

JUOMARAVINTOLAN LIIKETOIMINTA- SUUNNITELMA

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Matkailun ala
Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma
Ravintolan johtaminen
Opinnäytetyö
Syksy 2010
Tuomo Hietalahti

Lahden ammattikorkeakoulu
Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma

HIETALAHTI, TUOMO:

Juomaravintolan
liiketoimintasuunnitelma

Ravintolan johtamisen opinnäytetyö, 33 sivua, 15 liitesivua

Syksy 2010

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön aiheena on baarin liiketoimintasuunnitelman rakentaminen. Työn tavoitteina on perehtyä suunnitelman keskeisiin käsitteisiin ja tuottaa toteuttamiskelpoinen liiketoimintasuunnitelma anniskeluravintolasta.

Työ on muodoltaan toiminnallinen opinnäytetyö, ja sen tuotoksena syntyy liikeideakeskeinen anniskelutoimintaan keskittyvän yrityksen liiketoimintasuunnitelma opiskelijan omaan käyttöön.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa käsitellään liiketoimintasuunnitelman keskeisiä käsitteitä ja ravintola-alan yritystä perustettaessa huomioitavia asioita. Teoria muodostuu ravintolan perustamisen suunnittelusta ja toiminnan käynnistämisessä huomioitavista asioista sekä taloudellisuuteen vaikuttavien kohtien suunnittelusta ja yrittäjyyden ennakoitinaäkökuilmasta.

Opiskelijan oma tuotos muodostuu opinnäytetyöprosessin käsittelystä sekä perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmasta. Suunnitelma on liikeideakeskeinen ja se on siksi salainen.

Avainsanat: liiketoimintasuunnitelma, liikeidea, yrittäjyys, baari

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Tourism and Hospitality

HIETALAHTI, TUOMO:

A Business Plan for a Pub

Bachelor's Thesis in Restaurant Management, 33 pages, 15 appendices

Autumn 2010

ABSTRACT

The theme of this thesis is to create a business plan for a pub. The aims of this work are to become familiar with the central terms of a business plan and to make an executable business plan for a pub.

This is a functional thesis and it creates a business plan for a pub. The work is focused on a business idea and it is made for the student's own usage.

The theory part of this thesis consists of the central terms of a business plan, planning to establish a restaurant and the things that should be paid attention to when starting a business in the restaurant industry.

The student's own output consists of discussing the process of the thesis and the business plan for a new company. The plan is focused on the business idea and that is why the plan is hidden.

Key words: business plan, business idea, entrepreneurship, pub

SISÄLLYS

1 JOHDANTO.....	1
2 JUOMARAVINTOLAN LIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	3
2.1 Yrityksen lähtökohtatilanne ja liikeidea.....	3
2.1.1 Liikeidean sisältö.....	4
2.1.2 Strategia ja markkinointi.....	5
2.2 Yrityksen perustaminen.....	7
2.3 Toimintaa koskevat säädökset ja velvollisuudet.....	10
2.3.1 Alkoholilainsäädäntö.....	10
2.3.2 Muut ravintolatoimintaan liittyvät kohdat.....	11
3 TALOUDEN LIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	14
3.1 Rahoitus ja kannattavuuden arviointi sekä talouden seuranta.....	14
3.1.1 Aloittavan yrityksen rahoitus.....	15
3.1.2 Käyttöomaisuuden rahoitus.....	16
3.1.3 Kirjanpito.....	18
3.2 Yrityksen riskien hallinta ja ennakointi.....	18
3.2.1 Yrittäjän oma sosiaaliturva.....	19
3.2.2 Ravintola-alan tulevaisuuden näkymät.....	20
4 POHDINTAA OMAN LIKETOIMINNAN SUUNNITTELUSTA.....	23
4.1 Taustat yrittäjyydestä kiinnostumiseen.....	23
4.2 Opinnäytetyöprosessi ja liiketoimintasuunnitelman rakentaminen.	26
5 YHTEENVETO.....	28
LÄHTEET.....	29
LIITTEET.....	33

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on liiketoimintasuunnitelman rakentamiseen liittyviin käsitteisiin ja osa-alueisiin perehtyminen ja sen avulla oman liiketoimintasuunnitelman tekeminen ravintola-alan yrityksestä liikeidea painottaen. Toimin itse työn toimeksiantajana. Opinnäytetyö on toiminnallinen, ja sen tavoitteena on luoda käytännönläheinen ja toteuttamiskelpoinen tuotos, joka on lähitulevaisuudessa perustettavan anniskelutoimintaan keskittyvän juomaravintolan liiketoimintasuunnitelma.

Aihe opinnäytetyöhön sekä tarve liiketoimintasuunnitelman tekoon syntyivät pitkäaikaisesta kiinnostuksestani yrittäjyyttä kohtaan, ja olen rakentanut työn omaa tulevaa yrittäjyyttäni helpottavaksi. Olen muodostanut toimivan yrityksen perustamisesta itselleni vakavasti otettavan tavoitteen lähivuosille. Opinnäytetyön tuotoksena oleva oma liiketoimintasuunnitelma on tässä vaiheessa alustava, sillä yrityksen perustaminen on ajankohtaista noin 2–5 vuoden kuluttua. Tuotoksessa keskeistä on liikeidea ja sen tarkempi sisältö, joka on muokattavissa ja laajennettavissa esimerkiksi hankittavan liiketilan antamien lähtökohtien ja resurssien mukaisesti.

Tämän tuotoksen pohjaksi tarvitaan aihealueen taustoja käsittelevää teoriaa. Teoriaosuudessa avaan varsinaiseen omaan suunnitelmaani liittyviä käsitteitä sekä perehdyn sen keskeisiin kohtiin. Näitä keskeisiä kohtia tässä opinnäytetyössä ovat ravintolatoimintaa harjoittavan yrityksen perustamiseen liittyvät seikat ja ennakointinäkökulmat alalla sekä talouden suhteen huomioitavat asiat. Jaoin teoriaosuuden selkeyden vuoksi kahteen osaan, liiketoiminnan suunnitteluun ja talouspuoleen. Teorialukujen jälkeen työssä tulee pohtiva osuus, jossa käyn läpi oman yrittäjyydestä kiinnostumiseni taustoja ja käsittelen liiketoimintasuunnitelmani rakentamista koskevaa prosessia. Työn tuotoksena syntyvä liiketoimintasuunnitelma on opinnäytetyön liitteenä. Liite on salainen, sillä se sisältää yrityksen liikeidean ja perustettavaa yritystä koskevia keskeisiä suunnitelmia.

Lähtökohtana perustettavalla yrityksellä on keskittyminen anniskelutoimintaan juomaravintolan muodossa. Juomaravintola voidaan käsittää baaria tai anniskeluravintolaa tarkemmaksi käsitteeksi, jossa tarkoituksena on keskittyä nimenomaan erilaisten juomien myyntiin. Yrittäjyyttä tukevat organisaatiot tarjoavat monia erilaisia yleisiä malleja ja tapoja liiketoimintasuunnitelman rakentamiseen. Niille yhteistä on liikeidean selkeys ja jonkinlainen realistinen käsitys taloudellisesta ajattelusta ja sen sisältämistä käsitteistä. Tärkeää on itse hahmottaa suunnitelman sisältö, jotta idean toteuttamiskelpoisuudesta ja kehittämiskohdista muodostuu selkeä käsitys. Lisäksi hankittaessa esimerkiksi rahoitusta tulee suunnitelman olla varsinkin liikeidean osalta jäsenelty ja huolella tehty, jotta rahoittajille saadaan selkeä kuva rahoittamisen kohteena olevasta yrityksestä.

Lähteiden valinnassa keskityin lähinnä sähköisiin lähteisiin. Ne ovat parhaiten ajan tasalla verrattuna aiheeseen liittyvään kirjallisuuteen. Liiketoimintasuunnitelman rakentamiseen liittyvät käytännöt ja ravintola-alan yrityksen suunnittelu sisältävät aihealueita, joissa ajan tasalla oleminen on yrityksen toiminnan alkuun saattamisen kannalta ensiarvoisen tärkeää. Erityisesti ravintola-alaa koskeva lainsäädäntö ja lupa-asiat ovat olleet viime vuosina muutoksessa. Osa lähteistä, kuten Internetissä olevat opetusmateriaalit, eivät liity ravintola-alaan. Näiden lähteiden käytölle on kuitenkin löytynyt perusteensa ja tarpeellisuutensa opinnäytetyössä, koska ne ovat luotettavia ja käytetyt aineistot on rakennettu liiketoiminnan suunnittelua ja varsinaisen suunnitelman rakentamista tukeviksi.

2 JUOMARAVINTOLAN LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tässä luvussa käsitellään uuden yrityksen perustamiseen liittyviä kohtia sekä käsitteiden että käytännön toimien kautta. Yritystä perustettaessa liikeidean sisältö ja sen toimivuus luovat pohjan yrityksen menestymiselle. Erityistä huomiota kannattaa kiinnittää myös yrityksen tarpeellisuudelle alueellisesti eli sen tarjoamien palveluiden kysynnälle. Uuden yrityksen perustamiseen liittyy myös tärkeitä käytännön toimia, joiden järjestäminen on edellytys yrityksen toiminnalle. Lisäksi luvussa käsitellään ravintola-alaan ja oman liikeideani mukaiseen toimintaan liittyviä säädöksiä, jotka tulee huomioida ennen toiminnan aloittamista.

2.1 Yrityksen lähtökohtatilanne ja liikeidea

Yritystä perustettaessa pyritään hahmottamaan kokonaiskuva siitä, mitä yritys todellisuudessa tekee. Ravintola-alalla keskeistä on yrittäjyyteen liittyvän taustatilanteen kartoittaminen. Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa ry:n julkaiseman yrityksen perustamisoppaan mukaan ravintola-alan yritystä perustettaessa keskeistä on sijainti, markkinoiden muutoksiin reagointi ja toiminta-ajatuksen elinkelpoisuuden määrittely. Yrittäjän omat ominaisuudet ja osaaminen taloudellisen suunnitelman ja hyvän liikeidean ohella vaikuttavat yrityksen menestymiseen. Perusosaamisen ohella yrittäjän tulee hallita myös esimerkiksi markkinointiin, talouspuoleen ja tuotekehitykseen liittyvää osaamista. (MaRa 2008, 4.)

Analysointiin tarkoitettuja työkaluja ja apukeinoja on useita, mutta tässä opinnäytetyössä keskitytään yhteen keskeiseen menetelmään, koska erityisesti liiketoiminnassa analysointiin käytetään yleisimmin SWOT-menetelmää. Syynä analyysin käyttöön on sen helppous, nopeus ja käytännöllisyys sekä monipuoliset mahdollisuudet hyödyntää sitä liiketoiminnan eri osa-alueilla sekä yrityksen elinkaaren eri vaiheissa. Menetelmä soveltuu siten ravintolan liiketoiminnan analysointiin hyvin. Sitä voidaan käyttää lähes kaikissa toiminnan vaiheissa ja osissa, joissa halutaan saada tietoja nykytilanteesta ja tulevaisuuden mahdollisista näkymistä. Se on myös

helppo päivittää ajan tasalle tietyin väliajoin, tai kun esimerkiksi jonkin muutoksen vaikutuksia halutaan hahmottaa.

Nelikenttäisessä liiketoiminnan SWOT-analyysissä saadaan yleiskuva yrityksen lähtökohtatilanteesta sekä tulevaisuuden mahdollisuuksista. SWOT syntyy lyhenteenä sanoista Strength eli vahvuus, Weakness eli heikkous, Opportunity eli mahdollisuus ja Threat eli uhka. Analyysillä kartoitetaan siis yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Liiketoiminnan arvioinnissa on tärkeää selvittää asiat, jotka vaikuttavat yrityksen nykytilaan sekä tulevaisuuteen. Vahvuudet ja heikkoudet kertovatkin yrityksen nykytilasta ja mahdollisuudet sekä uhat tulevaisuudesta. Jokaiseen kohtaan tulisi löytää yritykseen liittyviä asioita kriittisesti ajatellen. Analyysin jälkeen voidaan ryhtyä toimenpiteisiin saatujen tuloksien hyödyntämiseksi. Vahvuuksien hyödyntämistä tulee jatkaa ja vahvistaa niitä edelleen. Heikkouksia taas tulee pyrkiä ainakin lieventämään ja mahdollisuuksien mukaan jopa parantamaan ja poistamaan kokonaan. Mahdollisuuksia kannattaa hyödyntää sen mukaisesti kuin resurssit mahdollistavat, ja uhkiin tulee yrittää varautua niin, etteivät ne tule yllätyksenä. SWOT on helppo ja nopea tapa analysoida yrityksen nykyinen tila ja tulevaisuuden näkymät ja kehittää niitä parempaan suuntaan. Analyysi on myös käytännöllinen keino yritystoiminnan arviointiin, koska sillä voidaan tarkastella koko yritystä tai jotakin yritystoiminnan osaa. (PK-RH 2009.)

2.1.1 Liikeidean sisältö

Liikeidea sisältää perusajatuksen yrityksen toiminnasta eli lähtökohtakysymykset mitä, kenelle ja miten. Liikeidea tarvitaan siis jäsentämään perustettavan yrityksen syytä olla olemassa. Aluksi tulee miettiä, mitä myydään. Tuotteiden ja palveluiden suhteen tulee miettiä myös, miten ne eroavat kilpailijoiden tuotteista. Tämän jälkeen huomioidaan kohderyhmä, eli kenelle tuotteita ja palveluita myydään. Tärkeimpien asiakkaiden löytämisen keinona on esimerkiksi segmentointi, jolla tarkoitetaan asiakkaiden ryhmittelyä kohderyhmän rajaamisen helpottamiseksi. Lopuksi jäsenetään, miten kohderyhmä ja tuote saadaan kohtaamaan toisensa eli

miten yrityksen resursseja hyödynnetään tuotteiden ja palveluiden saattamiseksi asiakkaille. (Opetushallitus 2010.)

Missiolla voidaan käsittää tarkoitettavan yrityksen elämäntehtävää, joka koostuu toiminta-ajatuksista, visiosta ja arvoista. Yrityksen toiminta-ajatus on pohjimmaltaan ja selkeä idea siitä, mitä varten yritys on yleensä olemassa. Tästä johdetaan tavoitteet, jolloin mietitään toiminta-ajatuksen toteuttamista käytännössä. Sen tulisi olla pysyvä ajatus yrityksestä ja säilyä yrityksen koko elinkaaren ajan. Visio voidaan määrittää yrityksen tulevaisuuden tahtotilana. Se voi sisältää tulevaisuuden tavoitteita liiketoiminnan laajuudesta ja kasvusta ja esimerkiksi kilpailutilanteesta. Arvot ovat puolestaan yrityksen toiminnan käsittäviä periaatteita. Strategiset linjaukset yrityksessä eivät saa olla sen arvojen vastaisia, koska ne ovat tärkeä osa yrityksen sisäistä toimintaa, jonka perusajatuksen pohjalta liiketoimintaa harjoitetaan. Mission tuleekin olla selkeä ajatus siitä, mitä yrityksen pysyvä toiminta on ja mikä on sen tavoite pidemmällä aikavälillä, esimerkiksi viiden vuoden tähtäimellä yrityksen perustamisesta, ja millä arvoilla liiketoimintaa harjoitetaan. Liiketoimintasuunnitelmaan missio kannattaa rakentaa mahdollisimman selkeäksi sisältäen esimerkiksi tavoitteet yrityksen liiketoiminnan kasvusta ja laajuudesta sekä kilpailutilanteesta tietyn aikavälin tähtäimellä. (Opetushallitus 2010.)

2.1.2 Strategia ja markkinointi

Missiosta johdetaan myös yrityksen strategiset valinnat ja linjaukset. Strategialla tarkoitetaan yksinkertaistettuna yrityksen tilaa, johon ollaan menossa, sekä keinoja sen saavuttamiseksi. Aluksi määritellään liiketoiminnan nykytila ja ympäristön tekijät sekä visio, jonka jälkeen muodostetaan strategia, jolla päämäärät saavutetaan. Päähuomio keskitetään siis tulevaisuuteen yrityksen tavoitteiden suhteen. Usein suunnitelmat ovat 3–5 vuoden mittaisia strategisia linjauksia, mutta pk-yrityksellä ne voivat olla lyhyempiä, esimerkiksi kahden vuoden jaksolle tehtyjä suunnitelmia. Strategian tuleekin olla selkeä ja konkreettinen suunnitelma tavoitteiden saavuttamiseksi. (Opetushallitus 2010.)

Strategia liittyy vahvasti markkinointiin, mistä voidaankin johtaa erillinen markkinointistrategia. Siinä selvitetään kilpailussa menestymisen keinot ja tulevaisuudessa olevat markkinoinnin panostuskohdat. Aloittavalla yrityksellä liikeidea ja toiminta-ajatus määrittelevät markkinointistrategian lähtökohdat. Kun yritys on aloittanut liiketoimintansa, strategiaa voidaan muokata ja sopeuttaa niin, että se vastaa aiempaa paremmin yrityksen kilpailua, asiakkaiden tarpeita sekä tuotteiden ja palveluiden kysyntää. Kun yritys analysoidaan huolellisesti esimerkiksi ajoittain päivitettävän SWOT-analyysin avulla, voidaan tietoja hyödyntää tehokkaasti myös markkinointistrategiassa. Strategian valinta on olennainen osa yrityksen menestymistä, sillä se toimii yrityksen pitkäaikaisena linjauksena. Linjauksen tueksi otetaan usein taktisia toimenpiteitä, jotka ovat yleensä strategiaa lyhytkestoisempia. Markkinointistrategia voidaan jakaa osiin, esimerkiksi omiin kasvun, kilpailun ja kannattavuuden strategioihinsa. Yksittäisten markkinointitoimien vaikutusta on myös järkevää arvioida tuotteiden, markkina-alueiden sekä kannattavuuden suhteen. Osastrategioiden toimintamallia voi ohjata tiettyyn suuntaan, esimerkiksi kilpailustrategia voidaan muodostaa hyökkääväksi, puolustavaksi tai sopeutuvaksi. (Opetushallitus 2010.)

Yrityksen markkinoinnissa tulee ottaa huomioon myös kuluttajansuojalain määrittelemät säännökset. Vaikka kyse on lainsäädännön velvoitteista, niiden noudattamisesta on hyötyä myös yritykselle. Markkinoinnissa tulee antaa selkeät tiedot tarjottavasta tuotteesta tai palvelusta, eivätkä tiedot saa olla harhaanjohtavia tai totuudenvastaisia. Huomiota kannattaa myös kiinnittää yrityksen mahdollisiin yleisestä käytännöstä eroaviin toimintatapoihin. Nämä käytännöt tulee mainita koskien esimerkiksi maksua tai asiakasvalituksia, mikäli ne poikkeavat normaaleista toimintatavoista. Mainonnassa tiedon tulee olla selkeää ja ymmärrettävää, ja perättömien väitteiden sekä virheellisen tiedon esittäminen tai kuluttajan harhaanjohtaminen muulla tavalla on lainvastaista. (Kuluttajavirasto 2010.)

Kilpailijoiden selvittämiseksi yrityksen tulee löytää keinot, joilla nykyiset ja tulevat kilpailijat voidaan havaita, saada käsitys siitä, kuinka kilpailijat toimivat sekä oppia ennustamaan niiden toimintaa (Itä-Suomen yliopisto 2010). Aloitettaessa yritystoimintaa Lahden keskustan alueella onkin järkevää keskittyä havaitsemaan

koko baaritarjonnasta yrityksen oikeat kilpailijat ja miettiä keinoja, joilla niihin reagoidaan.

2.2 Yrityksen perustaminen

Yhtiömuodon valinta on tärkeä osa yritystä perustettaessa. Helpoin tapa yrittäjyyden aloituksessa on yksityinen toiminimi, mikä ei kuitenkaan yleensä ole järkevin tie, sillä verotus on siinä suurinta. Kommandiittiyhtiössä verotus on kevyempää, kun kyseessä on pienyritys. Myöskään omat ja yrityksen rahat eivät sekoitu helpposti keskenään. Yhtiön perustamiseksi ei tarvita alkupääomaa, ja käytännön toiminta on yksinkertaista, sillä organisaatio ei ole yhtiössä pakollinen. Lisäksi verottomasti suoritettavat yksityisnostot ovat mahdollisia. Kun yrityksen tulot nousevat, vaihtoehtoina tasoittaa yrityksen tulosta on ottaa palkkaa tai perustaa verottomien yksityisnostojen avulla osakeyhtiö. Kommandiittiyhtiö on siten järkevä yhtiömuoto alkupääoman ollessa pieni, ja samalla yrittäjä on itsenäisempi verrattuna osakeyhtiön nykyiseen säätelymalliin. Yritysmuodon muuttaminen osakeyhtiöksi on helppoa odottamatta tilinpäätöstä. 2500 euroa riittää osakeyhtiön alkupääomaksi, joka voidaan myös määritellä kiinteän kaluston avulla. (Töölön OY-toimisto Oy 2010.)

Osakeyhtiö on yritysmuodoista toiminimen lisäksi ainoa, jonka voi perustaa myös yksin. Tässä yhtiömuodossa päätösvalta pohjautuu osakkeenomistukseen eli osakkaiden äänivalta jakautuu osakkeiden mukaisessa suhteessa. Etuna voidaan pitää henkilöyhtiöihin nähden sitä, että yrittäjä ei välttämättä joudu henkilökohtaiseen vastuuseen yrityksen sitoumuksista, vaan yrittäjäosakkaalla on mahdollisuus rajata niitä. Haittapuolena osakeyhtiössä voidaan pitää muita yhtiömuotoja tarkempaa hallinnointia ja vaadittavaa alkupääomaa. Osakkaiden tulee valita yhtiölle tilintarkastaja yhtiön kirjanpidon, tilinpäätöksen ja hallinnon tarkastamiseksi, jotta nämä on hoidettu moitteettomasti. Osakeyhtiötä perustettaessa siitä laaditaan perustamissopimus ja sopimukseen liitetään yhtiöjärjestys, joka sisältää vähintään toiminimen, kotipaikan sekä toimialan. Mikäli yhtiötä halutaan käyttää myös muuhun kuin perustoimialan sisällä tapahtuvaan liiketoimintaan, voidaan toimialaksi mer-

kitä yleistoimiala. Se kattaa kaiken laillisen liiketoiminnan. Lisäksi perustamisso-
pimuksessa määritetään hallituksen jäsenet, toimitusjohtaja, tilikauden päättymis-
päivä sekä osakkeet ja niiden hinta. Mikäli osakkaita on kaksi tai enemmän, kan-
nattaa laatia vapaaehtoinen osakassopimus, joka muuttaa kirjalliseen muotoon
yleensä suullisesti yhtiön perustamisvaiheessa sovitut asiat. Osakassopimuksella
voidaan ennaltaehkäistä erimielisyyksistä aiheutuvia riskejä. Sopimukseen on kan-
nattavaa liittää myös maininta osakkeiden lunastamisesta, koska on mahdollista,
että joku osakkaista luovuttaa niitä ulkopuolisille. Tämän lunastuslausekkeen voi
liittää myös itse yhtiöjärjestykseen. (Suomen Uusyrityskeskukset 2010.)

Ennen kuin yrityksen liiketoiminta voi alkaa, tulee yrityksestä tehdä ilmoitus
kaupparekisteriin. Myös joka kerta kun rekisteriin ilmoitettu asia muuttuu tai yh-
tiösopimukseen taikka yhtiöjärjestykseen tulee muutos, siitä tulee tehdä uusi il-
moitus. Osakeyhtiön rekisteröinti edellyttää osakeyhtiölain mukaista yhtiöjärjes-
tystä ja muutenkin laillista menettelytapaa yhtiön perustamisessa. Liiketoiminnan
aloittamisesta on myös tehtävä ilmoitus verohallinnolle, jolle yritys ilmoitetaan ar-
vonlisäverovelvollisten rekisteriin, enakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin
sekä vakuutusmaksuverovelvolliseksi. Ilmoitukset voi tehdä yhdellä lomakkeella,
joita saa Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän, Patentti- ja rekisterihallituksen ja Ve-
rohallinnon Internet-sivuilta sekä verohallinnon toimipisteistä, TE-keskuksista ja
maistraateista. (MaRa 2008, 19.)

YTJ eli yritys- ja yhteisötietojärjestelmä on Verohallinnon ja Patentti- ja rekisteri-
hallituksen yhteinen ja näiden molempien ylläpitämä tietojärjestelmä. Palvelulla
helpotetaan yrityksiä samojen tietojen ilmoittamisesta Patentti- ja rekisterihallin-
non ylläpitämään kaupparekisteriin ja Verohallinnon ylläpitämiin rekistereihin
niin, että tiedot voidaan ilmoittaa molemmille viranomaistahoille samalla lomak-
keella. Yritys saa myös Y-tunnuksen palvelun kautta nopeasti. Lisäksi YTJ tarjoaa
tietopalvelua, josta saa yritysten perustiedot, ja palvelun kautta on myös helppo
tarkistaa käytössä olevat yritysten nimet, kun omalle perustettavalle yritykselle ol-
laan valitsemassa nimeä. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2010.)

Hyvän nimen keksiminen yritykselle on luultua hankalampaa. Sen tulee olla houkutteleva ja edesauttaa myyntityötä sekä yrityksen tunnetuksi tekemistä. Suomen Yrittäjien internetsivustolla oleva artikkeli ”Miten keksit hyvän nimen yrityksellesi?” auttaa hahmottamaan eri keinoja kehittää luotettavan tuntuinen ja yrityksen tarjoamia palveluja kuvaava nimi. Yritykset ovat menestyksekkäästi kääntäneet takaperin sanoja luodessaan yrityksille nimiä, esimerkiksi Airam on syntynyt nimestä Maria. Nimeämisessä voi myös hyödyntää sanakirjaa tai vaikka karttaa. Englanniksi käännetty liikeideaa kuvaava sana tai kaukaisen kaupungin nimi muutamaa kirjainta vaihtamalla voi olla myyvä nimi yritykselle. (Suomen Yrittäjät 2009.)

Ravintola-alalla tavallisin tapa hankkia liikehuoneisto on sen vuokraaminen. Vuokrasopimukseen tulee kiinnittää huomiota, ja se kannattaa laatia huolella, koska liikehuoneiston vuokralaisella on huomattavasti heikompi oikeusturva kuin asunnon vuokralaisella. Vuokrasopimus määrittää vuokrankorotusten perusteet ja suuruuden, vuokran määrän ja vuokra-ajan. Sopimukseen tulee määrittää tarkasti huoneiston käyttötarkoitus. Myös vuokranantajan ja vuokralaisen välinen vastuunjako huoneistoon liittyvistä kustannuksista tulee määrittää, jotta välttyään epäselviltä tilanteilta. Tavallisin käytäntö on se, että vuokralainen vastaa huoneiston pintaremonteista sekä energian ja veden kulutuksesta, ja vuokranantaja tarjoaa huoneiston lämmityksineen sekä vastaa huoneiston peruskorjauksista ja rakenteisiin liittyvistä korjaustöistä. Usein liikehuoneistot vuokrataan määräajaksi, tavallisimmin 5–10 vuoden sopimuksella. Ajan tulee olla riittävä, jotta liiketoiminnan lainat ehditään kuolettaa sopimuksen aikana. Määräaikainen sopimus on turvallinen siinä mielessä, että sitä ei voida irtisanoa kesken vuokrakauden. Sopimuksen toinen puoli on se, että se sitoo vuokralaisen maksamaan vuokraa koko kauden ajaksi. Ellei sopimuksessa ole määritelty vuokralaisen irtisanomismahdollisuuksia, ei liikehuoneiston yrittäjä pääse vuokrasopimuksesta eroon lukuun ottamatta konkurssia tai yrityskaupan yhteydessä tehtävää vuokrasopimuksen siirtämistä uudelle yrittäjälle. Määräajan jälkeen vuokrasopimus joko jatkuu toistaiseksi voimassa olevana tai huoneistosta tehdään uusi määräaikainen sopimus. (MaRa 2008, 12–13.)

2.3 Toimintaa koskevat säädökset ja velvollisuudet

Perustettava juomaravintolayritys on lain mukaan ravitsemistoimintaa harjoittava liike, ja ravitsemistoimintaa koskevat tietyt säädökset. Liike saa olla avoinna lähtökohtaisesti aamuviidestä yökahteen, mutta alkoholilaki määrittelee anniskeluajan alkavaksi aikaisintaan aamuyhdeksältä. Yöllä kahden jälkeen tapahtuvaan anniskeluun sen sijaan voi hakea lupaa lääninhallitukselta. Aukioloajan pidennykset voidaan myöntää kello kolmeen tai neljään. (MaRa 2008, 19.)

Jatkoajan myöntämiselle vaaditaan aina erityinen syy. Anniskelupaikan suhteen vaatimuksena on, ettei jatkoajasta aiheudu ympäristölle haittaa eikä häiriötä. Rikkomusten tai häiriöiden perusteella lupa voidaan jättää myöntämättä tai myönnetty lupa voidaan perua. Ennen aamuyhdeksää lupa voidaan myöntää ainoastaan matkailullisista syistä erityiseen tilaisuuteen tai tapahtumaan liittyen. Puoli kahden jälkeen yöllä tapahtuvan anniskelun jatkoaikalupa edellyttää ravintolalta korkeatasoista viihdeohjelmaa tai tilapäisesti myönnettynä pidennettyä anniskeluaikaa vaativaa tilaisuutta tai tapahtumaa. Tilaisuuksia koskevat jatkoaikaluvat myönnetään tilapäisesti ja enintään kuukauden ajaksi, ja muuten lupia voidaan myöntää enintään kahdeksi vuodeksi. Myönnettävä lupa voi koskea tiettyjä viikonpäiviä tai kaikkia niistä. Lupa voidaan myös myöntää ravintolan jollekin osalle tai koko liikettä koskevaksi. (Aluehallintovirasto 2009.)

2.3.1 Alkoholilainsäädäntö

Lääninhallitus myöntää alkoholilainsäädännön mukaiset luvat ja valvoo niitä. Lupa on eri asteisia, ns. A-, B- ja C-oikeudet. Enintään 4,7 tilavuusprosenttisten käymisteitse valmistettujen alkoholijuomien anniskeluun riittävät C-oikeudet, B-oikeuksilla saa puolestaan anniskella myös 4,7–22-tilavuusprosenttisia alkoholijuomia. Kaikkia, myös väkeviä alkoholijuomia, saa anniskella hakemalla A-oikeudet ravintolalle. Luvan tasosta riippumatta ravintolalla tulee olla joka työvuorossa anniskeluvastaava tai tämän sijainen, jolla on vastaavan hoitajan pätevyys. Käytännössä eroina lupatyypeille ovat juuri miedomprien juomien osalta vastaavalle

hoitajalle asetetut lievemmat vaatimukset ja hieman pienempi taulukkopalkka työsopimuksessa. Sekä luvan hakijan että anniskelupaikan tulee täyttää sille asetetut vaatimukset ennen kuin anniskelulupa voidaan myöntää. Lisäksi lupaa ei saa aina nopeasti, joten se tulee laittaa vireille hyvissä ajoin. (MaRa 2008, 22.)

Alkoholilain 21. pykälässä määritellään anniskelulupaa koskeva lainsäädäntö. Luvan hakijalle on määritelty edellytyksinä, ettei tämä saa olla konkurssissa, hänen toimintakelpoisuuttaan ei ole rajoitettu ja hänellä on anniskelutoimintaan vaadittava luotettavuus ja taloudelliset sekä ammatilliset edellytykset. Anniskeluravintolassa tulee myös olla aina työvuorossa vastaavan hoitajan pätevyyden omaava ihminen eli anniskeluvastaava tai varavastaava. Anniskelupaikan tulee soveltua lain mukaan ravitsemisliikekäyttöön, ja toiminnan laajuuden huomioon ottaen siellä tulee olla riittävästi työntekijöitä ja tarvittaessa järjestyksenvalvoja. Anniskeluravintolassa tulee myös ottaa huomioon alkoholilain 33. pykälässä oleva mainonnan sääntely. Laki muuttui alkoholin mainontaa koskien vuonna 2007. Uuden lain mukaan ravintolan ulkopuolinen alkoholijuomien mainonta on kiellettyä, mikä vaikuttaa myös yrityksen markkinointiin. (Alkoholilaki 1143/1994, 21 §, 33 §.)

Anniskelua koskevat tärkeät ilmoitukset tulee tehdä ajallaan aluehallintovirastolle, jotta ravintolan toiminta ei keskeydy sanktioiden vuoksi. Sanktioina toimivat lainvoimaiset huomautukset, varoitukset sekä pahimmissa tapauksissa anniskeluluvan pysyvä tai määräaikainen peruutus. Valvonnan tarkoituksena on anniskelutoiminnan raportointi sekä harmaan talouden kitkeminen. Tärkein valvonta-asiakirja anniskelutoiminnassa on neljännesvuosi-ilmoitus, joka toimitetaan aluehallintovirastolle omatoimisesti määräaikaan mennessä. (Aluehallintovirasto 2009.)

2.3.2 Muut ravintolatoimintaan liittyvät kohdat

Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valviran mukaan vastaavan hoitajan vaativa järjestelmä perustuu tehokkaan omavalvonnan ja anniskelusäännösten noudattamisen turvaamiseen. Järjestelmä helpottaa lupaviranomaisen keinoja valvoa näiden säännösten noudattamista ja luvanhaltijan luotettavuutta. Jokaiseen

työvuoroon vaaditaan yksi vastaavan hoitajan pätevyydellä varustettu henkilö, joka valvoo anniskelusäännösten toteutumista ja järjestyksen säilymistä. Vaikka alkoholilaissa ei vaadita anniskelupaikalla olevaksi kuin tämä yksittäinen vastaava hoitaja, lupaviranomaiset suosittelevat pätevyyden hankkimista mahdollisimman monelle työvuorossa olevalle, jotta tehokas valvonta on anniskelutoiminnan osalta mahdollista. Vastaavan hoitajan tulee olla tehtävään sopiva, eli henkilön taustalla ei saa olla esimerkiksi päihdyttävien aineiden väärinkäyttöä. Lisäksi vastaavalle hoitajalle säädetään ammatillista pätevyyttä koskevat vaatimukset. Pätevyyden voi saada työkokemuksen tai koulutuksen kautta. Koulutuksella sen voi hankkia ravitsemisalan koulutukseen kuuluvalla anniskelua koskevalla opetuksella ja vähintään kuukauden työharjoittelulla anniskelutehtävissä. Työkokemuksen kautta hankkimalla pätevyys edellyttää A- ja B-oikeuksilla toimivaan yritykseen vähintään kahden vuoden päätoimista anniskelutehtävien työkokemusta ja anniskelupassin, joka osoittaa anniskelusäännösten hallitsemisen. C-oikeuksilla toimivaan yritykseen vastaavaksi hoitajaksi pyrkivältä edellytetään ainoastaan anniskelupassin suorittaminen. (Valvira 2010.)

Laki toimenpiteistä tupakoinnin vähentämiseksi annetun lain muuttamisesta (700/2006) sisältää ravintolaa koskevia uudistuksia. Tupakointi ravintolan sisällä edellyttää erillistä tupakointitilaa, joka on hyväksytty ainoastaan tupakointiin. Tilasta ei saa kuitenkaan kulkeutua tupakansavua ravintolan muihin tiloihin. Tilassa ei myöskään saa nauttia ruokaa tai juomaa, ja työskentely tupakointitilassa on kiellettyä, ellei se ole välttämätöntä esimerkiksi turvallisuuden tai järjestyksen kannalta. Tupakointitilan saa siivota vasta huolellisen tuulettamisen jälkeen. Tila on mitoitettava kohtuulliseksi suhteessa ravintolan asiakaspaikkoihin tai anniskelualueeseen. Tupakointitilaa koskevista lupa-asioista vastaa anniskelulupaviranomainen. (Laki toimenpiteistä tupakoinnin vähentämiseksi annetun lain muuttamisesta 700/2006, 13 §.)

Taustamusiikin soittaminen ravintolassa vaatii siihen tarkoitetun luvan hankkimista Teosto ry:ltä. Lupa vaaditaan sekä elävän musiikin että äänitallenteen esittämistä varten. Elävällä musiikilla tarkoitetaan jonkin orkesterin tai muun esiintyjän laulamaa tai soittamaa musiikkia. Tallennetun musiikin soittamisella käsitetään ra-

dion, television, äänitteen tai esimerkiksi tietokoneen kautta toistettua musiikkia. Luvan tyyppi riippuu sen tarkemmasta käyttötarkoituksesta ja kohteesta, esimerkiksi ravintolassa tallenteen tai elävän musiikin esittämiselle vaadittava luvalla ei voida kattaa levyautomaatista toistettavaa musiikkia, vaan sille tulee hakea Teostolta erillinen lupansa. (Teosto 2010.)

3 TALOUDEN LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tässä luvussa käsitellään yrityksen rahoitukseen ja kannattavuuteen liittyviä kohtia sekä painotetaan ennakkoinnin tärkeyttä ravintola-alalla. Uutta yritystoimintaa aloitettaessa rahoituksen järjestäminen tuo omat haasteensa, minkä jälkeen yrittäjän tulee seurata yrityksensä kannattavuutta. Yrittäjänä toimiessa henkilökohtaisten ja liiketoiminnan riskien kartoittaminen antaa yrittäjälle mahdollisuuden ennakoida potentiaalisia riskejä. Ennakointiosiossa käsitellään huomioon otettavia kohtia yrityksen riskien suhteen.

3.1 Rahoitus ja kannattavuuden arviointi sekä talouden seuranta

Ennen yritystoiminnan aloittamista rahoitus tulee suunnitella huolella. Jotta yrityksen menestyvä liiketoiminta on mahdollista, tulee rahoitus järjestää kestäväällä tavalla. Yrityksen varsinaiset liiketoiminnan aikaansaamat tulot tulevat vasta yritystoiminnan alettua, joten toiminnan alkuvaiheessa talous muodostuu pelkistä menoista. Perustamiseen liittyvät kustannukset, tilat, kalusto ja laitteet sitovat rahaa liiketoiminnan alkuvaiheessa. Lisäksi käyttöpääomaan tarvitaan rahaa, jotta voidaan hankkia myytävät tuotteet ja ylläpitää sopivaa varastoa sekä maksaa työntekijöiden palkat. Usein aloittavat yrittäjät yliarvioivat alkuvaiheen tulot ja aliarvioivat kustannukset, joten rahoitussuunnittelu tulee suorittaa huolellisesti. (Opetushallitus 2010.)

Oman pääoman puute on yleinen haaste etenkin uudelle yrittäjälle. Ilman omaa pääomaa tai kunnollisia vakuuksia rahoituksen saaminen on yleensä vaikeaa. Riittävä oman pääoman sijoittaminen yritykseen helpottaa yrityksen toiminnan aloittamista ja luo tietyn uskottavuuden yritykselle rahoittajien silmissä. Kun hankkeessa on yrittäjän omaa rahaa kiinni, rahoituksen tuomat kustannukset jäävät pienemmiksi ja ulkopuoliset rahoittajat on helpompi vakuuttaa yrittäjän motivaatiosta. Lisäksi oman pääoman suuruus vaikuttaa yritystoimintaan verotuksen kautta, sillä verorasite pienenee yhtiön nettovarallisuuden kasvaessa. Arvioiden mukaan tarvittavasta pääomasta vähintään 20 % tulisi olla yrittäjän omaa sijoitusta. Mikäli oma

varallisuus ei riitä tähän sijoitukseen, yritystoimintaan voi yrittää saada muita osakkaita. Tällöin omistussuhteisiin tulee kiinnittää huomiota, sillä useat yritykset ovat joutuneet tasaomistuksen vallitessa hankaliin tilanteisiin, kun yrityksen arvo on noussut tai jonkun osakkaan työpanos on pienentynyt. (MaRa 2008, 8–9.)

3.1.1 Aloittavan yrityksen rahoitus

Starttiraha on tuki, jolla pyritään edistämään uutta yritystoimintaa ja työllistämistä. Uuden yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen aikana yrittäjän talous on vaakalaudalla, jolloin starttirahalla pyritään turvaamaan yrittäjän oma toimeentulo. Tukea voidaan myöntää korkeintaan 18 kuukauden ajaksi. Päätöksen myöntämisestä tekee työ- ja elinkeinoministeriö, ja sitä voidaan hakea kunnallisesta työ- ja elinkeinotoimistosta. Päätös pohjautuu yritysten kilpailutilanteeseen ja uuden yritystoiminnan tarpeeseen paikkakunnalla. Tukea saadakseen tulee selvittää yrityksen toiminta- ja rahoitussuunnitelma. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.)

TE-keskus voi myöntää palveluyrityksen investointeihin investointitukea, jonka suuruus on 10–30 % käyttöomaisuusmenoista. Uudelle yritykselle tukea voidaan lisäksi laajentaa koskemaan myös alkuvaiheen palkkakustannuksia. Mikäli yritys on kooltaan pieni ja toimii yrityshautomossa, tukea voidaan myöntää myös vuokriin ja muihin menoihin, jotka aiheutuvat palveluiden käytöstä. (MaRa 2008, 10.)

Vieraasta pääomasta valtaosa tulee lainoina pankilta, joka on myös useimmille yrityksille ainoa ulkopuolisen rahoituksen lähde. Ennen kuin toiminta aloitetaan, kannattaa eri pankeilta pyytää tarjoukset lainasta kirjallisena. Tällöin lainaa otettaessa ei tule viime hetken yllätyksiä mahdollisen lainan hylkäämisen tai lainan määrän muutoksen suhteen. Pankista voi saada yritystoimintaan alkupääoman lisäksi myös lyhytaikaista ja kausiluonteista käyttöpääomaa. Luotolle vaaditaan vakuus, ja päätös lainan myöntämiseen tapahtuu asiakassuhteeseen liittyvien riskien arvioimisen jälkeen. (MaRa 2008, 9.)

Rahoittajista Finnvera Oyj pyrkii edistämään uusien yritysten perustamista. Se on Suomen valtion omistama erityisrahoitusyhtiö, josta voi hakea lainoja, takauksia ja pääomasijoituksia. Sen toiminnan tavoitteina ovat erityisesti aloittavien yritysten rahoittaminen ja pk-yritysten kasvun edistäminen. Finnvera voi myöntää rahoituksen todetessaan perustettavan yrityksen kannattavaksi liiketoiminnaksi. (Finnvera 2010.)

Lainan saaminen Finnveralta edellyttää MaRa ry:n mukaan myös sitä, että yrityksen oma pankki osallistuu rahoitukseen. Vaikka Finnvera rahoittaa pääasiallisesti tuotantotoimintaa, se osallistuu myös matkailualan rahoitukseen. Majoitus- ja ravitsemisalán pienyrityksille voidaan myös myöntää pienlainoja, yrittäjälainoja ja takauksia, kuten myös investointi- ja käyttöpääomalainaa sekä yrityksen kehittämiseen suunnattua lainaa. Viimeisintä lukuun ottamatta uudella ravintola-alan yrittäjällä on mahdollisuus hakea näitä lainoja, huomioiden kuitenkin, että yrittäjän vastattavaksi tulee kokonaisrahoituksesta vähintään 20 % suuruinen omarahoitusosuus. (MaRa 2008, 9.)

3.1.2 Käyttöomaisuuden rahoitus

Käyttöomaisuusinvestointien rahoitus voidaan järjestää rahoitusyhtiöiden avulla. Anniskeluravintolan kalusto, kassajärjestelmät sekä esimerkiksi ääni- ja valolaitteet voidaan hankkia yritykselle leasingin ja osamaksun kautta. Leasingilla tarkoitetaan käyttöomaisuuden vuokraamista pitkäksi ajaksi rahoitusyhtiöltä. Itse rahoitettava kohde toimii osavakuutena. Ensimmäinen vuokraerä toimii omarahoitusosuutena ja on siten muita eriä korkeampi. Leasing-kauden päättyessä vuokralleottajalla on mahdollisuus lunastaa kohde yrityksen omaisuudeksi hinnalla, joka tavallisesti on joitakin prosentteja kohteen arvosta uutena. Toinen rahoitusvaihtoehto on osamaksu. Siinä maksetaan sopimusta laadittaessa käsiraha, jonka jälkeen myyjä siirtää sopimuksen rahoitusyhtiölle ja tämä laskuttaa ostajalta maksuerät. Erona leasingiin on se, että osamaksuvelka voidaan maksaa pois kesken varsinaisen laina-ajan ja viimeisen maksuerän jälkeen kohteen omistus siirtyy ostajalle. (MaRa 2008, 9–10.)

Rahoituksen saaminen edellyttääkin hyvää suunnittelutyötä. Liiketoimintasuunnitelman perusteellinen rakentaminen edesauttaa rahoittajien vakuuttumista siitä, että perustettava yritys on idealtaan kannattava ja sille löytyy tarve alueellisesti. Pelkkä rahoituksen saaminen idealle ei silti takaa yrityksen kannattavuutta. Se luo edellytykset suunnitelmien toteuttamiseksi käytännössä. Aloittavan yrittäjän ongelmana on yleisesti alkupääoman ja vakuuksien puute. Rahoittajat myöntävätkin lainoja ja takauksia yrityksen alkuinvestointeihin ja käyttöpääomaan. Finnvera ottaa organisaationa enemmän riskejä kaupallisiin rahoittajiin verrattuna, eli aloittavalla yrittäjällä on paremmat mahdollisuudet saada siltä rahoitusta, kunhan liikeidea on kannattava ja yrittäjän oma talous on kunnossa. Lisäksi uuden yrittäjän kannattaa hyödyntää esimerkiksi uusyrityskeskusten ja muiden vastaavien organisaatioiden neuvontapalveluja. Näiden tahojen asiantuntemuksella voidaan parantaa liikeidea ja helpottaa siten rahoituksen saamista. (Suomen Yrittäjät 2010.)

Riittävien vakuuksien järjestäminen onkin usein ongelmana rahoitusta hankittaessa. Vakuus turvaa velkojen saamisen velkojalle ja takaa velallisen takaisinmaksuhalukkuuden. Yleisimmin käytetään omavelkaista takausta, käteispanttia tai kiinnitetään yritys tai kiinteistö. Myös pankkitakaus on usein käytetty. Omavelkaisen takauksen voivat antaa yrityksen osakkaat tai kuka tahansa, joka suostuu takaamaan yrittäjän. Tällöin takaaja vastaa yrityksen velasta kuin omasta velastaan, joten erityisesti osakeyhtiön vastuunrajoitusten merkitys vähenee ja takaajan omat taloudelliset riskit yritykseen liittyen kasvavat. Käteispannilla tarkoitetaan velkojalle vakuudeksi luovutettavaa esinettä, joka voidaan muuttaa helposti rahaksi. Useimmiten käytetään asunnon osakekirjaa. Myös muiden yhtiöiden osakkeita voidaan käyttää, mutta yleensä niiden vakuusarvo on huonompi. Kiinteistökiinnitys vahvistetaan kiinteistöön tai sen osaan, ja yritys kiinnityksessä vakuutena toimii kaikki yrityksen irtain, käytännössä laitteet, kalusto, varasto sekä rahavarat ja saamiset. Pankkitakauksella pankki sitoutuu takaamaan asiakkaansa, mutta vaatii tältä vastavakuuden itselleen. Tätä takausta käytetäänkin useimmiten vuokratakuuna ja suurien tavarantoimittajien toimitusluottojen vakuutena. Lisäksi Finnvera voi myöntää lainoihin kolmesta kymmeneen vuoden mittaisia takauksia. Uuden yrittäjän on pientakauksella helpompi saada pankilta rahoitusta investointeihin ja käyttöpääomaan. (MaRa 2008, 8, 10.)

3.1.3 Kirjanpito

Kirjanpitolakiin kuuluvan kirjanpitoasetuksen mukaan yritysten tulee laatia tuloslaskelmansa ja taseensa sekä rahoitussuunnitelmansa kirjanpitoon lain edellyttämän kaavan mukaisesti (Kirjanpitoasetus 1339/1997). Liiketoimintasuunnitelmasa asetuksen antamia tuloslaskelmakaavoja voidaan hyödyntää kääntäen, jolloin laskelman rakentaminen aloitetaan voittotavoitteista, ja kuluja lisäämällä siitä saadaan muodostettua tavoitteellinen myynti.

Yrityksen johdon tulee järjestää yritykselle kirjanpito, sillä jokainen yritys on kirjanpitovelvollinen yrityksen toiminnan laajuudesta riippumatta. Kirjanpidossa yrityksen rahat, tulot ja menot pidetään erillään sekä yrittäjän omista että muiden yritysten rahoista, tuloista ja menoista. Tärkeää on huolehtia yrityksen perustamisesta lähtien siitä, että kaikki yritykseen liittyvä kirjanpitoaineisto otetaan talteen, säilytetään ja pidetään hyvin organisoituina niiden myöhemmän tarkkailun nopeuttamiseksi. Kaikki papereina tai sähköisessä muodossa olevat kirjanpitoaineiston osat, jotka syntyvät yrityksen asioidessa muiden yritysten, asiakkaiden, viranomaisten tai esimerkiksi pankkien kanssa, tulee koota tositemaineistoksi. Tämä aineisto toimii todisteena liiketapahtumille. Tositemaiden asiasisältö tulee aina tarkistaa, sillä kirjanpitoon kuuluvat ainoastaan yrityksen liiketoimintaan liittyvät tositemaidet. Päällekkäisiä paperimuodossa olevia tositemaineistoja eli paperiaineiston kopioita ei tule säilyttää kirjanpidossa. Sähköisessä muodossa olevan aineiston varmuuskopiointi on sen sijaan suositeltavaa. Tositemaidet järjestetään aikajärjestykseen, ja on tärkeää huolehtia kaikkien tositemaiden arkistoinnista, koska kirjanpidon tulee olla aukotonta ja ajan tasalla olevaa. (Suomen Taloushallintoliitto ry 2009.)

3.2 Yrityksen riskien hallinta ja ennakointi

Riskeillä tarkoitetaan vahingon mahdollisuuksia. Ne ovat tärkeä osa yritystoimintaa, ja koska ne ovat yleensä ihmisen aiheuttamia, niihin voidaan varautua. Yleisesti yritystoiminta on jo itsessään järkevää riskien ottamista, ja riskejä ottamalla voidaan tehdä myös taloudellista säästöä ja ne voivat olla yritystoiminnassa myös

mahdollisuuksia. Riskienhallinnalla tarkoitetaan kaikkia riskien vähentämiseksi tehtäviä toimia yrityksessä. Tämä luo turvaa henkilöstön hyvinvoinnille ja yritystoiminnan sujuvalle jatkuvuudelle. Tärkeä käsite riskienhallinnassa on ennakointi. Riskienhallinnan lähtökohtina onkin riskien tunnistaminen ja tietoinen hallinta, minkä jälkeen voidaan varautua vahinkojen varalle. (Suomen Yrittäjät 2008.)

Yrityksen riskejä analysoitaessa parhaisiin tuloksiin päästään, kun hyödynnetään usean ihmisen tietoja kohteesta. Eri näkökulmat kohteeseen edesauttavat riskien monipuolista tuntemista, ja yhdessä ideoimalla niihin löydetään tehokkaimpia ratkaisuja. Tarkastelun kohteeksi kannattaa kerrallaan ottaa selkeä, helposti hallittava ja sopivan kokoinen osa yrityksen toiminnasta. Tälle osalle on tärkeää saada yhteinen käsitys yrityksen eri näkökulmia edustavien osallistujien kesken. Kun riskejä tunnistetaan, niiden olemassaololle tulee etsiä syyt ja löytää myös keskeiset asiat, joita koskevat riskit ovat suurimpia ja siten tärkeimpiä ennakoinnin kannalta. Riskien suuruutta voi arvioida esimerkiksi pohtimalla niiden aiheuttamia mahdollisia vahinkoja sekä riskien suuruutta ja toteutumisen todennäköisyyttä. Lopuksi on tärkeää löytää keinot keskeisten riskien hallintaan ja toteuttaa näitä keinoja käytännön työssä. (PK-RH 2009.)

3.2.1 Yrittäjän oma sosiaaliturva

Yrittäjän eläkelaki (YEL) velvoittaa nykymuodossaan yrittäjän ottamaan YEL-vakuutuksen itselleen. Yrittäjän eläkevakuutus on keskeinen osa yrittäjän sosiaaliturvaa, sillä se takaa yrittäjän toimeentulon yrittäjätoiminnan päättyessä ikääntymisen tai työkyvyn menettämisen vuoksi. Sosiaaliturvaan vaikuttaakin suoraan YEL-työtulo, koska sen perusteella lasketaan eläkkeen määrä ja maksettavat vakuutusmaksut, ja työtulon perusteella yrittäjällä on myös oikeus esimerkiksi sairauspäivärahaan. Vaikka työtulo määritelläänkin vakuutusta otettaessa täysin arviona työeläkevakuutusyhtiön kanssa, vakuutusmaksu on joustava ja yrittäjä voi halutessaan menestyksekkäänä aikana maksaa maksua enemmän ja heikkona aikana vastaavasti vähemmän. (Eläketurvakeskus 2010.)

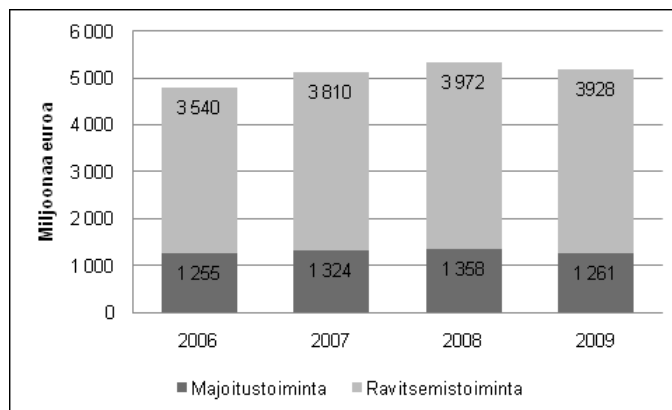
Yrittäjä voi itse vaikuttaa omaan sosiaaliturvaansa. Työnantajalle lakisääteinen tapaturmavakuutus suojaa työntekijöitä ammattitautien ja työtapaturmien varalta, ja siihen on myös liitettävissä vapaa-ajan tapaturmavakuutus. Yrittäjä ei itse kuitenkaan kuulu tämän lakisääteisen vakuutuksen piiriin, joten vapaaehtoinen tapaturmavakuutus on yrittäjälle harkitsemisen arvoinen. Vapaaehtoiseen vakuutukseen voidaan myös liittää ammattitautisuoja. Vakuutus luo turvaa tilanteisiin, joissa yritystoiminta loppuu ammattitaudin tai työkyvyn menetyksen seurauksena. Mikäli yrittäjä on perheellinen, kannattaa henkivakuutusta harkita. Siihen voi myös liittää työkyvyttömyysturvan sekä korvauksen sairauskuluista. Työttömyyden varalle yrittäjä taas voi varautua liittymällä yrittäjien työttömyyskassaan. Näiden työttömyyskassojen ulkopuolinen rahoitus on pienempi kuin työntekijöiden kassojen, joten työttömyysturvakaan ei ole yhtä hyvä kuin työntekijöillä. Myöskin jäsenmaksut ovat suurempia. Turvan tason yrittäjä voi kuitenkin määritellä itse, koska se riippuu YEL-työtulosta. Mikäli yrittäjä ei ole työttömyyskassan jäsen, on hänellä silti oikeus saada Kelalta työttömyyteen pohjautuvaa peruspäivärahaa. (MaRa 2008, 25.)

3.2.2 Ravintola-alan tulevaisuuden näkymät

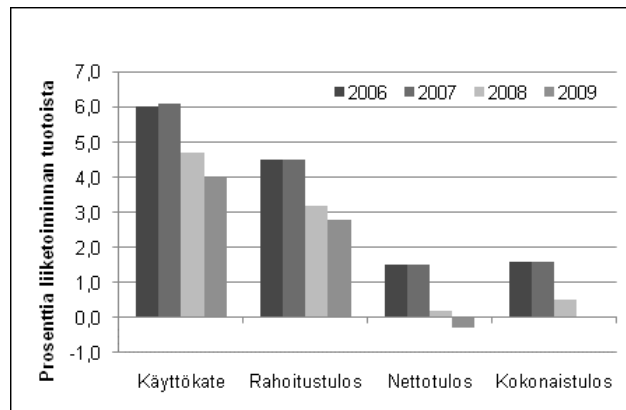
Elinkeinoelämän keskusliiton julkaiseman ”Palvelut 2020” -raportin mukaan ravintola-ala tulee muuttumaan seuraavan vuosikymmenen aikana. Lisääntyvä Suomeen kohdistuva matkailu tuo parannusta alan liiketoimintaan, ja maailmanlaajuisesti tärkeimmäksi kohderyhmäksi muodostuvat alle 30-vuotiaat matkailijat. Globalisaatio tuo liiketoiminnan trendejä nopeammin Suomeen, ja nämä suuntaukset ovat myös entistä lyhytkestoisempia. Suhteet tavarantoimittajiin ja hankintakanaviin kansainvälistyvät, mutta toisaalta samalla korostetaan paikallisuutta. Ravintolapalvelujen vaatimustaso myös nousee korkeammalle, sillä terveellisyys, eettisyys, asiakas- ja tuoteturvallisuus sekä tietoturva muodostuvat tärkeäksi osaksi arkipäiväistä toimintaa. Samalla tarve ikääntyvän väestön ravintolapalveluihin kasvaa. Teknologian osalta syntyy kehitystä, mutta ravintola-alalla sen tarkoitus on lähinnä tukea itse palveluprosessia, joka on kymmenen vuoden päästä edelleen alan tärkein menestystekijä. Teknologian hyödyntäminen keskittyykin esimerkiksi

Internet-markkinointiin ja uusiin johtamisen työkaluihin, kuten raportointi- ja asiakashallintajärjestelmiin. Samalla keskenään samankaltaiset yritykset verkostoituvat paitsi tavarantoimittajien suhteen, myös keskenään tehostaakseen liiketoimintaansa. Asiakaslähtöisyyttä parannetaan ottamalla yhä enemmän kuluttajia mukaan kehitystyöhön. (Elinkeinoelämän keskusliitto 2006, 35–37.)

Vuonna 2008 kansantalouden kokonaistuotannon kasvu oli 1,2 %, mutta kehitys kääntyi viime vuonna 8,0 %:n laskuksi. Viime vuoden loppupuoliskolla lasku kuitenkin tasaantui. Vuoden 2010 ensimmäinen neljännes oli Suomessa vaisu, mutta toisella neljänneksellä bruttokansantuote lähti kasvuun, ja loppuvuoden tilastojen suhteen odotetaan kasvun jatkumista. Hotelli- ja ravintola-alalla puolestaan kysynnän kasvu oli erityisen nopeaa vuosina 2005–2007, mutta kääntyi vuonna 2008 laskuun. Tämä lasku jyrkentyi entisestään selvästi viime vuonna. Vaikka talouden on ennakoitu piristyvän, se ei vielä näy alan kehityksen tuloksissa. Sen sijaan ensi vuoden aikana kasvun odotetaan olevan selkeää. Kaikkiaan matkailu- ja ravintola-alalla kokonaismyynnin arvo laski tämän vuoden alussa noin prosentin verrattuna edellisvuoteen. (MaRa 2010.)



KUVIO 1. Majoitus- ja ravitsemistoiminnan liikevaihto 2006–2009 (Tilastokeskus 2010).



KUVIO 2. Ravitsemistoiminnan kannattavuuden tunnuslukuja 2006–2009 (Tilastokeskus 2010).

Yleisesti liikevaihto majoitus- ja ravitsemuspalveluissa laski 2,6 % vuonna 2009 laskien samalla kannattavuutta eli käyttökateä 1,8 %-yksikköä (Tilastokeskus 2010). Kuviossa 1 voidaan hyvin nähdä alan liikevaihdon kokemat muutokset. Vaikka liikevaihdon lasku näkyy käytännön toiminnassa selvästi, sen tilastollinen arvo on huomattavasti pienempi. Huomiota voidaankin kiinnittää siihen, ettei ravintola-alan kokema muutos laskenut liikevaihtoa yleisesti edes vuoden 2007 tasolle. Ravitsemisalalla kannattavuus alkoi laskea jo vuonna 2008 jatkuen edelleen vuonna 2009, pitäen silti liikevaihdon lähes ennallaan (Tilastokeskus 2010). Kuviossa 2 nähdään ravintolatoiminnassa vuoden 2008 ja 2009 muutokset tunnusluvuissa. Muutoksessa merkittävää on se, että kokonaistuloksen osuus liikevaihdosta on laskenut hyvin pieneksi, ja tämä kehityssuunta voi siten jatkuessaan aiheuttaa alalla tappiollista liiketulosta aiempaa runsaammin.

4 POHDINTAA OMAN LIKETOIMINNAN SUUNNITTELUSTA

Tutkimuksellisen opinnäytetyön vaihtoehtona on toiminnallinen opinnäytetyö, jolla pyritään saavuttamaan käytännönläheinen tuotos alan ammatilliseen toimintaan liittyen. Tuotos voi olla esimerkiksi alan käytäntöjä ohjeistava tai järkeistävä opas tai jonkin tapahtuman järjestäminen käytännössä. Toteuttamistapa riippuu koulutusalaista ja tuotoksen kohderyhmästä. Tärkeää toiminnallisessa opinnäytetyössä onkin sen varsinainen tuotos sekä siihen liittyvä raportointi. Opinnäytetyön tulisi toimia työelämälähtöisesti ja käytännönläheisellä tavalla ja samalla osoittaa alan tietojen ja taitojen riittävää hallintaa. (Vilka & Airaksinen 2003, 9–10.)

Työn pohtivassa osuudessa käyn läpi omia yrittäjyyden taustatekijöitä sekä opinnäytetyöprosessiin liittyviä huomioita. Tämän opinnäytetyön tuotoksena on perustettavan juomaravintolayrityksen liiketoimintasuunnitelma. Suunnitelma on luettavissa liitteestä 1, mutta se sisältää liikeideoita ja on siksi salattu julkisesta opinnäytetyön versiosta.

4.1 Taustat yrittäjyydestä kiinnostumiseen

Tulevana yrittäjänä pyrin lähtökohtaisesti selvittämään omat syyni ja taustani sekä henkilökohtaiset resurssini yrittäjäksi ryhtymiseen. Minulla ei ole kokemusta oman liiketoiminnan harjoittamisesta, joten on erityisen tärkeää hahmottaa siihen tarvittavat perustaidot sekä omat lähtökohtani, henkilökohtainen osaamiseni alalla ja oman yritysideani järkevyyden alueellisesti. Mielestäni yrittäjän henkilökohtainen osaaminen on yhtä tärkeää yrityksen menestymisen kannalta kuin liikeidean ja taloudellisen suunnitelman huolellinen laatiminen. Anniskeluravintolaa perustettaessa yrittäjän keräämä alan työkokemus ja koulutus, yrittäjyyteen liittyvä erityisosaaminen ja esimerkiksi alan osa-alueisiin liittyvä harrastustoiminta luovat oman pohjansa osaamiselle yrityksen päivittäistoiminnassa. Palvelualalla toimiessani olen huomannut, että myös hyvästä kielitaidosta on hyötyä liiketoiminnassa. Samalla on hahmotettava kokonaisuutena, miten osaamista aiotaan hyödyntää yritystoiminnassa.

Ravintola-alan ammattikorkeakoulutukseen hakeutuminen perustui pitkäaikaiseen mielenkiintooni ravintola-alan suhteen. Erityisesti anniskelutehtävien osalta olin halunnut työskennellä alalla jo pitkään. Ajatuksena oli jo tuolloin alan opiskelun tuomat mahdollisuudet omaan yrittäjyyteeni liittyen. Koulutuksen aloitettuani pääsin perehtymään alaan käytännön työn kautta, mikä herätti mielenkiintoni entisestään oman yrityksen perustamisen suhteen. Olen työskennellyt anniskeluravintolassa vuodesta 2007 lähtien sekä saanut esimerkiksi projektiopintojen kautta näkemystä baaritoimintaan. Vastaavan hoitajan pätevyyden avulla olen myös saanut itselleni lisää vastuuta työhöni. Pääasiassa vastuu on näkynyt siten, että olen työskennellyt yksin työvuoroissa anniskeluvastaavana, tehnyt varastokirjanpitoa ja kassatilityksiä sekä omasta toivomuksestani päässyt hieman tutustumaan myös yrityksen päivittäisjohtamiseen liittyviin tehtäviin.

Opinnoista on ollut hyötyä erityisesti työelämään pääsyn kannalta. Harjoittelut ja anniskelulainsäädäntöön tutustuminen koulutuksen kautta ovat tuoneet minulle vastaavan hoitajan pätevyyden, ja harjoittelujen kautta olen päässyt koulutusalani töihin ja työkokemukseni on kertynyt tasaisesti opintojeni ohella. Yrittäjyysopintojen kautta pääsin käytännöllisten apukeinojen avulla pohtimaan omaa tulevaa yrittäjyyttäni ja ideoimaan omaa tulevaisuuttani. Laskentaan, johtajuuteen ja kannattavuuteen liittyvät kurssit ovat luoneet puolestaan hyviä valmiuksia yrittäjänä toimimiseen ja muodostaneet pohjan, jonka avulla voin suoriutua mahdollisimman pitkälti itse yrityksen hallinnollisista tehtävistä.

Perheeni osalta veljeni oma yritystoiminta on auttanut näkemään läheltä sen, mitä yrittäjyys todellisuudessa on ja mitä ominaisuuksia toiminnan saaminen kannattavaksi vaatii yrittäjäksi ryhtyvältä. Vaikka kyseessä ei ole saman alan yritys, läheinen tarkkailu käytännön toiminnassa on auttanut pitämään itselläni jalat maassa ajatellen yrittäjyyden etuja ja haittoja. Yrittäjyys vaatii selkeästi enemmän selkärankaa ja stressinsietokykyä kuin esimerkiksi tarjoilijana toimiminen työntekijän roolissa. Pitkäjänteisyys muodostuu tärkeäksi osaksi yrittäjän arkea, ja oman liiketoiminnan taloudelliset riskit sitovat yrittäjän todella panostamaan yritykseensä. Tämä näkyy käytännössä myös ajallisesti sitoutumisena yrityksen toimintaan. Yrittäjänä työajan määritelmä muodostuu eri näkökulmasta, koska varsinaisen lii-

ketoiminnan sitoma aika tai esimerkiksi asiakkaalta laskutettavat työtunnit eivät vielä sisällä yksityisyrittäjän omia yritykseen liittyviä paperitöitä. Säännöllisiä tai vakituisen suuruisia tuloja ei yrittäjällä välttämättä ole ainakaan yritystoiminnan alkuvaiheessa, mutta toisaalta yrityksen vakiinnuttaessa asemansa alueellisessa kilpailukentässä yrittäjällä on mahdollisuus myös huomattavasti parempaan taloudelliseen toimeentuloon tavalliseen palkansaajaan nähden. Lisäksi olen huomannut työelämän kautta, että toiminnassa kannattaa olla ajan tasalla kilpailijoiden ja yleisen kysynnän suhteen, koska yrittäjän tulevaisuuden näkymät ovat yleensä epävarmemmat kuin esimerkiksi vakituudessa työsuhteessa olevalla. Vaikka itselläni ei ole epärealistisia ajatuksia yritystoiminnan yleisestä kannattavuudesta, minua silti motivoi osaltaan se yrittäjyyden näkökulma, että voin itse vaikuttaa työni laadulla ja omilla päätöksilläni suoraan yrityksen kannattavuuteen ja asiakkaiden tyytyväisyyteen.

Yrittäjyys oli aiemmin minulle jonkinlainen unelma, josta on muotoutunut realistinen tavoite lähivuosille. Vaikka yrittäjyys on itsessäänkin riski, alueellinen liiketoiminnan tarve määrittelee yrityksen mahdollisuudet menestyä kilpailukentässä. Olen elänyt koko elämäni Lahdessa ja nähnyt enemmän ja vähemmän menestyneitä yrityksiä vuosien aikana. Menestyneille ja yhä toimiville yrityksille on yhteistä niiden selkeä kysyntä ja liikeidean tarve. Erityisesti ravintola-alalla toimivien yritysten joukossa on myös paljon ravintoloita, joiden elinikä on ollut valitettavan lyhyt. Se on useimmiten näyttänyt johtuvan liian huolimattomasti tai pääpiirteittäin rakennetusta liikeideasta ja kykenemättömyydestä taloudelliseen ajatteluun yritystoiminnassa. Monen ravintolakonkurssin kohdalla itselläni on jo ennen yrityksen toiminnan loppumista käynyt mielessä epäilyjä, voiko kyseinen yritys tuottaa toimintatavallaan voittoa. Nämä huomiot ovat vahvistaneet omia käsityksiäni siitä, että liiketoiminnalle asetettujen tavoitteiden tulee olla realistisia ja yrittäjän pitää muodostaa kokonaiskuva yrityksen kannattavuudesta.

4.2 Opinnäytetyöprosessi ja liiketoimintasuunnitelman rakentaminen

Opinnäytetyöprosessi alkoi liiketoimintasuunnitelman osalta jo koulutukseni alkuvaiheessa. Kehitin alan työn ja opintojen avulla ajatustasolla olevaa liikeideaani toimivammaksi ja pyrin jäsentämään sitä toteuttamiskelpoiseksi tulevaisuuttani ajatellen. Aloitettuani varsinaisen opinnäytetyön rakentamisen teorian osalta, mietin työn toimeksiantajan roolissa niitä asioita, joihin perehtymisellä on eniten merkitystä ja hyötyä oman yrityksen perustamisessa ja jotka edesauttavat ja mahdollistavat parhaiten käytännön toteutusta. Yrittäjyyteen liittyy suuri määrä suhteellisen pieniä huomioon otettavia asioita, joiden rooli voi kuitenkin kasvaa suureksi, mikäli asioita ei järjestetä oikealla tavalla. Näiden keskeisten kohtien kokoaminen yhteen auttaa minua tulevaisuudessa pääsemään alkuun yritystoiminnassa.

Yrityksen talouspuoli on kiinnostanut minua paljon jo pitkän aikaa, mutta sen rakentamiseen ja yrityksen kannalta pätevään suunnitteluun vaaditaan mahdollisimman tarkkoja tietoja esimerkiksi liiketilaa ja rahoittajia koskien. Tästä syystä näin toimeksiantajana tarpeelliseksi rajata opinnäytetyöstä laskelmia ja tunnuslukuja koskevan alueen melko pieneksi. Kuvitteellisista luvuista ei ole hyötyä minulle yritystä perustettaessa, koska niiden pohjalta muodostettu kannattavuuden arvio ei vastaa todellisuutta yritystoiminnan ollessa aluillaan. Yrityksen perustaminen ei ole itselleni vielä ajankohtaista, joten liiketilamarkkinat muuttuvat varmasti merkittävästi ennen yritystoiminnan aloittamista, ja saatavan rahoituksen suuruudella on tärkeä vaikutus myös hankittavaan tilaan. Rahoitustarve riippuukin suuresti siitä, onko yrityksen liiketiloiksi suunniteltu liikehuoneisto vuokrattavana vai myytävänä, kuten myös siitä, onko tilassa aiemmin ollut vastaavaa toimintaa. Mikäli tila on täysin tyhjä liikehuoneisto, vaadittavat remontit ovat mittavia ja rahoituksen saaminen määrittelee siten mahdollisuudet tilan käyttöön ottamiseen.

Yrityksen aloittamisessa suurimmaksi ongelmakohtaksi voi muodostua rahoituksen saaminen. Siksi olen asettanut henkilökohtaiseksi aikataulukseni yrityksen perustamisen ajoittuvan 2–5 vuoden päähän. Mikäli rahoitusyhtiöiltä aiotaan saada lainoja tai takauksia, vaatii esimerkiksi Finnvera yrittäjältä tiettyä omarahoituksen osuutta. Yhtiökumppanin ottaminen yritykseen mukaan onkin kannattavaa osittain

siksi, että omarahoituksen osuus osakasta kohden saadaan pienemmäksi. Yhtiökumppanin hyötynä on myös vastuun jakaminen ja yrityksen sisäisen osaamisen kasvattaminen, mikäli tämä ei ole ainoastaan sijoittajana yhtiössä.

Huomasin opinnäytetyöprosessini aikana, kuinka suuri määrä toimenpiteitä sekä lainsäädännön huomioimista vaaditaan anniskelutoiminnan aloittamiseksi. Olen ollut osittain tietoinen näistä kohdista, mutta vasta aiheeseen liittyvä aktiivinen tiedonhaku sai minulle muodostumaan kunnollisen käsityksen yrityksen perustamisen vaatimuksista. Samalla havaitsin, kuinka hyvät edellytykset itselläni on yrittäjäksi työkokemuksen, ravintola-alan koulutuksen sekä laskennallisen osaamisen suhteen.

Ennakointinäkökulmat halusin ottaa työn osaksi, koska ravintola-ala on nopeasti muuttuva ja yrittäjyyden riskit ovat suuremmat kuin monella muulla alalla. Ennakkoinnilla voidaan varautua yrityksen riskitilanteisiin sekä yrittäjän omaan selviytymiseen yllättävissä tilanteissa. Olen huomannut, että monet yksityisyrittäjänä suuren osan elämästään toimineet ihmiset eivät suuntaa näkymiä riittävästi tulevaisuuteen, jolloin taloudellinen tilanne muuttuu radikaalisti huonommaksi, mikäli yritystoiminta kokee merkittävän muutoksen tai yrittäjä on kykenemätön toimimaan yrityksensä tehtävissä. Itse näen ennakoititekkijöiden roolin vaivaansa nähden tärkeäksi. Riskien analysointi ja niihin varautuminen niin yrityksen sisäisessä toiminnassa kuin alalla tai yrittäjän omalla kohdallakin on pieni vaiva niiden tuotamiin hyötyihin nähden.

5 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tavoitteiksi muodostuivat liiketoimintasuunnitelmaan ja siihen liittyviin käsitteisiin perehtyminen teorian kautta, ja samalla työn pyrkimyksenä oli huomioida käsiteltävissä asioissa tulevaa yrittäjyyttäni ja tiedon hankkimista tulevaisuutta helpottavasti. Oman liiketoimintasuunnitelmani rakentamisen tavoitteina olivat liikeideakeskeisyys ja mahdollisuus soveltaa nyt tehtyä suunnitelmaa tulevaisuudessa esimerkiksi erilaisiin tiloihin sopivaksi.

Työn teoriaosuudessa kävin läpi keskeisiä liiketoimintasuunnitelmaan liittyviä käsitteitä sekä otin huomioon ravintola-alalla toimivaa yritystä koskevia säädöksiä, paitsi yleisesti niin myös anniskelun osalta. Lisäksi käsittelin opinnäytetyössä käytännön asioita, jotka vaikuttavat perustettavaan yritykseen. Pyrin rakentamaan työn niin, että käytetystä materiaalista on muutaman vuoden tähtäimellä yhä hyötyä ja käsitellyistä asioista on helposti tarkistettavissa niiden pätevyys myös tulevana ajankohtana. Osittain myös siksi päädyin käyttämään pääosin sähköisiä lähteitä työssäni.

Tuotoksena syntynyt liiketoimintasuunnitelma on rakennettu liikeideakeskeiseksi, jotta itse idea on riittävän pitkälle mietitty, mutta ei ole välttämättä sidottu esimerkiksi tietyn kokoisiin tai mallisiin tiloihin. Myöskään talouspuolen osalta en tavoitellut yrityksen sitomista tiettyihin resursseihin, koska silloin tuotoksen soveltaminen käytännössä kärsisi.

Valmis opinnäytetyö vastaa mielestäni työlle asettamiani tavoitteita ja tulee helpottamaan huomattavasti yrittäjäksi ryhtymistäni kerättyjen tietojen ja rakennetun liikeidean avulla. Työn teoria toimii itselleni tarkistusasiakirjana perustamisessa huomioon otettavissa asioissa ja tuotos on kirjalliseen muotoon jäsenelty idea perustettavasta yrityksestä. Siitä on hyötyä, kun yrittäjyydestä tulee ajankohtaista, ja hakiessani rahoitusta uudelle yritykselle.

LÄHTEET

Alkoholilaki 1143/1994. Annettu 8.12.1994.

Aluehallintovirasto. 2009a. Anniskelun jatkoaikalupa. Etelä-Suomen Lääninhallitus [viitattu 28.11.2010]. Saatavana: <http://www.laaninhallitus.fi/lh/etela/sto/home.nsf/pages/8305248D7BF84F63C2257538002E6346?opendocument>

Aluehallintovirasto. 2009b. Raportointi. Etelä-Suomen Lääninhallitus [viitattu 28.11.2010]. Saatavana: <http://www.laaninhallitus.fi/lh/etela/sto/home.nsf/pages/4C12BB937D60D67DC2256C02002A6729?opendocument>

Elinkeinoelämän keskusliitto. 2006. Palvelut 2020 – Osaaminen kansainvälisessä palveluyhteiskunnassa. Elinkeinoelämän keskusliitto [viitattu 8.11.2010]. Saatavissa: http://www.ek.fi/ek_suomeksi/ajankohtaista/tutkimukset_ja_julkaisut/ek_julkaisuarkisto/2006/18_10_2006_Palvelut2020_loppuraportti.pdf

Eläketurvakeskus. 2010. Eläkevakuutus keskeinen osa yrittäjän turvaverkkoa. Eläketurvakeskus [viitattu 2.11.2010]. Saatavissa: <http://www.etk.fi/Page.aspx?Section=40990>

Finnvera. 2010. Finnvera lyhyesti. Finnvera Oyj [viitattu 15.10.2010]. Saatavissa: <http://www.finnvera.fi/fin/Finnveran-esittely/Finnvera-lyhyesti>

Itä-Suomen yliopisto. 2010. Yrityksen kilpailukeinot. Itä-Suomen yliopisto [viitattu 5.12.2010]. Saatavissa: <http://wanda.uef.fi/taloustieteet/markkinointi/kuluttajamarkkinointi/kul4.htm>

Kirjanpitoasetus 1339/1997. Annettu 30.12.1997.

Kuluttajavirasto. 2010. Säännökset linjaavat markkinoinnin sisältöä. Kuluttajavirasto [viitattu 17.11.2010]. Saatavissa: <http://www.kuluttajavirasto.fi/fi-FI/yritykselle/markkinointi/>

Laki toimenpiteistä tupakoinnin vähentämiseksi annetun lain muuttamisesta 700/2006. Annettu Naantalissa 21.7.2006.

MaRa ry. 2008. Yrityksen perustaminen hotelli- ja ravintola-alalle. Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa ry [viitattu 30.10.2010]. Saatavissa: http://www.mara.fi/files/yrityksen_perustaminen_2008.pdf

MaRa ry. 2010. Suhdanne 3/2010. Matkailu- ja ravintola-alan kehitysnäkymät. Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa ry [viitattu 29.11.2010]. Saatavissa: http://www.mara.fi/files/suhdanne10_3.pdf

Opetushallitus. 2010a. Markkinointistrategia. Opetushallitus [viitattu 16.11.2010]. Saatavissa: <http://www03.edu.fi/oppimateriaalit/markkinointisuunnitelma/pages/markkinointistrategia.htm>

Opetushallitus. 2010b. Missio ja visio. Opetushallitus [viitattu 10.10.2010]. Saatavissa: <http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=220>

Opetushallitus. 2010c. Strategian käsitteestä. Opetushallitus [viitattu 10.10.2010]. Saatavissa: <http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=219>

Opetushallitus. 2010d. Yritysidea liikeidean työstämisen perusteena. Opetushallitus [viitattu 10.10.2010]. Saatavissa: <http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=211>

Opetushallitus. 2010e. Yritystoiminnan aloittaminen ja rahoitus. Opetushallitus [viitattu 5.11.2010]. Saatavissa: <http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=212>

PK-RH. 2009a. Liiketoiminnan nelikenttäanalyysi SWOT. PK-RH Pk-yrityksen riskienhallinta [viitattu 5.10.2010]. Saatavissa: <http://www.pk-rh.fi/riskilajit/liikeriskit/liiketoiminnan-nelikenttaanalyysi-swot>

PK-RH. 2009b. Näin teet hyvän riskianalyysin. PK-RH Pk-yrityksen riskienhallinta [viitattu 27.11.2010]. Saatavissa: <http://www.pk-rh.fi/startti-riskienhallintaan/mita-riskienhallinta-on/riskien-tunnistamiskeinoja/nain-teet-hyvan-riskianalyysin>

Suomen Taloushallintoliitto ry. 2009. Kirjanpidon ABC. Suomen Taloushallintoliitto ry [viitattu 1.12.2010]. Saatavissa: http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/

Suomen Uusyrityskeskukset ry. 2010. Yritysmuodot. Suomen Uusyrityskeskukset ry [viitattu 1.11.2010]. Saatavissa: http://uusyrityskeskukset.fi/main/index.php?option=com_content&task=view&id=116&Itemid=201

Suomen Yrittäjät. 2008. Pk-yrityksen riskienhallinta. Suomen Yrittäjät [viitattu 15.10.2010]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/yritystoiminnanabc/riskienhallinta/>

Suomen Yrittäjät. 2009. Miten keksit hyvän nimen yrityksellesi? Suomen Yrittäjät [viitattu 20.10.2010]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/nimiyritykselle/>

Suomen Yrittäjät. 2010. Hyvälle liikeidealle löytyy rahoitus. Suomen Yrittäjät [viitattu 22.10.2010]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/hyvalle-liikeidealle-loytyy-rahoitus/>

Teosto ry. 2010. Taustamusiikki. Teosto ry [viitattu 27.11.2010]. Saatavissa: <http://www.teosto.fi/fi/taustamusiikki.html>

Tilastokeskus. 2010. Majoitus- ja ravitsemistoiminta 2009. Tilastokeskus [viitattu 1.12.2010]. Saatavissa: http://tilastokeskus.fi/til/matipa/2009/matipa_2009_2010-09-22_kat_001_fi.html

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2010. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Työ- ja elinkeinoministeriö [viitattu 20.10.2010]. Saatavissa: http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp

Töölön OY-toimisto Oy. 2010. Mikä yhtiömuoto on paras? Töölön OY-toimisto Oy [viitattu 15.10.2010]. Saatavissa: <http://www.yrityksen-perustaminen.fi/02-paras-perusta-oy.htm>

Valvira. 2010. Vastaavaa hoitajaa ja tämän sijaista koskevat vaatimukset. Sosiaali- ja terveystieteiden valvonta- ja valvontavirasto Valvira [viitattu 28.11.2010]. Saatavissa: http://www.valvira.fi/files/Valvira_Vaatimukset_vastaava%20hoitaja.pdf

Vilkka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Tammi.

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. 2010. Mikä on YTJ. Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä [viitattu 30.10.2010]. Saatavissa: <http://ytj.fi/mika-on-ytj>

LIITTEET

LIITE 1: Juomaravintolan liiketoimintasuunnitelma (salattu)