sekä menoista. (Yrityksen perustaja opas: silta yrittäjyyteen 2008, 113.)

Yrittäjän on laskettava liikeideansa rahaksi laskelmien ja budjettien avulla. Yritykselle on laskettava rahan tarve ennen kuin myyntituottoja saadaan. Sitä selvitetään käyttöpääomatarvelaskelman avulla. Alikoski ym. (2009, 109) muistuttavat, että yritystoiminta on usein miinuksella usean kuukauden ajan, ennen kuin myyntisaamisia alkaa kertyä. On siis huomioitava, että kustannuksia syntyy joka tapauksessa ja myös itse yrittäjä tarvitsee elämiseen rahaa. Nämä kulut onkin hyvä selvittää laskelmien avulla. (Alikoski ym. 2009,108–109.)

On siis selvitettävä, kuinka paljon rahaa tarvitaan sekä mitkä ovat lähteet, josta rahaa saadaan ja millä hinnalla sitä saa. On myös mietittävä, mikä on oman ja vieraan pääoman suhde eli millaisen rahoitusrakenteen yritys haluaa. (Suomen yrittäjät [viitattu 1.10.2009].)

### 3.5.2 Yrityksen käynnistysvaiheen rahoitusvaihtoehdot ja avustukset

Yrityksen selvitettyä pääomantarpeensa, tulee sen seuraavaksi suunnitella, mikä on rahan lähde. On huomioitava että rahoituksen tarve jakautuu yrityksen toiminnan eri vaiheisiin (McKinsey & Company 2000, 106.)

Yleensä aloittavalla yrittäjällä ongelmana on pääoman tarve. Oman pääoman suuruus vaikuttaa yleensä ulkopuoliseen rahoitukseen. Kun yrittäjä on valmis laittamaan omaa pääomaa yritykseen, hän kertoo samalla rahoittajalle uskovansa itse liikeideaansa. Omaksi pääomaksi luetaan myös koneet ja muut yrityksen toimintaan sijoitetut käyttöomaisuudet. Tämän vuoksi tulisikin yrittää löytää kaikki mahdolliset omarahoituslähteet. Joskus avainsana voi olla yhtiökumppanit, jotka helpottavat tarvittavan pääoman keräämistä ja tällöin myös vastuu omasta rahoituksesta on useamman kannettavana. Yrityksen perustajan oppaassa (2009, 23) muistutetaan myös, että yrityksen osakkaat voivat halutessaan antaa lainaa ja saavat kyseisen rahamäärän takaisin, toiminnan päästessä kunnolla liikkeelle. (Yrityksen perustajan opas 2009, 23.)

Koska yrityksen toiminta on yleensä tuottamatonta alussa, on aloittavan yrityksen yleensä pakko ottaa ulkopuolista rahoitusta. Jokaiseen rahoitusmuotoon liittyy hyvät sekä huonot puolensa. Yritykselle kalliimpaa rahoitusta on yleensä oman pääoman ehtoinen rahoitus, koska se sisältää enemmän myös riskiä rahoittajalla, kuin vieraan pääoman rahoitus. Oman pääoman ehtoisessa rahoituksessa rahoittajina toimivat yleensä sijoittajat, jotka tulevat yritykseen omistajiksi. Vierasta pääomaa sen sijaan on mahdollista saada mm. pankeilta, rahoitusyhtiöiltä sekä vakuutusyhtiöiltä. (Yrityksen perustajan opas 2009, 23.)

**Pankkilaina.** Useimpien yritysten ainoa ulkopuolinen rahoituslähde on pankkilaina. Myös erityisrahoituslaitokset kuten Finnvera Oyj vaativat usein, että niiden rahoittamien hankkeiden rahoitukseen osallistuu yrityksen pankki. Pankkilainaa haettaessa huomioidaan mm. omistajien sekä johdon kyvykkyys, johon vaikuttavat tausta, kokemus ja koulutus. Myös yrityksen liikeidea, toimiala, kilpailijat, sekä asema markkinoilla otetaan huomioon. Lisäksi pankki kiinnittää huomiota myös liikeriskeihin, rahoitusriskeihin, taserakenteeseen ja tilinpäätösanalyysiin. Yritys-

luoton myöntämistä harkittaessa, pankki haluaa tavallisesti tehdä tilinpäätöksistä analysoinnin. Analysoinnin hoitaa tavallisesti yrityksen toimialaan erikoistunut yritystutkija, joka analysoi mm. yrityksen toimintaedellytyksiä antaen yritykselle ns. rating-luokituksen. Rating-luokituksessa yritystutkija arvioi talouden erinomaiseksi, hyväksi, tyydyttäväksi tai heikoksi, luokitellen sen mukaan yrityksen pankin järjestelmiin. Tilinpäätöksen analysointi aloitetaan yleensä yritystutkijan tekemällä tilinpäätösten oikaisemisella, jossa tilinpäätökset tehdään muiden vastaavanlaisten toimialojen tilinpäätösten kanssa vertailukelpoisiksi. Näin voidaan välttää mm. toimialojen eri kirjauskäytännöt, väärinkirjausten mahdollisuudet sekä muut tilinpäätösten vertailukelpoisuutta (heikentävät) tekijät. Tilinpäätöksen oikaisun jälkeen, saatetaan yritykselle laatia tunnuslukuanalyysi, jonka tarkoituksena on kertoa yrityksen talousnäkymät tilinpäätöstietojen näkökulmasta. Luottopäätös saatetaan tehdä vain tunnuslukuanalyysin perusteella, jos myönnettävän luoton summa on pieni. Suurempien yritysluottojen tapauksessa yritystutkija tarkastelee yleensä myös liikeideaa sekä johdon tai omistajien taustoja ja kyvykkyyttä esim. haastatteleamalla heitä. Kun yritysluotto on myönnetty, pankki seuraa yleensä yrityksen toimintaa yhtiön tilinpäätöksistä, jotka yritys sitoutuu toimittamaan pankille. Pankki voi käyttää myös yritysluoton myöntämisessä kovenantteja eli lainan erityisehtoja, joiden avulla pankki pyrkii pienentämään riskejä luoton takaisin maksun suhteen. Luoton saamisen edellytyksenä ovat vakuudet. Myös pankki voi antaa yrityksen puolesta vakuuden esim. vakuutusyhtiön myöntämille lainoille tai liikehuoneiston vuokravakuudeksi. Myös pankkitakauksille pankki vaatii vakuuden. Yrityksen yhtenä tärkeimmistä yhteistyökumppaneista tulee joka tapauksessa olemaan pankki, koska jo pelkkä maksuliikenne hoidetaan sen kautta. (Yrityksen perustajan opas 2009, 23-24.)

**Leasingrahoitus.** Rahoitusyhtiöiltä on mahdollista saada leasing-rahoitusta, jolla voidaan rahoittaa vuokrattavia koneita, laitteita, kalustoa ja irtainta käyttöomaisuutta. Tämä rahoitusmuoto ei sido reaalivakuuksia. Leasing-vuokrat on mahdollista vähentää verotuksessa, kuten mitkä tahansa muutkin hankintakohteet. (Yrityksen perustajan opas 2009, 24.)

**Myyntisaatavienrahoitus eli factoringrahoitus.** Yrityksellä on mahdollista hakea myös luottoa, jossa se siirtää myyntisaamisensa rahoitusyhtiölle ja saa sitä vas-

taan luottoa, josta maksaa myös korkoa. Tällöin on kyseessä myyntisaatavienrahoitus, jossa myös asiakkaat maksavat laskunsa rahoitusyhtiölle. Tavallisesti rahoitusyhtiölle riittää vakuudeksi rahoitusyhtiölle siirretyt saatavat. (Yrityksen perustajan opas 2009, 24.)

**Investointi- eli osamaksurahoitus.** Koneita ja laitteita on mahdollista ostaa osamaksurahoituksella. Tällöin yrittäjä ja investoitavan kohteen myyjä tekevät osamaksusopimuksen, joka siirretään rahoitusyhtiölle. Kun viimeinen maksuerä on maksettu rahoitettavasta kohteesta, saa ostajayritys kohteen omistusoikeuden. Pääasiassa vakuutena lainasta, toimii rahoitettava kohde. (Yrityksen perustajan opas 2009, 24.)

**Ostolaskurahoitus.** Ostolaskurahoituksessa yrityksellä on mahdollisuus siirtää ostolaskujaan rahoitusyhtiön maksettavaksi. Tässä rahoitusmuodossa vaaditaan yrityksiltä vakuuksia. (Yrityksen perustajan opas 2009, 24.)

**Vakuutusyhtiöt.** Yritykset voivat hakea vakuutusyhtiöiltä sijoitusluottoja. Koroilla nämä luotot ovat pankkilainojen kanssa samankaltaisia. Vakuutusyhtiöiden toimintaa säätelevät määräykset, joiden vuoksi niillä on pankkeja tiukemmat vakuutusehdot. Sijoitusluotot eivät yleensä kata kuin osan investointien rahoitustarpeesta. (Yrityksen perustajan opas 2009, 24.)

Pk-yritysten on mahdollista saada valtiolta neuvonnan ja koulutuksen lisäksi myös heidän myöntämiään yritystukia. Ennen yrityksen perustamisessa on hyvä selvittää mahdolliset uudelle yritykselle myönnettävät tuet ja avustukset. Aloittavan yrityksen on mahdollista hakea avustuksia työ- ja elinkeinokeskuksilta, Finnvera Oyj:n aluekonttoreista, Keksintösäätiöiltä, Teknologian kehittämiskeskukselta sekä pääomasijoittajilta. Näiden avustusten myöntämiselle on kuitenkin määrätty edellytykset. (Yrityksen perustajan opas 2009, 26.)

**TE-keskukset.** TE-keskukset eli työ- ja elinkeinokeskukset tarjoavat apua, neuvoja ja ohjausta yrittäjille ja yrityksille muun muassa yritysrahoitukseen, koulutukseen, EU-hankkeisiin, maaseudun kehittämiseen sekä työvoimakysymyksiin liittyvissä asioissa. (Yrityksen perustajan opas 2009, 26.)

**Yrityksen kehittämisavustus.** Yrityksen on mahdollista saada yrityksen kehittämisavustusta, aloittaessaan toimintansa. Kehittämisavustusta voidaan myöntää, kun yrityksen hankkeena on pitkän aikavälin kilpailukyvyyn parantaminen ja hanke on merkittävä, kun mietitään yrityksen toiminnan kehittämistä. Avustusta haettaessa, tehdään aina haettavaa hanketta koskien yritys- ja hankearviointi. Kehittämisavustusta on mahdollista hakea yrityksen investointeihin ja muihin kehittämistoimenpiteisiin sekä pienten yritysten uusien työntekijöiden työpaikkojen aiheuttamiin palkkamenoihin. Palkkamenoihin aloittavalla pienellä yrityksellä, on mahdollista saada korkeintaan 50 prosenttia ja maksimissaan kahden vuoden ajalta. Myös yksinyrittäjän on mahdollista saada ensimmäisen työntekijän palkkaamisesta avustusta, kuitenkin määräytyen yrityksen olinpaikan mukaan. Työntekijä tulee myös palkata toistaiseksi voimassa olevaan työsuhteeseen ja työtunteja tulee olla viikossa vähintään 25. Avustusta voi saada ensimmäiset 12 kuukautta 30 prosenttia kyseisen työntekijän palkasta ja seuraavat 12 kuukautta 15 prosenttia palkasta. Näitä tukia haetaan ennen hankkeiden aloittamista hankkeen toteuttamispaikan TE-keskukselta ja tuet maksetaan jälkikäteen, kun erillinen maksuhakemus on toimitettu TE-keskukselle. (Yrityksen perustajan opas 2009, 26.)

**Starttiraha.** Uuden yritystoiminnan syntymistä ja työ- ja elinkeinoministeriön asiakkaan työllistymistä tuetaan starttirahalla, jonka tarkoituksena on turvata yrittäjän toimeentulo yrityksen käynnistämisen ja vakiintumisen välisenä aikana. Starttirahaa voivat saada työttömien työnhakijoiden lisäksi myös työvoimatoimiston henkilöasiakkaat, jotka siirtyvät palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaisiksi yrittäjiksi. Tukea voidaan myöntää korkeintaan 18 kuukauden ajaksi ja se on suuruudeltaan 551–881 euroa kuukaudessa. (Yrityksen perustajan opas 2009, 27.)

**Palkkatuki.** Yrityksen palkatessa työttömän henkilön, voi se hakea työ- ja elinkeinotoimistosta palkkatukea henkilön palkkaamiseen, ennen työsuhteen alkamista. Tuen tarkoituksena on edistää työnhakijan sijoittumista palkkatyöhön, parantamalla työntekijän ammattitaitoa sekä työmarkkina-asemaa. Työnantajan tehtävänä on laatia suunnitelma työntekijän ammatillisten valmiuksien parantamiseksi ja useimmiten työpaikan tulee olla toistaiseksi voimassaoleva. (Yrityksen perustajan opas. 2009, 28.)

**Finnvera Oyj.** Usein yrityksellä on paremmat mahdollisuudet rahoituksen suhteen Finnvera Oyj:n ansiosta. Se toimii yhteistyössä muihin rahoittajiin ja myöntää lainoja, takauksia, vientitakuita sekä pääomasijoituksia. Takaukset Finnvera voi antaa omavelkaisesti lainoille, joita yritykset ovat saaneet muilta rahoittajilta. (Yrityksen perustajan opas 2009, 28). Finnveralta on myös mahdollisuus hakea pienyrittäjä- sekä naisyrittäjälainaa, joiden suuruus on korkeintaan 35 000 euroa. Nämä lainat on tarkoitettu enintään viisi henkilöä työllistävälle yritykselle. Yleensä lainojen saantiin on matala kynnys ja ne ovat pienikorkoisia. (Finnvera [Viitattu 1.2.2010].)

**Tekes.** Tekesiltä on mahdollista saada rahoitus- sekä asiantuntija-apua. Tekes voi myöntää rahoitusta sekä jakaa riskejä, kun yrityksellä on käynnistymässä haasteellisia tutkimus- ja kehitysprojekteja erityisesti tuotteiden, palveluiden, prosessien ja liiketoimintakonseptien kehittämiseen. Yleensä rahoitettavilla kohteilla on suuri teknologinen ja kaupallinen riski. Tällöin rahoitus on merkittävässä asemassa projektin haasteellisuuden ja laajuuden osalta. Tekes voi tarjota sekä avustusta, että lainaa tai molempia. (Yrityksen perustajan opas 2009, 28.)

**Keksintösäätiö.** Suomalaisen keksintötoiminnan tukijana ja edistäjänä toimii keksintösäätiö. Se etsii myös uusia ja lupaavia yksityishenkilöiden liikeideoita, joita se auttaa arvioimalla, kehittämällä ja rahoittamalla niitä ideasta yritykseen saakka. (Yrityksen perustajan opas 2009, 28.)

**Pääomasijoittajat.** Hyvät kehitysmahdollisuudet omaavilla yrityksillä on mahdollista hakea pääomasijoittajilta rahallista apua. Tämä tarkoittaa ammattimaisten oman pääomaehtoisten sijoitusten tekemistä. Pääomasijoittajan kanssa laaditaan suunnitelma, jonka aikana sijoittaja pyrkii irtautumaan yrityksestä. Pääomasijoittajat odottavat saavansa sijoitukselleen riittävän tuoton. Sijoitusriski määrää tuotto-odotuksen suuruuden. Kun pääomasijoitusrahasto luopuu osuudestaan yrityksessä, realisoidaan kohdeyrityksen arvonnousu ja yritys voidaan listata pörssiin tai myydä teolliselle toimijalle. Sijoituksen summa vaihtelee 100 000 eurosta 5 000 000 euroon. (Yrityksen perustajan opas 2009, 28.)

**Suomen bisnesenkelit ry.** Yrittäjien, sijoittajien ja liike-elämän tukiorganisaatioiden välisenä linkkinä toimivat Suomen bisnesenkelit ry. Ne ovat yksin tai ryhmässä oman pääoman ehtoisesti sijoittavia yksityisiä pääomasijoittajia. Yleisemmin sijoitusaika vaihtelee kahdesta neljään vuoteen. Sijoittaja voi tuoda yritykseen paitsi rahallista, myös yritysosaamistaan, toimimalla yrityskummina tai operatiivisissa tehtävissä yrityksen sisällä. Sijoituksen summa on yleensä 10 000 ja 15 000 euron välillä. (Yrityksen perustajan opas 2009, 28.)

Toimeksiantaja on suunnitellut rahoittavansa toimintansa oman pääoman lisäksi pankkilainalla, sekä hakemalla Finnveralta pienyrittäjä- ja naisyrittäjälainaa sekä lainatakauksia. Lisäksi yrittäjä aikoo selvittää Suomen bisnesenkelit ry:n halukkuuden toimia sijoittajana. Yrityksen perustamisen alkutaipaleelle yrittäjä aikoo hakea TE-keskukselta starttirahaa sekä yrityksen kehittämisavustusta palkkatuen muodossa.

Omaa pääomaa toimeksiantaja sijoittaa yritykseen koneiden ja laitteiden ja muun käyttötavaran muodossa. Toimeksiantajalla on olemassa mm. atk-laitteet sekä ruoanvalmistusvälineitä ja -laitteita, jotka hän luovuttaa yrityksen käyttöön. Yleensä aloittavien yrittäjien ongelmana on rahallisen pääoman vähäisyys. Näin on myös toimeksiantajan kohdalla, mutta jo pienellä pääomalla sekä vakuuksilla hän uskoo antavansa näyttöä sille, että uskoo omaan ideaansa. Toimeksiantaja on myös valmis antamaan asuntonsa sekä tarvittaessa kesämökin vakuudeksi lainan saannille.

### 3.5.3 Aloittavan yrityksen rahoitussuunnitelma ja perustamislaskelmien laatiminen

Liiketoimintasuunnitelmassa tulee olla selvitettyä yrityksen talouden kehittymä tulevaisuudessa sekä alustava suunnitelma rahoituksesta. Kun uusi yritys on kyseessä, ovat laskelmat alustavia ja suuntaa antavia. Liiketoimintasuunnitelmasta tulisi löytyä vastaus siihen, mikä on yrityksen rahantarve missäkin toiminnan vaiheessa. Myös yrityksen todennäköinen voiton suuruus liiketoiminnan tasaannuttua tulee selvittää sekä minkälaisen oletusten pohjalta ennusteet on laadittu. Kun edellä mainitut on tarkkaan mietittynä, saavat sijoittajat pohjan sille, onko kohde houkutteleva ja riskin ottamisen arvoinen. Rahoitussuunnitelmaan on hyvä sisällyttää lisäksi myös tuloslaskelma, tase, 3-5 vuoden ennusteet ja ainakin vuoden ennusteet kriittisen pisteen saavuttamisen jälkeen. Oletukset, joiden pohjalta arviot laaditaan, tulee mainita liiketoimintasuunnitelmassa. (McKinsey & Company 2000, 105.)

Kun liiketoimintaa aloitetaan, on yrityksen muunnettava liiketoimintansa rahaksi laskelmien ja budjettien avulla. Liikeidean täsmentyessä, myös laskelmien laadinta helpottuu. Ensin laaditaan niin sanottuja osabudjetteja, jotka koostuvat myynti- ja ostobudjeteista, varastobudjetista ja kiinteiden kustannusten budjetista. Näistä saadaan koottua itse pääbudjetti. (Alikoski ym. 2009, 108.)

Rahoitustarvetta arvioitaessa, tehdään investointi ja käyttöpääomalaskelmat. Investoinneista puhuttaessa tarkoitetaan käyttöomaisuutta, johon kuuluvat tilat, koneet ja laitteet, kalusteet, ajoneuvot ja muut sellaiset. Yrityksen käyttöomaisuus siis muodostuu erilaisista investoinneista. Alikoski ym. (2009, 41) muistuttavat, että yrityksen rahoitusneuvotteluissa liitteenä on hyvä olla investointilaskelma, joka voi koostua seuraavista osioista: kiinteistöt, koneet ja laitteet, ajoneuvot, kalusteet, asennukset ja muutostyöt sekä muut investointiluonteiset kulut. Lisäksi yritys tarvitsee rahaa raaka-aineisiin ja kiinteiden kustannusten, kuten palkkojen, energia-kustannusten, vuokrien, puhelinkulujen, toimistotarvikkeiden ja vieraan pääoman kustannuksiin sekä yrityksen perustamisen aiheuttamiin menoihin, kuten viranomais- ja asiantuntijapalkkioihin. Rahoitustarpeen eli käyttöpääoman yhteissumman voi laskea seuraavasti: Kustannukset, jotka syntyvät toiminnan aloittamisesta

eli alkuvarastosta (tuotteista, joita myydään tai raaka-aineista, joita tarvitaan tuotteiden valmistamiseen), asiantuntijapalkkioista ja perustamiseen liittyvistä viranomaismaksuista sekä muista mahdollisista kuluista. Lisäksi lasketaan kustannukset, jotka aiheutuvat ensimmäisiltä toimintakuukausilta, joiden hoitamiseen ei ole käytettävissä vielä tulosrahoitusta. Näihin kuuluvat vuokratkustannukset, henkilöstökustannukset, sekä muut kiinteät kustannukset, kuten energiakustannukset ja puhelinkulut ynnä muut sellaiset. Aloittavan yrittäjän on selvitettävä käyttöpääomatarvelaskelmien avulla, kuinka paljon yritys tarvitsee rahaa, ennen tulosrahoituksen syntymistä eli tuotteiden ja palveluiden myyntituottojen saamista. (Alikoski ym. 2009, 41, 108–109.)

Kun investointilaskelmat ja toiminnan alkuvaiheeseen tarvittavat rahoituslaskelmat on laadittu, saadaan näiden yhteissummasta kokonaisrahamäärä, joka tarvitaan yrityksen perustamiseen. Yrittäjä ei välttämättä pysty huomioimaan kaikkia aloittamiseen tarvittavia kustannuksia, jolloin kustannukset voivat olla todellisuudessa suurempia. Siksi pääomatarvelaskelmassa tulee huomioida tämä kustannusylitysvarauksena, joka arvioidaan 15–30 prosentin suuruiseksi yhteenlasketusta investointi ja rahantarpeesta. Laskemalla siis investoinnit, käyttöpääoman tarpeen sekä kustannusylitysvarauksen yhteen saadaan pääomantarve yhteensä. (Alikoski ym. 2009, 108–109.)

Rahoitussuunnitelma laaditaan rahoitusvaihtoehtojen valinnan jälkeen. Rahoitussuunnitelman tavoitteena on siis selvittää rahoituksen tarpeen määrä. Suunnitelmassa on huomioitava oman ja vieraan pääoman suhde. Omanpääoman ollessa suuri, on laskuista selviytyminen helpompaa. Rahoitus koostuu tavallisimmin omasta rahoituksesta eli omasta pääomasta, lainoista eli vieraasta pääomasta sekä avustuksista. (Alikoski ym. 2009, 114.)

Toimeksiantaja saa liiketoimintasuunnitelman ohessa laadittavien rahoituslaskelmien avulla selville rahoituksen tarpeen toiminnan eri vaiheisiin. Rahoitussuunnitelmasta selviää myös yrityksen arvioima voiton suuruus, kun yritystoiminta lähtee kunnolla pyörimään. Rahoituslaskelmien yhteyteen laaditaan myös perustelut, mistä kyseiset luvut muodostuvat. Rahoituslaskelmiin sisältyy myös investointilaskelmat, joita tarvitaan yrityksen rahoitusneuvotteluissa. Käyttöpääomatarvelaskel-

mien avulla selvitetään toimeksiantajan tarvitsema rahoitus ennen itse tulosrahoituksen syntymistä. Pääomatarvelaskelmiin lasketaan myös kustannusylivaraus, siltä varalta, että jotain asiaa ei laskelmissa osata huomioida. Kustannusylivarauksen avulla toimeksiantaja välttää joutumasta heti alussa rahavaikeuksiin.

Toimeksiantajan rahoituslaskelmat on laadittu liiketoimintasuunnitelman yhteyteen, jossa selvennetään muun muassa viideksi vuodeksi eteenpäin tavoitteita sekä tuotteiden myyntiä. Liiketoimintasuunnitelman liitteeksi laaditusta rahoitussuunnitelmasta selviää investointi- ja käyttöpääomatarpeiden lisäksi myös tuotteiden myynti segmenteittäin. Rahoituslaskelmissa huomioidaan myös käytettävät rahoittajat, oma pääoma sekä avustukset. Liitteissä 3-5 on käsitelty myös toimeksiantajan suunnittelemaa liiketoimintaa, rahoitusta sekä tulosbudjettia.

## 4 VIRANOMAISLUVAT JA ILMOITUKSET SEKÄ MUUT VELVOITTEET

### 4.1 Kirjanpito ja tilinpäätös

Suomessa jokaisella liike- tai ammattitoimintaa harjoittavalla on kirjanpitovelvollisuus. Yrityksen johdolla on velvollisuus huolehtia, että yrityksen liiketapahtumista tuleva ja niitä koskeva kirjallinen aineisto, kuten tositteet ja kirjeenvaihto kootaan ja säilytetään. Tätä toimintaa kutsutaan kirjanpitovelvollisuudeksi. (Yrityksen perustajan opas- silta yrittäjyyteen 2008, 161.) Kirjanpitolain (30.12.1997) 1. luvun 1 §:n mukaan kirjanpitovelvollisiksi luetaan aina muun muassa osakeyhtiö, osuuskunta, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö sekä yhdistys tai muu yhteisö.

Kirjanpidon tarkoituksena on saada selville yrityksen tulos eli ollaanko voitolla vai tappiolla. Sen avulla pidetään myös yrittäjän ja yrityksen rahat ja varallisuus erillään. Kirjanpidon tiedot toimivat myös apuna tilastointi- ja verotarkoituksissa. Kirjanpidon avulla yritys saa tärkeää tietoa myös esimerkiksi rahoittajia varten. (Yrityksen perustajan opas 2009, 33.)

Jokainen liiketapahtumaa kuvaava tosite tulee koota ja säilyttää. Kun asioidaan eri yritysten, asiakkaiden, pankkien ja viranomaisten kanssa, on kaikki asiainnista syntyneet paperit ja tiedostot säilytettävä. Tositteiden tulee olla alkuperäisiä, selkeitä ja pysyvällä tavalla tehtyjä ja niistä tulee ilmetä liiketapahtuma. Tositteet tulee olla osoitettu kirjanpitovelvolliselle ja niistä tulee ilmetä antajan nimi ja osoite. (Kirjanpidon ABC, 2009.)

Arvonlisäverolaissa on listattu, mitä laskumerkintöjä laskusta on löydyttävä. Jos laskun suuruus ei ylitä 250 euroa, voidaan laskuissa käyttää kevennettyjä laskumerkintöjä, jolloin laskuissa tulee olla selvitettyinä vain laskun perustiedot. Myös vähittäiskaupat tai siihen rinnastettavissa olevat, kuten yksityishenkilöä koskevat myyntitoimet voidaan sisällyttää kevennettyjen laskumerkintöjen käyttämiseen, jolloin ei laskun loppusummalla myöskään ole merkitystä. (Kirjanpidon ABC, 2009.)

Kirjaukset tehdään tavallisimmin kuukausittain, mutta viimeistään neljän kuukauden kuluessa tai tilikauden päättymisestä lukien. Käteismaksut tulee kirjata päivittäin ja ne on kirjattava kassakirjaan vähintään kerran viikossa, jokaisen päivän osalta. Kirjanpidon on oltava selkeästi ja pysyvästi kirjattu. Suomessa tilikauden tositteita on säilytettävä vähintään kuusi vuotta. Aika lasketaan sen vuoden lopusta alkaen, jolloin tilikausi on päättynyt. Muita säilytettäviä tositteita ovat tasekirja, tase-erittelyt ja muut kirjanpitokirjat, joita tulee säilyttää vähintään 10 vuotta tilikauden päättymisestä lukien. (Kirjanpidon ABC, 2009.)

Virallisessa tilinpäätöksessä tulee olla mukana tuloslaskelma, josta selviää tilikauden toiminnan tulos sekä tase, joka antaa kuvan yrityksen taloudellisesta asemasta tilikauden päättymishetkellä. Lisäksi tilinpäätöksessä on oltava mukana rahoituslaskelma ja liitetiedot sekä liitteenä myös toimintakertomus. Tavallisimmin tilikauden pituus on 12 kuukautta, mutta poikkeustilanteissa se voi vaihdella sen alle tai yli, mutta korkeintaan kuitenkin 18 kuukauteen saakka. Tällainen voi tulla kysymykseen, kun toimintaa aloitetaan, lopetetaan tai tilinpäätösajankohtaa muutetaan. (Yrityksen perustajan opas 2009, 33.)

Käytettävistä kirjanpitotileistä laaditaan luettelo, jota kutsutaan tililuetteloksi. Se, kuinka monta tiliä on käytössä, riippuu siitä, miten tarkkaan tulot ja menot halutaan eritellä. Kuitenkin tileistä on saatava muokattua tuloslaskelma sekä tase viralliseen tilinpäätökseen. Tililuettelo, jota on käytetty tilikaudella, on säilytettävä tilinpäätösasiakirjojen yhteydessä. Tili sisältää kaksipuolisen asetelman, jonka oikeaa puolta kutsutaan debetiksi eli veloituksiksi ja oikeaa puolta kreditiksi eli hyvityksiksi. Tili nimetään ja tapahtumat, jotka siihen kirjataan, ovat samanlaisia sisällöltään. Tilin sisältöä voidaan muuttaa vain erityisestä syystä. Kahdenkertaisessa kirjanpidossa rahamäärä on vietävä vähintään kahdelle tilille, eli se syötetään jonkin tilin debetpuolelle ja jonkin toisen tilin kreditpuolelle. Kun kassatiliin lisätään rahaa, se vietään debetpuolelle ja vähennys puolestaan kreditpuolelle. Puhuttaessa tilin saldosta, tarkoitetaan tilille kirjattujen debet- ja kreditvienneistä syntyvää erotusta. Viennillä tarkoitetaan debet- tai kreditpuolelle kirjattua rahamäärää. Kun pidetään kahdenkertaista kirjanpitoa, tehdään yhdestä tositteesta vähintään kaksi vientiä tai useampia. (Kirjanpidon ABC, 2009.)

Ammatinharjoittajan ei ole pakko pitää kahdenkertaista kirjanpitoa. Ammatinharjoittajan on pidettävä kirjaa tulojen, menojen, korkojen ja verojen lisäksi tavaroiden ja palveluiden omasta käytöstä. Ammatinharjoittajalla tilikautena pidetään kalenterivuotta. Ammatinharjoittajan ei tarvitse välttämättä laatia tasetta, vaan se voidaan korvata esimerkiksi tilikauden päättyessä tehdyllä tilinpäätöksellä, johon on sisällytetty luettelo vaihto-omaisuudesta, pysyvistä vastaavista ja saamisista sekä veloista ja varauksista. Ammatinharjoittajalla on mahdollisuus pitää halutessaan myös kahdenkertaista kirjanpitoa. (Yrityksen perustajan opas 2009, 33.)

Toimeksiantaja on suunnitellut järjestävänsä kirjanpidon siten, että hän tekee sen itse. Myös apua hänen on mahdollista saada tilitoimistoa pitävältä tuttavaltaan. Hän on kuitenkin ajatellut siirtää kirjanpidon tuttavansa tilitoimiston hoidettavaksi, jos kirjanpidolle ei löydy itseltään riittävästi aikaa. Koska yrittäjä toimii yksityisenä elinkeinoharjoittajana, ei hänen tarvitse pitää kahdenkertaista kirjanpitoa.

## 4.2 Arvonlisäverotus

Myyjän on sisällytettävä tavaran tai palvelun myyntihintaan kulutusvero, jota kutsutaan arvonlisäveroksi. Arvonlisävero on siis kuluttajilta perittävä vero. Yritysten ei sen sijaan tarvitse maksaa arvonlisäveroa käydessään kauppaa keskenään, vaan ostaja voi vähentää laskustaan arvonlisäveron, jos toinen arvonlisäverollinen yrittäjä on sitä laskuttanut häneltä. Tässä kuitenkin edellytetään ostetun tavaran käyttöä arvonlisäverollisessa liiketoiminnassa. Jos tavaraa otetaan yritykseltä omaan tai henkilökunnan käyttöön, tulee siitä maksaa arvonlisäveroa normaalisti. (Aloittavan yrittäjän kysymyksiä arvonlisäverosta, 2009, 1, 5.)

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle (2009, 19) teoksessa muistutetaan, että yrityksen velvollisuutena on ainoastaan kerätä, raportoida ja tilittää arvonlisävero liiketoiminnan muodossa. Perustamisoppaassa alkavalle yrittäjälle (2009, 19) lisätään myös, että arvonlisäverovelvollisella elinkeinoharjoittajalla on oikeus vähentää yritystoiminnan ostoihin sisältyvä arvonlisävero verottajalle maksettavasta osuudesta. Jokainen liiketoiminnan muodossa tavaroiden tai palveluiden myyntiä harjoittava on velvollinen maksamaan arvonlisäveroa. Yrittäjä kerää siis arvonlisäverot myynnin yhteydessä ja tilittää ne valtiolle. (Aloittavan yrittäjän kysymyksiä arvonlisäverosta 2009,1.)

Poikkeuksia arvonlisäverovelvollisuuteenkin on. Pääasiassa tavaroiden ja palveluiden myynti luetaan arvonlisäverovelvolliseksi toiminnaksi. Lainsäädännössä on määritelty joitakin poikkeuksia, jotka on jätetty verotuksen ulkopuolelle. Näitä ovat kiinteistöjen ja osakehuoneistojen myynti, terveyden- ja sairaanhoitopalvelut sekä sosiaalipalvelut. Yrityksen liikevaihdon jäädessä alle 8500 euron, ei myöskään tarvitse arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautua. Arvioitaessa yrityksen liikevaihtoa, on hyvä olla realistinen, koska 8500 euron ylittyessä, joutuu yrittäjä maksamaan arvonlisäveron tilikauden alusta takautuvasti. Tällöin mukana ovat myös viivästysseuraamukset. Yrityksen tilikauden ollessa 12 kuukautta lyhempi tai pidempi ajanjakso, muunnetaan tilikauden liikevaihto vastaamaan 12 kuukauden liikevaihtoa. Laskenta tapahtuu kertomalla liikevaihto luvulla 12 ja jakamalla se tilikausien lukumäärällä, jolloin kuukausiksi lasketaan täydet kalenterikuukaudet. (Aloittavan yrittäjän kysymyksiä arvonlisäverosta 2009, 2.)

Tarjouksen laatimisessa on huomioitava, että tavaroiden ja palveluiden myynti on pääasiassa arvonlisäverovelvollista toimintaa. Kuitenkin tarjous laaditaan yleensä ilman arvonlisäveroa, mutta tarjoukseen on lisättävä huomautus, että hintoihin lisätään arvonlisävero. (Aloittavan yrittäjän kysymyksiä arvonlisäverosta 2009, 4.)

Arvonlisäveron määrä on säädetty siten, että suurimmassa osassa tavaroista ja palveluista arvonlisäveron suuruus on 22 prosenttia. Ruokatarvikkeiden ja rehujen arvonlisävero on 12 prosenttia. Kirjoista, lääkkeistä, liikuntapalveluista, elokuvanäytöksistä, henkilökuljetuksista, majoituspalveluista, kulttuuri- ja viihdetilaisuuksista ja televisioluvista sekä kampaamopalveluista, pienistä korjauspalveluista ja vaatteiden tai liinavaatteiden muutostöistä maksetaan arvonlisäveroa kahdeksan prosenttia. (Aloittavan yrittäjän kysymyksiä arvonlisäverosta 2009, 1.)

Verovirasto lähettää yrittäjälle valvontailmoituslomakkeen sekä ohjeet lomakkeen täyttämistä ja maksua varten, yrityksen perustamisilmoituksen rekisteröinnin jälkeen. Verovirasto antaa tarvittaessa myös puhelimitse ohjeita valvontailmoituslomakkeen täyttöä varten. Valvontailmoitus on annettava joka kalenterikuukausi, vaikka toimita olisi tilapäisesti keskeytynyt tai arvonlisävero jäisi negatiiviseksi eli kuukauden myyntiin sisältynyt vero olisi kuukauden ostoihin sisältyntä veroa pienempi. (Aloittavan yrittäjän kysymyksiä arvonlisäverosta 2009, 4.)

Toimeksiantajan tulee tiedostaa arvonlisäverotusta koskevat asiat, koska hänen velvollisuutensa yrittäjänä on tuntea sitä koskeva lainsäädäntö ja osata kerätä, raportoida ja tilittää arvonlisävero. Toimeksiantaja tulee käymään myös kauppaa muiden yrittäjien, kuten tavarantoimittajien kanssa ja tämän vuoksi on hyvä tietää, ettei yritystenvälisessä kaupankäynnissä tarvitse maksaa arvonlisäveroa, ellei kyseinen tavara pääty toimeksiantajan yksityiseen käyttöön. Toimeksiantajan on hyvä tiedostaa myös se, ettei hänen tarvitse ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi, mikäli käy niin, että liikevaihto jää alle 8500 euron. Toisaalta hänen tulee tietää myös seurauksista, jos liikevaihto nouseekin oletetun 8500 euron yli. Tarjouksia tullaan varmasti laatimaan paljon, minkä vuoksi toimeksiantajan on tiedettävä velvollisuutensa arvonlisäveroa koskien myös tarjousta laatiessaan.

### 4.3 Yrityksen perustamisen vaiheet ja ilmoitukset

Kun yrityksen perustamisesta on tehty päätös, aloitetaan perustamistoiminta, valitsemalla yritykselle yritysmuoto sekä toiminimi. Yrityksen perustamiseen kuuluvat ilmoitukset ja täytettävät asiakirjat eivät mene saman linjan mukaan, vaan niihin vaikuttaa muun muassa yritysmuoto. Jos kyseessä ei ole yksityinen elinkeinoharjoittaja, valitaan yhtiökumppanit, ennen yritysmuodon ja toiminimen valintaa. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä rekisteröinti vaatii kirjallisen sopimuksen ja osakeyhtiössä tarvitsee olla perustamissopimuksen lisäksi yhtiöjärjestys. Osuuskunnalta vaaditaan perustamiskirja, osuuskunnan säännöt sekä hallituksen kokouksen pöytäkirja, jos hallitukselle valitaan puheenjohtaja ja/tai toimitusjohtaja. (Yrityksen perustamisopas 2009, 46–48.)

Tämän jälkeen laaditaan perustamisasiakirjat ja laaditaan tarvittaessa myös elinkeinolupahakemus alkoholin myyntiä ja anniskelua varten, jos sellainen toiminta liittyy yritystoimintaan. Lupaa on haettava ennen kuin perustamisilmoitus tehdään. Yksityisen elinkeinoharjoittajan perustamisilmoituksen käsittelymaksu on 65 euroa ja avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön käsittelymaksu 155 euroa. Näissä yritysmuodoissa ilmoitus on oltava jätettynä ennen elinkeinotoiminnan aloittamista. Osakeyhtiön ja osuuskunnan käsittelymaksu 330 euroa. Osakeyhtiössä määräaika ilmoituksen toimittamisessa on kolme kuukautta siitä lukien, kun perustamissopimus on allekirjoitettu. Osuuskunnalla sen sijaan perustamisilmoitus on jätettävä kuuden kuukauden kuluessa siitä, kun perustamisasiakirja on allekirjoitettu. Yhteysviranomaisena tai organisaationa käsittelyissä toimii PRH:n kaupparekisteri, maistraatit sekä TE-keskukset. Ilmoitukset voidaan jättää myös verotoimistoon. Ennen kuin osakeyhtiötä voidaan ilmoittaa rekisteröitäväksi, on yhtiöllä oltava omistuksessaan tai hallinnassaan koko osakeyhtiön osakkeista maksettava määrä. (Yrityksen perustamisopas 2009, 47–48.)

Kun perustamisasiakirjat on laadittu ja jos kyseessä on osakeyhtiö, on vuorossa osakepääoman maksaminen. Muutoin perustamisvaiheita jatketaan toiminimen rekisteröinnillä, joka tehdään perusilmoituslomakkeella kaupparekisteriin. Seuraavaksi tulisi hankkia toimitilat ja elintarvikehuoneiston ollessa kyseessä, hyväksyttävä ne elintarvikevalvontaviranomaisella ja tarkastuttaa huoneisto terveystarkasta-

jalla. Ennen varsinaisen toiminnan aloittamista, tulisi elinkeinoluvan olla saatuna, jos toimintaan liittyy esimerkiksi alkoholijuomien anniskelua. Myös kaupparekisteriin tulisi tehdä ilmoitus luvan myöntämisestä. (Yrityksen perustamisopas 2009, 47, 71, 75.)

Kun tilat ja luvat ovat valmiina, voidaan aloittaa toiminta hakeutumalla ensimmäisenä ennakkoperintärekisteriin perustamisilmoituksella tai muutos- ja lopettamisilmoituksella, mikäli yritykseltä Y-tunnus jo löytyy. Myös verovirastolle tehdään ilmoitus arvonlisäverollisen liiketoiminnan aloittamisesta. Ilmoitus tehdään myös perustamisilmoituksella tai jos yrityksellä on jo Y-tunnus, käytetään muutos- ja lopettamisilmoitusta. Ilmoitus on tehtävä ennen, kuin liiketoiminta aloitetaan ja ilmoitus tehdään paikalliseen verotoimistoon. Elinkeinoharjoittajan, jolla liikevaihto on enintään 8500 euroa kuukaudessa, ei tarvitse maksaa arvonlisäveroa. (Yrityksen perustamisopas 2009, 47, 49.)

Tämän jälkeen on työntekijöiden palkkaaminen edessä. On selvitettävä työehtosopimus, jota yrityksen tulee noudattaa, tehtävä työsopimukset, otettava tapaturmavakuutukset työntekijöille, ilmoittauduttava rekisteröidyksi työnantajaksi verovirastolle perustamisilmoituksella tai Y-tunnuksen omaavan yrityksen muutos- ja lopettamislomakkeella. Työnantajat ovat ilmoitusvelvollisia, mikäli heillä on palveluksessaan vähintään kaksi vakituista työntekijää tai yli viisi työntekijää, joiden työsuhde on alle kalenterivuoden kestävä. Ilmoitukset on tehtävä ennen kuin säännöllinen palkanmaksu aloitetaan. Myös työterveys sekä työntekijän eläkevakuutus TyEL on järjestettävä. Työntekijän eläkevakuuttaminen on oltava kunnossa palkanmaksun jälkeisen kuukauden aikana ja se hoidetaan eläkevakuutusyhtiöön. Yrittäjäeläkevakuutus YEL on otettava puolen vuoden aikana toiminnan aloittamisesta, mikäli toiminta kuuluu yrittäjäeläkevakuutuksen piiriin. Vakuutukset otetaan eläkevakuutusyhtiöistä. Tapaturmavakuutus, työttömyysvakuutus ja ryhmähenkivakuutus otetaan tapaturmavakuutusyhtiöltä ja ne on otettava ennen työn aloittamista. Myös yrittäjälle on järjestettävä työterveyshuolto sekä vapaaehtoinen tapaturmavakuutus. (Yrityksen perustamisopas 47, 49–51.)

Toimeksiantaja on valinnut yritysmuodoksi yksityisen toiminimen ja myös yrityksen nimivaihtoehtoja on mietitty. Toimeksiantaja aikoo perustaa yrityksen itse, joten

yhtiökumppaneita ei tarvitse miettiä. Anniskelua ei toimeksiantajan yrityksessä tule olemaan, joten elinkeinolupahakemusa alkoholin myyntiä ja anniskelua varten ei tarvita. Perustamisilmoitusta ei ole tehty, koska toimeksiantaja ei ole vielä aloittanut yritystoimintaa. Perustamisilmoituksen käsittelymaksu tulee olemaan 65 euroa, koska kyseessä on yksityinen toiminimi. Koska toimeksiantaja aikoo tehdä pitopalvelukeikkoja, ennen varsinaista toimintaa, on toiminimen rekisteröinti ensimmäisenä vuorossa. Toimeksiantajan tulee ilmoittautua myös ennakkoperintärekisteriin ja tehdä ilmoitus arvonlisäverollisen toiminnan aloittamisesta. Toimitilojen löytyessä, hyväksytetään ne elintarvikeviranomaisilla. Tämän jälkeen on vuorossa työntekijöiden palkkaaminen ja siihen liittyvä toimenpiteet ja velvollisuudet.

#### 4.4 Alakohtaiset luvat ja ilmoitukset

Kun ollaan perustamassa elintarvikehuoneistoa, on siitä tehtävä kunnan elintarvikevalvontaviranomaiselle kirjallinen hyväksymishakemus. Poliisi ja pelastusviranomaiset saavat elintarvikevalvontaviranomaiselta tiedon ilmoituksesta, jolloin he voivat olla läsnä elintarvikehuoneiston tarkastuksessa. Lain mukaan on laadittava myös omavalvontasuunnitelma, jonka avulla estetään ja poistetaan terveyshaittoja aiheuttavia epäkohtia. Omavalvontasuunnitelma liitetään ilmoitukseen mukaan. Myös paikalliseen terveystarkastajaan on oltava yhteydessä, ennen kuin uusi elintarvikehuoneisto otetaan käyttöön. Hänen kanssaan on hyvä keskustella tulevasta toiminnasta tiloissa, ennen kuin tiloja lähdetään vuokraamaan. (Yrityksen perustaminen hotelli- ja ravintola alalle 2008, 20.)

Alkoholijuomia anniskelevan ravitsemisalanyrityksen on haettava lääninhallitukselta lupaa anniskelulle. Luvat anniskelulle haetaan sen mukaan, minkä vahvuisia alkoholijuomia ravitsemisliikkeessä anniskellaan. Alle 4,7 prosenttisten käymisteitse valmistettujen alkoholijuomien anniskeluun on mahdollista saada ns. C-oikeus ja yli 4,7 prosenttia, mutta alle 22 tilavuusprosenttia sisältävien alkoholijuomien anniskeluun ns. B-oikeus ja kaikkien alkoholijuomien anniskelua varten ns. A-oikeus. Käytännössä lupien välillä on se ero, että alle 4,7 prosenttisia juomia anniskelevalla ravitsemisliikkeellä on vastaavalle hoitajalle asetettu lievemmat vaatimukset ja taulukkopalkka on pienempi. Lääninhallituksen lupaviranomainen pyytää lausunnon poliisilta, saatuaan hakemuksen ja tarvittavat liitteet. Lupapäätöksestä peritään lupamaksu, vaikka se olisikin kielteinen. (Yrityksen perustaminen hotelli- ja ravintola alalle 2008, 22.)

Ravitsemisliikkeessä anniskelu ilman lupaa tai edellisen yrittäjän luvalla on lainvastaista. Tämän vuoksi anniskeluoikeuksia tulisi hakea hyvissä ajoin. Kuitenkin ravintolan tulisi olla valmis, ennen kuin lupaviranomainen voi päätöstä tehdä. Yrittäjän on myös määrättävä vastaava hoitaja sekä tarpeellinen määrä sijaisia. (Yrityksen perustaminen hotelli- ja ravintola alalle 2008, 22–23.)

Toimeksiantajan tulee toimitilat löydettyään hyväksyttää ne kunnan elintarvikeviranomaisella. Viranomaiselle toimitetaan siis kirjallinen hyväksymishakemus.

Omavalvontasuunnitelman toimeksiantaja on laatinut jo etukäteen, mutta se tullaan päivittämään tilojen löydyttyä niihin sopivaksi. Hänen on siis helppo liittää se hyväksymishakemuksen mukaan. Toimeksiantaja tulee ottamaan yhteyttä terveystarkastajaan jo ennen tilojen hankintaa, jotta hän pystyy varmistamaan tilojen sopivuuden tulevaan toimintaan.

## 5. POHDINTA

Opinnäytetyöni aiheena ollut oman yrityksen perustaminen on ollut jo pitkään mielessäni. Sain idean oman yrityksen perustamisesta jo ammattikouluaikoinani ja lisää kipinää sain heti ammattikorkeakoulun alussa tehdessäni yritystallisopimuksen, joka tuki yrityshaaveita opintojeni taustalla. Yritystallissa kokosin materiaalia yrityksen toimintaan liittyen ja sain tehtyä kaikki olennaiset, kuten omavalvontasuunnitelman, perehdytyskansion työvuorokuvauksineen, mainokset, ruokalistat, markkinointisuunnitelman ynnä muut sellaiset. Käytännössä sain siis tehtyä tarvittavat asiat yritystallin avulla opintojeni ohella.

Syksyllä 2008 lähtiessäni esimiesharjoitteluun sain vinkin, että opinnäytetyön voisi tehdä omaan yritykseen liittyen. Loppuosan harjoittelustani (viisi viikkoa) teinkin omaan yritykseeni liittyen jolloin kokosin kaikki puuttuvat materiaalit, jota käytännössä tarvitsisi yrityksen pyörittämisessä. Tuolloin päätin myös lopullisen aiheeni opinnäytetyöstä. Koska Seinäjoen Ammattikorkeakoulussa ei itse yrityksen perustamiseen liittyen oltu tehty lainkaan opinnäytetöitä, sain idean koota itselleni pakeitin yrityksen perustamisprosessiin liittyen, josta saisin apuja prosessiin. Opinnäytetyön ohella luotu liiketoimintasuunnitelma tukee myös itse perustamis- sekä käytännötoiminnanvaihetta ja se antoi varmuutta liikeidean kannattavuudesta.

Pitkämäki (2000, 10) toteaa liiketoimintasuunnitelman olevan toiminnan kokonaisuuden hallinnassa tärkeä yritykselle. Hän myös täsmentää sen tuovan yritykselle lähtökohdat onnistua toiminnassaan. Kun liiketoimintasuunnitelma on hyvin laadittu, sitä voidaan käyttää päätösten pohjana, yrityksen miettiessä ratkaisuja ja valintoja. Liiketoimintasuunnitelmasta on hyvä tarkistaa, että vallinnat ovat sovittujen näkemysten mukaisia. (Pitkämäki, 2000, 10.)

Liiketoimintasuunnitelmassa toimii yrityksen monipuolisena työvälineenä. Liiketoimintasuunnitelmaa koostettaessa joudutaan pohtimaan kaikkia yrityksen toimintaan liittyviä osa-alueita tarkkaan sekä punnitsemaan yrityksen ydinosaamista, vahvuuksia, heikkouksia yms. Se toimii myös apuvälineenä rahoitusneuvotteluissa ja antaa toiminnasta luotettavan kuvan muillekin sidosryhmille. Uusien työntekijöi-

den on helpompi omaksua yhteiset ajatus- ja toimintatavat liiketoimintasuunnitelman avulla. (Pitkämäki, 2000, 9.)

Liiketoimintasuunnitelman taustaksi tein erilaisia analyysejä, kuten liitteistä löytyvät pohdinnat suunnitellusta yrityshankkeesta, yrityksen menestymismahdollisuuksista, tulevan liiketoiminnan pääomantarpeesta ja rahoituksesta sekä tulosbudjetti ensimmäiselle toiminta vuodelle ja kokonaisarvio hankkeesta. Nämä toimivat liiketoimintasuunnitelman pohjalla. Ne täsmensivät toimintaa ja antoivat selkeyttä useisiin kysymyksiin. Laatimani liiketoimintasuunnitelma on todella yksityiskohtainen ja olen pyrkinyt laatimaan sen siten, että se palvelee minua mahdollisimman hyvin tulevaisuudessa. Liiketoimintasuunnitelman yhteydessä laaditun rahoitus-suunnitelman mukaan yrityksen toiminta näyttäisi varsin hyvältä ja sen mukaan onnistumismahdollisuudet ovat suuret. Kuitenkin sitä, kuinka nopeasti yritys pääsee oletetunlaiseen tulokseen, on mahdotonta ennustaa. Kuitenkin paikka, jossa yritys suunnitelmien mukaan tulee toimimaan, on erittäin vilkas ja uskon sen tulevan asiakkaiden tietoisuuteen hyvinkin nopeasti.

Koska opinnäytetyöni on toimintakeskeinen, eikä siihen liity mitään tutkimusta, oli sen koonti alussa melko haastavaa. Kuitenkin päästyäni asian ytimeen ja saatuani rakenteen oikeanlaiseksi, alkoi työn koostaminen sujua. Pyrin käsittelemään teoriassa esille tulleita asioita toimeksiantajan eli itseni asemasta, mutta se osoittautui hyvin haastavaksi. Tämä johtui siitä, ettei yrityksen toimintaa olla vielä aloitettu, jonka vuoksi liiketoimintasuunnitelmassa esille tulevat asiat oli pyrittävä pitämään salassa.

Kirjallisuustaustan etsiminen oli paitsi mielenkiintoista, mutta myös hieman ongelmallista. Esimerkiksi käyttämäni lähde Selinheimo (1994) oli melko vanha. Kuitenkin asiat, joita hänen teoksestaan käytin, olivat mielestäni edelleen päteviä ja erittäin hyvin ilmaistuja, eikä kukaan muu käyttämäni lähteistä ollut yrittäjyys asiaa mielestäni yhtä hyvin käsitellyt. Tämän vuoksi päätin pitää kyseisen teoksen yhtenä lähteistäni.

Mielestäni opinnäytetyölle asettamani tavoitteet onnistuivat erittäin hyvin ja sain vastauksia liiketoimintaan ja yrityksen perustamisprosessiin liittyviin kysymyksiin.

Rajauksessa onnistuin mielestäni hyvin, vaikka aihealue on hyvin laaja, sain kuitenkin koottua siihen kaikki oleelliset asiat ytimekkäästi. Sain myös paljon lisää varmuutta itse toiminnan aloittamiseen, kun minulla on nyt opinnäytetyöni ansiosta perusasiat tiedossa. Opinnäytetyöni siis palveli minua toimeksiantajana enemmän kuin hyvin ja tulen käyttämään sekä kirjallista osuutta, että itse liiketoimintasuunnitelmaa varmasti myös jatkossa.

Valitessani aihetta, minulla oli yrityksen perustamiseen liittyvistä asioista vain pieni osa tiedossani. Opinnäytetyöprosessi oli todella opettavainen ja siitä oli minulle erittäin paljon hyötyä. Sain paitsi paljon hyödyllistä tietoa ja vinkkejä, myös paljon lisää varmuutta ja uskallusta erilaisten analyysien ja pohdintojen seurauksena. Kirjallisen taustan kirjoittaminen avasi silmäni monien aiemmin epäselvinä olevien asioiden suhteen. Esimerkiksi arvonlisäverotuksesta minulla oli vain pintapuolista tietoa, mutta opinnäytetyötä tehdessäni, ymmärsin paremmin aiemmin epäselvinä olleita asioita. Arvonlisäverottomien hintojen kanssa olen ollut työelämässä sekä siviilissä paljon tekemisissä. Erikoistumisharjoittelussani pääsin vertailemaan raaka-ainehintoja ja minulle sanottiin aina, että vain verottomia hintoja seurataan yrityksien toiminnassa, enempää kertomatta miksi näin on. Kuten aloittavan yrittäjän kysymyksiä arvonlisäverotuksesta julkaisussa (2009, 1) ilmenee, on arvonlisävero kuluttajilta perittävä vero, jota ei yritysten tarvitse maksaa, käydessään kauppaa keskenään. Tämän vuoksi siis yrityksissä käytetään verottomia hintoja. Tämä oli vain pieni osa oppimaani, mutta pääasiassa opinnäytetyö antoi minulle vastauksia sellaisiin kysymyksiin, jotka ovat jääneet syystä tai toisesta opiskelujeni ohella epäselviksi.

Opinnäytetyöprosessi toi kokonaisuudessaan paljon aiemmin oppimilleni asioille lisäarvoa ja pääsin hyödyntämään useilla kursseilla oppimiani asioita käytännössä. Opinnäytetyöprosessi opetti minulle paljon itseni johtamista ja tulevana yrittäjänä tämä oli tärkeä matka mm. sille, millainen johtaja tulen olemaan. Olen todella ankara johtaja itselleni, mutta opinnäytetyötä tehdessäni opin, että välillä on hieman löysättävä, jotta jaksaa hoitaa myös muun elämän ohessa.

## LÄHTEET

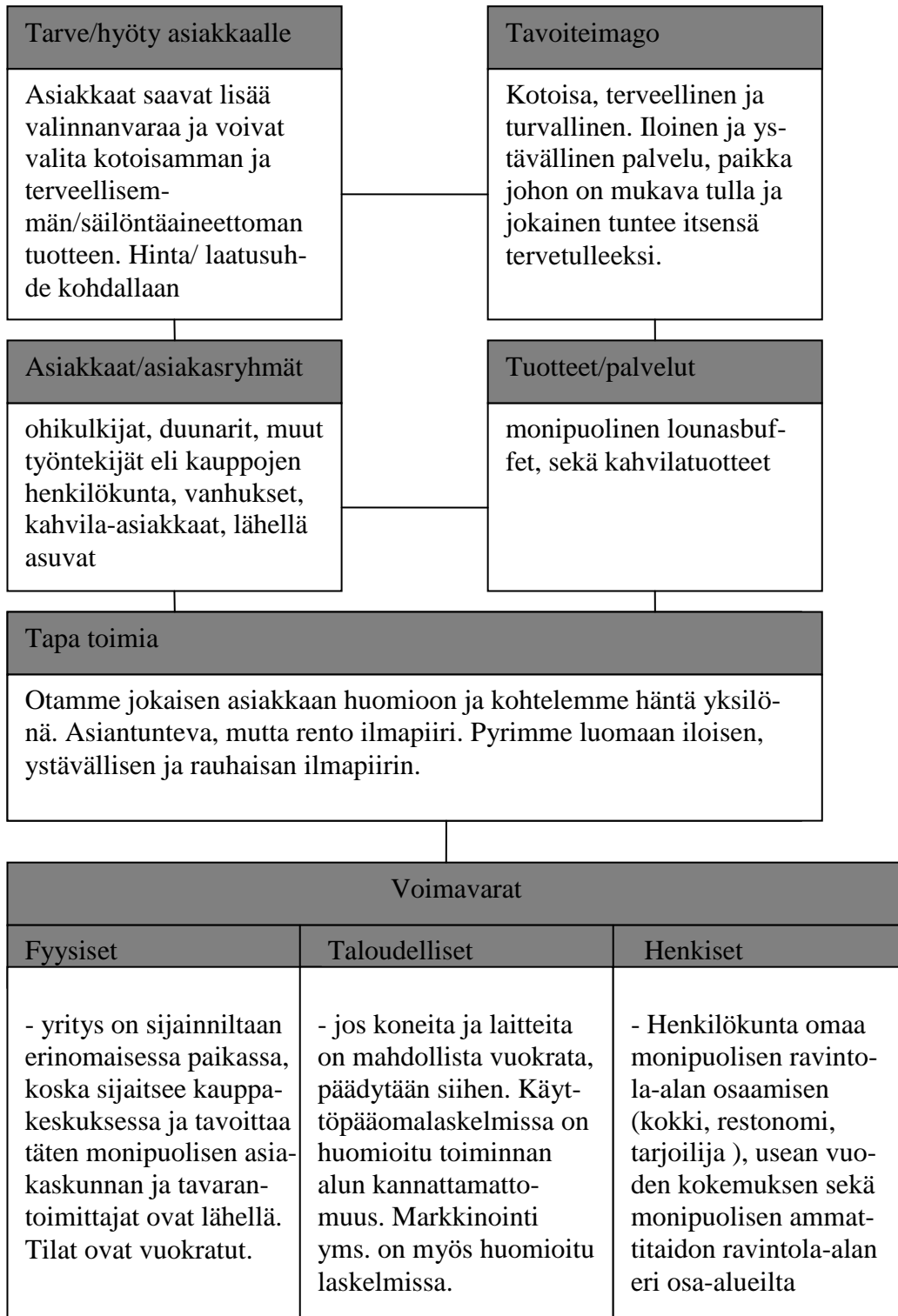
- Ahonen, J. Koskinen, T. & Romero, T. 2003. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Helsinki: Restamark Oy.
- Alikoski, R. Viitasalo, J. Koponen, M. 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: WSOY.
- Aloittavan yrittäjän kysymyksiä arvonlisäverosta. 1.7.2009. Verohallinnon julkaisu 190.09. [Verkojulkaisu]. Verohallinto. [Viitattu 7.12.2009]. Saatavana: <http://www.vero.fi/nc/doc/download.asp?id=597;284788>
- Finnvera. ”Ei päiväystä”. Naisyrittäjälaina. [Verkkosivu]. [Viitattu 1.2.2010]. Saatavana: <http://finnvera.fi/fin/Lainat/Naisyrittaejaelaina>
- Finnvera. ”Ei päiväystä”. Pienlaina. [Verkkosivu]. [Viitattu 1.2.2010]. Saatavana: <http://finnvera.fi/fin/Lainat/Pienlaina>
- Hellman, K. & Värilä, S. 2009. Arvokas asiakas: Asiakaspääoman, asiakaskannattavuuden ja asiakasriskien johtaminen. Helsinki: Talentum.
- Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY.
- Kirjanpidon ABC. Marraskuu 2009.[Verkojulkaisu] Suomen taloushallintoliitto ry. [Viitattu 7.12.2009] Saatavana: [http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon\\_abc/](http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/)
- Kirjanpitolaki. 30.12.2007.
- McKinsey & Company. 2000. Ideasta kasvuyritykseksi: Käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Maarit Tillman. Porvoo: WSOY.
- Määttä, S., Nuutila, J. & Saranpää, T. 2004. Juhlapalvelu suunnittele ja toteuta. Helsinki: WSOY
- Ojala- Wahlroos, E. 2009. Pt. tuntiopettaja. KTM. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Luento 18.8.2009.
- Ojala- Wahlroos, E. 2009. Pt. tuntiopettaja. KTM. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Luento 7.9.2009.
- Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2009. Uusyrittäjäkeskus. [Verkkokirja]. [Viitattu 7.10.2009.] Saatavana: [http://www.perustamisopas.fi/main/images/Perustamisopas\\_2009.pdf](http://www.perustamisopas.fi/main/images/Perustamisopas_2009.pdf)

- Pitkämäki, A, 2000. Pk-yritysten liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerus.
- Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.
- Selinheimo, R. 1994. Yrittäjä ammatiksi. Juva: WSOY
- Suomen yrittäjät. 2008. Rahoitussuunnittelu. [Verkkosivusto.[Viitattu 1.10.2009] Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/>
- Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yrityksen perusta. Helsinki: Edita.
- Viitala, R. & Jylhä E. 2001. Menestyvä yritys: Liiketoimintaosaamisen perusteet. Helsinki: Edita.
- Vilkkumaa, M. 2007. Viisas yritys: 11 askelta menestykseen. Jyväskylä: Gummerus
- Yrityksen perustaminen hotelli- ja ravintola-alalle. 2008. [Verkkokirja]. [Viitattu 18.12.2009] Saatavana: [www.mara.fi/files/yrityksen\\_perustaminen\\_2008.pdf](http://www.mara.fi/files/yrityksen_perustaminen_2008.pdf)
- Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen. 2008. 14. uud. p. Helsinki: Edita.
- Yrityksen perustajan opas 2009. Finnvera. Helsinki: Keskuskauppa-kamari.
- Yrityksen perustamisopas: käytännön perustoimet. 2009. 18. uud. p. Helsinki: Edita.

## LIITTEET

### Liite 1. Suunniteltu yrityshanke

Perustettavan yrityksen liikeidean hahmottelu



(Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 39)

## **Liite 2. Yrityksen menestysmahdollisuudet**

**Selvitä lyhyesti, mitkä ovat ne tekijät, joiden varaan olet laskenut suunnittelemasi yrityksen menestysmahdollisuudet. Kiinnitä tällöin huomiota seuraaviin tekijöihin:**

**Suunnitteilla olevan tuotteen/ palvelun tarve markkina-alueellasi eli onko tarpeeksi asiakkaita?**

Uskon asiakkaita olevan tarpeeksi koska yritys tulee sijaitsemaan kauppakeskuksessa, joka valmistuu alueelle, jossa on paljon yrityksiä sekä asuinalueita. Kahvila-tuotteita tulevat siis ostamaan lähellä asuvat, sekä kauppakeskuksessa ja sen läheisyydessä työskentelevät ihmiset sekä heidän asiakkaansa. Uskon myös lounaan vetävän paitsi lähistöllä työskenteleviä, myös ostoksilla käyviä ihmisiä sekä vanhuksia, jotka asuvat lähistöllä.

**Yritysten nykytilanne ja tulevaisuuden näkymät yleisesti (Onko ala kannattava ja mahtuuko alalle uusia yrityksiä)?**

Yritys on vielä suunnitteluasteella. Tulevaisuuden näkymät ovat erittäin valoisat, vaikka alueella paljon lounasravintoloita onkin, on suurin osa ketjuravintoloita, eikä meidän tyyppistä ravintolaa vielä alueella ole. Myöskin markkinoinnilla saamme varmasti asiakaskuntaa niin lounas- kuin kahvilapuolellekin. Alalla tulee jatkuvasti uusia yrityksiä ja uskon yritykseni pärjäävän, kun imagomme tulee asiakkaille selväksi ja osaamme pelata tarjoustuotteilla sekä pitämällä tuotteemme tasalaatuisina.

**Kilpailutilanne aikomallasi alalla omalla markkina-alueellasi (Miksi katsoit että juuri sinun yritystäsi tarvitaan)?**

Ravintola-alalla kilpailu on erittäin kovaa koska alalle syntyy jatkuvasti uusia yrityksiä. Nykyään kuitenkin ketjuravintolat yleistyvät ja tietyt ketjut vetävät asiakkaita mm. bonuksilla, jotka asiakkaat saavat kaikista ketjun paikoista. Kuitenkin pienet ravintolat ovat yhä pienemmässä asemassa markkinoilla ja uskon, että asiakkaat kuitenkin arvostavat itse valmistettuja ja kotoisempia sekä säilöntäaineettomia tuotteita ketjuravintoloita enemmän, jos edut on laskettu jo valmiiksi tuotteisiin. Tämän vuoksi uskon yritykselläni olevan tarvetta olla markkinoilla ja antaa asiakkaille mahdollisuus valita ”puhtaat” ja itse valmistetut tuotteet teollisten ja joka paikassa samalta maistuvien tuotteiden sijaan.

**Oma osaamisesi ja työkokemuksesi suunnittelemaasi alalla**

Itselläni on ravintolakokoin ja restonomin koulutus. Lisäksi olen nähnyt monipuolisesti ravintola-alaa ja toiminut hyvin erilaisissa paikoissa. Kehitän jatkuvasti ammattitaitoani ja työskentelen toisen yrittäjän palkkalistoilla tälläkin hetkellä. Olen

saanut koulutukseni ja työkokemukseni myötä varmuutta ja tietoa alasta ja nähnyt sekä hyvät että huonot puolet.

### **Arvio omista yrittäjäkokemuksista.**

Olen työskennellyt lähinnä yksityisellä sektorilla, jonka vuoksi yrittäjähenkisyys on tullut minulle erittäin tutuksi asiaksi. Olen myös nähnyt erittäin läheltä yrittäjän arkea lapsesta saakka, jonka vuoksi se onkin kiehtonut minua aina. Yksityisyrittäjän alaisena toimiessa on pakko ajatella aina yrityksen parasta, jotta myös itsellä säilyisi työpaikka, tämä on tuonut entisestään yrittäjäpiirteitäni esille.

### Liite 3. Tuleva liiketoiminta

Suunnitteilla olevan yritykseni tulevaa liiketoimintaa voidaan hahmottaa seuraavasti:

	1. Vuosi	Vuosi 20xx (esim. 5 vuoden kulluttua 1. toimintavuodesta)
LIKEVAIHTO (€)	<u>390 000</u>	<u>600 000</u>
HENKILÖSTÖ	<u>93 000</u>	<u>140000</u>
OMA PÄÄOMA	<u>170000</u>	<u>183000</u>

Kuvaa lyhyesti toimintaa vuonna 20xx:

Toimintamme tulee laajenemaan ja myös henkilöstöä tulee näin ollen palkata lisää. Kahvila- ja lounaspuolta kehitetään jatkuvasti ja näin ollen myös asiakasmäärät kasvavat säännöllisesti.

(Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 40)

**Liite 4. Pääoman tarve ja rahoitus**

<b>Investoinnit</b>	<b>euroa</b>
+ rakennukset	
+ koneet	
+ laitteet ja kalusteet	
+ asennukset, muutostyöt yms.	
+ muut investointiluonteiset kulut	
<b>= INVESTOINNIT YHTEENSÄ</b>	<b><u>108 500</u></b>
<b>Käyttöpääoma</b>	
+ Kulut ennen toiminnan aloittamista	
+ ensimmäisten toimitakuukausien kulut, ennen kuin tulosrahoitusta syntyy riittävästi	
+ tarvittavat käteisvarat	
<b>=KÄYTTÖPÄÄOMA YHTEENSÄ</b>	<b><u>57 500</u></b>
+ INVESTOINNIT	<u>108 500</u>
+ KÄYTTÖPÄÄOMA	<u>57 000</u>
+ KUSTANNUSYLISTYSVARAUS	<u>16 600</u>
<b>=PÄÄOMAN TARVE YHTEENSÄ</b>	<b><u>182 600</u></b>

(Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 41)

## Rahoitus

Pääoman tarve on 182 600 euroa, jonka rahoitus on suunniteltu järjestettävän seuraavasti:

+ OMA RAHOITUS	<u>17 000</u>
+ VIERAS RAHOITUS	<u>131 000</u>
+ AVUSTUKSET	<u>35 000</u>
<b>= RAHOITUS YHTEENSÄ</b>	<b><u>183 000</u></b>

Vieras rahoitus haetaan seuraavasti:

Luotonantaja	euroa	luoton aika vuosina	korko %
<u>Pankki, pitkäaikainen aina</u>	<u>76 000</u>	<u>6</u>	<u>3,5</u>
<u>Finnvera oy, naisyrittäjä laina</u>	<u>35 0000</u>	<u>5</u>	<u>3</u>
<u>Osamaksurahoitus</u>	<u>20 000</u>	<u>3</u>	<u>6</u>

Vakuutuksia on käytettävissä seuraavasti:

Vakuus	Käypä arvo (euroa)	Vakuusarvo
<u>kiinteistökiinnitys</u>	<u>180 000</u>	<u>126 000</u>
<u>Yrityskiinnitys</u>	<u>80 000</u>	<u>22 000</u>
<u>Omavelkainen takaus</u>	<u>35000</u>	<u>35 000</u>

(Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 42)

## Liite 5. Tulosbudjetti ensimmäiselle toimintavuodelle

	euroa
LIIKEVAIHTO	<u>389 900</u>
muuttuvat kulut	<u>111 600</u>
= MYYNTIKATE	<u>278 300</u>
kiinteät palkat + sivukulut	<u>93 000</u>
vuokrat	<u>42 000</u>
muut kiinteät kulut	<u>21 300</u>
= KÄYTTÖKATE	<u>122 000</u>
korot ja rahoituskulut	<u>4900</u>
=RAHOITUSTULOS	<u>117 100</u>
lainojen lyhennykset	<u>22 000</u>
=NETTOTULOS (ennen veroja)	<u>95 100</u>

Riittävä/ riittämätön

Laskelmien mukaan saatu tulos kuulostaa oikein hyvältä ja yritykselle jää vielä rahaa kehittää toimintaansakin.

Miten tulosta voidaan parantaa

Tulosta voidaan parantaa mainonnalla ja laajentamalla asiakastiloja, jolloin saadaan lisää myyntiä. Tällöin tulee kyseeseen myös lisätyövoiman palkkaaminen. Kun yritys saa maksettua lainat takaisin jää myös voittoa tällöin enemmän.

(Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 43)

## Liite 6. Kokonaisarvio hankkeesta/ SWOT -analyysi

VAHVUUDET	HEIKKOUEDET
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Yrityksen sijainti</li> <li>• Kokenut henkilökunta</li> <li>• Aamiaispalvelut</li> <li>• Itse tehdyt tuotteet alusta loppuun saakka</li> <li>• Lisäaineettomat tuotteet</li> <li>• Tuntemattomuus</li> <li>• Kiireettömyys</li> <li>• Kokemus alasta</li> <li>• Monipuolinen koulutus ravintola- ja ravitsemusalasta</li> <li>• Mielenkiinto alaa kohtaa</li> <li>• Yrittäjältä löytyvä sisukkuus ja päättäväisyys</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ei kokemusta yrittäjyydestä</li> <li>• Kassaosaaminen, kuten tilitys vähäistä</li> <li>• Yksinyrittämisen riski</li> <li>• Omarahoitusosuus pieni</li> <li>• Tuntemattomuus markkinoilla</li> <li>• Epävarmuus toiminnan kannattavuudesta</li> </ul>
MAHDOLLISUUDET	UHAT
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nousta Seppälän alueen suosituimmaksi lounas-kahvilaksi (ottaa selvää kilpailijoista ja markkinoista tuotteita ja palveluitamme sekä pitää säännöllisesti kampanjoita yllä)</li> <li>• Saada aamiainen yhdeksi kannattavimmaksi myyntituotteeksi (Mainonnalla ja täsmä markkinoinnilla)</li> <li>• Panostaa terveellisyyteen ja saada siitä valtti toiminnassa</li> <li>• Ympäristönäkökulmien kannattaminen ja vaikuttaminen ihmisiin (tiedottaa asiakkaille ympäristönäkökulmista ja kannastamme)</li> <li>• Laajentaa toimintaa ja tarjota myös pitopalvelua (markkinointia lisää, enemmän työntekijöitä)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Muiden yritysten tunnettavuus markkinoilla</li> <li>• Asiakkaita ei tavoiteta (väärä markkinointitapa)</li> <li>• Talouden taantuma</li> <li>• Työvoiman huono saatavuus (Osaajia puuttuu, ei tavoiteta)</li> <li>• Työntekijöiden pitkäaikainen sairastelu ja korvaaminen vaikeaa</li> <li>• Suuret ketjut (kahvila- ja lounas)</li> <li>• Muut samankaltaisella liikeidealla toimivat yritykset</li> <li>• Teknologian kehittyminen, niin että toimintamme ei kannata</li> </ul>

(Yrityksen perustajan opas: silta yrittäjyyteen 2008, 44)