

Case Office Training P. Klimenko Ky  
- toiminnan laajentaminen



Joensuu, Merja

Lahti, Maarit

**Laurea-ammattikorkeakoulu**  
Laurea Leppävaara

**Case Office Training P. Klimenko Ky**  
**- toiminnan laajentaminen**

Merja Joensuu  
Maarit Lahti  
Liiketalouden koulutusohjelma  
Opinnäytetyö  
Tammikuu, 2009

Merja Joensuu, Maarit Lahti

**Case Office Training P. Klimenko Ky - toiminnan laajentaminen**

Vuosi 2009 Sivumäärä 63

---

Opinnäytetyö on toteutettu Office Training P. Klimenko Ky:n toimeksiannosta. Työn tarkoituksena on selvittää mahdollista toiminnan laajentamista varten atk-koulutuspalvelujen kysyntä sekä Lohjalla että muulla Uudenmaan alueella, muiden mahdollisten atk-palveluiden kysyntä, yrittämiseen liittyvät riskit, mahdollisen henkilökunnan palkkauksesta aiheutuvat vastuut ja velvollisuudet sekä yritysmuodon merkitys yritystoiminnassa. Opinnäytetyö jakaantuu teoriaan, markkina- ja kilpailutilannetutkimukseen sekä yhteenvetoon. Opinnäytetyön tarkoitus on antaa toimeksiantajalle pohjaa päättää, mitä hän yrityksellään tekee; jatkaako nykyisellä mallilla, laajentaa vai kenties lopettaa yritystoiminnan kokonaan.

Teoriaosuudessa on käsitelty pk-yrittäjyyttä, yrittäjän profiilia ja yritystoimintaa, riskejä, työnantajayrittäjyyttä, yritysmuotoja sekä markkinatutkimusta. Markkinatutkimus toteutettiin kvantitatiivisena Survey-kyselymenetelmänä. Kilpailutilannetta tutkittiin toimialatilastojen perusteella.

Tutkimus toteutettiin sekä e-lomakekyselynä että haastattelemalla lohjalaisia yrittäjiä. Kyselyissä selvitettiin, onko yritys kiinnostunut ostamaan toimeksiantajan tarjoamia atk-palveluita sekä onko yritys viimeisen kolmen vuoden aikana ostanut kyseisiä palveluita. Lisäksi selvitettiin kiinnostusta ostamaan muita atk-palveluita.

Yhteenvedossa on peilattu case-yrityksen toimintaa selvitettyyn teoriaan sekä markkina- ja kilpailutilannetutkimuksien tuloksiin. Case-yritys on tyypillinen yhden henkilön pk-yritys, jonka suurin riski on yrittäjän oma terveys ja jaksaminen. Yritystoiminnan muuttaminen päätoimiseksi yrittäjyydeksi ja ryhtyminen työnantajayrittäjäksi vaatii vankkaa sitoutumista. Markkina-tutkimuksen perusteella case-yrittäjän tarjoamille atk-kursseille on kysyntää erityisesti jo kursseja käyneiden joukossa. Lohjan alueen kasvuhakuisuuden olettaisi luovan lisää kysyntää.

Asiasanat pk-yritys, yritystoiminta, markkinatutkimus, riskit, työnantajayrittäjä, yritysmuoto

Merja Joensuu, Maarit Lahti

**Case Office Training P. Klimenko Ky -expansion of the business**

Year	2009	Pages	63
------	------	-------	----

---

This thesis has been completed in co-operation with Training P. Klimenko Ky. The main purpose is to examine demand for the automatic data processing training services and some other automatic data processing services in Lohja and elsewhere in the Uusimaa area, the entrepreneur's risks, employer's liabilities and the effect of company form for entrepreneurship. This thesis has been divided into theory, market and competition research, and a summation of the thesis. The purpose of this thesis is to introduce our applicant base to decide how to operate the company: continue as usual, expand or close the business.

The theoretical section involves small and medium-sized enterprises, the profile of the entrepreneur and entrepreneurship, risks in entrepreneurship, the profile of the employer, company forms, and the market research. The market research is realized by a quantitative method. The competition in markets was researched using the business statistics.

The research was realized with an internet form and by interviewing entrepreneurs in Lohja. The intention of the research was to make clear if the company is interested in buying automatic data processing services and if the company has bought these services within the last three years. It also defines if the company is interested to buy other automatic data processing services.

In the summation of the thesis the case-company's business operation has been compared with theory, marketing and competition research results. The case company is a typical one-person small and medium-sized enterprise, where the biggest risk is the owner's own health. To change that entrepreneurship to a full-time activity and being an employer requires a strong commitment. Based on market research there is a demand for these automatic data processing courses the case-company offers especially among those companies which had already bought courses. Because Lohja is an expanding area, it should increase the demand.

Keywords      small and medium-sized enterprises, entrepreneurship, market research, employer, company form

## Sisällys

1	Johdanto.....	7
1.1	Tutkimuksen tausta.....	7
1.2	Tutkimuksen merkitys.....	7
1.3	Tutkimuksen tavoitteet.....	8
1.4	Tutkimuksen lähtökohdat ja rajaus.....	8
1.4.1	Toiminnan laajentaminen ja palveluiden kysyntä.....	8
1.4.2	Toimialan markkinatilanne.....	9
1.4.3	Henkilöstön palkkaus, yritysmuodon merkitys ja riskit.....	9
1.5	Tutkimuksen merkitys toimeksiantajalle.....	9
1.6	Tutkimuksen kysymykset ja tarkoitus.....	9
1.7	Tutkimuksen keskeiset käsitteet ja asiasanat.....	10
2	SWOT-analyysi.....	10
2.1	SWOT-analyysi atk-palvelutoimialalta.....	10
2.2	SWOT-analyysi henkilöyrittäjistä.....	12
3	Pk-yrittäjyys Suomessa.....	13
3.1	Pk-yrityksen määritelmä.....	15
3.2	Miten pk-yrittäjyyttä saadaan kasvuun.....	15
4	Yrittäjän profiili ja elinikäinen oppiminen.....	16
5	Yritystoiminta.....	18
5.1	Sivutoiminen yrittäjyys vs. päätoiminen yrittäjyys.....	18
5.2	Yrittäjyyden ja työsuhteen määritelmä.....	19
5.3	Yhtiökumppanuus yritystoiminnassa.....	20
5.4	Verkostoituminen.....	20
5.5	Liiketoiminta verkossa.....	21
5.5.1	Internetmarkkinointi.....	21
5.5.2	Nettiarkkitehtuuri.....	21
6	Yrittäjyyden riskit.....	22
6.1	Riskienhallinta.....	23
6.2	Yrityksen riskien arviointi.....	24
6.3	Pk-yrityksen riskienhallinta.....	24
6.3.1	Liikeriski.....	25
6.3.2	Henkilöriskit.....	26
6.3.3	Tietoriskit.....	27
6.3.4	Tuoteriskit.....	27
6.3.5	Keskeytysriskit.....	28
6.3.6	Sopimus- ja vastuuriskit.....	28
6.3.7	Ympäristöriskit.....	29

	6.3.8	Rikosriskit.....	29
	6.3.9	Paloriskit.....	29
7		Yrittäjästä työnantajaksi .....	29
	7.1	Yrittäjän tarve kasvuun .....	30
	7.2	Yrittäjän kyky kasvaa.....	30
	7.3	Ympäristön tarjoamat mahdollisuudet kasvuun .....	30
	7.4	Kynnyskysymykset työnantajaksi ryhtymisessä .....	31
	7.4.1	Hyödykemarkkinat .....	31
	7.4.2	Julkinen sektori.....	32
	7.4.3	Työmarkkinat .....	32
	7.4.4	Resurssit ja rahoitusmarkkinat.....	32
8		Yritysmuoto ja sen valinta.....	33
	8.1	Yritysmuotojen pääryhmät .....	33
	8.1.1	Osakkaiden määrän vaikutus yritysmuodon valintaan .....	33
	8.1.2	Pääoman tarpeen ja toiminnan laajuuden vaikutus yritysmuodon valintaan.....	33
	8.1.3	Toiminnan joustavuuden ja vastuun jakautumisen vaikutus yritysmuodon valintaan .....	34
	8.1.4	Yrityksen jatkuvuuden vaikutus yritysmuodon valintaan.....	34
	8.1.5	Voitonjaon ja tappion kattamisen vaikutus yhtiömuodon valintaan .	35
	8.1.6	Verotuksen vaikutus yhtiömuodon valintaan .....	35
9		Markkinatutkimus .....	36
	9.1	Markkinatutkimuksen suhde markkinointitutkimukseen ja markkina-analyysiin .....	36
	9.2	Markkinatutkimusprosessi.....	37
	9.3	Kvalitatiivinen tutkimus vs. kvantitatiivinen tutkimus .....	37
	9.4	Survey-kyselytutkimuksen teoriaa .....	38
	9.5	Kysymysten muotoilu .....	38
	9.6	Kyselylomakkeen laadinta .....	38
	9.7	Web-kyselyt .....	38
	9.8	Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti .....	39
10		Kilpailutilannetutkimus .....	39
11		Case Office Training P. Klimenko Ky markkinatutkimus .....	39
	11.1	Kyselytutkimuksen kysymykset .....	40
	11.2	Tutkimustulokset .....	40
	11.2.1	Yritysmuotojakauma.....	40
	11.2.2	Henkilöstöjakauma .....	41
	11.2.3	Ostokäyttäytyminen .....	42

11.2.4	Kyselyssä nimettyjen kurssien ostetut kurssit vs. kiinnostus kursseihin .....	43
11.2.5	Ristiin taulukointi ostetut kurssit vs. kiinnostus kursseihin .....	44
11.2.6	Kyselytutkimuksen sanallinen vapaamuotoinen palaute .....	44
12	Tilastotietoa tietojenkäsittelypalveluista .....	46
13	Yhteenveto .....	49
	Lähteet .....	54
	Kuviot .....	59
	Taulukot .....	59
	Liitteet.....	60

## 1 Johdanto

### 1.1 Tutkimuksen tausta

Opinnäytetyön toimeksiantaja on Office Training P. Klimenko Ky, Lohjalla sijaitseva yhden hengen atk-koulutusyritys. Yritys on perustettu vuonna 2001. Yritys tarjoaa räätälöityä tietotekniikan koulutusta sekä yksilö- että ryhmäkoulutuksena. Yrityksen toiminta on nykyisin pienimuotoista ja yrittäjä toteuttaa yritystoimintaansa pääasiallisen palkkatoimen ohessa iltaisin ja viikonloppuisin. Kurssit on toteutettu sekä ryhmäkoulutuksena että asiakkaalle henkilökohtaisena koulutuksena ns. vierihoitona asiakkaan omalla tietokoneella. Yritykseen ei ole sidottu suuria rahallisia pääomia. Suurin yrityksen pääoma on tieto-taito-pääoma. Varsinaisia toimintoja yritys ei tarvitse toiminnan pyörittämiseen, sillä tähän asti tarvittavat tilat on vuokrattu muualta kursseja varten. Useimmiten opetus on tapahtunut asiakkaan luona.

Toimeksiantajan tämänhetkinen koulutusohjelmatarjontaan kuuluvat seuraavat tuotteet:

- Tietokone työvälineenä ja Tietotekniikan perusteet (Oma PC ja työskentely koneella)
- Tekstinkäsittelyä Wordilla (Perusteet/Jatko/Tehokäyttö)
- Taulukkolaskentaa Excelillä (Perusteet/Jatko/Tehokäyttö)
- Diaesityksiä PowerPointilla (Perusteet/Jatko/Tehokäyttö)
- Tiedonetsintää Internetin välityksellä (Yksityiset ja julkiset tiedonhaut)
- Sähköpostin käyttö (Outlook / Outlook Express / yleisesti web-mailista)
- Ryhmätyöohjelman hyödyt (esim. yhdessä Office sovellusten kanssa)
- Tietokantaohjelma Accessin perusteet
- Kuvankäsittelyä (kamera & tietokone)
- Taitto-ohjelman perusteet (Adobe Indesign)
- Kotisivujen perusteita (koodaamista tai valmis webpohjainen ratkaisu)
- Lomakkeet (Word, Adobe Acrobat (5.0) tai Adobe LS Designer (7.00 ja 8.00)

(Office Trading P. Klimenko Ky)

### 1.2 Tutkimuksen merkitys

Toimeksiantaja on pohtinut mahdollisuutta siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi. Häntä kiinnostaa tietää, minkälainen kysyntätilanne hänen tarjoamilleen palveluille on Lohjalla sekä muualla Uudenmaan alueella. Hän haluaa kartoittaa myös yrittämiseen liittyvät riskit, mahdollisen henkilökunnan palkkauksesta aiheutuvat vastuut ja velvollisuudet sekä yritysmuodon merkitystä yritystoiminnalle. SWOT-analyysin avulla tulemme käymään läpi sekä yrityksen että yrittäjän sisäiset heikkoudet ja vahvuudet sekä ulkoiset uhat ja mahdollisuudet. Toimeksiantaja



on valmis myös tarvittaessa kehittämään palveluitaan toivottuun suuntaan, mikäli tarvetta ja kysyntää ilmenee.

Opinnäytetyön merkitys muodostuu markkinatutkimuksen kautta saaduista tuloksista.

### 1.3 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen pääasiallinen tavoite on selvittää atk-koulutuspalvelujen kysyntä sekä Lohjalla että muulla Uudenmaan alueella. Tämän tavoitteen selvittämiseksi päätetään tehdä kvantitatiivinen markkinatutkimus mahdollisimman suurelle joukolle alueen yrityksiä. Tutkimuksessa keskitytään pk-yrityksiin, sillä toimeksiantajan näkemyksen mukaan juuri pk-yritykset ovat potentiaalinen asiakaskunta. Tutkimuksen pohjaksi laaditaan kyselylomake, jonka avulla selvitetään yrityksiltä sekä niiden aiempaa ostokäyttäytymistä että halukkuutta ostaa tulevaisuudessa atk-koulutuspalveluita. Kyselylomake lähetetään e-lomakkeen muodossa n. 400 yritykselle. Kyselyn kohderyhmä haetaan internetin ilmaisista osoitehakemistoista kuten 118 ja Innoa sekä Lohjan yrittäjien kotisivuilla olevasta jäsenrekisteristä. Tämän lisäksi käydään Lohjan hyvän tuulen -messuilla 24.-25.5.2008 haastattelemassa näytteilleasettajia sekä Lohjalla sijaitsevilla kauppaliikkeillä haastattelemassa yrittäjiä. Kyselyhaastatteluissa käytetään samoja kysymyksiä kuin e-lomakekyselyssä (liitteet 1 ja 3). Mahdollisimman suuren otoksen varmistamiseksi valitaan kaksi eri haastattelutapaa.

Opinnäytetyön tavoitteena on antaa toimeksiantajalle pohjaa päättää, ryhtyäkö päätoimiseksi yrittäjäksi ja mahdollisesti myös työnantajaksi.

### 1.4 Tutkimuksen lähtökohdat ja rajaus

Opinnäytetyön aihe on rajattu käsittelemään toiminnan laajentamista ja palveluiden kysyntää sekä henkilöstön palkkaukseen liittyviä kysymyksiä. Myös eri yritysmuodot ja niiden luonteet ja vastuut käydään läpi, jotta nähdään eri yritysmuotojen vaikutus yritystoimintaan. Erilaiset kannattavuuslaskelmat rajataan työn ulkopuolelle, koska niiden laskeminen edellyttää ensin päätöksen tekoa, laajentaako toimintaa ja millä tasolla; pelkästään itsensä kokopäiväisesti työllistäväksi vai peräti työnantajayrittäjäksi ryhtymistä. Työn tarkoitus on antaa pohjaa päättää, lähteäkö ylipäätään laajentamaan nykyistä toimintaa.

#### 1.4.1 Toiminnan laajentaminen ja palveluiden kysyntä

Toiminnan laajentamista tarkastellaan selvittämällä MS-Office-ohjelmien kurssien sekä ”tee se itse” - kotisivukoulutuksen ja -konsultoinnin kysynnän määrää sekä Lohjalla että muulla Uudenmaan alueella. Lisäksi kyselyssä kartoitetaan muiden atk-palvelutuotteiden kysyntää.

Kysymykseen tulevat muut mahdolliset palvelut kuin kurssipalvelut kartoitetaan haastattelemalla toimeksiantajaa.

#### 1.4.2 Toimialan markkinatilanne

Toiminnan alueellista markkinatilannetta tarkastellaan selvittämällä erikseen sekä Lohjalla että Uudenmaan alueella tietojenkäsittelypalveluyritysten aloittaneita, lopettaneita ja yrittäjäyrityksiä vuosina 2001 - 2007. Tämän katsotaan antavan toimeksiantajalle jonkinlaista mielikuvaa alan yrityskannan kasvusta ja elinkaaresta. Case-yritys on luokiteltu verohallinnolta saatujen tietojen perusteella Tilastokeskuksen toimialaluokituksen TOL2002 mukaan pääluokkaan K-72-72220 muu ohjelmistojen suunnittelu, valmistus ja konsultointi, kuuluvaksi (ytj.fi).

#### 1.4.3 Henkilöstön palkkaus, yritysmuodon merkitys ja riskit

Opinnäytetyössä selvitetään mahdollisen lisähenkilön palkkauksesta aiheutuvat lisäkulut ja toimenpiteet työnantajana sekä tarkastellaan muita yritysmuotoja mahdollisena vaihtoehtona nykyiselle yritysmuodolle. Yrittäjyyden ja yrityksen riskit tullaan myös selvittämään.

#### 1.5 Tutkimuksen merkitys toimeksiantajalle

Opinnäytetyön merkitys toimeksiantajalle perustuu pääasiassa koulutuspalveluiden kysynnän selvittämisestä.

Henkilöstön palkkauksen ja yritysmuodon vaikutuksen selvittämisellä on tarkoitus helpottaa päätöstä mahdollisen lisähenkilöstön palkkauksesta sekä yritysmuodon vaihtamisesta tarpeen vaatiessa.

Saatujen tulosten avulla toimeksiantaja voi päättää, mitä hän yrityksellään tekee; jatkaako nykyisellä mallilla, laajentaa vai kenties lopettaa yritystoiminta kokonaan.

#### 1.6 Tutkimuksen kysymykset ja tarkoitus

Tutkimuksen kysymykset ovat, millainen kysyntä on atk-koulutuspalveluille Lohjalla ja muulla Uudenmaan alueella sekä onko tutkimuksen kohderyhmällä kiinnostusta muunlaisiin atk-palveluihin kuin kursseihin.

Tutkimuksen tarkoitus on selvittää markkinatutkimuksen kautta atk-kurssipalveluiden ja muiden atk-palveluiden kysyntä. Teorian kautta selvitetään pk-yrityksen riskit, työnantajayrittä-

jäksi ryhtymisen vaikutus yritystoiminnassa, yritystoimintatavan ja yritysmuodon merkitys yrityksen toiminnan kannalta.

### 1.7 Tutkimuksen keskeiset käsitteet ja asiasanat

Tutkimuksen teoreettisen viitekehyksen muodostavat palveluyritys, sen toiminnan laajentaminen sekä markkinatutkimus. Teoriaosuudessa käsitellään pk-yrityksen teoriaa, liiketoimintatapaa, yrityksen riskejä, työnantajayrittäjän roolia sekä yritysmuodon merkitystä yrityksen liiketoiminnan kannalta.

## 2 SWOT-analyysi

SWOT-analyysin avulla voidaan arvioida toiminnan tai toimijan sisäiset vahvuudet ja heikkoudet sekä toimintaympäristön ulkoiset mahdollisuudet ja uhat. Vahvuudet ja uhat muodostuvat toiminnan vaatimasta osaamisesta tai sen puutteesta menestyäkseen. Mahdollisuudet ja uhat muodostuvat toimintaympäristön ulkoisten tekijöiden vaikutuksesta toimintaan. (Pitkämäki 2000, 79)

### 2.1 SWOT-analyysi atk-palvelutoimialalta

Taulukossa 1 on esitetty atk-palvelualan SWOT-analyysi, jossa käydään läpi toimialan vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

<p><b>VAHVUUDET (sisäiset tekijät)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Atk-alan koulutuksen saannin helpous</li> <li>- Atk-palveluala ei tarvitse suuria pääomia</li> <li>- Hyvät asiakassuhteet</li> </ul>	<p><b>HEIKKOUEDET (sisäiset tekijät)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pienten yritysten haluttomuus kasvuun</li> <li>- Henkilöstön jatkokoulutuksen puutteellisuus</li> <li>- Alan hektisyys</li> </ul>
<p><b>MAHDOLLISUUDET (ulkoiset tekijät)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Internet</li> <li>- Tietoteknisen toiminnan jatkuvuus ja kasvu</li> </ul>	<p><b>UHAT (ulkoiset tekijät)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Talouden taantuma</li> <li>- Kilpailijat</li> </ul>

Taulukko 1: Atk-palvelut -toimialan SWOT-analyysi

Toimialan vahvuksina voidaan pitää alan koulutuksen saannin helppoutta. Se mahdollistaa jo olemassa olevan ammattitaidon ylläpitämisen sekä ammattitaitoisen työvoiman saannin. Toimiala ei välttämättä vaadi suuria pääomakustannuksia, sillä esimerkiksi koulutusta varten voidaan vuokrata sekä tilat että laitteet tai koulutuspalvelu voidaan toteuttaa asiakkaan omissa tiloissa asiakkaan omilla laitteilla. Palveluala luo mahdollisuuden rakentaa hyvät pitkäaikaiset asiakassuhteet, jotka voivat poikia uusia asiakassuhteita positiivisen palautteen kautta.

Toimialan heikkoutena voidaan pitää pienyrittäjien haluttomuutta kasvattaa yrityksensä koosta. Tilastokeskuksen tilastotietokannan mukaan suurin osa tietojenkäsittelypalvelualan yrityksistä on 1- 4 henkilön yrityksiä. (Tilastokeskus/1.)

Yritykset vv 2001-2006 muuttujina  
Yritysten tiedot, Toimiala,  
Henkilöstön suuruusluokka ja  
Vuosi

#### 72 Tietojenkäsittelypalvelu

	yrityksiä	yrityksiä	yrityksiä	yrityksiä	yrityksiä	yrityksiä
henkilöä/yritys	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1... 4	3044	3185	3337	3591	3768	4086
5... 9	332	330	339	343	365	382
10... 19	233	223	219	223	209	218
20... 49	158	149	139	133	139	148
50... 99	65	65	51	60	59	53
100... 249	43	47	48	43	47	49
250... 499	16	11	10	10	11	14
500... 999	1	1	2	2	1	3
1000...	3	3	3	3	3	6
Yhteensä	3895	4014	4148	4408	4602	4959

*Tilastotietokannat > Tietokanta: PX-Web Statfin > Yritykset/Yritysrekisterin vuositilasto/Yritysrekisterin vuositilasto - 1. Yritykset*

Taulukko 2: Henkilöstömäärät tietojenkäsittelypalvelualan yrityksissä vuosina 2001-2006 tilastokeskuksen tietokannan mukaan

Alan jatkuva kehittyminen vaatii palveluntuottajilta jatkuvaa omaa kouluttautumista. Oman koulutuksen laiminlyönti voi johtaa tieto-taito-pääoman vanhentumiseen. Alan hektisyys voi myös aiheuttaa väsymystä ja paineita. Pienen yrityksen on vaikea löytää aikaa kouluttaa sekä itseään että tarjota riittävästi palveluitaan asiakkailleen.

Internet luo mahdollisuudet toimia sijainnista riippumatta sekä palveluasiakkaita nettiyhteyksien kautta. Alan jatkuva kehittyminen luo tarpeita uusien palveluiden kehittämiseksi ja luottokysyntää.

Uhkana toiminnalle on talouden taantuminen ja tämän myötä koulutukseen käytettävien varojen supistuminen ja sen myötä kysynnän vähentyminen. Toisaalta vaikutus voi olla positiivinen nimenomaan pienille yrittäjille, jota eivät ole niin kalliita kuin suuret yritykset. Myös kilpailijoita voidaan pitää uhkana, sillä toimialalle on helppo tulla.

## 2.2 SWOT-analyysi henkilöyrittäjästä

Taulukossa 3 on käsitelty henkilöyrittäjään itseensä kohdistuvat vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.

<p><b>VAHVUUDET (sisäiset tekijät)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pitkäaikainen kouluttajakokemus</li> <li>• Vahva ammatillinen osaaminen</li> <li>• Innokkuus kouluttamaan itseään</li> <li>• Hyvä tunnettavuus paikallisten yrittäjien piirissä</li> <li>• Innostus yrittäjyyteen</li> </ul>	<p><b>HEIKKOUEDET (sisäiset tekijät)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Yhden henkilön yrityksen resurssien rajallisuus</li> <li>• Sivutoimisuus</li> </ul>
<p><b>MAHDOLLISUUDET (ulkoiset tekijät)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lisäkouluttautumisen helppous</li> <li>• Helppous muuttaa sivutoiminen yrittäjyys päätoimiseksi</li> <li>• Kysynnän oletettava kasvu alueella</li> </ul>	<p><b>UHAT (ulkoiset tekijät)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kilpailijat</li> </ul>

Taulukko 3: Henkilöyrittäjän SWOT-analyysi

Henkilöyrittäjän vahvuutena voidaan pitkäaikaista kouluttajan taustaa, sillä yrittäjä toimii kouluttajana nykyisessä päätoimisessa työsuhteessaan ja on myös toiminut kouluttajana aikai-

semmillä työnantajillaan. Yrittäjän halu itsensä kouluttamiseen lisää ammatillisen osaamisen vahvuutta. Avoimena, sosiaalisena ja aktiivisena persoonana hän tuntee lähes kaikki Lohjan yrittäjät. Hänen ja hänen miehensä suku ovat vahvasti mukana Lohjan yritysmaailmassa ja toimeksiantaja itse on mm. Lohjan Nuorkauppakamarin senaattori sekä presidentti vuonna 2005 (Lohjan nuorkauppakamari ry, jäsenistö). Yrittäjän oma innostuneisuus yrittäjyyteen on vahva ja on näin vahvuus.

Heikkoutena yhden henkilön yrityksessä on esim. sairastuminen. Yrittäjän ollessa estynyt toimimaan, yrityksen tulot lakkaavat. Omaan terveyteensä toimeksiantaja pystyy vaikuttamaan vain noudattamalla terveitä elintapoja. Kaikkia sairauksia ei pystytä välttämään, joten toimeksiantajan olisi hyvä hankkia itselleen varahenkilö. Hyvien suhteidensa avulla hän voisi yrittää solmia yhteistyösopimusta jonkun tai joidenkin henkilöiden kanssa, joiden kesken he tarvittaessa mahdollisuuksiensa mukaan auttavat toinen toistaan. Toisaalta tähän sisältyy riski asiakkaiden menetyksestä sijaisuutta tekeväälle taholle. Toiminnan sivutoimisuus taas rajoittaa toimintamahdollisuuksia ja vaikuttaa yrittäjän jaksamiseen.

Mahdollisuuksina voidaan pitää sitä, että alalla kouluttautuminen ja ajan tasalla pysyminen on helppoa. Internetin kautta mm. Microsoftin ohjelmien perusopetus on saatavilla ilmaiseksi, myös alan kaupallisia kursseja on paljon tarjolla. Tässä yhteydessä yrittäjän ollessa myös palkkatyössä atk-alan kouluttajana, hänellä on mahdollisuus saada työnantajansa kautta alan koulutusta, jota hän voi hyödyntää omassa yritystoiminnassaan. Nykyisellä tavalla toimiessa, yrittäjän on helppo muuttaa yritystoimintansa sivutoimisesta päätoimiseksi toiminnaksi, sillä toiminta ei vaadi yrittäjältä omia tiloja eikä investointeja käyttöomaisuuteen.

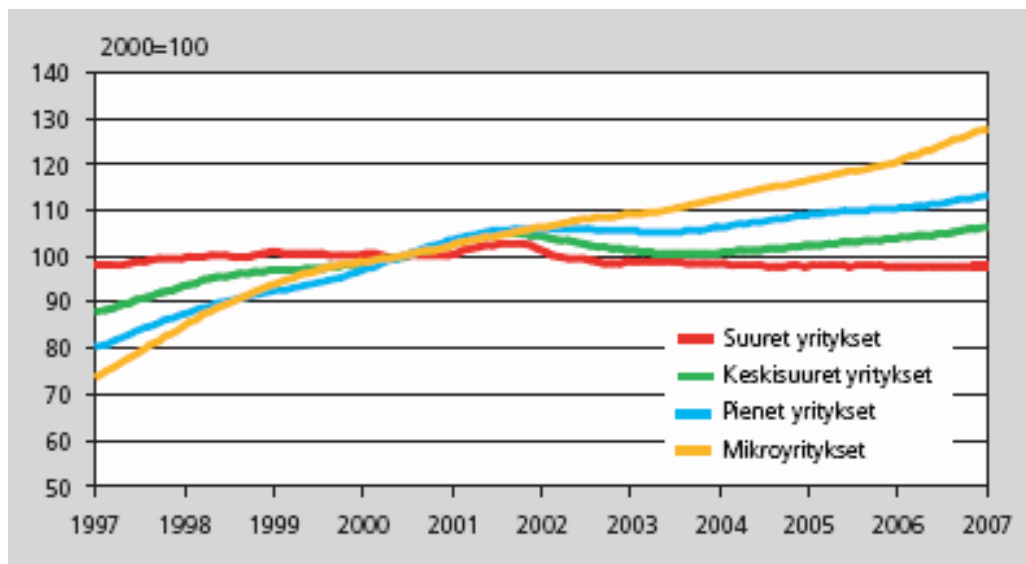
Edellytykset kasvulle luo Lohjan sijainti Helsinki-Turku välillä ja Lohja-Muurla-osuus E18 moottoritien avaaminen vuonna 2008. Moottoritien varrelle Lohjalle on suunniteltu uusia kauppa- ja tuotantoliikkeitä. (Lohjan kaupunki, yrittäjä).

Uhkana yrittäjälle ovat kilpailijat, sillä toimialalle on helppo tulla ja toimipaikan sijainnilla ei ole juurikaan merkitystä.

### 3 Pk-yrittäjyys Suomessa

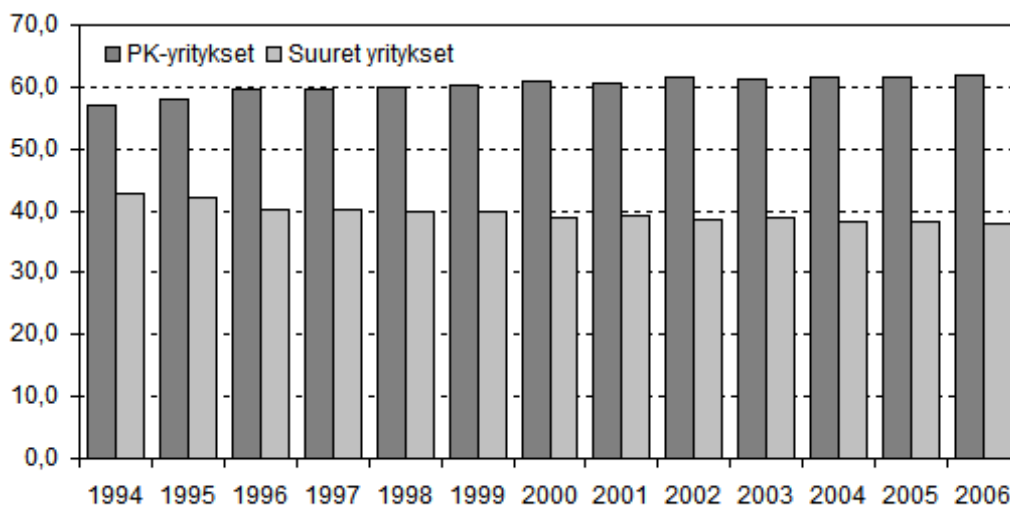
Pk-yritysten merkitys Suomen talouselämälle on varsin merkittävä. Tilastokeskuksen (Tilastokeskus/2.) yritys ja toimipaikkarekisterin mukaan vuonna 2006 kaikista Suomen yrityksistä 99,8 % oli pk-yrityksiä. Liikevaihdon osuus oli 48,9 % ja työllistävä vaikutus 61,9 % kaikkien yritysten henkilökunnasta. Palvelualojen pk-yritykset kasvattivat liikevaihtoaan vuosina 2001 - 2006 keskimäärin 8,3 %, kun vastaava luku suurilla yrityksillä oli 3.5 %. Henkilöstömäärän kehitys on ollut kaikilla toimialoilla nopeampaa kuin suuremmilla yrityksillä.

Kuviossa 1 on esitetty selkeästi erikokoisten yritysten henkilöstön kasvukehitys. Henkilöstömäärän kasvutrendi on 10 vuoden ajalta ja on selvästi havaittavissa, että pienten yritysten henkilöstömäärä on kasvanut nopeammin kuin suurempien yritysten. Suuryritysten henkilöstömäärä on itse asiassa pysynyt varsin vakaana.



Kuvio 1: Henkilöstömäärän kehitys erikokoisissa yrityksissä vuosina 1997-2006

Vastaavasti kuviossa 2 (Tilastokeskus/3) nähdään, että pk-yritykset ovat selkeästi suurempi työnantaja kuin suuret yritykset. Edelleen on havaittavissa, että pk-yritysten merkitys on pienoisessa kasvussa, kun taas suurten yritysten merkitys on tasaisesti laskenut. Vuonna 2006 kaikkien yritysten henkilöstöstä 61,9 % työskenteli pk-yrityksissä. (Tilastokeskus/3)



Kuvio 2: PK- ja suurten yritysten osuudet henkilöstöstä 1994 - 2006, %

Elinkeinoelämän keskusliiton (EK) tutkimuksen mukaan pk-yritysten suhdannetilanne on heikentynyt vähitellen vuoden 2007 lopusta alkaen. EK:n tuoreen suhdanneparametrin mukaan tuotannon ja henkilöstön kasvu on jäänyt aikaisempaa vähemmäksi. Suhdanteiden laskun odotetaan jyrkkenevän lähikuukausina ja kasvuodotuksen ovat vaatimattomia. Työvoimapula jatkuu yleisenä ja kysyntä on heikkoa. (Elinkeinoelämän keskusliitto EK/1)

### 3.1 Pk-yrityksen määritelmä

EU:n komissio on 1.1.2005 alkaen määritellyt Pk-yritykset kolmeen eri kokoluokkaan; mikroyrityksiin, pienyrityksiin ja keskisuuriin yrityksiin.

Mikroyrityksissä on henkilökuntaa alle 10 henkilöä, liikevaihto tai taseen loppusumma on enintään 2 miljoonaa euroa.

Pienissä yrityksissä on henkilökuntaa alle 50 henkilöä, liikevaihto tai taseen loppusumma on enintään 10 miljoonaa euroa.

Keskisuurissa yrityksissä henkilökuntaa on alle 250 henkilöä, liikevaihto on enintään 50 miljoonaa euroa tai taseen loppusumma on enintään 43 miljoonaa euroa.

Lisäksi pk-yrityksille on laadittu riippumattomuusmäärittely, jonka mukaan yrityksen pääomasta tai äänivaltaisista osakkeista enintään 25 prosenttia saa olla suuren yrityksen tai jonkin muun sellaisen tahon omistuksessa joka ei täytä pk-yrityksen määritelmää.

Jotta yritys täyttäisi pk-yrityksen määritelmät, on kaikkien näiden kolmen määritelmän, henkilöstön, liikevaihdon tai taseen, sekä riippumattomuuden täytyttävä samanaikaisesti. (Viitala & Jylhä 2006, 13-14.)

### 3.2 Miten pk-yrittäjyyttä saadaan kasvuun

Pk-yritysten merkitys on Suomelle huomattava ja se tulee kasvamaan kansainvälistymisen myötä. EK esittää seuraavia tekijöitä yrittäjyyden tukemiseksi:

- Tunnustetaan ja hyväksytään yritysten yhteiskunnallinen merkitys ja taloudellisen menestymisen välttämättömyys.
- Turvataan yritysten kannattavuus, jatkuvuus ja menestyminen.
- Edistetään erilaisia yrittäjyyden kehittämishankkeita, joilla Suomeen saadaan lisää yrittäjiä ja yrityksiä.



- Kannustetaan yrityksiä kasvuun, jotta saamme nykyistä enemmän keskikokoisia pk-yrityksiä.
- Yhteiskunta kehittää lainsäädäntöä siten, että yrittämishalu ja kasvukannusteet vahvistuvat.
- Saatetaan julkiset ja yksityiset palveluntarjoajat tasavertaiseen kilpailuasemaan. Tunnetetaan palvelut yhdeksi kansantalouden avainalaksi.
- Tehostetaan nykyisiä viennin ja kansainvälistymisen edistämispalveluja pk-yritysten vientitavoitteiden saavuttamiseksi.
- Varmistetaan sukupolvenvaihdosten onnistuminen.

Elinkeinoelämän keskusliiton (EK:n) pk-ohjelman 2010 tavoitteena on näillä toimenpiteillä nostaa yritysten perustamismäärää 30 000 yritykseen vuodessa (nyt 22 000), lisätä yritysten nettomäärää 25 000-30 000:lla, kasvattaa menestyvien yritysten määrää lisäämällä kasvuhalukkuutta ja kasvuyritysten määrää. Lisätä pk-vientiyritysten määrää 3 000:lla, kasvattaa pk-yritysten viennin osuutta 20 %:iin kokonaisviennistä, kehittää rahoitusjärjestelmää tukemaan pk-yritysten kasvua ja kehitystä sekä kasvattaa pk-yritysten työllisyyttä 160.000:lla nettotyöpaikalla. (Elinkeinoelämän keskusliitto EK. Yrittäjyys ja PK-asiat/2)

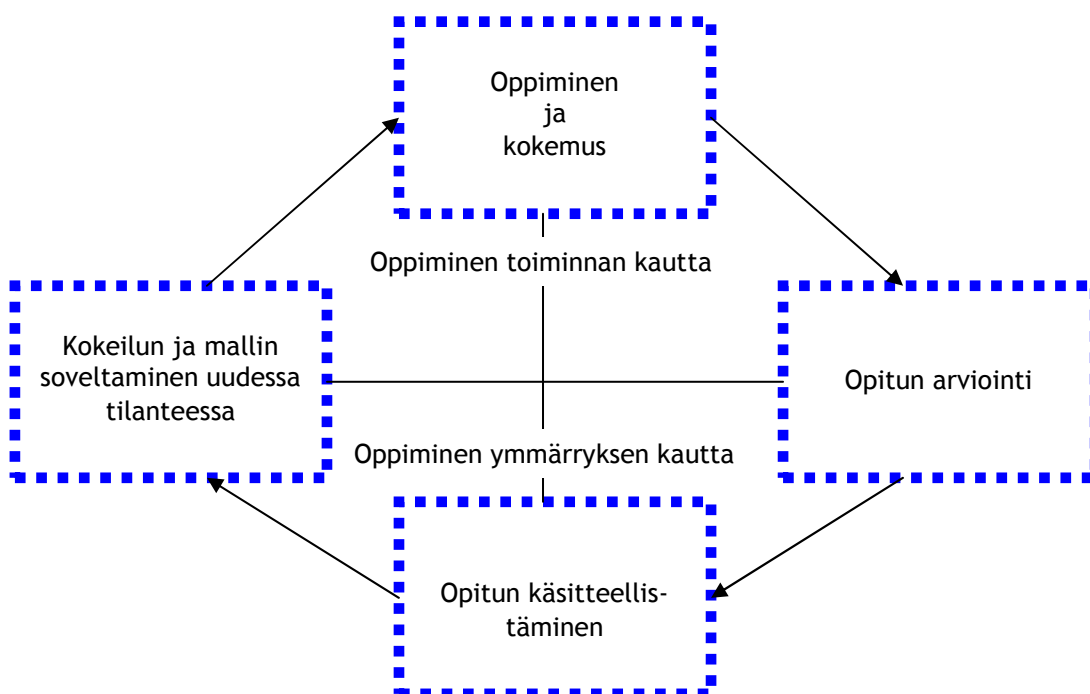
#### 4 Yrittäjän profiili ja elinikäinen oppiminen

Hyvältä yrittäjältä vaaditaan monenlaisia ominaisuuksia. Finnvera (Finnvera, Liiketoiminnan aloitus) on määritellyt yrittämisen vaativan seuraavia ominaisuuksia:

- rohkeutta
- kyky ottaa hallittavia riskejä
- yhteistyökykyä
- ulospäin suuntautuneisuutta
- täsmällisyyttä
- sitkeyttä
- paineensietokykyä
- vahva usko omaan liike-ideaan
- kunnossa oleva talous
- oman alueen asiantuntemus

Koska yrittäjyys vaatii paljon enemmän palkkatyöhön verrattuna, kannattaa yrittämistä pohdita tarkoin. Internetissä on erilaisia testejä, joita voi tehdä itselleen, pohtiessaan soveltuvuuttaan yrittäjäksi. Näitä testejä löytyy mm. Finnveran, Uranuksen sekä Uusyrittäjäkeskuksen kotisivuilta.

Atk-alalla tapahtuu jatkuvasti kehitystä joten yrittäjän on oltava kykenevä kehittämään itseään. Vain siten hänellä on asiantuntemusta ja kykyä kouluttaa muita. Elinikäisen oppimisen mahdollistamiseksi on opittava ensin oppimisen taito. Oppiminen on laaja käsite, ei riitä että tietää paljon asiasta, on kyettävä myös toimimaan uudella tavalla. Oppimisprosessia kuvataan Kolbin oppimissyklin avulla kuvion 1 mukaisesti. Malli sopii erityisen hyvin jo työelämässä olevalle henkilölle, sillä se perustuu kokemukseen ja kykyyn arvioida omaa toimintaa sekä vaatii motivoitunutta asennetta kehittämään itseään. Oppiminen on prosessi, joka auttaa selviytymään muutoksista ja menestymään kilpailussa. Vaikka oppiminen on luova prosessi, vaatii se organisaatiolta suunnitelmallisuutta ja systemaattisuutta. (Heinonen & Vento-Vierikko 2002, 114-116). Oppimisen kannalta olennaista on kiinnostus oppimiseen, muuten ihminen ei juuri pysty oppimaan.



Kuvio 3, Kolbin oppimissykli

Ihmiset voidaan jakaa oppimistyylin perusteella neljään eri tyyppiin; käytännön toteuttaja, harkitseva tarkkailija, looginen päättelijä ja aktiivinen osallistuja. Käytännön toteuttaja oppii parhaiten kokeilemalla, hän pyrkii käytännölliseen ratkaisuun ja hänen ajattelunsa on hyvin pragmaattista. Harkitseva tarkkailija oppii havainnoimalla. Hän oppii parhaiten, kun hän voi rauhassa kerätä uutta tietoa ja arvioida sitä. Hän seuraa mielellään sivusta ja analysoi, mitä muut tekevät. Looginen päättelijä oppii parhaiten tekemällä johtopäätöksiä. Hän haluaa kysellä ja analysoida asioita eri puolilta. Hänen on sisäistettävä asiat, jotta hän kokee tyytyväisyyttä. Aktiivinen osallistuja oppii parhaiten osallistumalla ja yhdessä soveltamalla. Hän pitää nopeampoisesta toiminnasta eikä välttämättä jaksaa perehtyä asiaan syvällisesti. (Sydänmaanlakka, 2006. 85)

## 5 Yritystoiminta

Sutinen & Viklund (2004, 9-12) kuvaavat kirjassaan yritystoiminnan merkitystä yhteiskunnan, kuluttajan ja yrittäjän näkökulmista. Yhteiskunnalle yritykset merkitsevät työpaikkoja. Yrityksillä on myös julkista sektoria tehokkaampi kyky käyttää työtä tekevien henkilöiden resursseja tehokkaasti käytettyyn työaikaan nähden. Yritykset ja heidän palveluksessaan olevat henkilöt maksavat veroina noin 80%:a julkisen sektorin saamista tuloista. Yritykset myös lisäävät kilpailua ja sen kautta kehitystä sekä luovat ulkomaisia kontakteja lisäten kansainvälisyyttä. Kuluttajalle yritykset merkitsevät palvelujen ja tavaroiden saantia helpottamaan elämää ja parantamaan elämänlaatua sekä valinnan mahdollisuuksien kautta erottumaan massasta. Yrittäjän näkökulmasta katsoen yrittäjyys antaa mahdollisuuden toimeentuloon sekä ansaita enemmän kuin työsuhteessa olevat ja luo mahdollisuuden kehittyä ja kehittää sekä hyödyntää omaa osaamistaan. Yrittäjyys luo myös mahdollisuuden olla jotain mitä yhteiskunnallisesti arvostetaan. Yrittäjyys on myös elämäntapa.

### 5.1 Sivutoiminen yrittäjyys vs. päätoiminen yrittäjyys

Yrittäjä voi toimia joko päätoimisesti tai sivutoimisesti. TE-keskuksen mukaan jopa 60 % yrittäjistä aikoo aloittaa yritystoiminnan nykyisen toimeentulonsa ohella. Suurin syy tähän on turvallisuus, toimeentulo ei ole pelkästään yrittämisestä riippuvainen vaan henkilö saa säännöllistä palkkatuloa työnantajaltaan. Sivutoimisuudesta on myös verotuksellista etua yrittäjälle, mikäli toiminta on varsin pientä. Silloin yrittäjän ei tarvitse tilittää arvonlisäveroa eikä eläkemaksuja. Verottaja ei kuitenkaan hyväksy mitä tahansa toimintaa yrittämiseksi, vaan tietyt kriteerit on täytettävä; työ on tehtävä omissa tiloissa, omilla välineillä ja omalla riskillä. Lisäksi yrityksen on oltava markkinoilla kaikkien saatavilla, yhden asiakkaan yritys tulkitaan helposti työsuhteeksi. On hyvä ottaa yhteyttä verottajaan ja varmistaa asia, ennenkuin sivutoimista yrittämistä aloitetaan. Aloituspääomaa ei tarvita, mikäli yritysmuodoksi valitaan toiminimi. Yritys on henkilölle verotuksen kannalta edullisempi, jos hänen sivutuloprosenttinsa on korkea. Osa-aikainen yrittäminen on koettu riskittömäksi tavaksi tutustua yritystoimintaan. (Puustinen, 2004, 34.)

Sivutoimisia yrityksiä on Suomessa vähemmän kuin päätoimisia. Vuonna 2004 tehdyn tutkimuksen mukaan jokaista viittä päätoimista yrittäjää kohden on keskimäärin kaksi sivutoimista yrittäjää. Sivutoimisia yrittäjiä on sekä palkansaajissa että ei palkansaajien keskuudessa. Päätoiminen yrittäjyys laskee koulutuksen noustessa, sivutoiminen yrittäjyys nousee koulutuksen noustessa. Sekä pää- että sivutoimista yrittämistä on eniten miesten keskuudessa, mutta ero kapenee sivutoimisen yrittäjyyden osalta. (Työvoimatoisto, Työpoliittinen tutkimus 2007.)

Sivutoimisten yrittäjien ansioiden (mediaani) ovat korkeammat kuin päätoimisten yrittäjien tai pelkästään palkkatyössä olevien. Sivutoimisen yrittäjän jo pelkästään päätoimen palkkatulot (mediaani) ovat selkeästi korkeammat kuin muilla palkansaaajilla. Ammattiryhmien välillä on huomattavia eroja, esim. sotilaat, erityisasiantuntijat sekä palvelu-, myynti- ja hoitotyöntekijät ovat poikkeus. Tähän on esitetty tulkintana, että suurituloiset henkilöt voivat toimia sivutoimisina yrittäjinä lähinnä mahdollisuusperusteisesti, ei taloudellisesti välttämättömänä. (Työvoimatoisto, Työpoliittinen tutkimus 2007.)

## 5.2 Yrittäjyyden ja työsuhteen määritelmä

Verohallinto on vero-ohjeet -sivuillaan (verohallinto/1)) määritellyt tekijöitä, jotka tukevat yrittäjän asemaa seuraavasti:

- toiminta vaatii suuria investointeja
- omaan ammattitaitoon perustuva toiminta, joka ei vaadi suuria investointeja: toiminnan yleisyys, laajuus ja julkisuun ilmenee lähinnä useina toimeksiantoina
- yrittäjä on ilmoittautunut ennakkoperintärekisteriin ja on rekisteröitynyt arvonnäkövelvolliseksi ja säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi.
- työn suorittava yritys on maksanut kaikki veronsa

Työsuhteen määrittäminen on aina tapauskohtaista. Työsopimuslain 1 §:ssä mainitaan työsuhteen tunnusmerkit, joiden täytyessä yleensä on kyse työsuhteesta: ”Tätä lakia sovelletaan sopimukseen (työsopimus), jolla työntekijä tai työntekijät yhdessä työkontana sitoutuvat henkilökohtaisesti tekemään työtä työnantajan lukuun tämän johdon ja valvonnan alaisena palkkaa tai muuta vastiketta vastaan.

Tätä lakia on sovellettava, vaikka vastikkeesta ei ole sovittu, jos tosiseikoista käy ilmi, että työtä ei ole tarkoitettu tehtäväksi vastikkeetta. Lain soveltamista ei estä pelkästään se, että työ tehdään työntekijän kotona tai hänen valitsemassaan paikassa eikä sekään, että työ suoritetaan työntekijän työvälineillä tai -koneilla”. (Finlex.fi)

Kuntien eläkevakuutus on yleiskirjeessään 4/2003 määritellyt työsuhteen muodostavan kriteerit seuraavasti:

- henkilö suorittaa työn ostajan tiloissa ja välineillä ja tämän määräämänä aikana
- henkilö on aiemmin tehnyt samaa työtä samalle taholle työntekijänä
- toimii johdon ja valvonnan alaisena
- työ on jatkuvaa ja henkilökohtaiseen panokseen perustuvaa
- työskentely on samankaltaista kuin muiden vastaavia tehtäviä hoitavan henkilökunnan
- henkilölle maksetaan matkakorvauksia ja/tai päivärahoja

- työntekijällä on oikeus palkalliseen sairauslomaan ja vuosilomaan
- yritystoiminnalle ominainen riski puuttuu, työnantaja osoittaa asiakkaat (Kuntien eläkevakuutus)

### 5.3 Yhtiökumppanuus yritystoiminnassa

Toimeksiantaja pohti myös yhteisyritystä toisen henkilön kanssa. Yhtiökumppanin valinta on vakava asia, sillä molempien henkilöiden arvojen on oltava samanlaiset. Yhtiökumppanuus ei voi perustua pelkästään kaverisuhteeseen vaan liiketoiminnan etu on ensisijainen asia. Asioista ei päätetä kukin omalla taholla vaan liiketoiminnan perusasiat ja suuntaus päätetään yhdessä. Yhteistyötä kannattaa harkita vain sellaisen henkilön kanssa, jolla on samanlainen osaaminen kuin itsellä ja joka ovat samanhenkinen kuin itse. Tässä on kuitenkin tarkkaan pohdittava, missä asioissa toimitaan yhdessä ja milloin samanlaisuudesta on hyötyä. Helposti voidaan tulla tilanteessa, jossa molemman haluavat päteä ”samalla tontilla”. Useinkaan yhteisyritystä perustettaessa ei ajatella, että tarkkojen pelisääntöjen sopiminen etukäteen on tärkeää. Varsinkin, kun yrityksellä on tiukkaa, tulee ensimmäinen riita yleensä rahasta. Mikäli sopiva kumppani kuitenkin on mahdollista saada, saa yrittäjä siitä myös vahvistusta uskollaan yrittämiseen. (Lehtipuro, Kangasaho & Niemelä 1999, 42-43.)

### 5.4 Verkostoituminen

Verkostoituminen on hyödyllistä silloin, kun toisella yrittäjällä on selkeä osaamisalue, joka tuo lisäosaamista omalle alueelle. Verkostoitumalla yrittäjä säilyttää itsenäisyytensä ja pysyen kuitenkin hyödyntämään muiden osaamista liiketoimintansa kehittämisessä. (Lehtipuro, Kangasaho & Niemelä 1999, 43.)

Avainkysymyksenä verkostoitumiselle on oman ja kumppanin verkostoitumiskyky ja -edellytykset sekä yritysten halu verkostoitua. Tavoitteena verkostoitumiselle on toiminnan kannattavuuden lisääminen sekä uusien mahdollisuuksien tunnistaminen. Taulukossa 4 (Tekniikan akateemisten liitto TEK) on esitetty verkostoitumisen tavoitteet selkeästi:

TOIMINNAN JA KANNATTAVUUDEN KEHITTÄMINEN	UUSIEN MAHDOLLISUUKSIEN TUNNISTAMINEN
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Keskittyminen ydinkyvyyksisiin</li> <li>- Yhteisten tiedonkulun käytäntöjen muodostuminen</li> <li>- Kustannusten alentaminen</li> <li>- Ajansäästö</li> <li>- Joustavuuden lisääminen</li> <li>- Laajempien kokonaisuuksien hallinta</li> <li>- Yhteistyö asiakkaisiin syvenee</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Markkinavoiman ja -alueen laajeneminen</li> <li>- Voimavarojen ja taitojen yhdistäminen</li> <li>- Laaja-alaisten tuote- ja palvelukonseptien kehittäminen</li> <li>- Uudet liiketoimintamallit ja ansaintalogiikat</li> <li>- Uudet toimialat</li> </ul>

Taulukko 4: Verkostoitumisen tavoitteet

Verkostoituminen on onnistunutta mikäli molemmat osapuolet sitoutuvat siihen ja kokevat saavansa siitä hyötyä yritykselleen.

## 5.5 Liiketoiminta verkossa

Sähköinen liiketoiminta on avannut uusia mahdollisuuksia liiketoiminnalle ja sen kehittämislle. Se on luonut nopeutta ja reaaliaikaisuutta vuorovaikutukseen mm. asiakkaiden, toimittajien ja jakeluverkostojen välillä. Se on mahdollistanut myyntitilojen, varastojen ja henkilökunnan minimoimisen, uusien palveluiden kehittämisen sekä vähentänyt jakelu- ja palvelukulujen muodostumista ja lisännyt kustannustehokkuutta. (Koskinen 2004, 39-40.)

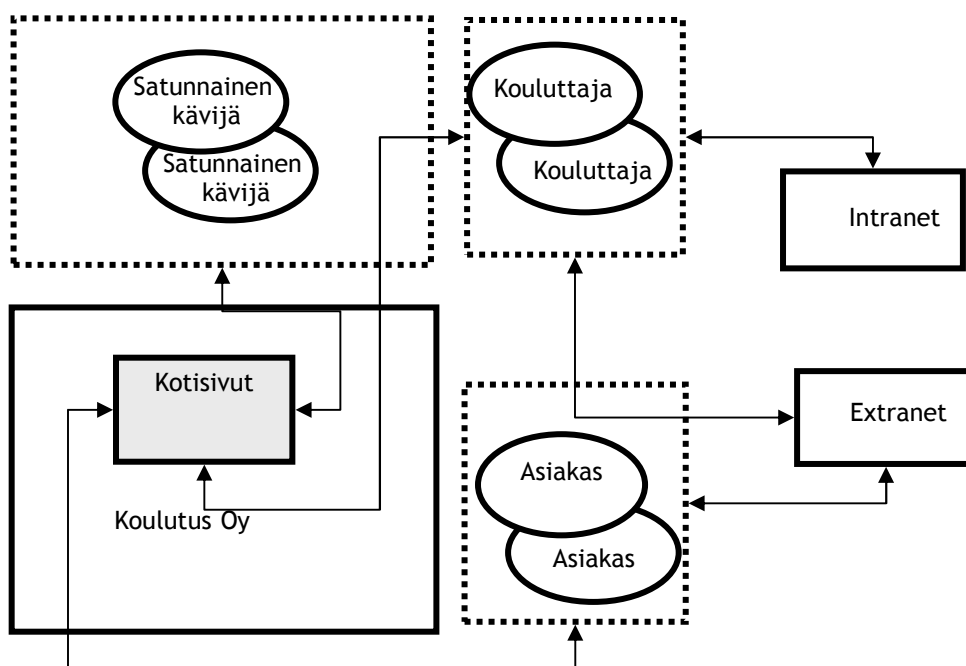
### 5.5.1 Internetmarkkinointi

Internetin myötä myös markkinointikeinot ovat pienten ja suurten yritysten välillä tasa-arvoistuneet. Aikaisemmin markkinoinnin ja mainostuksen vaatima rahallinen panostus oli huomattava ja pienillä yrityksillä oli siihen harvemmin suurissa määrin varaa. Myös asiakkaiden tavoittaminen laajemmalla alueellisella sektorilla lisäsi kustannuksia. Internetin myötä sekä mainostaminen että laajan asiakaspiirin tavoittaminen on mahdollista varsin pienin kustannuksin. (Koskinen 2004, 39-40.)

### 5.5.2 Nettiarkkitehtuuri

Verkkoliiketoimintaa harjoittava yritys voi hyödyntää internetiä rakentamalla kotisivujensa ympärille nettiarkkitehtuurin joka sisältää kaikille avoimet esittelysivustot, intranetin yrityksen sisäiseen käyttöön ja ekstranetin asiakkaiden käyttöön.

Koskinen on kirjassaan Verkkoliiketoiminta kuvannut esimerkkiyrityksen Koulutus Oy:n nettiarkkitehtuuria alla olevan kuvion 2 (Koskinen 2004, 240) mukaisesti.



Kuvio 4: Koulutus Oy:n nettiarkkitehtuuri

Nettiarkkitehtuurissa sivusto koostuu kotisivuista, jotka sisältävät sekä kaikille avoimet internetsivut, yrityksen sisäiseen käyttöön tarkoitetun intranetin että asiakkaille tarkoitetun ekstranetin, jonne asiakkaat pääsevät internetsivujen kautta saamallaan käyttäjätunnuksilla ja salasanoilla.

## 6 Yrittäjyyden riskit

Yrittäjyyteen liittyvät riskit jaetaan todellisiin tai kuviteltuihin riskeihin. Itse asiassa kuvitellut riskit saattavat olla yrittäjälle hankalampia, koska niitä on vaikea analysoida ja ratkaista. Riskit kuuluvat yrittäjyyteen. Riskinotto kyky liittyy optimistiseen asenteeseen ja perusluottamukseen siitä, että asiat järjestyvät tavalla tai toisella. Epävarmuuden sietokyky on usein alussa hyvinkin alhainen, mutta yleensä kasvaa prosessin edetessä. (Lehtipuro, Kangasaho & Niemelä 1999, 159.). Mikäli yrittäjyydessä kuitenkin tavoitellaan itsenäisyyttä, on oma yritys siihen paras ratkaisu.

Riskit jaetaan vahinkoriskeihin ja liikeriskeihin. Vahinkoriskejä kutsutaan staattisiksi riskeiksi ja ne voidaan yleensä vakuuttaa. Tyypillisiä vahinkoriskejä ovat omaisuusvahingot, tietoriskit, henkilövahingot, vastuut, toiminnan keskeytyminen ja sopimusriskit. Liikeriskejä taas kutsu-

taan dynaamisiksi riskeiksi ja niiden osalta on yleensä kehitettävä muita keinoja riskien hallitsemiseksi. Liikeriskit ovat taloudellisia, poliittisia, sosiaalisia ja teknisiä. Liikeriskejä voivat olla esimerkiksi luottotappioriski tai epäonnistunut markkinointi. (Sutinen & Viklund 2005, 145)

Elinkeinoelämään kuuluvat suhdannevaihtelut koettelevat yritystoimintaa tasaisen varmasti. Useat tutkijat ovat selvittäneet toimia, joilla muuttuviin markkinoihin voi varautua. Yksimielisiä ollaan oltu lähinnä siitä, että yritys, jonka pääomarakenne on vahva, jolla on hyvä liikeidea ja joka on hyvin johdettu, on riittävän vahva kestämään kovenevaa kilpailua. Yritykselle ei tule ongelmia pelkästään laskusuhdanteen aikana, myös noususuhdanne voi olla tuhoisa. Kun yritys kasvaa nopeasti, saatetaan investoida liikaa, jolloin yritykselle syntyy lisää vierasta pääomaa ja sitä kautta rahoituskuluja. (Jylhä, Paasio & Strömmer 1997, 175)

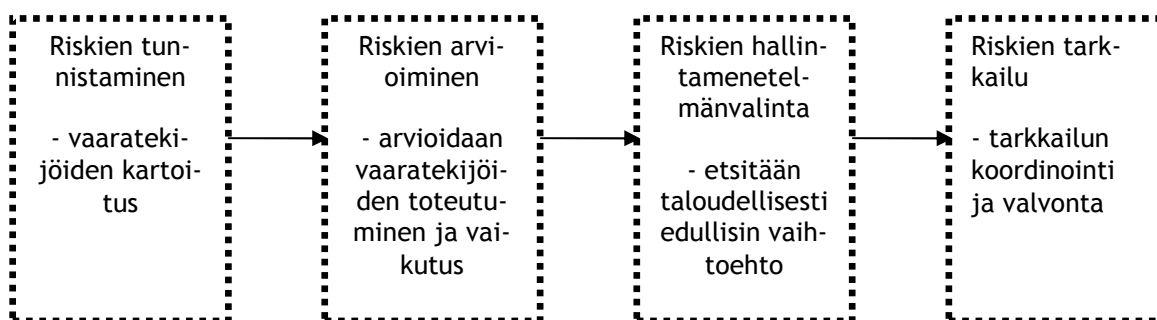
## 6.1 Riskienhallinta

Riskienhallinnalla tarkoitetaan prosessia, jonka avulla voidaan välttää yritystä uhkaavia vaaroja ja minimoida niistä aiheutuvia menetyksiä. Prosessiin liittyy useita eri vaiheita, aina riskin tunnistamisesta riskienhallintaohjelman toteuttamiseen. Riskienhallinta voidaan määritellä suppeasti, jolloin se kattaa vain vahinkoriskipohjaisen riskienhallinnan. Moderni laajemman määrittelyn mukainen riskienhallinta ulottuu yrityksen kaikkien riskien suojaamiseen. (Suomen 2003, 27.)

Tunnistettuaan riskinsä, yrityksen tulee valita sopivat riskienhallintakeinot. Tätä toimintaa voidaan kutsua riskienhallintastrategiaksi. Riskienhallintakeinot voidaan jakaa neljään ryhmään; riskin välttäminen, riskin pienentäminen, riskin siirtäminen sekä riskin hyväksyminen. Riskejä, joita ei voi täysin välttää, voidaan siirtää esimerkiksi vakuuttamalla tai ulkoistaa vaarallinen toiminta. Yrityksen johdon on myös mietittävä missä määrin vakuuttaminen on järkevää ja milloin riskin hyväksyminen on edullisempaa. (Sutinen & Viklund 2005, 146)

Riskien hallinta toteutetaan käytännössä arvioimalla riskien hallinnan tarpeet sekä mille alueelle riskien hallinnassa kannattaa keskittyä. Kuviossa 3 on esitetty riskien hallinnan vaiheet. (Juvonen 2002, 33-34.)





Kuvio 5: riskienhallinnan vaiheet

## 6.2 Yrityksen riskien arviointi

Riskien tunnistamisen jälkeen seuraava vaihe on arvioida riskin sattumistiheys. Jaotteluna voidaan pitää kolmiportaista asteikkoa; epätodennäköinen - mahdollinen - todennäköinen. Riskin suuruutta arvioidessa tulee riski pyrkiä arvioimaan aina rahassa. Jokaisen riskin kohdalla tulee kysyä, mitä riski toteutuessaan maksaa yritykselle. (Sutinen & Viklund 2005, 146). Poikkeuksena ovat henkilöihin kohdistuneet tapaturmariskit, jotka mitataan perinteisesti vammautuminen vakavuuden asteella (Suominen 2003, 47). Varsinaisen riskianalyysin jälkeen yrityksen johdon tulee ottaa kantaa riskien hallintakeinoihin ja käytettäviin resursseihin. Koska kaikkia riskejä ei voi poistaa, on jonkinasteinen epävarmuus kestettävä ja se tulee olemaan aina osa yritystoimintaa.

Vaikka päätöksen riskianalyysin tavoitteista ja laajuudesta tekee yrityksen johto, olisi suotavaa, että riskianalyysin tekemiseen osallistuu koko yrityksen avainhenkilöstö. Tiettyjen riskien kartoittamiseen saatetaan tarvita myös ulkopuolista asiantuntemusta, tällaisia voivat olla esimerkiksi keskeytys-, rahoitus ja tietoriskien arviointi. Hyvälle riskianalyysille tarvitaan myös budjetti ja budjetin loppusummaan vaikuttaa se, miten paljon arviointiin käytetään ulkopuolisia asiantuntijoita. (Suominen 2003, 57) Koska kaikkia riskejä ei voida poistaa, on aloitettava vakavimmista riskeistä. Riskienhallintaan liittyy pk-yrityksillä oleellisesti myös yrityksen kannattavuus, on mietittävä miten paljon riskien vakuuttamiseen on järkevää käyttää.

## 6.3 Pk-yrityksen riskienhallinta

Pk-yrityksen riskienhallintaa varten tehdyt sivustot on kehitetty nimenomaan pk-yrityksen tarpeita ja mahdollisuuksia ajatellen. Kuviossa 4 ([VTT, PK-RH/1](#)) on esitetty kaikki pk-yritykseen liittyvät riskit. Riskien tunnistaminen on tärkeää, koska vain siten niitä voidaan hallita.



Kuvio 6: Pk-yrityksen kriittiset tekijät

### 6.3.1 Liikeriski

Liikeriski on riski, joka kuuluu jokaiseen yritystoimintaan ja joka otetaan, jotta saadaan liikevoittoa. Jotta yritys pystyy toimimaan markkinoilla ja menestymään kovassa kilpailussa, on yrityksen oltava valmis ottamaan riskejä. Liikeriskit riippuvat monista tekijöistä, kuten esimerkiksi toimialasta, yrityksen koosta, omistussuhteista, kilpailijoiden toimenpiteistä, markkinoiden käyttäytymisestä sekä julkisesta vallasta. Liikeriskiin vaikuttaa johdon kyky arvioida yrityksen voimavarat ja tehdä yrityksen kannalta oikeita ratkaisuja. (Suominen 2003, 51)

Liikeriskit jaetaan neljään eri ryhmään: tekniset riskit, sosiaaliset riskit, taloudelliset riskit ja poliittiset riskit. Teknisiin riskeihin kuuluvat tuotantoon, raaka-aineisiin ja tuotesuunnitteluun liittyvät riskit. Valmistus saattaa muodostua odottamattoman kalliiksi esimerkiksi raaka-aineiden hintojen nousun myötä tai valmistusprosessiin on saatettu asettaa ylioptimisia odotuksia. Sosiaaliin riskeihin kuuluvat vaikkapa henkilöstön työtaistelut tai yrityksen tuotteisiin kohdistuva boikotointitoimenpide. Tällainen riski on esimerkiksi turkisalalla. Taloudellista riskiä edustaa tuotteen kysynnän hiipuminen syystä tai toisesta. Poliittiset riskit voivat ilmetä erilaisina maariskeinä ja arvaamattomina tekijöinä. Terroriteot ja sotatoimet ovat tyypillisiä poliittisia riskejä. (Suominen 2003, 53).

Liikeriskiä arvioidaan eri tavalla kuin vahinkoriskejä. Liikeriskejä arvioidessa joudutaan miettimään tehtyjen päätösten yhteyksiä odotettavissa oleviin tuottoihin ja kustannuksiin. (Suominen 2003, 54). Liikeriskien hallitsemiseksi on pk-rh:n sivustolla (VTT, PK-RH/2) pdf-tiedostona liikeriskit kirjanen, jossa on määritelty 10 tärkeää asiaa, joihin yrityksen on syytä kiinnittää huomiota:

- 1 Huolehditaan yrityksen avainhenkilöistä
  - 2 Tehdään sopimukset kirjallisesti
  - 3 Varaudutaan epäonnistumiseen
  - 4 Selvitetään säännöllisten kumppaneiden luottotiedot
  - 5 Vaalitaan hyviä liikesuhteita
  - 6 Perehdytään alan lainsäädäntöön ja standardeihin
  - 7 Hyödynnetään tarvittaessa ulkopuolisten tahojen ammattitaitoa; tilitoimisto, mainostoimisto, markkinatutkimuslaitos
  - 8 Pidetään kiinni sopimuksista ja aikatauluista
  - 9 Pyritään tekemään asiat kilpailijoita paremmin
  - 10 Suojataan yrityksen tiedot ja osaaminen
- (pk-rh.fi)

### 6.3.2 Henkilöriskit

Yrityksen henkilöstö on keskeinen voimavara yritykselle. Henkilöstöä voidaan pitää eräänlaisena lähtökohtaresurssina, jonka varaan yritys perustaa koko liiketoimintansa kehittämisen. Henkilöriskit käsitetään yleensä henkilöstöön liittyvänä, mutta ne voivat olla myös ulkopuolisen henkilön yritykselle aiheuttamia menetyksiä. (Kuusela & Ollikainen 2005, 275)

Henkilöstöriskit voidaan jaotella seuraaviin osa-alueisiin (Kuusela & Ollikainen 2005, 276):

- terveys ja hyvinvointi
- työympäristö
- työyhteisön toiminta
- osaaminen
- työsuhderiskit
- vahingonteot
- työväkivalta
- liikenne
- yrittäjyyden erityisriskit

Henkilökunnan terveyteen ja hyvinvointiin katsotaan kuuluvaksi henkilökunnan sairastavuus, fyysinen kunto, stressi sekä työuupumus. Työympäristön liittyvillä riskeillä tarkoitetaan työturvallisuuteen sekä työolosuhteisiin liittyviä tekijöitä. Työyhteisön toimintaan vaikuttavat johtaminen, ilmapiiri, tiedonkulku sekä toiminnan tavoitteellisuus. Työsuhderiskeihin kuuluvat työsuhteeseen liittyvät velvollisuudet ja vastuut sekä työsuhteen päättymiseen liittyvät tekijät. Vahingontekoihin kuuluvat ilkivallan ja tuhotöiden lisäksi tietovuodot, työpaikkakiusaaminen sekä tahattomat vahingonteot. Työväkivaltaan luetaan ryöstö tai sen uhka, sa-

nallinen uhkailu sekä fyysinen väkivalta. Liikenne tarkoittaa kaikkea liikkumiseen liittyvää riskiä; työmatkat, työasiat, sisäinen liikenne, ulkomaan matkat. Yrittäjyyden erityisriskeihin kuuluvat perhesiteet, omistajariidat sekä työttömyys ja eläketurva, josta yrittäjä itse kantaa vastuun. (Suominen 2003, 124.)

Pienen yrityksen kohdalla henkilöstön hyvinvointi ja jaksaminen on ensiarvoisen tärkeää. Avainhenkilön ollessa estynyt tekemään työtä syystä tai toisesta, koko toiminta on vaarassa. Eläkevakuuttamisen velvoite kohdistuu työntekijöiden lisäksi myös yrittäjään itseensä. Yrittäjän on itse järjestettävä oma eläketurvansa ottamalla YEL:n mukainen eläkevakuutus. YEL:n etuihin kuuluvat vanhuus-, työkyvyttömyys, työttömyys- ja perhe-eläke. Yrittäjä päättää vakuutuksen kattavuudesta mitoittaessaan eläkkeen perustana olevaa työtuloa. Mikäli hän arvioi työtulon realistista tarvetta alhaisemmaksi, ottaa hän tietoisesti riskin. (Suominen 2003, 124.)

### 6.3.3 Tietoriskit

Tietoriskeinä pidetään tietoihin ja niiden käyttöön liittyviä uhkia. Tietoriskit ovat vahinkoriskejä, niihin ei liity mitään tuotto-odotuksia vaan niiden toteutuminen johtaa aina menetyksiin, Riskien aiheuttajat ovat hyvin erilaisia ja uhkan toteutumissytyt vaihtelevat. (Suominen 2003, 79).

Oikean turvatason löytäminen voi olla vaikeaa, sillä tiedetään että olematon tietoturva voi johtaa kohtalokkaiseen menetyksiin, mutta toisaalta korkeatasoinen tietoturva maksaa paljon eikä täydellistä turvaa saa edes rahalla. (Suominen 2003, 81).

### 6.3.4 Tuoteriskit

Tuotteen mahdollisesti aiheuttamat vahingot sen käyttäjälle, hänen omaisuudelleen tai ympäristölle ovat joko valmistajan tai myyjän vastuulla. Vahinko voi aiheutua joko tuotteesta itsestään tai puutteellisesta käyttöohjeistuksesta. Myös tuotteen mainostukseen tulee kiinnittää huomiota jotta tuotteesta ei anneta väärän informaation käyttäjille. (Berg 2001, 341.) Suomen asiakastieto Oy ([asiakastieto.fi](http://asiakastieto.fi)) on käsitellyt tuoteriskin vielä laajemmin ja luokitellut seuraavasti asiakkaan tarpeet täyttävät tuotteen tunnuspiirteet sekä myös yrityksen tarpeet täyttävät tuotteen tunnuspiirteet.

Asiakkaan tarpeet täyttävä tuote on:

- sopimusten ja asiakkaan odotusten mukainen
- miellyttävä
- helppokäyttöinen, mukana hyvät käyttöohjeet

- suorituskyykyinen
- luotettava ja kestävä
- helppo huoltaa, tarjolla toimivat huolto- sekä muut palvelut
- turvallinen
- ympäristöystävällinen
- sopivan hintainen

Hyvä tuote täyttää myös yrityksen tarpeet:

- tuote menee kaupaksi
- asiakkaat ovat tyytyväisiä - asiakassuhteet jatkuvat hyvinä
- tuote on viranomaisvaatimusten mukainen
- suunniteltu ja valmistettu laatujärjestelmän mukaisesti
- tuotteeseen liittyvät riskit ovat tiedossa ja hallinnassa.

Tuoteriskissä myös tuotteen turvallisuuden varmistaminen on keskeinen asia. Tuotteen on oltava turvallinen kaikissa tuotteen elinkaaren vaiheissa.

#### 6.3.5 Keskeytysriskit

Keskeytysriskillä tarkoitetaan tapahtumaan jonka seurauksena yrityksen toiminta keskeytyy. Toiminta voi keskeytyä esimerkiksi tulipalon, konevahingon, vesivahingon tai sähkökatkoksen vuoksi. Myös viranomaismääräykset tai sotatila voivat aiheuttaa toiminnan keskeytymisen. Keskeytysriski on aina seuraus jonkin toisen riskin toteutumisesta, usein miten kyseessä on vahinkoriskeihin luokiteltava riski. (Berg 2001, 34.) Pienelle yritykselle toiminnan keskeytymättömyys on tärkeää. Yrityksen pyrkiessä nopeuteen, tehokkuuteen ja pieniin varastoihin, vaaditaan aikatauluissa pysymistä myös yhteistyökumppaneilta. Pienelle yritykselle häiriö voi aiheuttaa merkittävän riskin, sillä tulojen pysähtyessä menot usein kuitenkin jatkuvat. Lisäksi yrityksen maine saattaa kärsiä. (WVTT. PH-RH/3)

#### 6.3.6 Sopimus- ja vastuuriskit

Tyypillisiä sopimukseen liittyviä riskejä ovat: sopimusta ei ole tehty ollenkaan, sopimusta ei tehdä ajallaan tai sopimus tehdään puutteellisesti. Vaikka liikekumppani olisivat vanhoja tuttuja tai hyviä ja luotettavia liikekumppaneita, ei se riitä riskienhallinnan perustaksi. Pk-yrityksen kannalta keskeinen kysymys on millaisiin sopimukseen yritys on sitoutunut ja millaisia riskejä niihin sopimukseen liittyy. Sopimusten tekeminen huolellisesti on tärkeää, sillä erimielisyydet yhteistyökumppaneiden välillä ovat pk-yrittäjälle kohtuuttoman kalliita. (Suominen 2003, 73)

Sopimusriskejä saattaa sisältyä sekä myynti- että ostosopimukseen. Pk-yrityksen on hyvä muistaa, että neuvoteltaessa suuremman yrityksen kanssa, ei tule suostua millaisiin sopimusehtoihin tahansa. Tuntemattomat, arvaamattomat sopimusehdot saattavat muodostua pk-yritykselle kalliiksi. Mikäli sopimusehtoja ei ymmärretä, voi asiaa tiedustella esimerkiksi alueen kauppakamarilta tai yrittäjäjärjestön asiamieheltä. (Suominen 2003, 74)

#### 6.3.7 Ympäristöriskit

Yrityksen riskejä määriteltäessä tulee myös huomioida ympäristö. Erilaiset lait ja asetukset sekä EU:n direktiivit asettavat velvoitteita yrityksille ilman, veden ja maaperän saastumisen välttämiseksi. (Berg 2001, 335)

#### 6.3.8 Rikorisakit

Rikoriskejä ovat esimerkiksi ryöstöt, kavallukset, varkaudet, murrot, vakoilut, valtauokset, pommiuhat ja sabotaasit. Rikos voi olla joko ulkopuolisen tai yrityksen oman henkilöstön tekemä. (Berg 2001, 90.)

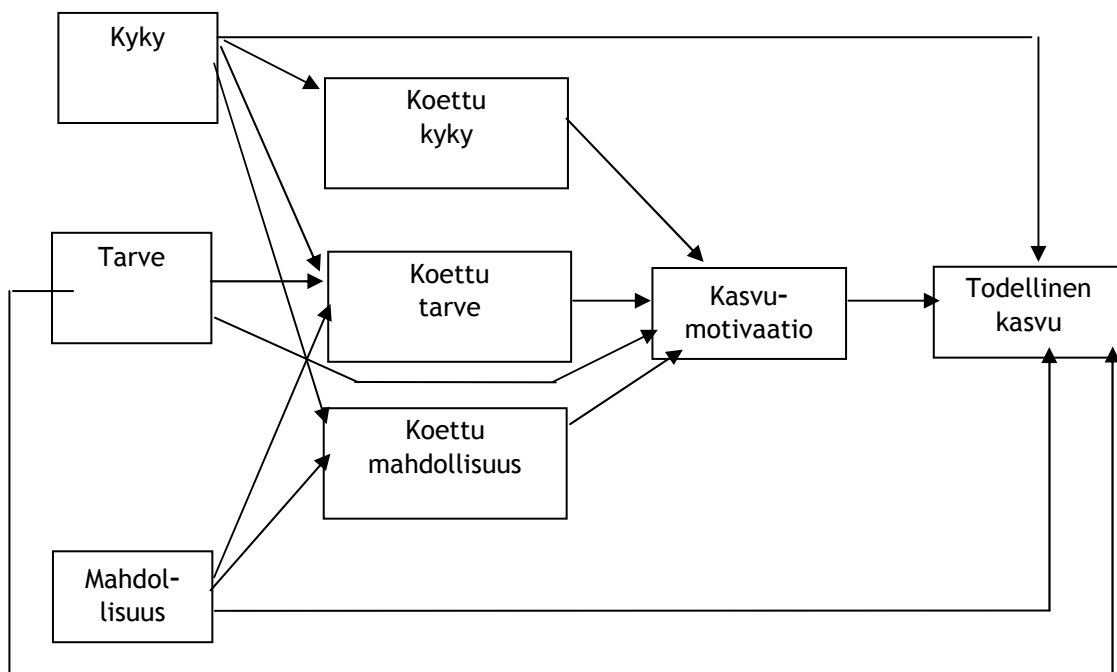
#### 6.3.9 Palorisakit

Paloriski on aina olemassa, joten on tärkeää ottaa huomioon riskin suuruus ja todennäköisyys, sillä toteutuessaan tulipalo aiheuttaa vahinkoriskeistä suurimmat vahingot (Berg 2001, 84).

### 7 Yrittäjästä työnantajaksi

Yrittäjän motivaatio tehdä liiketoiminnasta kannattavampaa sekä kasvattaa toimintaansa on todennäköisin syy ryhtyä työnantajaksi ja palkata henkilöstöä. Yrityksen toiminnan tulisi myös pitkällä tähtäimellä säilyä kannattavana, jotta henkilöstön palkkaus olisi järkevää. Pelkän kasvun tavoittelu ilman kannattavuuden kohottamista tai pelkkä työllistäminen ei ole mielekkäitä syitä työnantajaksi ryhtymiselle. (Mäki & Pukkinen 2000, 9-12.)

Mäki & Pukkinen (2000) ovat kirjassaan Työnantajaksi ryhtymisen kynnykset, havainnollistaneet pienyrittäjän kasvuun vaikuttavia tekijöitä Davidssonin mallin avulla. Kuvio havainnollistaa sen, että yrittäjän oma kyky, kasvun tarve ja ympäristön suomat mahdollisuudet vaikuttavat sekä yrittäjän kasvomotivaatioon että yrityksen todelliseen kasvuun.



Kuvio 7: Pienyrityksen kasvuun vaikuttavat tekijät, Davidssonin malli

### 7.1 Yrittäjän tarve kasvuun

Yrittäjän kasvutarve on sidoksissa yrityksen toiminnan tavoitteisiin. Yrityksessä, joka on alun perin perustettu työllistämään yrittäjä, tarve kasvuun on epätodennäköinen. Muita yrityksen kasvuun heikentävästi vaikuttavia tekijöitä ovat yrittäjän eläkeiän lähestyminen sekä yrittäjän mahdolliset myynti- tai lopetussuunnitelmat. Yrittäjyys voi olla myös elämäntapavalinta ja yrittäjyydellä halutaan toteuttaa ennemminkin itseään kuin tavoitella taloudellista kasvuja menestystä. (Mäki & Pukkinen 2000, 16-17.)

### 7.2 Yrittäjän kyky kasvaa

Yrittäjän kasvukykyyn vaikuttavat mm. yrittäjän luontaiset kyvyt, oma sisäinen ohjautuvuus, itseluottamus ja optimismi sekä hankittu koulutustaso. Koulutustason oletetaan vaikuttavan tiedonkeruu- ja analysointivalmiuksiin sekä lisäävän yrittäjän itsevarmuutta kasvattaa yritystä. Myös aikaisempi kokemus yrittäjyydestä lisää kasvukykyä. (Mäki & Pukkinen 2000, 17-18.)

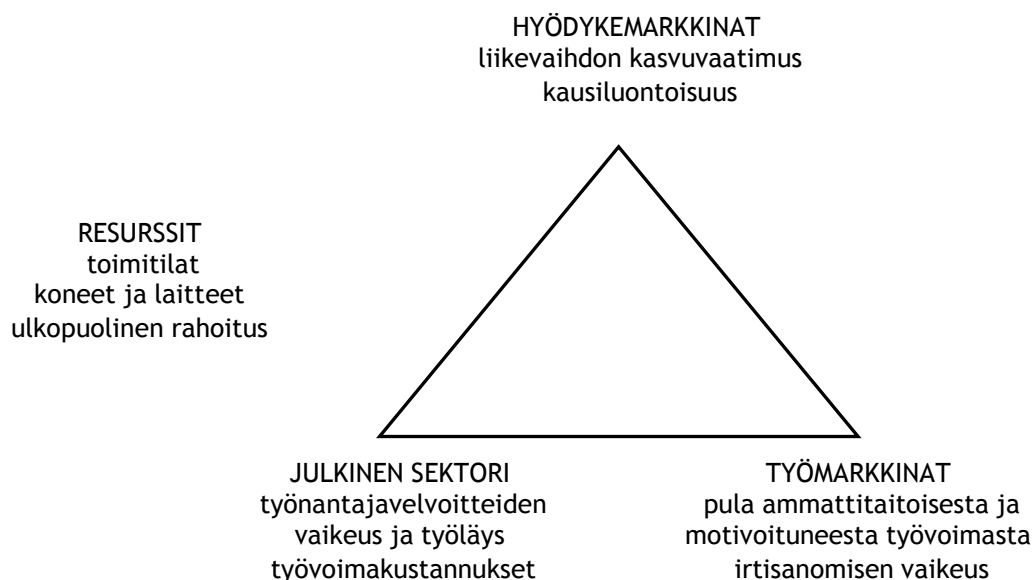
### 7.3 Ympäristön tarjoamat mahdollisuudet kasvuun

Toimintaympäristöllä on myös vaikutusta kasvuun. Kasvuun vaikuttavia ympäristötekijöitä ovat hyödykemarkkinat, työvoimamarkkinat, julkishallinto sekä rahoitusmarkkinat.

Hyödykemarkkinoilla kasvuun vaikuttaa vallitseva kysyntä. Työmarkkinoilla vaikuttavat työvoiman saatavuus, laatu ja kustannukset. Julkishallinnon puolelta vaikutus tulee lainsäädännön, verotuksen sekä yritystoiminnan tukemiseksi varattujen budjettivarojen käyttötavan kautta. Rahoitusmarkkinoiden vaikutus kasvuun on rahoitusvarojen riittävyyden ja korkokustannuksien kautta. (Mäki & Pukkinen 2000, 18-21.)

#### 7.4 Kynnyskysymykset työnantajaksi ryhtymisessä

Työvoiman palkkaukseen negatiivisesti vaikuttavat kolme keskeisintä asiaa tulevat toimintaympäristöstä ja liittyvät hyödykemarkkinoihin, julkiseen sektoriin sekä työmarkkinoihin, mutta myös yrityksen resursseilla on jossain määrin vaikutusta palkkaukseen (Mäki & Pukkinen 2000, 90-91). Mäki & Pukkinen (2000, 46) kuvaavat työnantajaksi ryhtymisen kynnyskysymyksiä kuvion 6 mukaisesti.



Kuvio 8: Kynnyskysymykset työnantajaksi ryhtymisessä

##### 7.4.1 Hyödykemarkkinat

Työvoiman palkkauksen kynnyskysymyksiä ovat ensisijaisesti hyödykemarkkinoiden riittävän kysynnän tasaisuus ja liikevaihdon kasvuvaatimuksen nousu työvoimaa palkattaessa. Toiminnan kausiluontoisuudella on myös vaikutusta henkilöstön palkkaukseen. Mitä kausiluontoisempaa toiminta on, sitä todennäköisemmin henkilöstä ei palkata. (Mäki & Pukkinen 2000, 92.)



#### 7.4.2 Julkinen sektori

Palkkakustannuksissa työnantajamaksut muodostavat merkittävän osan ja niiden hoitamista pidetään työläinä. Tarpeettoman tai epäpätevän henkilöstön irtisanomisen katsotaan olevan vaikeaa, hidasta ja epämiellyttävää mikä osaltaan myös vähentää palkkaushaluja. (Mäki & Pukkinen 2000, 94.)

Työnantajan pakolliset maksut koostuvat sosiaaliturvamaksusta joka koostuu sairausvakuutusmaksusta ja kansaneläkemaksusta. Vuonna 2008 sairausvakuutusmaksu on 1,97% palkoista. Kansaneläkemaksu taas riippuu yrityksen poistojen määrästä ja on porrastettu kolmeen eriluokkaan: 0,801%, 3,001% ja 3,901%. Lisäksi työnantajan tulee ottaa työntekijöilleen lakisääteinen työeläke-, tapaturma-, työttömyys- ja ryhmähenkivakuutus. (Kela, Tietoa työnantajille, Rahoitus ja maksut )

Irtisanoakseen työntekijän työnantajalla on oltava siihen erittäin painava syy. Painavia syitä voivat olla esimerkiksi taloudelliset ja tuotannolliset syyt, työntekijän töiden laiminlyöminen tai työnantajan määräysten täyttämättä jättäminen, järjestysmääräysten rikkominen, perusteeton poissaolo sekä ilmeinen huolimattomuus työssä. Työnantajan Irtisanomisen syiksi eivät käy sairaus, vamma tai tapaturma, osallistuminen työehtosopimuslain mukaisiin työtaistelutoimenpiteisiin, poliittinen tai uskonnollinen suuntautuminen, mielipide tai työntekijän turvautuminen oikeusturvakeinoihin. (Kauhanen 2004, 93-94).

Toiminnan ollessa kausiluontoista voidaan palkkauksessa käyttää määräaikaista työsopimusta, jossa työsopimus rajataan ajallisesti tai määrätyn työn tekemiseen, esimerkiksi johonkin projektiin. (Helsilä 2002, 41).

#### 7.4.3 Työmarkkinat

Sopivaa ammattitaitoista, motivoitunutta ja alakohtaista kokemusta omaavaa henkilöstöä on vaikea löytää. Suurin ongelma on rakennemuutoksessa olleissa yrityksissä. Hakijoilla on runsaasti koulutusta, mutta ei työkokemusta alalta. Koulutuksen katsotaan myös olevan liian teoreettista. (Mäki & Pukkinen 2000, 96.)

#### 7.4.4 Resurssit ja rahoitusmarkkinat

Jossain määrin yrityksen resurssit kuten toimitilat, laitteet ja koneet saattavat rajoittaa henkilöstön palkkausta. Esteenä saattaa olla henkilöstön kasvun myötä tuleva tilojen ahtaute ja laitteiston vähyys. Uuden henkilöstön palkkaus saattaa lisätä tarvetta lisätilan hankintaan sekä uusien laitteiden hankintaan mikä taas voi vähentää kasvuhaluutta. Selvemmin halut-

tomuus on nähtävissä yksinyrittäjien keskuudessa, ei niinkään työnantajayrittäjissä. (Mäki & Pukkinen 2000, 68-70.)

Rahoitusmarkkinoiden vaikutus haluttomuuteen henkilöstön palkkauksessa näkyy selkeimmin yksinyrittäjien ensimmäisiä työntekijöitään palkkaavien yrittäjien joukossa. Työnantajayrittäjille rahoitusmarkkinat eivät juuri vaikuta palkkausperusteisiin. (Mäki & Pukkinen 2000, 70-71.)

## 8 Yritysmuoto ja sen valinta

Oikean yritysmuodon valintaan vaikuttavat seikat ovat mm: osakkaiden määrä, pääoman tarve, vastuun ja päätöksenteon jakautuminen, toiminnan joustavuus, yrityksen jatkuvuus ja laajentuminen, rahoittajien suhtautuminen, voitonjako ja tappion kattaminen sekä ennen kaikkea verotus. (Holopainen & Levonen 2006, 170)

### 8.1 Yritysmuotojen pääryhmät

Yritysmuodot jaetaan kahteen pääryhmään. Henkilöyrittäjiin joihin kuuluvat yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö sekä pääomayhtiöihin joihin kuuluvat osakeyhtiö ja osuuskunta. Näiden kahden ryhmän välillä merkittävin ero syntyy siitä että henkilöyrittäjät ovat henkilökohtaisessa vastuussa koko yrityksen toiminnasta kun taas pääomayritykset vastaavat sijoitetulla pääomallaan. (Viitala & Jylhä 2006, 65.)

#### 8.1.1 Osakkaiden määrän vaikutus yritysmuodon valintaan

Yhden henkilön yritykselle luonteva yritysmuoto on toiminimi, mutta kahden henkilön yrityksen yritysmuodoksi sopii paremmin avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö tai osakeyhtiö. Useamman kuin kahden henkilön yritykseen soveltuu paremmin osakeyhtiö tai osuuskunta. (Holopainen & Levonen 2006, 170)

#### 8.1.2 Pääoman tarpeen ja toiminnan laajuuden vaikutus yritysmuodon valintaan

Pääoman tarpeella on vaikutusta yritysmuodon valintaan. Toiminimi soveltuu parhaiten käyttöön silloin, kun pääoman tarve ei ole suuri. Suuremman pääoman tarve johtaa useimmiten osakeyhtiön perustamiseen. (Holopainen & Levonen 2006, 171) Yksityinen elinkeinon harjoittamiseen ja avoimen yhtiön perustamiseen ei edellytä rahallista pääomapanosta. Kommandiittiyhtiössä ainoastaan äänettömän yhtiömiehen panos tulee olla rahallinen (Holopainen & Levonen 2006, 193). Osakeyhtiössä vähimmäispääoma on 2 500 euroa jos yritys on yksityinen

ja 80 000 euroa jos yritys on julkinen. Osuuskunnan perustamiselle ei ole minimiosuuspääomaa. (Holopainen & Levonen 2006, 202).

#### 8.1.3 Toiminnan joustavuuden ja vastuun jakautumisen vaikutus yritysmuodon valintaan

Vastuu yrityksen toiminnasta toiminimen ja avoimenyhtiön kohdalla on yrittäjillä itsellään. Kommandiittiyhtiössä vastuunalainen yhtiömies vastaa koko omaisuudellaan, kun taas äänetön yhtiömies ainoastaan sijoittamallaan pääomalla. Osakeyhtiössä vastuu perustuu sijoitettuun pääomaan, paitsi jos yrittäjä on antanut henkilökohtaisia takauksia tai vakuuksia yhtiön käyttöön. Osuuskunnassa jäsenillä ei ole henkilökohtaista vastuuta, mutta säännöissä voidaan määritellä jäsenille lisämaksuvelvollisuus jolla jäsenet vastaavat selvitystilassa tai konkurssissa osuuskunnan veloista ja sitoumuksista. (Holopainen & Levonen 2006, 171).

Toiminimessä, avoimessa yhtiössä, kommandiittiyhtiössä ja yhden henkilön osakeyhtiöissä päätöksen tekoon ei välttämättä tarvita kuin yksi henkilö, joten näissä yritysmuodoissa hyvin nopea päätöksen teko on mahdollinen. Useamman osakkaan osakeyhtiössä ja osuuskunnassa päätöksen teko voi olla hyvinkin hidasta, sillä päätöksen teko edellyttää jo pelkästään lain puolesta tiettyjä käytänteitä. (Holopainen & Levonen 2006, 171-172.)

#### 8.1.4 Yrityksen jatkuvuuden vaikutus yritysmuodon valintaan

Yksityinen toiminimi sopii aloittelevalle yrittäjälle, koska se on helposti perustettavissa ja toiminnan laajentuessa myös helppo muuttaa toiseksi yritysmuodoksi. Heikkoja puolia ovat ennalta suunnittelemattomat sukupolvenvaihdokset esimerkiksi yrittäjän kuollessa yllättäen. (Holopainen & Levonen 2006, 172-173)

Avoimen ja kommandiittiyhtiön yhtiömiesten osuudet voidaan luovuttaa, mutta se edellyttää lupaa yhtiösopimuksessa tai toisten yhtiömiesten suostumusta. (Holopainen & Levonen 2006, 172.)

Osakeyhtiön osakkaiden vaihtumisella ei ole vaikutusta yrityksen olemassaoloon. (Holopainen & Levonen 2006, 172.)

Osuuskunnan jäsenyyttä ei voi myydä, mutta osuuskunnan myynti on mahdollinen mikäli jäsenet saavat aikaan riittävän yksimielisyyden. (Holopainen & Levonen 2006, 172.)

#### 8.1.5 Voitonjaon ja tappion kattamisen vaikutus yhtiömuodon valintaan

Yksityinen elinkeinonharjoittaja toisaalta saa tuottamansa voiton itselleen, mutta toisaalta myös vastaa yksin yrityksen tuottamista tappioista. (Holopainen & Levonen 2006, 172.)

Avoimen yhtiön yhtiömiehet jakavat keskenään niin voitot kuin tappiot tehdyn yhtiösopimuksen mukaisesti. (Holopainen & Levonen 2006, 172.)

Kommandiittiyhtiössä äänetön yhtiömies saa yhtiösopimuksenmukaisen osuuden voitosta ja tämän jälkeen vastuunalaiset yhtiömiehet jakavat voiton tai kattavat tappion tehdyn yhtiösopimuksen mukaisesti. (Holopainen & Levonen 2006, 172.)

Osakeyhtiössä yhtiön osakkaille maksetaan omistettuja osakkeita vastaan osinkoja. Osinkoa voidaan maksaa yhtiön vapaasta pääomasta sen jälkeen kun mahdolliset tappiot kuluvalta tai aikaisemmilta tilikausilta on ensin vähennetty. Sidotusta pääomasta ei osinkoja voida maksaa. (Holopainen & Levonen 2006, 172-173.)

Osuuskunnan tarkoitus ei ole tuottaa jakokelpoista tuottoa jäsenille. Jos kuitenkin ylijäämää on, voidaan se sääntömääräyksellä jakaa osuuskunnan jäsenille. Jakotapoja ovat lisäpalkka, osuuskunnan pääoman korko, ylijäämä palautus tai jokin muu säännöissä määrätty tapa. (Holopainen & Levonen 2006, 173.)

#### 8.1.6 Verotuksen vaikutus yhtiömuodon valintaan

Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotus muodostuu kahdesta osasta, pääomatulosta ja ansiotulosta. Pääomatuloksi yrittäjälle lasketaan pääsääntöisesti tuloksesta 20 % nettopääomalle ja loppu yrityksen tuloksesta on ansiotuloa. Halutessaan yrittäjä voi hakea pääomatulolle 10 % tuottoa. Yksityinen elinkeinon harjoittaja ei voi maksaa palkkaa itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaille lapsille, joten nämä eivät ole verotuksessa vähennyskelpoisia eriä. Yrityksestä saatu pääomatulo sekä mahdolliset muut pääomatulot ja yrityksestä saatu ansiotulo ja muut ansiotulot ovat yrittäjän henkilökohtaisia tulonlähteitä ja näin ollen niistä verotetaan yrittäjä samoin kuin muitakin yksityishenkilöitä. Mikäli on kyse yrittäjä puolisoista sekä yrityksen pääomatulo että ansiotuloksi katsottu osuus yrityksen tuloksesta jaetaan puolisoitten kesken. Jako tapahtuu pääoman osalta omistusosuuksien mukaan ja ansiotulojen osalta tehdyn työpanoksen suhteessa. Toiminnan tuottaman tappion vähentäminen voidaan tehdä seuraavien 10 vuoden aikana. Tappio voidaan vähentää myös kokonaan tai osittain pääomatuloista yrittäjän niin halutessa. (Holopainen & Levonen 2006, 176-178.)

Avoimen yhtiötä ja kommandiittiyhtiötä ei veroteta yhtiönä, mutta sen varallisuuden ja tulon perusteella lasketaan yhtiömiehiltä verotettava varallisuus ja tulo. Molemmissa yhtiömuodoissa tulee yrityksestä tehdä oma veroilmoitus. Yhtiön mahdollinen tappio tulee vahvistaa eikä sitä voida vähentää osakkaiden henkilökohtaisista tuloista vaan se vähennetään yhtiön tuloista seuraavien 10 vuoden aikana. (Holopainen & Levonen 2006, 178.)

Osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen eikä sen toiminta vaikuta osakkaiden verotukseen. Vain poikkeustapauksissa tietty osa tulosta voidaan katsoa olevan osakkaan henkilökohtaista tuloa. Kohdistuu yleensä ns. yhden miehen yhtiöön. Osakeyhtiöiden tuloverokanta on suhteellinen. Vuonna 2006 se oli 26%. (Holopainen & Levonen 2006, 180.) Osakeyhtiöt maksavat veronsa ennakkoveroina. Ennakkovero määritellään jo päättyneen tilikauden perusteella ja ennakkoveromaksut tapahtuvat veronkannon suuruudesta riippuen joko kahdesti vuodessa tai joka kuukausi. (Verohallinto/2.)

Osuuskunta on itsenäinen verovelvollinen ja se maksaa veroa verotettavasta tulostaan suhteellisen tuloverokannan mukaan ennakkoveroina, joka on sama kuin osakeyhtiöillä. (Holopainen & Levonen 2006, 182.)

## 9 Markkinatutkimus

Tieto yrityksestä ja sen tuotteiden asemasta verrattuna kilpailijoihin ja heidän tuotteisiinsa kokonaismarkkinoilla on yksi merkittävimpiä aiheita markkina-analyysin kannalta. Markkinatietoja eri toimialoilta tuottavat systemaattisesti erilaiset tutkimusyrietykset, toimialajärjestöt sekä tilastoviranomaiset. Suomessa toimiva Suomen Markkinatutkimusliitto kerää Suomen toimialakohtaiset kokonaismarkkinatiedot ja koko Euroopan tiedot yhdistetään ESOMAR:ssa (European Society for Marketing and Opinion Research). USA:n osalta tietoja kerää AMA (American Marketing Association). (Lotti 2001, 49-50.)

### 9.1 Markkinatutkimuksen suhde markkinointitutkimukseen ja markkina-analyysiin

Markkinatutkimus ja markkinointitutkimus käsitetään usein samaksi asiaksi, mutta sitä ne eivät ole. Markkinatutkimus on osa markkinointitutkimusta. Markkinatutkimuksella selvitetään mm. markkinoidenkoko, jakautumista ja kehittämistä. Markkinointitutkimuksella puolestaan selvitetään myös muita markkinointipäätökseen vaikuttavia tekijöitä kuten kilpailukeinoja, mielikuvia, yrityksen sisäistä markkinointia ym.. (Rope 2005, 421.)

Markkinatutkimuksen on tarkoitus selvittää yritykselle riittävästi tietoa segmentointia varten, kuten tekijät jotka liittyvät yritykseen, ostamiseen ja ostoprosessiin. B to B -markkinoiden asiakaskunnasta selvitettäviä tietoja ovat esimerkiksi toimiala, sijainti ja määrä, yrityskoko,

ostoprosessin eteneminen ja siihen osallistuvat sekä päätöksenteko tyyppi. Asenne- ja arvo- maailman mittaaminen ovat myös markkinatutkimuksiin liittyviä aiheita ja niillä pyritään sekä selittämään että ymmärtämään ostokäyttäytymistä ja siinä tapahtuvaa muutosta. (Rope & Vahvaselkä 2000, 59)

Markkinatutkimuksen menetelmiä käyttäen kerätään tarvittavat tiedot markkina-analyysiä varten. Jotta tarvittava tieto olisi käyttökelpoista, on sen oltava jatkuvaa tai toistuvaa mittauksista. Kertaluonteiset markkinatutkimukset eivät sovellu markkina-analyysiin. (Lotti 2001, 105-109.)

## 9.2 Markkinatutkimusprosessi

Markkinatutkimuksen mittausprosessia varten tulee tehdä selkeät päätökset mittauksen keskeisistä osioista ja luonteesta. Prosessin tavoitteissa tulee määritellä mitä tietoa, mitä varten ja kenelle prosessin toimintasuunnitelma, toteutus, resurssit, budjetti ja aikataulu tehdään. Lisäksi määritellään miten tietoa kerätään, käsitellään ja raportoidaan sekä mietitään onko tarkoitus tuottaa tietoa kertaluonteisesti, toistuvasti vai jatkuvasti. Tarvittavan tiedon tyypit jaetaan kartoitettavaa, kuvailevaa vai selittävää luokkaan. On hyvä myös selvittää onko jo olemassa olevaa tietoa, jota voidaan käyttää hyväksi. (Lotti 2001, 106-109.)

Kertaluonteista markkinatutkimusta tehtäessä tulevat kyseeseen kartoitettava esitutkimus, jota ei ole tarkoitus toistaa sekä vapaamuotoinen kartoitettava tutkimus, joka pohjautuu jo olemassa oleviin tietoihin kuten tilastoihin, internetistä ja toimialajärjestöistä saatavaan tietoon sekä asiantuntijahaastatteluihin. Kuvailevassa kertaluonteisessa markkinatutkimuksessa käytetään kvalitatiivista ad hoc -haastattelua. Siinä on tarkoitus tutkia tiettyä valittua kohderyhmää, jolta kerätään tietoa mm. mielipiteistä, asenteista ja arvoista, asiakassuhteista ja tyytyväisyydestä, bändeistä ja niiden käyttäjistä sekä imagosta. Selittävässä kertaluonteisessa tutkimuksessa mitataan eri tekijöiden vaikutuksia toisiinsa ja tutkimus voidaan tehdä ns. laboratorio-oloissa. (Lotti 2001, 106-109.)

## 9.3 Kvalitatiivinen tutkimus vs. kvantitatiivinen tutkimus

Kvalitatiivinen tutkimus on laadullinen tutkimus jolla pyritään tutkimaan tutkimuskohdetta selittäen sen käyttäytymistä käyttäytymisen syitä. Otos on yleensä määrältään pieni ja on valittu harkinnanvaraisesti. Kvalitatiivisen tutkimuksen aineiston keruu tapoja ovat mm. teemahaastattelut ja ryhmäkeskustelut sekä kirjeet, päiväkirjat ym. jo kirjoitettu materiaali. Kvalitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin miksi, miten, millainen. (Heikkilä 2008, 16-17)

Kvantitatiivinen tutkimus eli tilastollinen tutkimus selvittää määrällisiä kysymyksiä tutkimuksen otoksen tulee olla riittävä suuri ja edustava. Tutkimuksen avulla voidaan selvittää eri asioiden riippuvuuksia toisiinsa, ilmiöissä tapahtuneita muutoksia sekä kartoittaa tutkimuskohteen tilanne. Tiedonkeruumenetelmiä ovat mm. postitse tehtävät kyselyt ja haastattelut. Uutena haastattelumuotona on yleistynyt www-kyselyt eli internetin kautta tehtävät kyselyt. Tämä kuitenkin edellyttää tutkittavalta joukolta mahdollisuuden käyttää internetiä. Kvantitatiivinen tutkimus vastaa kysymyksiin mikä, missä, paljonko, kuinka usein. (Heikkilä 2008, 16-18)

#### 9.4 Survey-kyselytutkimuksen teoriaa

Kysely on survey-tutkimuksen keskeinen menetelmä. Survey -kyselyssä aineisto kerätään standardisoidusti otoksen kohdehenkilöiltä. Toisin sanoen, kaikilta kohdehenkilöistä kysytään täsmälleen samat kysymykset. Survey -kyselyt käsitellään yleensä kvantitatiivisesti. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2006, 182-183.)

#### 9.5 Kysymysten muotoilu

Kyselylomakkeiden kysymysten kolme yleisintä muotoa ovat avoimet kysymykset jotka pitävät sisällään vain kysymyksen ja vapaata vastaustilaa. Monivalintakysymykset joissa on valmiita vastausvaihtoehtoja. Asteikko eli skaalakysymykset joissa esitetään väittämiä joissa vastaaja voi määritellä kuinka voimakkaasti hän on samaa tai eri mieltä asiasta. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2006, 187-189.)

#### 9.6 Kyselylomakkeen laadinta

Kyselylomake, joka on laadittu vastaajan täytettäväksi, tulee olla selkeä. Kysymysten tulee merkitä kaikille vastaajille samaa. Monimerkityksisiä sanoja kuten tulee välttää, samoin kysymyksiä, jotka ovat yleisiä. Turhia ammatillisia/teknisiä termejä sekä johdattelevia kysymyksiä tulisi välttää. Kysymysten tulisi olla myös lyhyitä ja kysyä vain yhtä asiaa kerralla. Kysymysten määrää kyselyssä kannattaa harkita. Myös kysymysten järjestystä lomakkeella, kuten kartoitustietojen kysymysten, yleisten kysymysten ja spesifisten kysymysten järjestys, kannattaa pohtia. Lomakkeen toimivuutta kannattaa testata suorittamalla pilottitutkimus. (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2006, 191-193.)

#### 9.7 Web-kyselyt

Web-kyselyjen toteutus tapahtuu sähköpostitse. Kohderyhmän jäsenille lähetetään sähköpostitse internetlinkki, jota klikkaamalla vastaaja pääsee sähköiseen kyselylomakkeeseen.

Tavoittaakseen kohderyhmän hyvin, web-kysely edellyttää ajan tasalla olevan sähköpostiosoiteiston. Vastaamatta jättäneitä voidaan muistuttaa tarpeen vaatiessa. Vastausaktiivisuus saattaa olla kuitenkin alhaisempi kuin perinteisessä postikyselyssä. (Lotti 2001, 140-141)

## 9.8 Tutkimuksen reliabiliteetti ja validiteetti

Tutkimuksen reliabiliteetti viittaa tutkimuksen luotettavuuteen eli pystyykö tutkimus tuottamaan ei-sattumanvaraisia tuloksia. Validiteetti kertoo onko onnistuttu mittaamaan sitä mitä piti mitata. Validiteetin ja reliabiliteetin suhteessa alhainen reliabiliteetti eli luotettavuus merkitsee alhaista validiteettia eli pätevyyttä, mutta validiteetilla ei ole vaikutusta reliabiliteettiin. (Heikkilä 2008,186-187)

## 10 Kilpailutilannetutkimus

Kilpailutilannetta tutkittaessa keskeisiä selvityskohteita ovat markkina-asema ja mielikuva-kentät. Markkina-asemaa tutkittaessa pyritään selvittämään yrityksen pärjääminen kyseessä olevilla markkinoilla verrattuna muihin merkittävimpiin kilpailijoihin. Markkina-aseman selvittämiseksi voidaan käyttää mm. alakohtaisia tilastoja, kysely- ja paneelitutkimuksia sekä inventaareja. Mielikuvatutkimusten piiriin kuuluvat yritys- ja tuotekuvaprofiilien mittaaminen. (Rope 2005, s. 431.)

## 11 Case Office Training P. Klimenko Ky markkinatutkimus

Markkinatutkimus suoritettiin tekemällä kvantitatiivinen kyselytutkimus käyttämällä Survey -kyselymenetelmää. Kysymykset olivat pääasiassa monivalintakysymyksiä. Ennen tutkimusta kysely testattiin kuudella testihenkilöllä jotka edustivat testissä omaa yritystään tai työpaikkaansa. Tutkimus toteutettiin sekä e-lomakekyselynä että yrittäjien haastatteluilla Lohjalla. E-lomakekyselyn internet vastausosoite lähetettiin kohderyhmälle sähköpostitse. Kyselylomakkeen kysymyksillä haluttiin ensisijaisesti selvittää onko yritys kiinnostunut ostamaan toimeksiantajan tarjoamia atk-palveluita. Samalla selvitettiin myös onko yritys viimeisen kolmen vuoden aikana ostanut kyseisiä palveluita ja jos on, niin keneltä. Kyselyssä selvitettiin myös yrityksen henkilöstömäärä ja yritysmuoto. Lisäksi selvitettiin kiinnostusta ostamaan muita atk-palveluita palveluita, koska toimeksiantaja on kiinnostunut siitäkin vaihtoehdosta.

Kaiken kaikkiaan kyselyyn vastasi 96 yritystä. Vastauksista 50 kpl kerättiin haastattelemalla Lohjan hyvän tuulen messuilla 24.5.2008 näytteilleasettajia sekä haastattelemalla Lohjalla sijaitsevien kauppaliikkeiden yrittäjiä. Vastauksista 46 kpl saatiin e-lomakekyselynä, joka lähetettiin noin 400 yritykselle eri puolille Uudenmaanlääniä. Lähetetyistä kyselyistä noin



reilut 100 palautui takaisin, koska kyseiset sähköpostiosoitteet eivät olleet enää käytössä. Kyselyn kohderyhmä otettiin internetin ilmaisista osoitehakemistoista 118 ja Innoa sekä Lohjan yrittäjien kotisivuilla olevasta jäsenrekisteristä. Molemmat kyselylomakkeet olivat kysymysten osalta identtiset.

### 11.1 Kyselytutkimuksen kysymykset

Markkinatutkimukseen käytetyt kyselylomakkeet löytyvät liitteinä (liitteet 1-3). Kysymyksillä haluttiin kartoittaa seuraavia asioita:

- yrityksen yritysmuoto,
- henkilöstömäärä,
- viimeisen kolmen vuoden aikana ostetut ulkopuoliset atk-koulutuspalvelut,
- koulutusmuoto ja tyytyväisyys koulutukseen,
- kiinnostus jatkossa ostamaan ulkopuolisia atk-koulutuspalveluita,
- haluttu koulutusmuoto sekä
- kiinnostus muihin atk-palveluihin.

Lisäksi vastaajat saivat antaa vapaamuotoisia kommentteja.

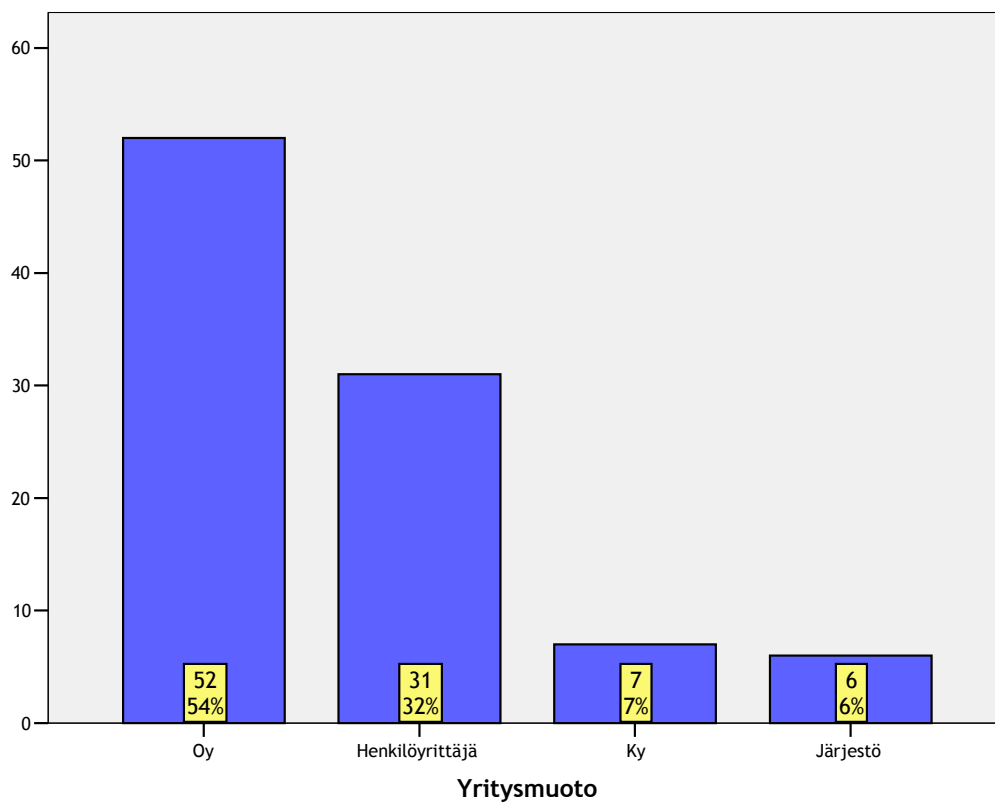
### 11.2 Tutkimustulokset

Haastattelututkimuksessa saadut vastaukset käsiteltiin SPSS-tilastointiohjelman avulla. E-lomakkeella saadut vastaukset siirrettiin SPSS-ohjelmaan Excelin avulla ja haastattelemalla saadut vastaukset syötettiin käsin suoraan SPSS-ohjelmaan. Muuttujina olivat kyselylomakkeen kysymykset.

Vapaamuotoiset sanalliset vastaukset koottiin käsin aiheittain omiksi ryhmiksi.

#### 11.2.1 Yritysmuotojakauma

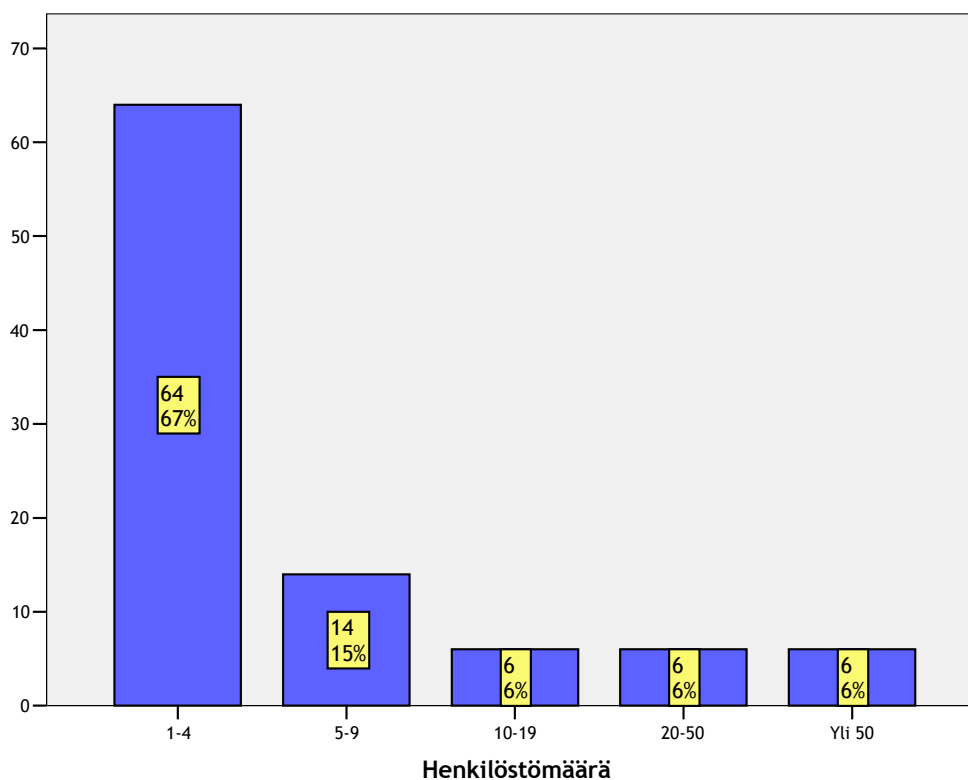
Kyselytutkimuksen perusteella kyselyyn vastanneiden yritysten yritysmuotojakauma näkyy kuviosta 3. Suurin osa vastanneista yrityksistä oli osakeyhtiö muotoisia ja seuraavaksi suurin ryhmä muodostui henkilöyrittäjistä.



Kuvio 9: Yritysmuotojakauma

### 11.2.2 Henkilöstöjakauma

Kyselyyn vastanneiden yritysten henkilöstömäärät olivat suurimmalta osaltaan 1-4 henkilön yrityksiä. Varsinkin Lohjan kaupungissa haastattelukyselyyn vastanneista yrittäjistä selkeästi suuri osa oli omistajavetoisia yhden henkilön yrityksiä. Kuvio 4 näyttää jakauman.

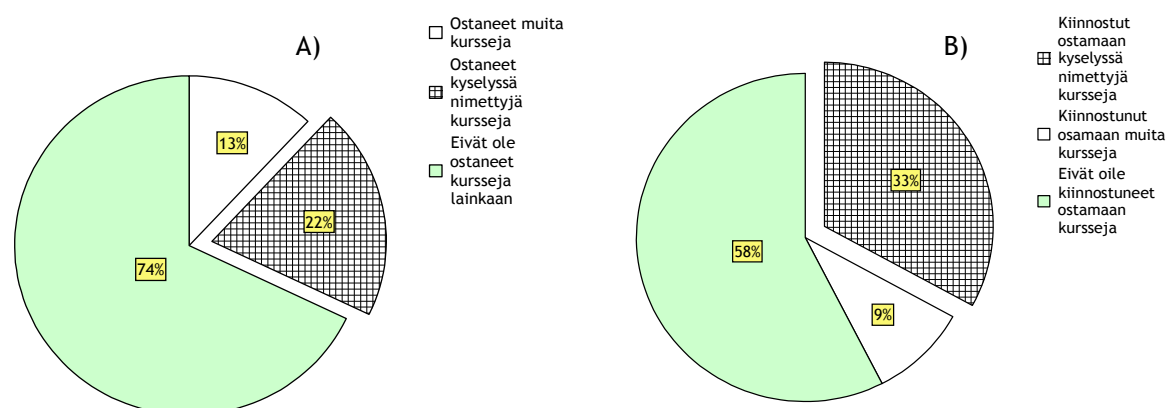


Kuvio 10: Henkilöstömääräjakauma

### 11.2.3 Ostokäyttäytyminen

Ostokäyttäytymistä tarkasteltaessa on havaittavissa, että suurin osa vastanneista (74%) kuvion 5 kuvio A):n perusteella ei ollut ostanut viimeisen kolmen vuoden aikana yhtään kyselyssä nimettyä atk-kurssia tai mitään muutaakaan atk-kurssia. Kuitenkin ostetuista kursseista kyselyssä nimettyjä atk-kursseja oli ostettu muita kursseja enemmän. Kyselyyn vastanneista 22% on ostanut kyselyssä nimettyjä atk-kursseja 13% muita kursseja.

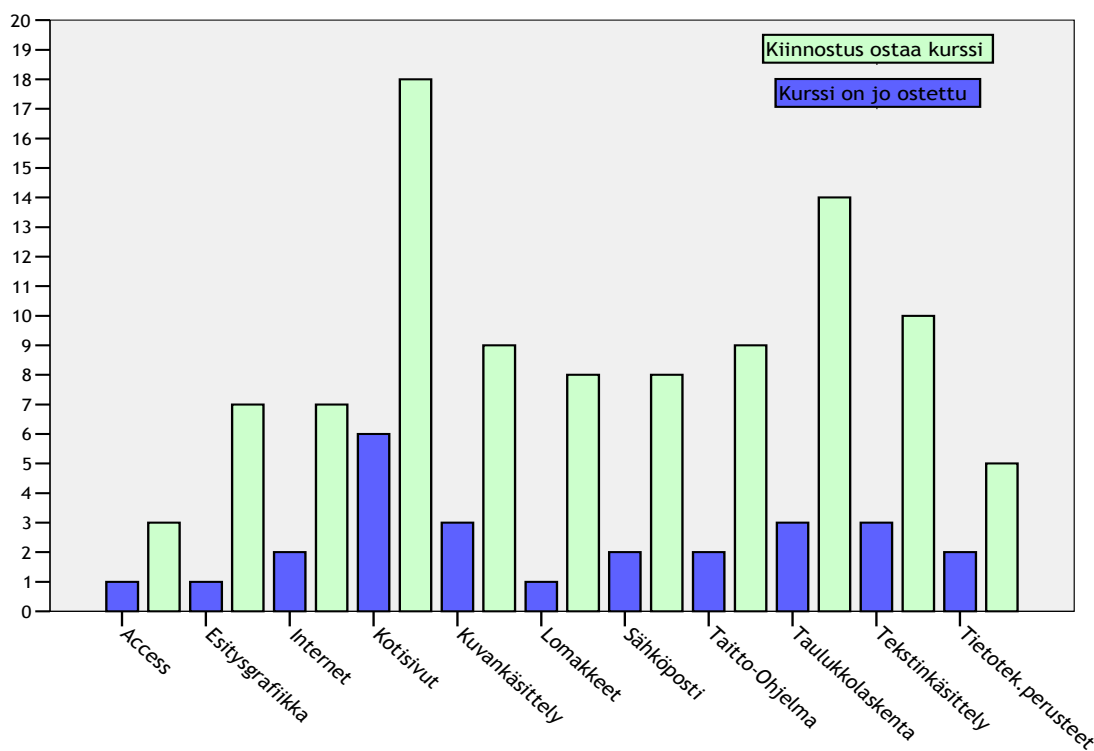
Kiinnostusta ostaa atk-kursseja tulevaisuudessa on kuvattu kuviossa 5 kuvio B). Sen perusteella ei kiinnostuneiden määrä on 58%. Kyselyssä nimettyihin atk-kursseihin on kiinnostusta enemmän kuin muihin atk-kursseihin. Kyselyyn vastanneista 33% on kiinnostunut ostamaan kyselyssä nimettyjä atk-kursseja ja 9% muita kursseja.



Kuvio 11: Ostokäyttäytyminen

#### 11.2.4 Kyselyssä nimettyjen kurssien ostetut kurssit vs. kiinnostus kursseihin

Kuvio 6 kertoo kurseittain missä määrin kyselyssä nimettyjä kursseja vastanneet ilmoittivat ostaneensa sekä missä määrin vastaajat ovat kiinnostuneita ostamaan kursseja tulevaisuudessa. Kurseista selkeimmin esille nousee kotisivukurssien ostosuosio sekä kiinnostus kyseiseen kurssiin tulevaisuudessakin. Seuraavaksi kiinnostavimmaksi kurssiksi nousee taulukkolaskenta.



Kuvio 12: Ostokäyttäytyminen vs. kiinnostus kyselyssä nimettyihin kursseihin

### 11.2.5 Ristiin taulukointi ostetut kurssit vs. kiinnostus kursseihin

Ristiin taulukoimalla ostetut kurssit vs. kiinnostus kursseihin, taulukon 5 perusteella näyttää siltä, että koulutuksen saaminen lisää halukkuutta lisäkoulutukseen. Kurseja aikaisemmin ostaneista 54,5% ilmaisi kiinnostuksen ostaa jatkossakin kursseja. Vastaavasti ei kursseja ostaneista 31,1% oli kiinnostunut tulevaisuudessa ostamaan kursseja.

			Ostanut kursseja		Total
			ei ostanut	ostanut	
Kiinnostut ostamaan kursseja jatkossa	ei kiinnostunut	N	51 68,9%	10 45,5%	61 63,5%
	kiinnostunut	N	23 31,1%	12 54,5%	35 36,5%
Total		N	74 100,0%	22 100,0%	96 100,0%

Taulukko 5: Ostetut kurssit vs. kiinnostus kursseihin

Tilastollista riippuvuutta kuvaa Pearsonin Chi-arvo eli p-arvo, joka SPSS-tilastointiohjelman taulukoissa ilmoitetaan merkinnällä "Sig". P-arvon raja arvona pidetään 0,05. Jos p-arvo on pieni kuin 0,05 on tulos tilastollisesti merkittävä ja testi luotettava (Metsämuuronen 2002, 33). Tilastollisen aineiston perusteella (taulukko 6) voidaan päätellä että koulutus vaikuttaisi kiinnostukseen jatkokoulutusta kohtaan (p-arvo on 0,045).

#### Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,030 <sup>b</sup>	1	,045		
Continuity Correction <sup>a</sup>	3,081	1	,079		
Likelihood Ratio	3,915	1	,048		
Fisher's Exact Test				,076	,041
Linear-by-Linear Association	3,988	1	,046		
N of Valid Cases	96				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,02.

Taulukko 6: Chi-Square Tests

### 11.2.6 Kyselytutkimuksen sanallinen vapaamuotoinen palaute

Kyselytutkimuksessa pyydettiin vastaajilta myös vapaamuotoisia kommentteja mistä tahansa kursseihin liittyvistä asioista. Alla on listattuna erilaisilla kursseilla käyneiden kommentteja kurssikokemuksistaan.

- "... koulutus oli tosi nopea ja sen jälkeen mies sanoi, että minulta ei voi ohjeita sitten kysellä, en pidä puhelinta yleensä auki."
- "Liian lyhyt aika - liian paljon asiaa."
- "... perusasiat hallitseva hlö, mutta koulutus meni 'ihan yli hilseen' liikaa yksityiskohtia heti alkuun ja insinöörimäinen asenne"
- "Koulutusta kaivattaa ruotsin kielellä."
- Kurssin jälkeen apua ongelmiin ei saatavilla"
- "Opetuksen tulisi olla selkeää ja hitaasti etenevää alusta alkaen. Opettajan pitäisi pystyä selkeään ilmaisuun ja opetuksen tulisi olla perinpohjaista."

Kommentteja tuli myös ostettavien kurssien tarpeesta tai halusta ostaa/osallistua. Alla on listaus kyselytutkimuksessa saaduista kommentteista.

- "Ei tarvetta koulutukseen, lähipiiri auttaa."
- "Yksityisyrittäjällä ei ole aikaa."
- "Hiiden opistosta saa halpoja kursseja."
- "Eläkeläiset saavat ilmaista opetusta palvelutaloilla."
- "Kauppaketjulla oma help desk, joka riittää."
- "Työpaikalla oma koulutusyksikkö."
- "Poika pystyy auttamaan."
- "Kurssit usein lauantaina, liike on silloin auki. Ilta-ajat olisivat parempia."
- "Vaimo auttaa atk-asioissa."
- "Oma osajaverkosto olemassa ja käytettävissä."
- "Ei käytä atk-laitteita lainkaan."
- "On taito omasta takaa."
- "Iltaisin saatava koulutus kiinnostaa."
- "Odotellaan eläkeikää, ei kiinnostusta."
- "Yrittäjän kotisivut tehty opintotyönä, yrittäjä itse ei käytä tietokonetta."
- "Ei tietokonetta."
- "Oma kiinnostus puuttuu."
- "Ei tietokonetta ja eläkeikä lähestyy."
- "Taidot omasta takaa MS-Office ohjelmiin. Teen itse asennukset, kotisivut ym."

Kyselyssä oli mahdollisuus antaa myös kirjallista tietoa mistä muista kursseista tai muista palveluista olisivat kiinnostuneet. Alla listaus näistä seikoista.

## Muut kurssit:

- Taloushallinnon sovellukset
- Arkkitehtisuunnitteluohjelmat
- Yrityksen kirjanpito
- Verkkolehti
- Videotykin hyödyntäminen
- Pankkiohjelmien käyttö
- Verkkokauppa
- Printti media

## Muut palvelut:

- Verkkokaupan pystyttäminen

## 12 Tilastotietoa tietojenkäsittelypalveluista

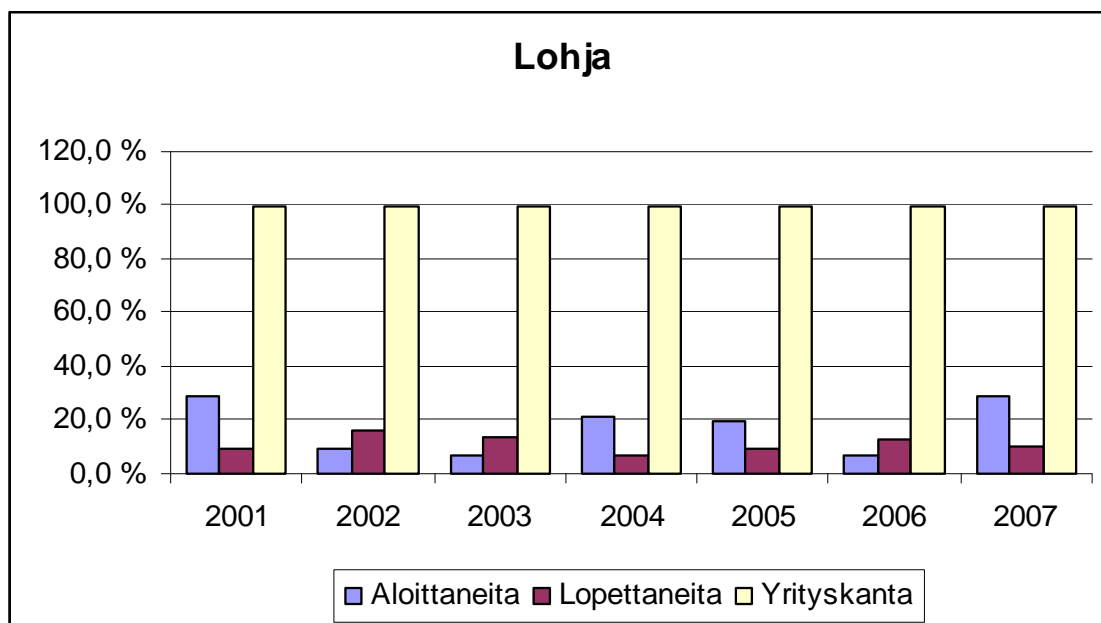
Tilastokeskus kerää vuosittain tietoa eri toimialojen yrityskannoista alueittain. Koska opinnäytetyön toimeksiantaja Office Training P. Klimenko Ky toimii Lohjalla, haettiin Lohjan alueen tietokannasta tietojenkäsittelyalalla toimivien yritysten yritystietotokannat aloittaneista ja lopettaneista (Tilastokeskus/4)) sekä koko yrityskannasta vuosilta 2001-2007 eli juuri niiltä vuosilta jolloin yritys on itsekin ollut toiminnassa (taulukko 7 ja kuvio 7).

Yrityskanta, aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten määrä muuttujina  
Toimiala, Tiedot, Alue, Aika ja Vuosi

## 72 Tietojenkäsittelypalvelu

444 Lohja	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Aloittaneita	9	3	2	6	6	2	11
Lopettaneita	3	5	4	2	3	4	4
Yrityskanta	31	31	29	28	32	32	39

Taulukko 7: Lohjan yritystietokanta aloittaneista ja lopettaneista yrityksistä tietojenkäsittelypalvelualalla



Kuvio 13: Lohjan yritysanta tietojenkäsittelypalvelu yrityksistä

Vertailun vuoksi haettiin samat tiedot myös Uudenmaan maakunnan alueen tietojenkäsittelyalalla toimivien yritysten yritystietokannasta ((taulukko 8 ja kuvio 8) (Tilastokeskus/5)). Kuviot kertovat aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten määrät vuosittain suhteessa koko yritysantaan.

Yrityskanta, aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten määrä muuttujina

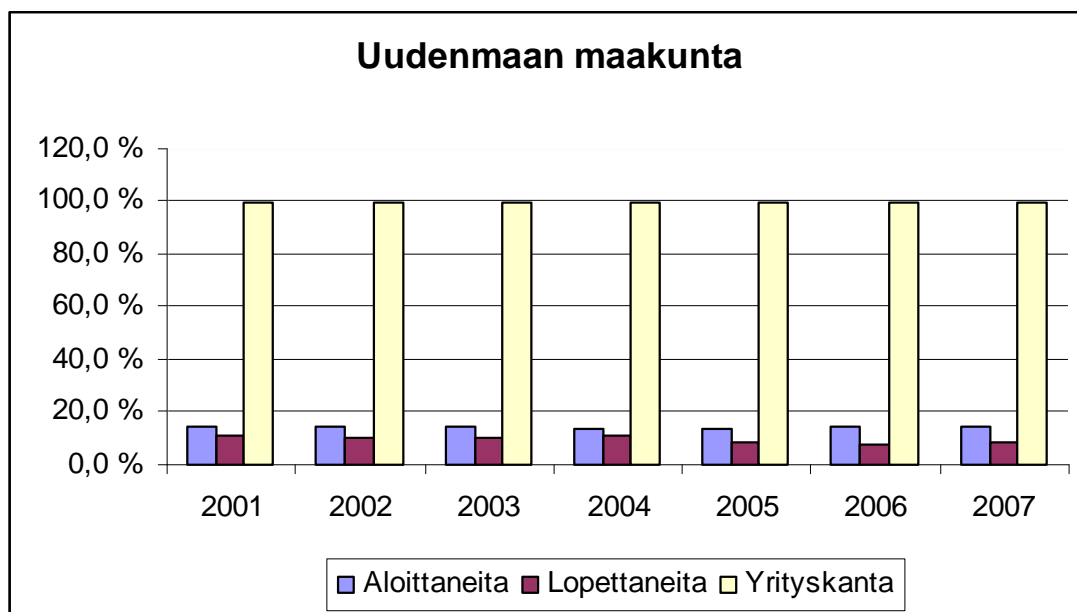
Toimiala, Tiedot, Maakunnat 2008, Aika ja Vuosi

#### 72 Tietojenkäsittelypalvelu

Uudenmaan maakunta	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Aloittaneita	452	468	475	487	493	555	598
Lopettaneita	327	340	343	376	320	307	352
Yrityskanta	3043	3200	3333	3468	3604	3837	4129

Taulukko 8: Uudenmaan maakunnan yritystietokanta aloittaneista ja lopettaneista yrityksistä tietojenkäsittelypalvelualalla





Kuvio 14: Uudenmaan maakunnan yritysrekisteritiedot

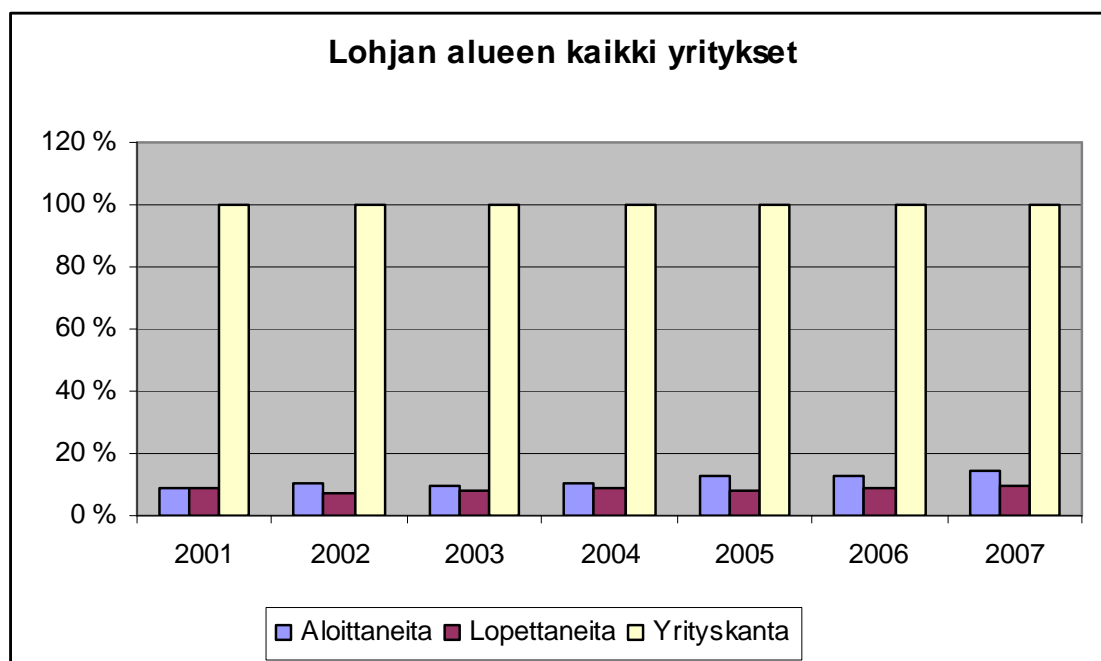
Uudenmaan maakunnan alueella alan yritysten aloittaneiden ja lopettaneiden määrät ovat varsin tasaisia vuodesta toiseen, kun taas Lohjalla määrissä on vuosittain melko paljon vaihtelua erityisesti vuonna 2007. Kaikkien Lohjalla (kuvio 9 ja taulukko 9) (Tilastokeskus/6) toimivien yritysten yritysrekisteritiedot on kasvanut tasaisesti.

Yritysrekisteritiedot, aloittaneiden ja lopettaneiden yritysten määrä muuttujina  
Toimiala, Tiedot, Alue, Aika ja Vuosi

Kaikki yritykset yhteensä

444 Lohja	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Aloittaneita	152	179	173	179	225	228	254
Lopettaneita	149	123	136	152	138	150	164
Yritysrekisteritiedot	1755	1789	1839	1885	1962	2055	2157

Taulukko 9: Lohjan yritysrekisteritiedot kaikista aloittaneista ja lopettaneista yrityksistä



Kuvio 15: Lohjan kaikkien yritysten yritysanta.

### 13 Yhteenveto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on ollut selvittää atk-koulutuspalvelujen kysyntä sekä Lohjalla että muualla Uudenmaan alueella. Lisäksi on selvitetty yrittämiseen liittyvät riskit, henkilökunnan palkkauksen myötä tulevat työnantajan vastuut ja velvollisuudet sekä yritysmuodon merkitys yritystoiminnassa. SWOT-analyysi luvussa 2 on tehty erikseen sekä toimialalle että henkilöyrittäjälle. Henkilöyrittäjän SWOT:ssa analysoidut tekijät henkilöityvät toisin kuin toimialan SWOT:ssa. Kerättyjen tietojen pohjalta Case-yrityksen yrittäjällä on mahdollisuus päättää kannattaako hänen ryhtyä päätoimiseksi yrittäjäksi, jatkaako edelleen sivutoimise-  
 sena vai lopettaako kyseinen toiminta kokonaan.

Case-yritys on tyypillinen yhdenhenkilön muodostama pk-yritys Suomessa. Yritys edustaa EU:n komission määritelmien mukaan pk-yrityksistä mikro yritystä ja yrittäjän profiili täyttää hyvin Finnveran yrittäjän profiilin tunnusmerkit. Yrittäjä on myös motivoitunut kouluttamaan itseään sekä kiinnostunut kehittämään liiketoimintaansa. Tämä luo hänelle hyvän pohjan laajentaa toimintansa päätoimiseksi yrittäjäksi.

Case-yrityksen yrittäjän tämän hetkisen toiminnan oppilaitoksissa opettajana verottaja tulkitsee työsuhteeksi. Tämä johtuu siitä, että työ suoritetaan oppilaitoksen tiloissa käyttäen oppilaitoksen välineitä. Opetus tapahtuu oppilaitoksen johdon valvonnassa ja työskennellen samankaltaisesti kuin muu henkilökunta sekä kuuluessa oppilaitoksen vahinkovakuutusten piiriin. Tämän verottajan tulkinnan vuoksi oppilaitokset ovat luopuneet opetuksen ostopalveluis-

ta pieniltä yrityksiltä. Ollakseen verottajan näkökulmasta yrittäjä, Case-yrityksen yrittäjän kannattaisi hankkia useimpia asiakkaita ja tehdä sopimuksensa esimerkiksi projektiluoteisiksi, jolloin kuva yritystoiminnasta vahvistuu. Tämä ei tietenkään takaa sitä, että oppilaitokset edelleenkin ostaisivat opetustoimintaa ulkoa.

Yrittäjän halutessa laajentaa toimintaansa ja taloudellista kasvua, hän voi palkata henkilöstöä ja näin lisätä yrityksen toimintakapasiteettia. Henkilökunnan palkkaus tuo mukanaan uusia veloitteita, vastuita ja kuluja, joita ovat lakisääteiset sosiaalikulut ja vakuutukset, loma-oi-keus- ja työsopimuskysymykset. Palkattaessa henkilöstöä tämän tyyppisessä toiminnassa tun-tityöntekijä on järkevä vaihtoehto, johtuen toiminnan kausiluontoisuudesta. Toiminnan kausi-luontoisuuden perusteella myös määräaikaiset työsuhteet ovat mahdollisia. Tällä palkkausta-valla pienennetään taloudellista riskiä, mikäli kurssien kysyntä väliaikaisesti pienenee. Työso-pimusta tehdessä kannattaa tehdä myös kilpailukieltosopimus, jonka mukaan työntekijä ei saa harjoittaa työnantajan kanssa kilpailevaa toimintaa seuraavan 6 kk:n aikana (Kauhanen 2004, 85). Tällä pienennetään riskiä menettää asiakkaita uudelle kilpailijalle välittömästi työsuh-teen päätyttyä. Henkilöstön palkkaus lisää tarvetta laitehankintaan ja mahdollisesti lisätoimi-tilaan. Henkilöstön palkkaus myös lisää Case-yrittäjän sitoutumista toimintaan ja näin ollen yrittäjä joutuu varmistamaan omaa maksukykyään mm. palkan maksun osalta.

Case-yrityksen yrittäjän suurin riski lienee yrittäjän oma terveys ja työkyvyn säilyminen. Tätä riskiä voi lieventää ottamalla esimerkiksi vapaaehtoinen sairaus- ja tapaturmavakuutus. Uu-puminen ja ammattiosaamisen vanheneminen saattaa myös olla riski, sillä yksinyrittäjän re-surssit ovat rajalliset ja voivat aiheuttaa ajanpuutteen vuoksi oman koulutuksen laiminlyön-nin. Keskeytysriski on myös olemassa, mikäli palveluiden kysyntä vähenee tai lakkaa koko-naan. Toisaalta riskiä lievittää helppous vaihtaa yrittäjästä takaisin palkkatyöhön niin kauan kuin yrittäjä ei toimi työnantajana. Liiketoiminta ei sido suuria rahallisia pääomia eikä näin ollen lisää tarvetta pitkäaikaisen vieraan pääoman kasvattamiseen. Yrityksen liiketoiminta ei välttämättä ole kovin herkkä myöskään talouden laskulle vaan päinvastoin, voi jopa hyötyä tilanteesta, kun yritykset vähentääkseen kuluja etsivät edullisempia vaihtoehtoja kouluttaa henkilökuntaansa. Case-yrityksen tietoriskit muodostuvat pääasiassa internetin myötä. Tieto-verkon kautta on mahdollisuus päästä hakeroimalla vakoilemaan tai tuhoamaan asiakastieto-ja tai koulutusmateriaalia. Tämä edellyttää hyviä ja toimivia palomureja. Sopimusriski on myös olemassa muodostuen etupäässä mahdollisista suullisista sopimuksista joissa esimerkiksi palvelusta sovittu hinta jää epäselväksi. Mahdollisensa rikosriskinä voidaan pitää esimerkiksi asiakkaasta koulutuksen yhteydessä mahdollisesti saatujen luottamuksellisten tietojen vuo-tamista eteenpäin. Riskien hallintaan on tarjolla erilaisia yrittäjille ja yrityksille suunnattuja vapaaehtoisia vakuutuksia joilla voidaan lieventää riskejä.

Case-yrityksen yritysmuotona on kommandiittiyhtiö. Yritysmuoto sopii hyvin yksin toimivalle yrittäjälle jolla on mahdollisuus saada äänetön yhtiökumppani rahoittamaan toimintaa. Kommandiittiyhtiö ei edellytä vastuunalaiselta yhtiömieheltä lainkaan rahallista pääomaa, kun taas osakeyhtiömuoto edellyttää 2500 euron vähimmäispääoman. Yrittäjän on myös vapaa itse päättämään toiminnastaan, sillä äänetön yhtiömies vastaa toiminnasta ainoastaan sijoittamallaan rahallisella pääomalla. Kommandiittiyhtiön verotus perustuu toteutuneeseen tulokseen ja varallisuuteen ja verotetaan yhtiömiehiltä, kun taas osakeyhtiössä yritys maksaa veron ennakkoon ja tuloverokanta on suhteellinen eli kaikilla osakeyhtiöillä sama. Tarve vaihtaa yritysmuotoa syntyy jos yrittäjä haluaa saada yritykseen myös muita osakkaita ja näiden kanssa lähteä laajentamaan toimintaa tai toiminnan laajeneminen sellaisiin mittakaavoihin, että osakeyhtiö olisi verotuksellisesti kannattavampi vaihtoehto. Myös henkilöstön palkkausta ajatella osakeyhtiöllä saattaa olla imagollisesti parempi vaikutus saada työvoimaa.

Markkinatutkimuksessa on selvitetty Microsoft Office-ohjelmien koulutuksen kysyntää Lohjalla sekä muualla Uudenmaan alueella. Lisäksi on selvitetty mahdollisten muiden atk-palveluiden tarve. Tällä on pyritty selvittämään olisiko myös muille palveluille kysyntää. Lisäksi tutkimuksessa on selvitetty viimeisen kolmen vuoden aikana ostettujen ulkopuolisten atk-koulutusten määrää. Tutkimuksen vastaukset on analysoitu SPSS-tilastointiohjelman avulla. Tutkimuksen kohderyhmänä ovat pk-yritykset, sillä toimeksiantaja katsoo kyseisen ryhmän olevan hänelle potentiaalinen asiakasryhmä.

Tehdyn markkinatutkimuksen tarkoitus on antaa Case-yrittäjälle kuvaa palveluidensa kysynnästä sekä Lohjalla että muualla Uudenmaan alueella. Markkinatutkimus on toteutettu kvantitatiivisella tutkimuksella käyttäen Survey-kyselytutkimus menetelmää. Tutkimus on suoritettu sekä e-lomakekyselynä että haastattelemalla henkilökohtaisesti Lohjan yrittäjiä haastattelemalla (liitteet 1-3). Kyselyyn vastasi kaikkiaan 96 yritystä. Suurin osa vastaajista (54%) oli yritysmuodoltaan osakeyhtiöitä. Toiseksi suurin ryhmä oli henkilöyrittäjät (32%). Henkilöstömäärältään selvästi suurin ryhmä oli 1-4 henkilön yrityksiä (67%). Kyselyssä mainittujen kursien ostokäyttäytyminen ostettujen kurssien osalta oli 22% ja ei lainkaan kursseja ostaneiden määrä oli 74%. Tulevaisuudessa kyselyssä mainittuja kursseja oli halukas ostamaan 33% vastanneista ja niiden määrä jotka eivät olleet lainkaan kiinnostuneita ostamaan kursseja oli laskenut 58%:iin. Tästä voidaan päätellä, että kiinnostusta kursseihin on enemmän kuin mitä tähän asti koulutukseen on panostettu. Eniten kiinnostusta on kotisivu-, taulukko- ja tekstinkäsittely kursseille, seuraavaksi tulevat taitto- ja kuvankäsittelykurseja. Ristiintaulukoimalla ostokäyttäytyminen ennen ja tulevaisuudessa osoittaa, että käydyt kurssit lisäävät ostohalukkuutta uusille kurssille tulevaisuudessa (10.2.5). Tehdyn tutkimuksen tilastollinen luotettavuus käy ilmi saadusta p-arvosta 0,045 joka on alle 0.05:n ja näin ollen riittävän luotettava. Toisaalta tutkimuksessa ei selvitetty, kuinka usein yritykset keskimäärin tarvitsevat koulutusta atk-osaamiseensa. Tutkimuksessa keskityttiin pk-yrityksiin, ja niissäkin pääasiassa mikroyri-

tyksiin, joten on todennäköistä, että kurssien ostaminen rajoittuu muutamaan kurssiin, jonka jälkeen yrittäjä todennäköisesti pärjää omillaan. Näin ollen potentiaalinen asiakaskunta on hyvin vaihtuvaa. Tämä edellyttää yrittäjältä aktiivista markkinointia. Vapamuotoisten kommenttien perusteella kurssituksissa kannattaa kiinnittää huomiota selväkielisyyteen ja tempoon. Myös esimerkiksi tukipalvelu koulutuksen jälkeen koettiin tarpeelliseksi. Tässä voisi olla siis mahdollisuuksia laajentaa palvelutuotteita käyttäjätukipalveluihin. Kurssien toteutuksen ajankohdat ovat monille, erityisesti kaupan henkilöyrittäjille, hankalia. Lähialueen pienyrittäjiä ajatellen, pari kertaa vuodessa pidettävät peruskäyttäjän kurssit voisi ajatella pidettäväksi esimerkiksi lauantai-iltaisain tai sunnuntaisin jolloin liikkeet eivät ole auki.

Tietojenkäsittelypalveluyritysten määrä Uudellamaalla on ollut hyvin tasainen vuosina 2001-2007. Lohjan alueella yritysten määrä on myös ollut varsin tasainen vuosina 2001-2006, mutta vuonna 2007 on tapahtunut reilun 20% nousu vuoteen 2006 verrattuna. Tämä ei kuitenkaan välttämättä tarkoita juuri Case-yrityksen kilpailijoiden lisääntymistä, sillä toimialaan laskettava palvelutoiminta on hyvin laaja-alainen lähtien konsultoinnista ohjelmointiin ja laitekorjaustoimintaan. Lohjan alueen kaikkien yritysten yrityskanta on ollut tasaisessa kasvussa vuosina 2001-2007 joka taas kertoo potentiaalisten asiakkaiden tulosta Lohjan alueelle.

Kaiken kaikkiaan, tehtyjen selvitysten ja tutkimuksen perusteella, toimeksiantaja pystyisi työllistämään itsensä yrityksensä avulla kokopäiväisesti. Asiakaskuntaa tuntuisi riittävän jo pelkästään Lohjan alueella, koska alue on jatkuvassa kasvussa ja kasvu on myös kiihtynyt lähi-vuosien aikana. Moottoritien valmistuminen välillä Lohja-Turku tulee mitä toden näköisemmin lisäämään lähialueiden kehitystä. Laajentaessaan toimintansa vain työllistääkseen itsensä, toimeksiantajan ei varsinaisesti tarvitse tehdä mitään rahallisia sijoituksia toimintaansa. Myös niin halutessaan, palaaminen takaisin palkkatyöhön on mahdollista ja yrityksen toiminnan kannalta vaivatonta.

Mikäli toimeksiantaja haluaa laajentaa toimintansa työnantajayrittäjäksi ei tämänkään pitäisi olla mahdotonta. Tämän tutkimuksen tekijöiden näkemyksen mukaan, työnantajaksi ryhtyäkseen hänen kuitenkin kannattaisi aloittaa ensin itsensä työllistämistä, luodakseen ensin hyvän asiakaspohjan ja kysynnän tarjoamilleen palveluille sekä rakentaen hyvän ja myyvän yritysmaailman. Itsensä täyspäiväisesti työllistämistä myötä saaman kokemuksen pohjalta, hän vasta pystyy tekemään realistisia laskelmia työnantajaksi ryhtymisestä. Siinä vaiheessa on tehtävä päätökset, tarvitseeko yritys toimiakseen erilliset tilat ja kuinka suuret vai pärjätäänkö ilman erillisiä toimitiloja? Millainen on laiteinvestointien tarve? Palkkaako hän alkuunsa yhden kokopäiväisen vai osa-aikaisen työntekijän? Miten nopeaa kasvua hän suunnittelee toiminnalleen? Mitkä ovat ne palvelut joihin yritys tulee keskittymään?

Varsinaisesti mitään syytä täydelliseen yritystoiminnan lopettamiseen ei ole. Nykyisenlaista toimintaa voi varsin hyvin pitää yllä, mikäli yrittäjällä itsellään on siihen halua.

Opinnäytetyö on antanut tekijöilleen näkökulman pk-yrittäjyyden merkitykseen Suomessa. Työ on avannut tekijöille uusia näkökulmia yrittäjyyteen sekä työnantajan rooliin, vastuisiin ja velvollisuuksiin. Työ on myös hälventänyt yrittäjyyteen liittyviä epäluuloja ja mielikuvia, kuitenkin tuoden realistisen tuntuman pk-yritysten mikroyrittäjyyteen positiivisessa mielessä.

## Lähteet

### Kirjallisuus

Berg, K. 2001. Yrityksen riskinhallinta. Helsinki: Yliopistopaino.

Heikkilä, T. 2008. Tilastollinen tutkimus. Helsinki: Edita Prima.

Heinonen, J. & Vento-Vierikko, I. 2002. Sisäinen yrittäjyys. Helsinki: Talentum.

Helsilä, M. 2002, Käytännön henkilöstötyö. Tampere: Tammer-Paino.

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2006. Tutki ja kirjoita. Jyväskylä: Gummerrus Kirjapaino.

Holopainen, T. & Levonen, A-L. 2006. Yrityksen perustajan opas -silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita Prima.

Juvonen, M. 2002. Yrittäjän kokemat riskit ja niihin varautuminen. Jyväskylä: Jyväskylän yliopisto.

Jylhä, E., Paasio, A. & Strömmer R. 1997. Menestyvä yritys. Helsinki: Edita

Kauhanen, J. 2004. Henkilöstövoimavarojen johtaminen. Vantaa: Dark.

Koskinen J. 2004. Verkkoliiketoiminta. Helsinki: Edita.

Kuusela, H. & Ollikainen R. 2005. Riskit ja riskienhallinta. Tampere: Tampereen Yliopistopaino.

Lehtipuro, K., Kangasaho, E. & Niemelä T. 1999. Uskalla sinäkin. Keuruu: Otavan kirjapaino.

Lotti, L. 2001. Tehokas markkina-analyysi. Juva: WS Bookwell.

Metsämuuronen, J. 2002. Tilastollisen päättelyn perusteet. Helsinki: International Methelp.

Mäki, K. & Pulkkinen, T. 17/2000. Työnantajaksi ryhtymisen kynnykset. Kauppa- ja teollisuusministeriö Elinkeino-osasto, Helsinki: Edita.

Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerrus.

Puustinen, T. 2004, Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan kirjapaino.

Rope, T. 2005. Suuri markkinointikirja. Jyväskylä: Gummerrus Kirjapaino.

Rope, T. & Vahvaselkä, I. 2000. Suunnitelmallinen markkinointi. Vantaa: Tummavuoren Kirjapaino.

Suominen, A. 2003. Riskien hallinta. Helsinki: WSOY.

Sutinen, M, Viklund, E. 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta. Kuopio: Savonia ammattikorkeakoulu.

Sutinen, M, Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta. Kuopio: Savonia ammattikorkeakoulu.

Sydänmaalakka, P. 2006. Älykäs itsensä johtaminen. Helsinki: Talentum.

Viitala, R. & Jylhä, E. 2006. Liiketoimintaosaaminen menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita Prima.

#### Internet

Elinkeinoelämän keskusliitto EK/1). Yrittäjyys ja PK-asiat, PK-yritysten odotukset heikentyneet selvästi [www-dokumentti]. <[http://www.ek.fi/www/fi/yrittajyys\\_ja\\_pk/index.php?we\\_objectID=8184](http://www.ek.fi/www/fi/yrittajyys_ja_pk/index.php?we_objectID=8184)> (3.9.2008)

Elinkeinoelämän keskusliitto EK/2). Yrittäjyys ja PK-asiat, EK:n PK-ohjelma 2010 [www-dokumentti]. <[http://www.ek.fi/www/fi/yrittajyys\\_ja\\_pk/pk\\_ohjelma/index.php](http://www.ek.fi/www/fi/yrittajyys_ja_pk/pk_ohjelma/index.php)> (Luettu 3.9.2008)

Finlex. Lainsäädäntö, Ajantasalainsäädäntö. Työsopimuslaki 26.1.2001/55 [www-dokumentti]. <<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2001/20010055>> (luettu 26.11.2008)

Finnvera, Liiketoiminnan aloitus [www-dokumentti]. <<http://www.finnvera.fi/index.cfm?id=1501>> (Luettu 4.6.2008)



JCI Lohjan Nuorkauppakamari ry. Jäsenistö [www-dokumentti].

<<http://jc.lohja.fi/internet/default.asp?sivu=546&kieli=246>> (luettu 22.4.2008)

Kansaneläkelaitos KELA, Tietoa työnantajille, Rahoitus ja maksut. Sosiaaliturvamaksut [www-dokumentti].

<<http://www.kela.fi/in/internet/suomi.nsf/NET/210108121545KP?openDocument>> (luettu 1.11.2008)

Kuntien eläkevakuutus, Työnantaja-asiakkaat, Yleiskirjeet. Ostopalvelusopimukset kuntasektorilla [www-dokumentti].

<[http://www.keva.fi/YN\\_Body.asp?cid=2&menu1\\_id=91&lang=fi&menu2\\_id=351&Id=4422](http://www.keva.fi/YN_Body.asp?cid=2&menu1_id=91&lang=fi&menu2_id=351&Id=4422)> (luettu 16.11.2008)

Lohjan kaupunki, yrittäjä. [www-dokumentti].

<<http://www.lohja.fi/default.asp?kieli=246&sivu=5>> (luettu 4.6.2008)

Office Training P.Klimenko ky. Kotisivut. [www-dokumentti].

<<http://www.officetraining.fi/3>> (luettu 24.4.2008)

Pk-yrityksen riskienhallinta. [www-dokumentti] <[www.pk-rh.fi/pdf/pk-yrityksen-liikeriskikirjanen](http://www.pk-rh.fi/pdf/pk-yrityksen-liikeriskikirjanen)>(luettu 20.8.2008)

Suomen asiakastieto Oy, Julkaisut. Luottolista [www-dokumentti].

<[http://www.asiakastieto.fi/luottoriski/j\\_ll\\_hakutulosartikkeli.jsp?l1=6&l2=1&v=1999&A=209](http://www.asiakastieto.fi/luottoriski/j_ll_hakutulosartikkeli.jsp?l1=6&l2=1&v=1999&A=209)> (luettu 28.8.2008)

Tekniikan akateemisten liitto TEK, palvelut, Yrittäjäyys. Verkostoituminen. [www-dokumentti]. <<http://www.tek.fi/index.php?id=1653>> (luettu 5.6.2008)

Tilastokeskus/1). Tilastotietokanta, PX-Web Statfin, Yritykset/Yritysrekisterin vuositilasto/Yritysrekisterin vuositilast - 1. Yritykset, Yritykset henkilöstön suuruuden mukaan vv 2001-2006 to2002 mukaisena [www-dokumentti].

<[http://pxweb2.stat.fi/Dialog/varval.asp?ma=040\\_syr\\_tau\\_104\\_fi&ti=Yritykset+henkil%F6st%F6n+suuruuden+mukaan+vv+2001%2D2006++tol2002+mukaisena&path=../Database/StatFin/yri/syr/010\\_yr/&lang=3&multilang=fi](http://pxweb2.stat.fi/Dialog/varval.asp?ma=040_syr_tau_104_fi&ti=Yritykset+henkil%F6st%F6n+suuruuden+mukaan+vv+2001%2D2006++tol2002+mukaisena&path=../Database/StatFin/yri/syr/010_yr/&lang=3&multilang=fi)> (luettu 30.9.2008)

Tilastokeskus/2), artikkelit. Pienten ja keski suurten yritysten merkitys työllistäjinä on kasvanut. [www-dokumentti].<[http://www.stat.fi/artikkelit/2008/art\\_2008-02-15\\_003.html](http://www.stat.fi/artikkelit/2008/art_2008-02-15_003.html)> (luettu 22.6.2008)

Tilastokeskus/3), tilastot, Yritykset, Yritysrekisterin vuositilasto 2006. Yritysten määrä kasvoi edelleen vuonna 2006 [www-dokumentti].

<[http://www.tilastokeskus.fi/til/syr/2006/syr\\_2006\\_2007-11-29\\_tie\\_001.html](http://www.tilastokeskus.fi/til/syr/2006/syr_2006_2007-11-29_tie_001.html)> (luettu 3.9.2008)

Tilastokeskus/4), tietokanta: PX-Web Statfin, Yritykset/aloittaneet ja lopettaneet yritykset [www-dokumentti].

<[http://pxweb2.stat.fi/Dialog/varval.asp?ma=110\\_aly\\_tau\\_101\\_fi&ti=Aloittaneiden+ja+lopettaneiden+yrittysten+lukum%E4%E4r%E4+vuosina+2001%2D+toimialaluokituksen++tol2002+mukaisesti&path=../Database/StatFin/yri/aly/&lang=3&multilang=fi](http://pxweb2.stat.fi/Dialog/varval.asp?ma=110_aly_tau_101_fi&ti=Aloittaneiden+ja+lopettaneiden+yrittysten+lukum%E4%E4r%E4+vuosina+2001%2D+toimialaluokituksen++tol2002+mukaisesti&path=../Database/StatFin/yri/aly/&lang=3&multilang=fi)> (luettu 25.8.2008)

Tilastokeskus/5), tietokanta: PX-Web Statfin, Yritykset/aloittaneet ja lopettaneet yritykset[www-dokumentti].

<[http://pxweb2.stat.fi/Dialog/varval.asp?ma=110\\_aly\\_tau\\_101\\_fi&ti=Aloittaneiden+ja+lopettaneiden+yrittysten+lukum%E4%E4r%E4+vuosina+2001%2D+toimialaluokituksen++tol2002+mukaisesti&path=../Database/StatFin/yri/aly/&lang=3&multilang=fi](http://pxweb2.stat.fi/Dialog/varval.asp?ma=110_aly_tau_101_fi&ti=Aloittaneiden+ja+lopettaneiden+yrittysten+lukum%E4%E4r%E4+vuosina+2001%2D+toimialaluokituksen++tol2002+mukaisesti&path=../Database/StatFin/yri/aly/&lang=3&multilang=fi)> (luettu 25.8.2008)

Tilastokeskus/6), tietokanta: PX-Web Statfin, Yritykset/aloittaneet ja lopettaneet yritykset[www-dokumentti].

<[http://pxweb2.stat.fi/Dialog/varval.asp?ma=110\\_aly\\_tau\\_101\\_fi&ti=Aloittaneiden+ja+lopettaneiden+yrittysten+lukum%E4%E4r%E4+vuosina+2001%2D+toimialaluokituksen++tol2002+mukaisesti&path=../Database/StatFin/yri/aly/&lang=3&multilang=fi](http://pxweb2.stat.fi/Dialog/varval.asp?ma=110_aly_tau_101_fi&ti=Aloittaneiden+ja+lopettaneiden+yrittysten+lukum%E4%E4r%E4+vuosina+2001%2D+toimialaluokituksen++tol2002+mukaisesti&path=../Database/StatFin/yri/aly/&lang=3&multilang=fi)> (luettu 25.8.2008)

Työvoimatoimisto. Akola, E., Heinonen, J., Kovalainen, A., Pulkkinen, T. & Österberg, J. Työpoliittinen tutkimus 2007. Yrittäjyyden ja palkkatyön rajapinnalla? [www-dokumentti].

<[http://www.mol.fi/mol/fi/99\\_pdf/fi/06\\_tyoministerio/06\\_julkaisut/06\\_tutkimus/tpt326.pdf](http://www.mol.fi/mol/fi/99_pdf/fi/06_tyoministerio/06_julkaisut/06_tutkimus/tpt326.pdf)> (luettu 5.6.2008)

Verohallinto/1). Vero-ohjeet, Verohallinnon ohjeita, Dnro 2118/31/2004, 21.6.2005. Palkkaa vai työkorvausta? [www-dokumentti]. <[www.vero.fi](http://www.vero.fi)> (luettu 4.9.2008)

Verohallinto/2). Vero-ohjeet, Verotustietoa yritysasiakkaille, Osakeyhtiö ja osuuskunta. Yhteisöjen ennakot. [www-dokumentti]. <<http://vero.fi>> (luettu 36.8.2008)

VTT, PK-RH/1). Pk-yritysten riskienhallinta [www-dokumentti]. <<http://www.pk-rh.com/>> (luettu 2.6.2008)

VTT, PK-RH/2).Suominen, A, Engblom, J., Krappe, S-M. & Vuori M. 1999-2000. Liikeriskit kirjanen [www-dokumentti]. <<http://www.pk-rh.fi/pdf/pk-yrityksen-liikeriskit-kirjanen>> ( luetu 7.6.2008)

VTT, PK-RH/3). Pk-yritysten riskienhallinta, Riskilajit, Keskeytysriskit. Keskeytysriskit [www-dokumentti]. <<http://www.pk-rh.fi/riskilajit/keskeytysriskit/keskeytysriskit/>> (luettu 2.6.2008)

Yritys ja yhteisötietojärjestelmä YTJ, YTJ-tietopalvelu. [www-dokumentti]  
<<http://www.ytj.fi/yritystieto.aspx?YRTI=TOIMI2&yavain=1409205&tietolahde=2&tarkiste=1E8E0DE31292508A8FB62EF3EBC416D4C647854C&path=1547;1631;1678>> (luetu 24.4.2008)

## Kuviot

Kuvio 1: Henkilöstömäärän kehitys erikokoisissa yrityksissä vuosina 1997-2006 .....	14
Kuvio 2: PK- ja suurten yritysten osuudet henkilöstöstä 1994 - 2006, % .....	14
Kuvio 3, Kolbin oppimissykli.....	17
Kuvio 4: Koulutus Oy:n nettiarkkitehtuuri.....	22
Kuvio 5: riskienhallinnan vaiheet .....	24
Kuvio 6: Pk-yrityksen kriittiset tekijät .....	25
Kuvio 7: Pienyrityksen kasvuun vaikuttavat tekijät, Davidssonin malli .....	30
Kuvio 8: Kynnyskysymykset työnantajaksi ryhtymisessä .....	31
Kuvio 9: Yritysmuotojakauma.....	41
Kuvio 10: Henkilöstömääräjakauma .....	42
Kuvio 11: Ostokäyttäytyminen.....	43
Kuvio 12: Ostokäyttäytyminen vs. kiinnostus kyselyssä nimettyihin kursseihin.....	43
Kuvio 13: Lohjan yrityskanta tietojenkäsittelypalvelu yrityksistä.....	47
Kuvio 14: Uudenmaan maakunnan yrityskanta tietojenkäsittelypalvelu yrityksistä .	48
Kuvio 15: Lohjan kaikkien yritysten yrityskanta. ....	49

## Taulukot

Taulukko 1: Atk-palvelut -toimialan SWOT-analyysi .....	10
Taulukko 2: Henkilöstömäärät tietojenkäsittelypalvelualan yrityksissä vuosina 2001-2006 tilastokeskuksen tietokannan mukaan .....	11
Taulukko 3: Henkilöyrittäjän SWOT-analyysi.....	12
Taulukko 4: Verkostoitumisen tavoitteet .....	21
Taulukko 5: Ostetut kurssit vs. kiinnostus kursseihin.....	44
Taulukko 6: Chi-Square Tests .....	44
Taulukko 7: Lohjan yritystietokanta aloittaneista ja lopettaneista yrityksistä tietojenkäsittelypalvelualalla.....	46
Taulukko 8: Uudenmaan maakunnan yritystietokanta aloittaneista ja lopettaneista yrityksistä tietojenkäsittelypalvelualalla .....	47
Taulukko 9: Lohjan yritystietokanta kaikista aloittaneista ja lopettaneista yrityksistä .....	48

## Liitteet

LIITE 1: Haastattelulomake Lohjan hyvän tuulen messut 24.-25.5.2008.....	61
LIITE 2: Haastattelulomake e-lomakkeena sivu 1 .....	62
LIITE 3: Haastattelulomake e-lomakkeena sivu 2 .....	63

Opinnäytetyö / M.Lahti & M.Joensuu  
Laurea-ammattikorkeakoulu, Espoo Leppävaara24.-25.5.2008  
Lohjan hyvän tuulen messut

## ATK-palveluiden markkinatutkimus Lohjan alueella

<b>Yksityishenkilö</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Ikäryhmä</b>	alle-40v	<input type="checkbox"/>
			41-60v	<input type="checkbox"/>
			yli-60v	<input type="checkbox"/>
<b>Yrittäjä</b>	<input type="checkbox"/>			
<hr/>				
<b>Henkilöyrittäjä</b>	<input type="checkbox"/>	<b>Yrityksen henkilöstömäärä</b>	1-4	<input type="checkbox"/>
<b>Avoim yhtiö</b>	<input type="checkbox"/>		5-9	<input type="checkbox"/>
<b>kommandiittiyhtiö</b>	<input type="checkbox"/>		10-19	<input type="checkbox"/>
<b>Osakeyhtiö</b>	<input type="checkbox"/>		20-50	<input type="checkbox"/>
<b>Järjestö</b>	<input type="checkbox"/>		yli 50	<input type="checkbox"/>

## 1a Oletteko käyttäneet viimeisen 3 vuoden aikana ulkopuolisia atk-koulutuspalveluita seuraavien ohjelmien osalta:

Tietotekniikan perusteet	<input type="checkbox"/>	Kuvankäsittelyä (kamera & tietokone)	<input type="checkbox"/>
Tekstinkäsittely (esim. Word)	<input type="checkbox"/>	Taitto-ohjelman perusteet (Adobe Indesign)	<input type="checkbox"/>
Taulukkolaskenta (esim. Excel)	<input type="checkbox"/>	Omien kotisivujen rakentaminen	<input type="checkbox"/>
Esitysgraafiikkaohjelma (esim. PowerPoint)	<input type="checkbox"/>	Lomakkeiden teko	<input type="checkbox"/>
Internetin käyttö	<input type="checkbox"/>	Muuta, mitä?	<input type="checkbox"/>
Sähköposti (esim. Outlook)	<input type="checkbox"/>		
Access-tietokantaohjelman perusteet	<input type="checkbox"/>		
		Ei mitään ulkopuolisia koulutuspalveluita	<input type="checkbox"/>

## 1b Oliko koulutus:

Yksittäinen kurssi (esim. Word, Excel, kotisivut, lomakkeet)	<input type="checkbox"/>
Paketti, sisältäen useampien ohjelmien kokonaisuuden	<input type="checkbox"/>

## 1c Keneltä olette palvelun/palvelut ostaneet?

---

## 1d Oletteko tyytyväinen saamaanne koulutukseen?

1	2	3	4
---	---	---	---

1=erittäin tyytyväinen; 2=melko tyytyväinen

3=melko tyytymätön; 4=erittäin tyytymätön

Vapaamuotoinen kommentti:

## 2a Oletteko kiinnostunut saamaan ulkopuolista koulutuspalvelua seuraavien ohjelmien osalta:

Tietotekniikan perusteet	<input type="checkbox"/>	Kuvankäsittelyä (kamera & tietokone)	<input type="checkbox"/>
Tekstinkäsittely (esim. Word)	<input type="checkbox"/>	Taitto-ohjelman perusteet (Adobe Indesign)	<input type="checkbox"/>
Taulukkolaskenta (esim. Excel)	<input type="checkbox"/>	Omien kotisivujen rakentaminen	<input type="checkbox"/>
Esitysgraafiikkaohjelma (esim. PowerPoint)	<input type="checkbox"/>	Lomakkeiden teko	<input type="checkbox"/>
Internetin käyttö	<input type="checkbox"/>	Muuta, mitä?	<input type="checkbox"/>
Sähköposti (esim. Outlook)	<input type="checkbox"/>		
Access-tietokantaohjelman perusteet	<input type="checkbox"/>		
		Ei ole kiinnostusta	<input type="checkbox"/>

## 2b Oletteko kiinnostunut:

Yksittäinen kurssi (esim. Word, Excel, kotisivut, lomakkeet)	<input type="checkbox"/>
Paketti, sisältäen useampien ohjelmien kokonaisuuden	<input type="checkbox"/>

## 2c Haluatteko opetusta mieluiten:

Ryhmäkoulutuksena	<input type="checkbox"/>
"Vierihoidona", omassa työpisteessä	<input type="checkbox"/>
Web-koulutuksena	<input type="checkbox"/>

## 3 Oletteko kiinnostunut seuraavista ostettavista atk-palveluista:

Yhtenäisten lomakepohjien työstäminen	<input type="checkbox"/>	Ohjelmistojen asennuksia	<input type="checkbox"/>
Kotisivujen rakentaminen ja/tai ylläpito	<input type="checkbox"/>	Muuta, mitä?	<input type="checkbox"/>
Koneiden asennus ja käyttöönottopalvelut	<input type="checkbox"/>		

## Atk-palveluiden markkinatutkimus

Hyvä vastaaja

Olemme kaksi Laurea-ammattikorkeakoulun opiskelijaa. Teemme opinnäytetyönämme markkinatutkimusta Uudenmaan alueen pk-yritysten atk-palveluiden kysynnästä, keskittyen erityisesti kurssipalveluiden kysyntään.

Olisimme hyvin kiitollisia jos ehditte käyttämään aikaanne noin 5 minuuttia vastatakseenne kyselyymme, jotta saisimme mahdollisimman kattavan vastausprosentin tutkimustamme varten.

Mikäli ette ole oikea henkilö vastaamaan yrityksenne atk-koulutuksen tarpeista, voisitteko ystävällisesti ohjata tämän kyselyn yrityksessänne oikealle henkilölle.

Vastauksia ei yksilöidä millään tavoin vaan ne käsitellään anonyymeina ja ovat osa tutkimuskokonaisuutta.  
Odotamme vastaustanne 30.6.2008 mennessä

Yhteistyöstänne kiittäen,

Maarit Lahti & Merja Joensuu  
Laurea-ammattikorkeakoulu

### Yrityksen perustiedot

Toimiala johon yrityksenne kuuluu

Yrityksenne sijainti

Yrityksenne yritysmuoto

Yrityksenne henkilöstömäärä

### Ostetut atk-koulutuspalvelut

Onko yrityksenne käyttänyt ulkopuolisia koulutuspalveluita viimeisen 3 vuoden aikana seuraavien ohjelmien osalta?

	Kyllä	Ei	Tässä voi tarkentaa vastausta
Tietotekniikan perusteet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Tekstinkäsittely (esim. Word)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Taulukkolaskenta (esim. Excel)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Esitysgraafikkaohjelma (esim. PowerPoint)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Internetin käyttö	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Sähköposti (esim. Outlook)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Access-tietokantaohjelman perusteet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Kuvankäsittelyä (kamera & tietokone)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Taitto-ohjelman perusteet (Adobe Indesign)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Omien kotisivujen rakentaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Lomakkeiden teko	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Jokin muu kurssi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>

Oliko koulutus luonteeltaan:

	Kyllä	Ei
Yksittäinen kurssi, esim. Word, Excel, kotisivut tai lomakkeet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Paketti, sisältäen useampien ohjelmien kokonaisuuden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Keneltä olette palvelun/palvelut ostaneet?

Olitteko tyytyväinen saamaanne koulutukseen?

erittäin tyytyväinen melko tyytyväinen melko tyytymätön erittäin tyytymätön

Vapaamuotoinen kommentointi kurssin/kurssien laadusta tai muusta mitä haluatte yleisesti atk-kursseista kommentoida.

#### Kiinnostus atk-koulutuspalveluihin

Oletteko kiinnostunut saamaan ulkopuolista koulutuspalvelua seuraavien ohjelmien osalta?

	Kyllä	Ei	Tässä voi tarkentaa vastausta
Tietotekniikan perusteet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Tekstinkäsittely (esim. Word)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Taulukkolaskenta (esim. Excel)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Esitysgrafiikkaohjelma (esim. PowerPoint)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Internetin käyttö	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Sähköposti (esim. Outlook)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Access-tietokantaohjelman perusteet	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Kuvankäsittelyä (kamera & tietokone)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Taitto-ohjelman perusteet (Adobe Indesign)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Omien kotisivujen rakentaminen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Lomakkeiden teko	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Jokin muu kurssi	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>

Missa muodossa haluaisitte saada koulutuksen:

	Kyllä	Ei
Yksittäinen kurssi (esim. Word, Excel, kotisivut, lomakkeet)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Paketti, sisältäen useampien ohjelmien kokonaisuuden	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Haluatteko saada opetusta mieluiten:

	Kyllä	Ei
Ryhmäkoulutuksena	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
"Vierihoidtona" omassa työpisteessä	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Web-koulutuksena (etäopetus Internetin välityksellä)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

#### Kiinnostus muihin ostettaviin atk-palveluihin

Oletteko kiinnostunut ostamaan seuraavia ulkopuolisen tarjoamia atk-palveluita:

	Kyllä	Ei	Tässä voi tarkentaa vastausta
Yrityksen yhtenäisten lomakepohjien työstäminen (ulkoasu)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Kotisivujen rakentaminen ja/tai ylläpito	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Tietokoneiden asennus ja käyttöönottopalvelut	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Ohjelmien, sovellusten ja yhteysien asennuksia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>
Jokin muu palvelu	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/>

Tietojen lähetys

Lähetä tiedot

Tyhjennä