



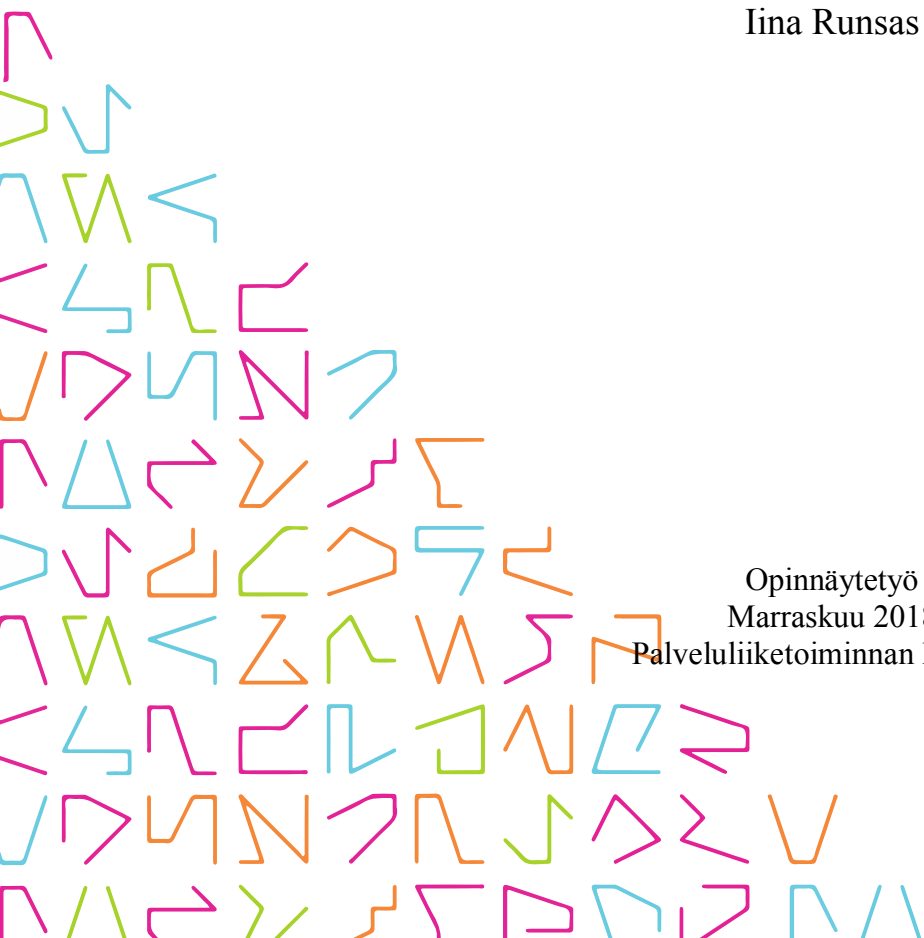
TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

YRITYSMUOTOJEN VERTAILU JA KANNATTAVUUS

CASE: BAR CATERING

Iina Runsas

Opinnäytetyö
Marraskuu 2018
Palveluliiketoiminnan koulutus



TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Palveluliiketoiminnan koulutus

RUNSAS, IINA:
Yritysmuotojen vertailu ja kannattavuus
Case: Bar Catering

Opinnäytetyö 26 sivua, joista liitteitä 1 sivu
Marraskuu 2018

Opinnäytetyön tavoite on selvittää, mikä olisi kannattavin toimintatapa yhdistää kaksi eri yritysmuodolla toimivaa yritystä yhdeksi. Työssä tutkitaan eri yritysmuotoja ja vertaillaan niiden kannattavuutta, verotusta, uskottavuutta sekä vastuukysymyksiä.

Opinnäytetyötä varten vierailtiin Ensimetrissä yritysneuvojan luona ja tutustuttiin eri yritysmuotojen eroavaisuuksiin sekä ominaisuuksiin. Työn tarkoitus oli tutkia eri yritysmuotoja usealta kantilta ja löytää kahta eri näkökulmaa tukeva vaihtoehto.

Työn lopullinen päätös poikkesi alustavasti suunnitelmasta merkittävästi, mutta tämäkin on eräänlainen lopputulema. Opinnäytetyö sopii hyvin ohjenuoraksi omaa yritysmuotoaan etsivälle.

Asiasanat: bar catering, yritysmuodot, uskottavuus ja kannattavuus

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Hospitality Management

RUNSAS, IINA:
Comparison and Profitability of Different Business Forms
Case: Bar Catering

Bachelor's thesis 26 pages, appendices 1 page
November 2018

The aim of this thesis was to find out what would be the most supportive way of combining two companies with different business forms into one. In this work, different types of business are studied and their profitability, taxation, credibility and liability issues are compared.

For the Bachelor's thesis, the Business Counselor at Ensimetri was visited and the differences and features of different business forms were made acquaintance with. The purpose of the thesis was to study different types of business from various angles and to find two different approaches.

The conclusion of the work was a significant departure from the plan, but this is also one kind of result. The thesis is well suited as a guideline for a person seeking his own business model.

Key words: bar catering, business forms, credibility and profitability

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	ALKUASETELMA.....	6
3	VERTAILU	11
3.1	Verotus.....	12
3.2	Uskottavuus	15
3.3	Omistus	16
3.4	Vastuut ja yrittäjäriski.....	17
4	PROSESSI & PÄÄTÖS	19
4.1	Yhdessä keskustelu	21
4.2	Käynti ensimetrissä.....	22
4.3	Päätös	22
5	TOIMINTASUUNNITELMA	24
6	POHDINTA.....	26
	LÄHTEET	27
	LIITTEET	29
	Liite 1: Häämessukysely	29

1 JOHDANTO

Feelya Promotion (I) on vuonna 2014 perustettu ravintola- ja tapahtuma-alan yritys, joka tuottaa palveluita sekä yksityisille että yrityksille. Alusta alkaen ravintolamaailma on ollut suurimpana osana mukana toimintaa keskittyen juomapalveluihin. Vuonna 2017 palveluihin paketoitiin Bar Catering ja tätä toteutettiin mm. hääbaarina. Tämän lisäksi palveluvalikoimaan kuuluu myös drinkkikoulutukset. Your Bartender (A) on Proakatemialla toimivan Eventa Creative Osuuskunnan sisällä luotu yritys, joka nimensä mukaisesti tarjoaa baarimikkopalveluita tilaisuuksiin.

Vuodesta 2017 lähtien I ja A ovat tehneet yhteistyötä ja ”vierailleet” toistensa keikoilla apukäsinä tai suoraan ohjanneet asiakkaan toisen luokse, mikäli oma aikataulu ei ole antanut periksi keikkakyselyille. Varsinaista kilpailuasemaa ei siis ole koskaan muodostunut, vaan toiminta on ollut alusta alkaen yhteistyötä puolin ja toisin. Ensimmäisen kerran ajatus saman nimen alla toimimisesta heitettiin vitsillä ilmaan jo muutaman ensimmäisen yhteisen keikan aikana. Silloin asialle lähinnä naureskeltiin ja sivuutettiin lauseella ”mietitään tätä sitten ensi vuonna uudestaan”. Ajatus jäi kuitenkin muhimaan ja se otettiin esiin lähes jokaisella yhteisellä keikalla tämän jälkeen.

2 ALKUASETTELMA

Feelya Promotion on yritysmuodoltaan toiminimi eli henkilöyhtiö. Toiminimeen päädyttiin, koska pääosin toiminta on oman ajan ja osaamisen myymistä eikä suurille investoinneille ole vielä ollut tarvetta. Yritysmuodon valinta on ollut toimiva ja kannattava tähän asti, mutta tulevaisuuden kasvua varten muutos toiminimestä osakeyhtiöksi tulee jossain vaiheessa ajankohtaiseksi.

Toiminimen perustaminen on helppoa ja nopeaa, sillä nykyään netissä täytettävän hakemuksen tekemiseen kuluu aikaa noin viisitoista minuuttia. Kaupparekisterin perustamisilmoitus maksaa netissä 75€ (paperiversio 110€) ja hakemus on käsitelty muutamassa päivässä. (PRH 2018, taulukko 1) Jos yrittäminen on sivutoimisto, voi itse opetella pitämään yksinkertaista kirjanpitoa ja näin säästää kirjanpitokustannuksissa. Oma suositukseni kuitenkin on alusta alkaen ulkoistaa kirjanpito ammattilaiselle, ellei koe oloansa omakseen numeroita pyörittäessä. Yrittäjyyden mukana tutuksi tulevat myös ALV-maksut, joita joka ikinen ihminen kohtaa päivittäin arkielämässä ymmärtämättä mistä ja miten se muodostuu. Lyhyesti kuvailtuna ALV on kulutusvero, joka peritään myynnin yhteydessä ostajalta ja tilitetään valtiolle. Käytännössä tämä raha siis vain käy yrittäjän tilillä, mutta ei ikinä ole yrittäjän omaisuutta. ALV rekisteriin kuulumisen on vapaaehtoista, mikäli yrittäjän liikevaihto jää vuodessa alle 10 000€ (yrityksenperustaminen.net)

TAULUKKO 1: Eri yritysmuotojen perustamiskustannukset, PRH

Palvelu	Sähköinen ilmoitus (€, sis. ALV 0 %), maksu sähköisessä palvelussa	Paperi-ilmoitus (€, sis. ALV 0 %), maksetaan etukäteen
Osakeyhtiö	330,00	380,00
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	75,00	110,00
Yksityinen elinkeinonharjoittaja, jolla on jo Y-tunnus, mutta joka ei ole kaupparekisterissä, ilmoittaa tietonsa kaupparekisteriin	75,00	110,00
Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö	ei mahdollinen	240,00
Muu yritysmuoto (esim. osuuskunta, asunto-osakeyhtiö, yhdistys)	ei mahdollinen	380,00
Aputoiminimen ilmoittaminen	65,00 / nimi	100,00 / nimi

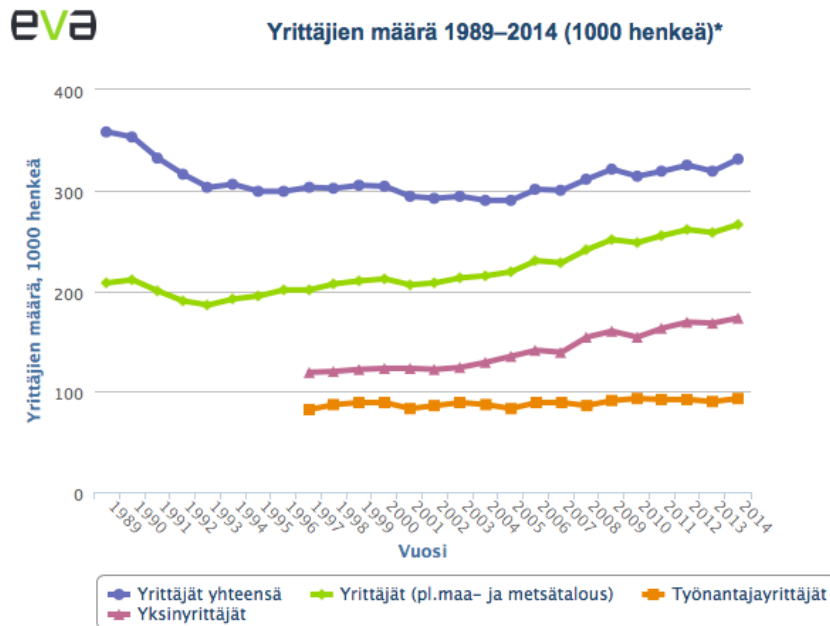
Your Bartender on markkinointinimi Eventa Creative Osuuskunnan sisällä. Eventa on toiminut Proakatemiolla vuodesta 2014. Eventa Creative Osk pitää sisällään yli 7 jäsentä, jolloin ketään osuuskuntaan kuuluvaa ei lueta yrittäjäksi työttömyysturvalain mukaan. (osaavayrittäjä.fi) Näin olleen työskentely Your Bartender nimen alla on tähän asti ollut yrittäjämäistä, mutta ei virallisesti yritystoimintaa samaan tapaan kuin Feelya Promotionilla. Valmistumisen myötä osuuskunta Your Bartenderin takana jää koululle, joten Your Bartenderistä tulisi tehdä joulukuussa 2018/tammikuussa 2019 oma virallinen yritys, jotta toiminta voi jatkua.

Osuuskunta vastaa hallinnollisilta osiltaan hyvin paljon osakeyhtiötä. Molemmat vaativat hallituksen, joka edustaa yhtiötä ja hoitaa sen asioita. Osuuskunnan tarkoituksena on puhtaan voiton lisäksi tuottaa myös palveluita ja muita etuja jäsenilleen, jolloin sen jäsenet hyötyvät enemmän saatavista eduista kuin sijoitetuksensa tuotoista. Osuuskunta on harvinaisin yhtiömuoto Suomessa, vaikkakin suurin osa suomalaisista on jonkin osuuskunnan jäsen, kuten S-ryhmä tai OP (osaavayrittäjä.fi).

TAULUKKO 2: Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä, PRH

Yritysmuoto	2.1.2018	2.7.2018
Osakeyhtiö	270 553	275 006
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	204 031	209 954
Asunto-osakeyhtiö	89 134	89 713
Kommandiittiyhtiö	28 279	27 977
Avoin yhtiö	10 054	9 915
Osuuskunta	4 229	4 287

TAULUKKO 3: Yrittäjien määrä Suomessa vuosina 1989-2014, Tilastokeskus, Työvoimatutkimus



Edellä olevat kuvaajat (taulukko 2, taulukko 3) osoittavat toiminimen olevan tällä hetkellä lähes yhtä suosittu yritysmuoto kuin mitä osakeyhtiö, mutta silti sitä ei aina pidetä varteenotettavana yritysmuotona. Osasyynä tähän voi olla esimerkiksi se, että sivutoimiset yrittäjät sekä harrastustoimintaansa yrittäjämäiseksi muuttavat henkilöt valitsevat yritysmuodokseen toiminimen sen helppouden ja keveyden takia.

Avoimen yhtiön sekä kommandiittiyhtiön yhteenlaskettu määrä ei ole edes viidesosaa olemassa olevien toiminimien määrästä. Tähän voi olla syynä se, että ainakin omasta mielestäni molemmat yhtiömuodot ovat hieman väliinputoajia. Molemmat ovat monilta osin osakeyhtiötä kevyempiä, esimerkiksi hallinnollisesti sekä byrokraattisesti, mutta monilta osin toiminimeä raskaampia ja monimutkaisempia, kuten esimerkiksi yhtiömiesten hankinta ja valinta. Jos tavoitteena on helppo ja kevyt vaihtoehto oman työpanoksen laskuttamiseen, on toiminimi poikkeuksetta ensisijainen vaihtoehto. Mikäli taas yrityksessä on useampi ihminen ja tavoitteena tuloksen maksimointi, on osakeyhtiö päätöksen teon sekä vastuunjakojen kannalta selkein vaihtoehto.

Tähän asti joko Feelya Promotion tai Your Bartender on toiminut pääurakoitsijana hoitaen yhteydenpidon asiakkaan kanssa, keikan valmistelut sekä järjestelyt ja ostanut työvoimaa toiselta. Monen asiakkaan kanssa on myös käynyt niin, että asiakas on pyytänyt tarjousta molemmilta, hyväksynyt toisen ja silti tavannut molemmat keikalla. Tämä asetelma on myös tuotu asiakkaille alusta alkaen tietoon, ja kilpailuasetelman sijaan on yritetty painottaa juurikin yhteistyötä.

Vaihtoehtoja yhdessä toimimiselle löydettiin viisi:

1. Perustetaan kokonaan uusi yhteinen pääomayritys
2. Luodaan konserni, jolloin perustettaisiin kaksi uutta pääomayritystä ja toinen yritys ostaisi osan toisesta
3. Toisen yritys toimii pääurakoitsijana ja toisen alihankkijana
4. Feelya Promotion muutetaan osakeyhtiöksi ja osakkeenomistajia otetaan lisää
5. Toisesta tulee toiselle työntekijä

Yritysmuodoista poissuljettiin välittömästi pois avoin yhtiö sekä osuuskunta, sillä osakeyhtiö nähtiin monella tavalla toimivampana sekä kannattavampana, kuin kumpikaan näistä. Avoimen yhtiön sekä kommandiittiyhtiön yksi suurimmista ongelmista on mahdollisuus tehdä sitovia päätöksiä kuulematta muita yhtiökumppaneita, sekä yhtiön lopetusvaiheessa veloista vastaaminen omalla omaisuudellaan. Veloista vastataan myös yhteisvastuullisesti eli mikäli yhtiökumppani on varaton ja kykenemätön maksamaan, velkoja tullaan perimään muilta yhtiökumppaneilta. Osuuskunta sen sijaan valitaan useimmiten yritysmuodoksi silloin, jos jäsenten työpanos vaihtelee, tarkoituksena on vaihtaa jäsenistöä lähivuosien ajan tai joku jäsenistä ei halua sitoutua yrittäjyyteen. (Accountor, Yritystulkki, Ensimetri)

3 VERTAILU

Valitsin vertailtaviksi kohdiksi verotuksen, uskottavuuden, omistuksen sekä vastuut ja yrittäjäriskin. Itse pohdiskelin näitä samoja teemoja omaa yritystä perustaessani, joten luonnollisesti ne nousivat esiin myös tällä kertaa. Yksin toimiessa asioita on aina helpompi miettiä, kun tarvitsee kiinnittää huomiota vain ja ainoastaan siihen, mikä on itselle paras ja kannattavin vaihtoehto. Yhteisessä yrityksessä sen sijaan jokaisen tarvitsee tehdä kompromisseja ja joustaa omista toimintatavoistansa jonkin verran sekä kuunnella aina myös toista ennen päätöksen tekoa. Lopullisen päätöksen tulisi aina olla yritykselle paras vaihtoehto, vaikkakin se vaatisi itseltä uusia ajatusmalleja ja kompromisseja.

TAULUKKO 4: Yritysmuotojen vertailu suhteessa palkkatyöhön / bisnes.fi 2018

Yritysmuotojen vertailu

	Palkkatyö	Kevytyrittäjä	Toiminimi	Osakeyhtiö
Hallintokustannukset	Ei	n. 5% laskutuksesta	Vaihtelee	Vaihtelee
Investoinnit mahdollisia	Ei	Ei	Kyllä	Kyllä
Laskujen lähetyt ja perintä	Ei	Laskutuspalvelu	Itse	Itse
Lopettaminen tarvittaessa	Helppoa	Helppoa	Vaikeaa	Erittäin vaikeaa
Oma aikataulu ja omat ideat	Ei	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Oman markkinointinimen käyttö	Ei	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Palkanmaksu ja vakuutukset	Työnantaja	Laskutuspalvelu	Itse	Itse
Perustamiskustannus	0€	0€	110€	2830€
Sovitun työn tekeminen	Kyllä	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Toimeksiantoon liittyvät kulut vähennyskelpoisia	Ei	Kyllä	Kyllä	Kyllä
Ulkopuoliset sijoitukset mahdollisia	Ei	Ei	Ei	Kyllä
Vastuu veloista	Ei velkaa	Ei velkaa	Itse	Osakeyhtiö
Velvollisuus kirjanpidosta	Ei	Ei	Itse	Itse
Y-tunnus	Ei	Ei	Kyllä	Kyllä

3.1 Verotus

Toiminimellä verotus tapahtuu luonnollisena henkilönä, jolloin kaikki yritystoiminnasta sekä muualta saadut ansio- ja pääomatulot lyödään yhteen nippuun ja verotetaan kokonaisuuden perusteella. Yritystoiminnasta saatu tulo jaetaan pääomatuloihin (maksimissaan 20% yrityksen nettovarallisuudesta) ja loput luokitellaan ansiotuloksi. Osakeyhtiö sen sijaan on osakkaistaan erillinen ja itsenäisesti verotettava, jonka tulovero on 20% kaikesta verotettavasta tulosta (yritystulkki.fi, vero.fi) Yksin toimiessa tai sivutoimiselle yrittäjälle toiminimi on kannattava ja kevyt yritysmuoto verotuksen kannalta. Osakeyhtiön verotus ei sekään ole raskas yksin toimiessa, mutta osakeyhtiön mukana tulevat mahdolliset osingonjaot ja tarkempi verosuunnittelu.

Toiminimen muutos osakeyhtiöksi on ajankohtaista viimeistään siinä vaiheessa, kun yritykselle aletaan kerryttämään nettovarallisuutta. Voiton ja osingon jakaminen pääoma- ja ansiotuloksi tehdään nettovarallisuuden avulla, joten jokaisen toimivan yrityksen kannattaa sitä kerryttää (Huhtakangas, 2015) Toiminimellä nettovarallisuudeksi lasketusta tuotosta verotetaan yrittäjän valinnan mukaan 20%, 10% tai 0% pääomatulona ja loput voitoista yrittäjän ansiotulona. Näitä ansiotuloja verotetaan progressiivisesti, joten yrittäjän veroprosentista riippuen verotus voi olla suuri rasite. Osakeyhtiössä sen sijaan nettovarallisuutta voidaan kerryttää jättämällä voitot nostamatta (talousplus.fi, vero.fi)

TAULUKKO 5: Yritysmuotojen vertailu / Verohallinto, 2018

EROT YRITYSMUOTOJEN VÄLILLÄ

	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	Henkilöyhtiö	Osakeyhtiö Osuuskunta
Verotuksenerillisuus	Ei	Ei	Kyllä
Tuloverotus	Jako ansio- ja pääomatuloon ansiotulo: progressiivinen verotus pääomatulo: 30 % (30 000 ylittävältä osalta 33 %)	Yhtiömiesten tulona - jako ansio- ja pääomatuloon	Yhtiön tulona (20 %)
Pääomatulon laskentapohja	Nettovarat plus 30 % palkoista	Nettovarat plus 30 % palkoista	Nettovarat (osakkeen matemaattinen arvo)
Nettovarojen laskenta	Vain elinkeinotoimintaan kuuluvat varat ja velat	Erikseen tulolähteittäin; yhtiömiestohtaiset oikaisut	Kaikki varat ja velat; osakastohtaiset oikaisut
Tappion vähentäminen	Voidaan siirtää yrittäjälle	Vain yrityksessä	Vain yrityksessä
Rahan yksityisotto	On mahdollista	On mahdollista	Ei ole mahdollista
Palkanmaksu yrittäjälle	Ei	Kyllä	Kyllä
Oikeustoimet yrityksen ja omistajan välillä	Ei	Kyllä	Kyllä, käyvin hinnoin VML 29 §

13

Osakeyhtiön verotus on verottajan näkökulmasta selkeämpi, sillä yrityksen ja yrittäjän omat varat ovat selkeästi erillään toisista. Toiminimellä tehdyistä hankinnoista osa voidaan tulkita jälkikäteen yrittäjän omiksi henkilökohtaisiksi menoiksi, vaikka ne olisivat olleet yrityksen toimintaan liittyviä kuluja. Esimerkiksi työkeikkaa varten ostettu musta kauluspaita voidaan tulkita henkilökohtaiseksi hankinnaksi, mikäli sitä voidaan käyttää arjessa muutenkin. Toiminimellä sen sijaan on mahdollisuus vuonna 2017 tulleeeseen verovapaaseen yrittäjävähennykseen, joka on viisi prosenttia nettotuloksesta, josta on vähennetty edellisen vuoden tappiot. Myös matkakulut sekä päivärahat on haettava toiminimellä verotuksesta jälkikäteen, kun osakeyhtiössä ne maksetaan matkalaskun perusteella verottomana (vero.fi)

Avoin yhtiö sekä kommandiittiyhtiö vaativat molemmat vähintään kaksi perustajaa, kun toiminimen ja osakeyhtiön voi perustaa yksin. Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet vastaavat henkilökohtaisesti veloista sekä vastuista, kun kommandiittiyhtiössä toinen yhtiömies on niin sanottu äänetön yhtiökumppani, eli puhdas pääomasijoittaja (Ikonen, H. 2018). Molemmat yhtiömuodot mahdollistavat toiminimelle saavuttamattomissa olevia etuuksia, mutta velka- ja vastuukysymyksissä ovat yhtä samalla viivalla toiminimen kanssa. Osakeyhtiö on itsenäisesti verovelvollinen, kun taas avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö sekä toiminimi kaikki henkilöyhtiöitä.

Olen itse miettinyt jo hetken aikaa toiminimen muuttamista osakeyhtiöksi, mutta en vielä ole nähnyt sitä kannattavana. Toiset sanovat muutoksen olevan kannattava silloin, kun liikevaihto ylittää 100 000€, toiset silloin kuin yrityksen tulos ylittää 35 000€. Mitään tarkkaa ohjetta tähän ei siis ole, vaan tilannetta on katsottava jokaisen yrityksen kohdalla omana asianaan. Alle 50 000€ liikevaihtoa tekevän yrityksen voi silti olla kannattavampaa valita yritysmuodokseen osakeyhtiö siinä tapauksessa, jos yrityksen perustamiseen vaaditaan suuria investointeja sekä alkuvarastoa.

3.2 Uskottavuus

Joillekin toiminimi / henkilöyhtiö voi olla vähemmän uskottava, kuin mitä osakeyhtiö. Itse en tämänlaiseen ajatukseen ole vielä kertaakaan yrittäjänä suoranaisesti törmännyt, mutta tiedostan kyllä ajatusmaailman. Joku voi ajatella, että yritys toimii toiminimellä sen takia, että resurssit eivät riitä isompiin kokonaisuuksiin ja tekeminen on niin sanottu harrastustoimintaa. Tai, että yrittäjällä ei ole riittävästi osaamista ja uskoa itseensä, jotta olisi valinnut osakeyhtiön yritysmuodoksi toiminimen sijaan. Maailmalta löytyy kuitenkin esimerkkejä isoista ja vakavaraisista yrityksistä, jotka ovat osakeyhtiön sijaan henkilöyhtiöitä, kuten esimerkiksi Lidl Ky, vuonna 2017 liikevaihto 74,6 miljardia euroa (RetailAnalysis).

Osakeyhtiön on kuitenkin helpompi hakea lainaa, vakuuksia tai tukia kuin mitä toiminimen. Toiminimellä nämä kaikki eivät edes ole mahdollisia, sillä osa myönnetään vain pääomayhtiöille. Esimerkiksi TEKES:in myöntämää innovaatioaseteliä ei ole ollenkaan mahdollista hakea toiminimellä, vaikkakin se on suunnattu mikro- sekä pk-yrityksille (innovaatioaseteli.info). Myös kulttuurisetelit ja muut vastaavat etuudet jäävät toiminimiyrittäjiltä saamatta, mutta osakeyhtiössä työskentelevä osakas voi hyödyntää tätä verovapaata etua palkansaajan tavoin. Tämä on omalla tavallaan väärin, sillä toiminimiyrittäjä on yhtä lailla yrittäjä siinä missä muidenkin yritysmuotojen yrittäjät

Vastaavasti toisinpäin ajateltaessa toiminimi voi olla myös kilpailuetu. Jos esimerkiksi keskisuuri yritys hakee pienelle projektille toteuttajaa, voi toiminimellä työskentelevä saada helpommin tästä itselleen asiakkaan ja lisätuloja, kuin jos kyseistä tehtävää hakisi osakeyhtiöllä. Suurin osa itse käyttämistäni alihankkijoista on juuri toiminimiyrittäjiä, sillä haluan tukea toisia pienyrittäjiä. Toiminimen takana on se yksi päättävä henkilö, jolloin tietää kenen kanssa työtä tekee ja millä tavalla. Osakeyhtiön kohdalla jokaiselle työkeikalle saattaisi pahimmassa tapauksessa ilmestyä joka kerta uusi ihminen. Toiminimellä työskentelevä voi myös koska tahansa näin halutessaan lopettaa toiminimen ja siirtyä takaisin palkkatyöhön. Joskus voi myös olla kannattavampaa laittaa toiminimi tauolle ja aktivoida se uudestaan käyttöönsä tilanteen näin vaatiessa. Osakeyhtiön lopettaminen sen sijaan on pitkä ja kallis prosessi, johon ei kannata lähteä hetken mielijohteesta.

3.3 Omistus

Mikäli jo olemassa oleva toiminimi muutetaan osakeyhtiöksi ja Your Bartenderistä tehdään aputoiminimi, on olemassa olevan yrityksen osakekannasta jaettava osa toiselle. Näin ollen toinen, uusi osakkeiden omistaja saisi osan koko Feelya Promotionin toiminnasta, eikä pelkästään Bar Cateringistä. Tässä tilanteessa tämä ei kuitenkaan ole vaihtoehto, sillä kumpikaan osapuoli ei siihen ole halukas ja tarkoituksena on jakaa vain ja ainoastaan Bar Catering toimintaa. Osakkeita voisi toki sarjoittaa eri arvoisiksi, mutta silti ne käsittäisivät koko yrityksen toiminnan eikä niitä voi lain mukaan osoittaa vain tiettyyn osa-alueeseen liiketoiminnasta (Ikonen, H. 2018)

Toisena vaihtoehtona voisi olla osakekannan pitäminen kokonaan itsellä ja A tulisi työntekijäksi yrittäjyyden sijaan. Tämä vaihtoehto taas poissulkee tasapuolisuuden yritystoiminnasta, sillä työntekijän asemassa oleva ei omista lopullista päätösvaltaa yrityksen toimintaan. Keskinäisillä sopimuksilla näihin asioihin pystyttäisiin vaikuttamaan jonkin verran, mutta työntekijää suojelee monessa asiassa työehtosopimukset sekä lait, joiden ylitse mikään sopimus ei päde. Tällä hetkellä osuuskunnan kautta toimiessa A ei vielä virallisesti toimi yrittäjänä, joten kyseinen vaihtoehto pitäisi edelleen yrittäjä-tittelin poissa kuvioista.

Uusi perustettava yritys käsittäisi vain ja ainoastaan Bar Cateringin, jolloin muu Feelya Promotionin toiminta pysyisi omanaan ja vain Bar Cateringiä koskeva osuus jaettaisiin kahden osakkaan välillä. Tässä tapauksessa itselläni toiminta olisi jaettu jo kolmen eri yrityksen välillä, joka kuulostaa ajatuksenakin hyvin raskaalta - unohtamatta sitä, että perustoiminta olisi pilkottu pieniin osiin ja hajautettu kolmen eri yrityksen välillä. Oletettavasti jokainen näistä kolmesta yrityksestä pysyisi pienenä eikä yhdelläkään olisi mahdollisuutta kasvaa vakavaraiseksi ja/tai kansainväliseksi. Tulevaisuuden kasvun kannalta jokin näistä kolmesta olisi lakkautettava tai laitettava tauolle, jotta edes toisella jäljelle jäävistä yrityksistä olisi realistinen mahdollisuus kannattavaan kasvuun.

Molemmat voisivat myös jatkossa omistaa oman yrityksen, jolloin toinen toimisi pääurakoitsijana ja toinen alihankkijana. Tällöin nykyinen toimintatapa ei muuttuisi mihinkään suuntaa vaikkakin jatkossa tekeminen tapahtuisi yhteisen markkinointinimen

alla. Markkinointinimi olisi toisen omistuksessa, tässä tapauksessa A:n, sillä ajatuksemme olisi työskennelle jatkossa ”Your Bartender” nimen alla. Omasta mielestäni tämä vaikeuttaa markkinointia ja nimi tuli brändätä uudestaan tai valita jopa kokonaan uusi nimi.

Itseäni ei myöskään innosta ajatus siitä, että koko Bar Catering -konsepti brändättäisiin Your Bartenderin alle ilman, että itsellä on omistusosuutta kyseiseen nimeen. Markkinointinimen käytöstä voidaan – ja pitää – tietenkin tehdä kirjallinen sopimus, joka oikeuttaa käyttämään nimeä markkinoinnissa seuraavat viisikymmentä vuotta, mutta se ei silti ole sama asia kuin omistaminen. Asian käänöpuolena ja itselleni haitallisena asiana tässä olisi se, että mikäli emme enää kymmenen vuoden päästä olisi tekemisissä keskenään emmekä haluaisi toimia millään tavalla yhdessä, koko Bar Catering toiminta olisi tällä alueella brändäytynyt toiselle yritykselle ja itseni olisi erittäin haastavaa palata markkinoimaan palvelua Feelya Promotionin alla.

3.4 Vastuut ja yrittäjäriski

Tasapuolisen vastuun kannalta molempien osapuolien tulisi olla yrittäjiä. Näin ollen molemmilla olisi yhtäläinen velvollisuus huolehtia yrityksen kasvusta, vakavaraisuudesta, toiminnasta ylipäänsä sekä kannattavuudesta tulevaisuutta ajatellen. Molempien talous olisi yhtä lailla sidottuna yrityksen tulokseen, joten palo tehdä asioita olisi samankaltainen. Olen yrittäjäurani aikana tehnyt paljon yhteistyötä sivutoimisten yrittäjien kanssa ja yhteisissä projekteissa on aina ilmennyt erimielisyyksiä ja ongelmia asenteen kanssa. Sivutoiminen, muualla palkkatyössä oleva henkilö voi harrastella yrittämistä, sillä toimeentulo on turvattu palkkatyöllä. Yrittäjällä kuitenkin ei ole varaa harrastella ja tehdä vähän sinnepäin, kun talous on täysin verrannollinen omaan tekemiseen ja työn määrään.

Mikäli toinen omistaa yrityksen ja toinen on työntekijä, vastuu- ja velvollisuuskysymykset ovat aivan eri viivalla. Työntekijä voi tiukan paikan tullen irtisanoa itsensä ja vaihtaa työpaikkaa, mutta yrittäjä uppoaa yrityksensä mukana. Työntekijällä on myös etuuksia, joita yrittäjällä ei ole, kuten esimerkiksi palkkaan sisältyvät lisät, määritetyt ylityökiellot sekä loma-ajat. Työntekijälle on myös aina maksettava säännöllinen palkka tehdystä työstä, kun yrittäjä taas saa rahansa viimeisenä kaikkien kulujen jälkeen. Myöskään mahdollisten keskinäisten erimielisyyksien takia

työntekijä-työnantaja asetelma ei olisi paras mahdollinen, koska alkuasetelmassa molemmat tuovat pöytään yhtä paljon ja tasavertaisesti.

Toiminimessä yrittäjää vastaa toiminnasta koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. Useasti yrittäjän riski kasvaa samassa suhteessa liiketoiminnan kasvaessa (Accountor). Toimiyrittäjä on yksin vastuussa kaikista tekemistään sopimuksista sekä hankinnoista, mutta samanaikaisesti kyseinen yritysmuoto on hallinnollisesti kevyin. Osakeyhtiössä sen sijaan yleistetysti pahin mitä voi tapahtua, on yhtiöön sijoitetun pääoman menettäminen. Osakeyhtiön toiminta vaatii myös pakollisen hallituksen, joka päättää yrityksen asioista osakeyhtiölakia noudattaen. Yhtiön päättäjänä toimii yhtiökokous, jossa määritellään pideämmän linjan toimintatavat sekä tavoitteet. Hallituksen jäseneltäkin voidaan tuki lähteä perimään velkoja henkilökohtaisesti, mikäli henkilön tulkitaan väärinkäyttäneen asemaansa ja laiminlyöneensä velvollisuuksia (osakeyhtiölaki). Esimerkiksi erään edesmenneen Sunny Car Centerin hallituksen jäsenen katsottiin olleen syyppä lähes viiden miljoonan euron vahinkoihin ja hänet määrättiin maksamaan henkilökohtaisesti 350 000€ korvaukset, sillä hänen katsottiin hoitaneen tehtävänsä huolimattomasti hallituksen jäsenenä. Tämän takia isoja hankintoja ja sijoituksia tehdessä takana kannattaa olla pääomayhtiö henkilöyhtiön sijaan, vaikka osa lainoista vaatii osakeyhtiössäkin yrittäjän henkilökohtaisen takauksen (Ruonaniemi, 2018)

4 PROSESSI & PÄÄTÖS

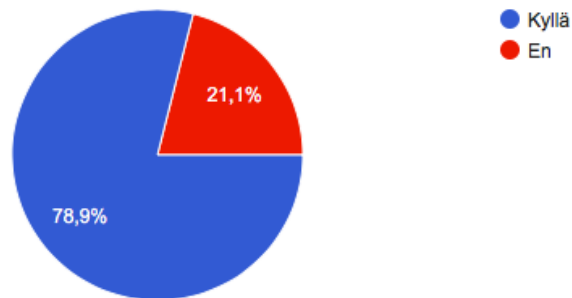
Opinnäytetyön tarkoitus on jäsenellä omia ajatuksiani aiheesta ja auttaa päätöksen teossa. Feelya Promotionin sekä Your Bartenderin olisi tarkoitus yhdistää voimansa loppuvuodesta 2018 ja aloittaa toiminta yhteisen nimen alla alkuvuodesta 2019. Jokaisen löydetyn vaihtoehdon sisällä on vielä useampia erilaisia vaihtoehtoja, joista etsitään kannattavin ja paras. Päätöstä tehdessä tarvitsee miettiä mikä vaihtoehdoista on kannattavin lyhyen ajan sisällä, mutta uskaltaa ajatella myös pidemmällä tulevaisuuteen. Esimerkiksi, jos haluamme jossain vaiheessa omistaa oman lasivalikoiman se tulee vaatimaan investointeja, varastotilaa sekä kuljetusvälineet.

Yhdistyminen mahdollistaisi entistä laadukkaamman palvelun, mahdollisuuden vastaanottaa enemmän keikkoja sekä kasvaa alueen suurimmaksi palvelun tarjoajaksi. Bar Cateringin lisäksi palveluihin kuuluisi yhä edelleen drinkkikoulutukset ja uutena palveluna alan erinäiset koulutukset sekä workshopit. Oma tavoitteeni on, että seuraavan kahden vuoden sisällä voisin jättäytyä kokonaan pois säännöllisistä viikonloppu- sekä yötoista ja keskittyä pääosin hallinnollisiin töihin sekä asiakastilaisuuksien suunnitteluun.

Kasvutavoite voi kuulostaa liioittelulta, mutta sitä se ei ole. Tällä hetkellä kumpikaan ei yksin pysty vastaamaan jatkuvasti kasvavaan kysyntään. Yhä useampi haluaa panostaa laadukkaisiin juomiin tilaisuuksissaan, eikä enää tarjota tölkestä olutta ja siideriä. Tämä näkyy esimerkiksi hääsesongin levittäytymisellä entisen kesä-elokuun sijaan jo huhti-lokakuu välille, ja hääbaarikeikkojen lähes tuplaantuessa vuosittain. Ihmiset ovat nykyaikana valmiita maksamaan elämyksistä ja palveluista, jotka säästävät heiltä rahaa sekä aikaa. Vielä muutama vuosi takaperin häät olivat hyvä tilaisuus ottaa suvun kanssa muutama lasillinen liikaa hääparin piikkiin. Nuorten aikuisten alkoholin käyttö on jatkuvasti laskusuunnassa ja nykyään yhä useampi valitsee jopa täysin alkoholittoman vaihtoehdon sekä haluaa panostaa enemmän laatuun kuin määrään (Raitasalo, K; Malin, R; 2018). Toteutimme helmikuussa 2018 asiakaskyselyn, joka selvitti häämessukävijöiden kiinnostusta Bar Categing palvelua sekä allergiaystävällisiä drinkkejä kohtaan (kuva 1, kuva 2).

Oletko kiinnostunut Bar Catering palveluista?

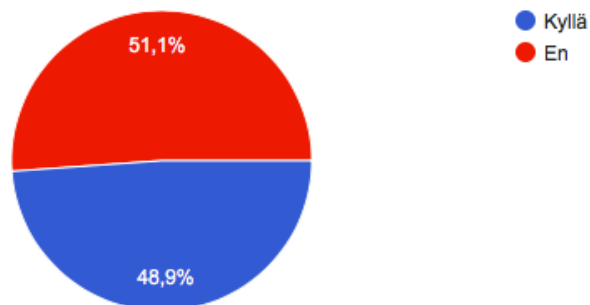
133 vastausta



KUVA 1: Häämessukävijöiden kiinnostus Bar Cateringia kohtaan

Oletko kiinnostunut allergiaystävällisistä cocktaileista?

133 vastausta



KUVA 2: Häämessukävijöiden kiinnostus allergiaystävällisiä drinkkejä kohtaan

Omalla tavallani haluan myös olla muuttamassa suomalaisten juhlien juomakulttuuria sekä alan asiakaspalvelua. Näitä molempia asioita on jo lähtenyt hienosti ajamaan Helsingissä alkunsa saanut Tiskillä -yhteisö, joka on perustettu alan ammattilaisille vertaistueksi. Muutoksen tulee lähteä sisältäpäin, sillä kuka olisi parempi kertomaan asioista asiantuntevasti ja perustellusti, kuin alalla itse oleva.

4.1 Yhdessä keskustelu

Saimme poissuljettua kolme vaihtoehtoa ja rajattua päätöksen kahden vaihtoehdon välille – perustetaan kokonaan uusi yritys tai toinen toimii pääurakoitsija ja toinen alihankkijana. Kokonaan uusi yritys antaisiin mahdollisuuden aloittaa ns. puhtaalta pöydältä ja kaikki olisi alusta alkaen selkeämpää, helpoiten jaettavissa ja uuden yrityksen omistuksessa. Toisen ollessa pääurakoitsija vaihtoehtoja olisi silti kaksi – toisesta yrityksestä tulisi Oy ja toinen voisi valita itselleen toimivimman yritysmuodon ja markkinointinimi olisi yhteinen.

Lähtökohtaisesti molemmat ajattelivat käytännön asioista sekä tulevaisuuden suunnitelmista samalla tavalla isossa mittakaavassa. Molemmat haluavat tehdä tätä hyvin, laadukkaasti, ammattitaitoisesti sekä joka kerta vielä hieman paremmin. Suurimmat ajatuserot löytyivät ehkä ajankäytön suhteen ja mahdollisesti myös lähitulevaisuuden kasvua ajatellen. Itselleni on aina itsestään selvää, että mitään ei lähdetä tekemään puolella teholla vaan aina täysiä ja kunnolla. Täysipäiväisenä yrittäjänä tämä on tietenkin jopa suotava ominaisuus, sillä kukaan ei tule kotoa hakemaan keikoille vaan asiakkaiden eteen on nähtävä vaivaa ja tehtävä töitä. Itselleni uuden yrityksen perustaminen ei siis ole enää uusi askel eikä hyppy tuntemattomaan, vaan uusi mahdollisuus toteuttaa itseäni ja osaamistani.

Vaihtoehtojen punnitseminen kaksistaan tuotti haasteita, sillä mielipiteet muodostuivat vain omiin tietoihin sekä kokemuksiin yrittäjyydestä perustuen. Itselläni on viisi vuotta kokemusta toiminimiyrittämisestä sekä puoli vuotta osakeyhtiön osakkaana olemisesta, mutta nämä tiedot eivät missään tapauksessa olleet vielä lähellekään riittävät lopullisen päätöksen tekoon. A sen sijaan on toiminut yrittäjämäisesti ja yrittäjyyttä opiskellen, mutta ei vielä ollenkaan varsinaisella yrittäjän tittelillä. Ymmärrän siis pienimuotoisen epäilyn ja ehkä jollain tavalla jopa pelon heittäytyä yrittäjäksi ja tällöin luopua kaikista palkkatyöläisen etuuksista, kuten työttömyysturva tai ammattiliittoihin kuuluminen. Myös vastuu kaikista lakisääteisistä velvoitteista on kokonaan yrittäjän omilla harteilla ja huolehdittavissa.

4.2 Käynti ensimetrissä

Käytimme hyödyksi Ensimetrin palveluita ja kävimme juttelemassa yritysneuvoja Hannu Ikosen kanssa. Tarkoituksena oli lähinnä tarkentaa omia ajatuksia ja mieltä askarruttavia kysymyksiä, mutta lähdimmekin pois täysin uudenlaisen ratkaisun kanssa. Keskustelimme yritysneuvojan kanssa samoista asioista, joista olimme puhuneet keskenämme – verotus, omistusoikeudet sekä käytännön asiat. Palapelissä on kuitenkin koko ajan monta liikkuvaa osaa ja jokainen tuleva päätös vaikuttaa myös seuraavaan.

Oli päätös mikä tahansa, molemmat tarvitsevat yrityksen taaksensa. Yritys, jolle A tekee myynninedistämistä, velvoittaa toimimaan laskuttamalla. Tähän asti homma on toiminut Eventa Creative Osk kautta samalla tavalla kuin Your Bartenderin laskutus, joten jatkossa tätä varten tarvitaan uusi laskuttava yritys. Tämän kyseisen yrityksen yritysmuodosta riippumatta tulisi olla täysin A:n omistama, sillä muuten törmäisimme samaan ongelmaa kuin mitä Feelya Promotionin muuttamisen osakeyhtiöksi ja siitä johtuvan osakkeiden jaon suhteen olisi käynyt. Yritysmuodon tulisi olla joko toiminimi tai yritysneuvojan ehdottama kommandiittiyhtiö. Esimerkiksi suurin osa myyntiedustajista, jotka reissaavat ja ajavat paljon vuoden aikana valitsevat kommandiittiyhtiön yritysmuodokseen toiminimen sijaan verotuksellisista syistä. Kommandiittiyhtiö maksaa osakeyhtiön tavoin kilometrikorvaukset sekä päivärahat, kun toiminimellä nämä haetaan ajopäiväkirjan mukaisesti verottajalta jälkikäteen. Kommandiittiyhtiöstä voi yksityisnostojen lisäksi maksaa myös palkkaa yhtiömiehelle (Ikonen, H. 2018)

4.3 Päätös

Lopulta päädyimme perustamaan uuden kommandiittiyhtiön (A) ja vielä toistaiseksi pitämään Feelya Promotionin toiminimenä. Lopullinen päätös ei siis ollut mikään mitä olimme alun perin pyöritelleet ja suunnitelleet, ja toimii ehkä enemmän vain tilapäisenä mahdollisuutena siirtää lopullisen päätöksen tekoa hieman eteenpäin.

Omalla kohdallani päätös oli jopa turhankin helppo, sillä perustoiminta jatkuu ilman suurempia muutoksia. Lopputulos ei myöskään mielestäni ratkaissut olemassa olevaa ongelmaa, vaan juurikin siirsi sitä eteenpäin odottamaan toista ajankohtaa. Vaikka päätös ei itseäni tällä hetkellä miellytä niin paljoa kuin voisi, oli se kuitenkin tähän hetkeen sopivin ratkaisu ja toimintatapa muista asioista johtuen.

5 TOIMINTASUUNNITELMA

Toimintaa jatketaan kuten tähänkin asti. Molemmat ovat jo myyneet keikkoja ensi vuodelle omilla yrityksillään ja tällä tavalla jatketaan vuoden vaihteen jälkeenkin – toinen toimii pääurakoitsijana ja toinen alihankkijana keikkakohtaisesti. Toive olisi, että kevään aikana saisimme yhdessä jäsenneltyä ajatuksia paremmin kasaan rauhassa ja ajan kanssa, jotta mahdollinen yhtiöittäminen voitaisiin toteuttaa tulevan vuoden aikana. Molemmat kuitenkin tiedostavat sen tosiasian, että yhdistyminen takaisin nopeamman sekä varmemman kasvun. Olemme hankkineet ensi vuoden alusta alkaen yhteisen varastotilan molempien baaritarvikkeille ja mahdollisille tuleville varusteille, joten suunta on oikea. Asian kanssa ei kuitenkaan kannata hoppuilla ja hätiköidä, mikäli mikään asia yhtään epäilyttää kumpaakaan osapuolta. Uudesta yhtiökumppanista ei kuitenkaan pääse eroon heti ensimmäisen riidan osuessa kohdalle, tai jos puolen vuoden päästä huomaakin, että yhteiset työskentelytavat eivät kohtaa tai arvomaailman eroavat liikaa toisistaan.

Mahdollisesti voisimme kevään aikana luoda kokonaan uuden markkinointinimen, joka olisi alusta alkaen yhteinen ja täysin nollista luotu. Tällä tavalla markkinointi yhteisen nimen alla ilman yhteistä yritystä voisi olla mahdollinen ja kannattava. Käytännössä asiakas löytäisi palvelun markkinointinimen avulla, ottaisi yhteyttä ja saisi tilaisuuteensa Bar Cateringin meidän yhdessä toteuttamana välittämättä siitä, kumman firman nimi laskuttajana lopulta on. Tämä uusi, yhdessä alusta alkaen luotu markkinointinimi poistaisi suurimman osan niistä ongelmista, joita toisen jo käyttämä nimi aiheuttaisi. Voisimme yhdessä luoda uuden brändin tämän uuden nimen alle ja molemmat saisivat tasapuolisesti hyödyntää sitä vähentämättä oman nimen tunnettavuutta.

Markkinoita kyseiselle palvelulle on, joten sitä ei tarvitse lähteä alusta asti selvittämään. Palvelu vaatisi silti tarkan markkinointisuunnitelman, jotta löytäisimme potentiaaliset asiakkaat ja he löytäisivät meidät. Tällä hetkellä molempien yritysten hakukoneoptimointi on ilmeisen kunnossa, sillä keikkakyselyitä tulee pitkin Suomea. Itse olin juuri pitämässä Helsingissä baaria pikkujouluissa, joiden tilaaja oli löytänyt Feelya Promotionin Googlehaun etusivulta.

Muita toimijoita löytyy PK-seudulta, Turusta sekä Oulusta, mutta määrällisesti puhutaan noin reilusta kymmenestä palveluntarjoajasta. Määrä on kuitenkin kasvanut pari vuoden

aikana, sillä itse aloittaessani löysin vain ja ainoastaan kolme kilpailijaa. Ihmisiä kiinnostaa entistä enemmän juomakulttuurin muutos, tarjoiluihin panostaminen sekä elämyksellisyys ja sitähan tämä parhaimmillaan juuri on. Tämä on yksi syy sille, miksi haluaisin itse saada homman kasvamaan nyt ennen kuin kilpailijoiden määrä taas lisääntyy vuosi vuodelta.

6 POHDINTA

Jälkikäteen ajateltuna kyseinen projekti olisi tarvinnut vähintään tuplasti enemmän aikaa. Ei siksi, että jokin mahdollisista vaihtoehtoista olisi ollut liian radikaali toteutettavaksi kyseisessä ajassa, mutta olisin itse toivonut vielä enemmän aikaa vaihtoehtojen tarkastelua ja analysointia varten. Olisimme esimerkiksi voineet miettiä tulevaisuutta tarkemmin jo vuosia eteenpäin ja sen kannalta lähteä tekemään valintaa.

Omat haasteensa päätöksen tekemiseen toi tietenkin molempien muut projektit sekä työt. Pitkälle syksyyn oli vielä epävarmuus siitä, jatkuuko A:n brändiedustajan hommat vai ei, tarvitseeko hän sitä varten oman laskuttavan yrityksen vai ei, asuuko A ylipäänsä edes Tampereella enää puolen vuoden päästä ja muut liikkuvat osat. Itselläni tietenkin omien töiden aikataulutus ja projektien jatkuvuus, sekä toisen yrityksen tulevaisuuden suunnitelmat muiden osakkaiden kanssa.

Opinnäytetyön tarkoitus oli kartoittaa mahdollisia vaihtoehtoja yhdessä toimimiselle ja löytää siihen kannattavin ratkaisu. Jos olisin saanut tehdä päätöksen täysin yksin kenenkään mielipiteistä välittämättä, olisin muuttanut Feelya Promotionin osakeyhtiöksi, tehnyt Your Bartenderistä aputoiminimen ja A olisi omalla toiminimellään/kommandiittiyhtiöllään toiminut alihankkijana ja laskuttanut toteutuneiden keikkojen mukaan. Yksi suurimmista syistä olisi ollut se, että tällöin Feelya Promotion olisi voinut tarjota kokonaisvaltaisempaa tapahtumasuunnittelua turvallisemmin ja isommassa mittakaavassa, kuin mitä tällä hetkellä. Tämän nykyisen päätöksen perusteella taas Feelya Promotionia ei voi vielä muuttaa osakeyhtiöksi, sillä tulevaisuudessa tulemme joka tapauksessa tarvitsemaan uuden yhteisen yrityksen Bar Cateringia varten ja silloin olemme saman ongelman edessä uudestaan.

LÄHTEET

<https://bisnes.fi>

Hallipelto, A; Hietanen, M; Narikka, J; Saltevo, A; Soikkainen, K. 2013. Yhtiöittäminen. Helsinki. Tietosanoma.

Huhtakangas, J. Pienen osakeyhtiön verosuunnittelu ja varojen nosto yhtiöstä. Opinnäytetyö. Syksy 2015.
https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/99552/huhtakangas_jutta.pdf?sequence=1

Ikonen, H. Yritysneuvoja Ensimetri.

<https://innovaatioseteli.info>

Lidl and Kaufland 2017 financial results. Kirjoitettu 04.05.2018. Luettu 14.11.2018.
<https://retailanalysis.igd.com/retailers/lidl/news-article/t/lidl-and-kaufland-2017-financial-results/i/18894>

Malin, R. Onko suomalaisten alkoholinkäyttö vähentynyt paljon vai erittäin paljon. 6.9.2018. Uusi Suomi.
<https://www.uusisuomi.fi/kotimaa/258049-onko-suomalaisten-alkoholinkaytto-vahentynyt-paljon-vai-erittain-paljon-tutkimus>

Milloin toiminimi kannattaa muuttaa osakeyhtiöksi. Talousplus. Kirjoitettu 15.11.2016. Luettu 25.10.2018.
<https://www.talousplus.fi/blogi/milloin-toiminimi-kannattaa-muuttaa-osakeyhtioksi/>

Osaava yrittäjä. Sivustoa muokattu viimeksi 30.8.2018
<http://www.tieto.osaavayrittaja.fi>

<https://www.prh.fi/fi/index.html>

Raitasalo, K. Nuorten alkoholinkäyttö vähenee edelleen – juomisen tilalle on löytynyt parempaa tekemistä. Terveiden ja hyvinvoinnin laitos. Kirjoitettu 9.4.2018.
<https://thl.fi/fi/-/nuorten-alkoholinkaytto-vahenee-edelleen-juomisen-tilalle-on-loytynyt-parempaa-tekemista>

Ruonaniemi, A. Sunny Car Center -jupakassa miljoonien korvaustuomiot. Yle Uutiset. 24.4.2018. <https://yle.fi/uutiset/3-10175032>

Ruonaniemi, A. Sunny Car Center vei entisen poliitikon Iisakki Kiemungin ulosottoon: ”En pysty edes korkoja maksamaan”. Yle Uutiset. 2.8.2018. <https://yle.fi/uutiset/3-10334335>

Sirel, S. Simplebooks blogi. 9.7.2017
<https://www.simplbooks.fi/2017/07/toiminimi-ja-verotus-yrittajavahennyksen-taru/>

<http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/osuuskunta>

vero.fi

<https://www.yritystulkki.fi/>

<https://yrityksen-perustaminen.net>

Yritysmuodot ja niiden erot. Accountor. Luettu 25.10.2018

<https://go.accountor.fi/yritysmuodon-valinta/?cn-reloaded=1>

LIITTEET

Häämessukysely

HÄÄMESSUT 2018

*Sähköpostiosoite:

*Oletko kiinnostunut Bar Catering palveluista?

Kyllä
Ei

Joisitko juhlissa mieluummin mietoja (olut, siideri, lonkero) vai cocktaileja?

Miedot
Cocktailit

Jos cocktaileja, niin minkä tyyliä?

Lyhyet klassikot (White Lady, Martini, Negroni)
Kuohuviini / Samppanja
Maito / mehupohjainen
Pitkät juomat (Collins, GT)
Muu....

*Oletko kiinnostunut allergiaystävällisistä cocktaileista?

Kyllä
Ei

* Saako tietojasi käyttää markkinointiin?

Kyllä
Ei

Nimi & puhelinnumero

Hääpäivä ja kaupunki