

Henry Oinonen

Rakennusalan yrityksen aloittaminen

Metropolia Ammattikorkeakoulu
Tradenomi
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Tammikuu 2010

Tekijä Otsikko	Henry Oinonen Rakennusalan yrityksen aloittaminen
Sivumäärä Aika	36 sivua + 2 liitettä Tammikuu 2011
Tutkinto	Tradenomi
Koulutusohjelma	Liiketalouden koulutusohjelma
Suuntautumisvaihtoehto	Isännöinti
Ohjaajat	Lehtori Antti Hovi
<p>Opinnäytetyön ja sen sisältämän tutkimuksen tarkoitus oli tutustua rakennusalan vallitsevaan työtilanteeseen ja rohkaista lukijaa perustamaan alalle oma yritys. Rakennusala on rakennustaitoiselle henkilölle hyvä mahdollisuus yrittäjyyteen pienellä alkupääomalla ja pienillä riskeillä.</p> <p>Opinnäytetyö toteutettiin käytännönläheisesti, jotta työstä olisi hyötyä myös niille, joille yrityksen perustaminen ei ole ennestään tuttua. Opinnäytetyö kävi läpi johdonmukaisesti kaikki tarpeelliset rakennusalan yrityksen perustamisen vaiheet, joiden jälkeen yritys on valmis aloittamaan toimintansa.</p> <p>Opinnäytetyötä varten tehdyssä rakennusalan työtilannetutkimuksessa käytettiin tutkimusmenetelmänä laadullista tutkimusta. Opinnäytetyön materiaali saatiin rakennusalaa käsittelevästä kirjallisuudesta ja muista lähteistä, tehdystä tutkimuksesta sekä opinnäytetyön kirjoittajan omista kokemuksista.</p> <p>Työn tärkeimpänä johtopäätöksenä oli, että rakennusalalla on tilaa uusille yrityksille ja yrittäjille sekä alaa eteenpäin vieville uusille innovaatioille. Ihmiset kokevat yrittäjyyden vaikeaksi, monimutkaiseksi sekä epävarmaksi tavaksi ansaita päivittäinen palkka, ja siksi heille tulisikin selvittää yrittäjyyteen liittyviä asioita ja heitä tulisi kannustaa ja rohkaista ryhtymään yrittäjäksi.</p>	
Hakusanat	y yrityksen perustaminen, rakennusala, rakennusalan yritys, oma yritys, liiketoiminta

Author(s) Title	Henry Oinonen Starting a construction company
Number of Pages Date	36 pages + 2 appendices January 2011
Degree	Bachelor of Business administration
Degree Program	Business
Specialisation	House managing
Instructor(s)	Lecturer Antti Hovi
<p>The research aim is to acquaint the reader with the prevailing employment situation in the construction industry and encourage would-be entrepreneurs to set up their own businesses. Construction is easy an area to start one's own business for persons who have worked earlier in industry, because there is potential to succeed with a small initial capital and low risk.</p> <p>The work is carried out with every little practical consideration so that it would also benefit those who are starting a first time business and are therefore unfamiliar with the process. The thesis goes through all the necessary steps in setting up a construction company, after which the company is ready to begin its operations.</p> <p>The research method is qualitative research with a few supplementary interviews. Thesis source data consist of the source list sources and from the author's own experiences.</p> <p>The main result of the work was that the construction has space for new businesses and entrepreneurs. The study also indicated that people feel that entrepreneurship is difficult, complex and an uncertain way of earning a daily wage, and therefore they should be encouraged to pursue entrepreneurship and informed about its realities.</p>	
Keywords	starting a business, construction, construction business, own business, business

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Yrittäjäksi aikovalle	1
1.2	Tutkimusmenetelmä ja aineisto	2
2	Rakennusala 2010-luvulla	2
2.1	Taantumaan ja takaisin	2
2.2	Tutkimus rakennusalan vallitsevasta työtilanteesta	5
2.3	Johtopäätökset	9
3	Rakennusalan yrityksen perustaminen	10
3.1	Mitä yrittäminen vaatii yrittäjäksi aikovalta?	10
3.2	Liikeidea	11
3.2.1	Mitä liikeidea tarkoittaa?	11
3.2.2	Liiketoimintasuunnitelma	11
3.2.3	Toiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen	13
3.3	Rahoitus	14
3.3.1	Toiminnan rahoittaminen	14
3.3.2	Starttiraha	14
3.4	Yritysmuoto	15
3.5	Viranomaisilmoitukset	16
3.5.1	Viranomaisilmoitukset ennen yritystoiminnan aloittamista	16
3.5.2	Yrityksen nimen valinta	17
3.5.3	Toimiala	18
3.5.4	Palvelun hinnoittelu	18
3.5.5	Vakuutukset	19
3.6	Hankinnat	20
4	Yrityksen hallinto	21
4.1	Kirjanpito	21
4.2	Verotus	22
4.2.1	Yrityksen verotus	22
4.2.2	Ennakkovero	23
4.2.3	Arvonlisävero	23
4.2.4	Ennakkoperintärekisteri ja kotitalousvähennys	24
4.3	Yrittäjän eläke- ja työttömyysturva	24

4.4 Työntekijän palkkaaminen	25
4.5 Laskutus	26
5 Markkinointi ja asiakkaiden hallinta	27
5.1 Pienyrityksen markkinointi	27
5.2 Markkinointikanavat	28
5.3 Palvelun tuotteistaminen	29
5.4 Yrityskuva	29
5.4.1 Mielikuva	29
5.4.2 Yrityksen graafinen ilme	30
5.4.3 Internetsivut	30
5.5 Sidosryhmät	31
5.6 Yrityksen jatkuva kehitys	32
6 Yhteenveto	33
Lähteet	35
Liitteet	
Liite 1. Rakennusalan työtilanne -kysely	
Liite 2. Rakennusalan työtilanne -kyselyn vastaukset	

1 Johdanto

1.1 Yrittäjäksi aikovalle

Rakennusalan yritys on mainio vaihtoehto päivätöille ja työntekijänä olemiselle, mikäli omaa vähänkään remonttitaikaa. Itse päätin kokeilla siipiäni alalla suhteellisen halpojen aloituskustannusten ja kysynnän vuoksi. Yritys lähti käyntiin ensin päivätyöni ohella, ja myöhemmin siirryin täyspäiväiseksi yrittäjäksi. Tämä opinnäytetyö pyrkii siis antamaan eväät oman rakennusalan yrityksen perustamiselle omien kokemuksieni ja eri lähteistä saamieni tietojen pohjalta.

Perinteisten remonttitoiden tarve ei ole hävinnyt Suomesta mihinkään. Osaaville remonttimiehille on kysyntää kovasta kilpailusta huolimatta, ja varsinkin kotimaisuus ja kohtuullinen hinnoittelu vetävät alalla asiakkaita puoleensa.

Perustin itse oman rakennusliikkeen vuoden 2010 alussa ja pyöritin liikettä vajaan vuoden ennen takaisin oman alan töihin siirtymistä. Aineiston tutkimukseen olen kerännyt lähde-
luettelosta löytyvistä lähteistä, tekemästäni tutkimuksesta sekä omien kokemusteni kautta.

Tein opinnäytetyötä varten tutkimuksen rakennusalan työtilanteesta 2010-luvulla. Tutkimuksen tarkoitus on tukea työtä sekä eri lähteistä löytämiäni teoretietoja rakennusalan tilanteesta. Tutkimus kartoittaa myös 2008 vuoden taantuman aikaista työtilannetta, sekä sitä, miten suomalaiset rakennusalan työntekijät ovat kokeneet ulkomaisen työvoiman käytön rakennustyömailla.

Opinnäytetyö koostuu seuraavista alueista: rakennusala ja sen nykytilanteen tutkiminen johtopäätöksineen, sekä asiat, joihin rakennusalan yritystä perustaessa tulisi keskittyä. Käyn lävitse, mitä rakennusalan yrityksen konkreettinen perustaminen, hallinnointi ja pyörittäminen vaativat yrittäjäksi ryhtyvältä. Lopuksi käyn läpi aloittavan yrityksen markkinointia, asiakkaiden hankkimisen keinoja ja yrityksen jatkuvan kehityksen keinoja.

1.2 Tutkimusmenetelmä ja aineisto

Opinnäytetyöhöni tekemässäni tutkimuksessa olen tutkimusmenetelmänä käyttänyt laadullista eli kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Laadullisessa tutkimuksessa pyritään ymmärtämään ja analysoimaan tutkittavaa kohdetta. Laadullista tutkimusta ja sen aineistoa ei voi luokitella mitenkään yleisesti hyväksytyllä tavalla luotettavaksi, kuten esimerkiksi määrällistä tutkimusta. Hyvä laadullinen tutkimus tarvitsee tuekseen kokemuksia, näkökulmia, mielipiteitä ja ajatuksia myös tutkimuksen ulkopuolisilta henkilöiltä. (Laadullinen tutkimus 2010.)

Tämä opinnäytetyö sisältää näin ollen kyselytutkimuksen, johon ovat vastanneet rakennusalan ammattilaiset. Kyselytutkimus käsittelee rakennusalan työtilannetta. Laadullisessa tutkimuksessa saattaa usein nousta esiin myös uusia tutkittavia kysymyksiä tutkimuksen edetessä. Olen kuitenkin pyrkinyt välttämään tämän rajaamalla aiheen niin tarkasti kuin olen osannut. (Laadullinen tutkimus 2010.)

Opinnäytetyö on rajattu käsittelemään ainoastaan rakennusalan yrityksen perustamista. Yrityksen konkreettisessa perustamisessa olen pyrkinyt keskittymään tärkeimpiin pääasioihin ja luomaan rungon, joka on helposti muokattavissa jokaisen omiin tarpeisiin. Olen pyrkinyt löytämään keskeiset asiat yrityksen perustamista varten yleiseltä tasolta ja pyrkinyt välttämään laajaa kuvausta siitä miten yritys ylipäänsä perustetaan. Olen rajannut työn raameihin, jotka ovat omasta mielestäni ja omien kokemuksieni kautta välttämättömät ja tarpeelliset tietää alan yritystä perustettaessa.

2 Rakennusala 2010-luvulla

2.1 Taantumaan ja takaisin

Rakennusala ajautui ahdinkoon 2008 – 2009 vuosien talouden taantuman aikaan. Rakentaminen pysähtyi, ja uusia hankkeita ei enää tehty. Tämä käy hyvin ilmi Rakennusteollisuus ry:n tekemästä työvoimatutkimuksesta, kohdasta työntekijöiden määrä (taulukko 1). Taulukosta näkee, miten vuonna 2008 alkanut taantuma vähensi työpaikkojen määrää seuraavalta vuodelta. Näkymät olivat synkät, ja paljon ihmisiä lomautettiin ja sanottiin irti.


Ulkomainen työvoima on tehnyt tuloaan 2000-luvulla halpoine kustannuksineen. Taantuma vaikutti myös ulkomaiseen työvoimaan, mutta nyt, taantumän jälkeen, ulkomainen työvoima on alkanut taas lisääntyä (taulukko 1). Ulkomainen työvoima on tuonut mukanaan myös huonoja asioita, kuten huono työnjälki, kulttuurierot työmailla ja –tavoissa ja harmaa talous, joka ilmenee muun muassa verojen kiertona. Rakennusala ja verottaja ovat kuitenkin reagoineet nyt tilanteeseen eri medioiden mukaan ja harmaa talous on otettu tarkemman tarkastelun alle.

Taulukko 1. Työvoimatiedustelu 2010 (Työvoimatiedustelu 2010).

Työvoimatiedustelu 2010 Koko maa				
	2010	2009	2008	2007
Yritykset (vastanneet)	221	226	208	216
Työmaiden määrä	1933	1716	1822	1698
Työntekijät yhteensä	21726	18518	21425	22313
Omat työntekijät yht.	8512 (39%)	7751 (42%)	10018 (47%)	8963 (40%)
Omista ulkomaalaiset	177 (2,1%)	151 (1,9%)	194 (1,9%)	134 (1,5%)
Vuokratyöntekijät yht.	1053 (4,9%)	664 (3,6%)	1150 (5,3%)	1455 (6,5%)
Ulkom. vuokratyönt.	307 (29%)	150 (23%)	275 (24%)	225 (15%)
Aliurakoitsijayritykset	6117	4114	4849	5241
Aliurak. työntekijät	12801	10482	11420	12431
Aliur. ulkom. työnt.	2663 (21%)	1437 (14%)	1746 (15%)	1212 (10%)
Ulkomaalaiset yht.	3147 (14,5%)	1738 (9,4%)	2215 (10%)	1571 (7%)

Talonrakennusteollisuus ry / piirikohtaiset yhteenvedot
24.11.2010 / ANI

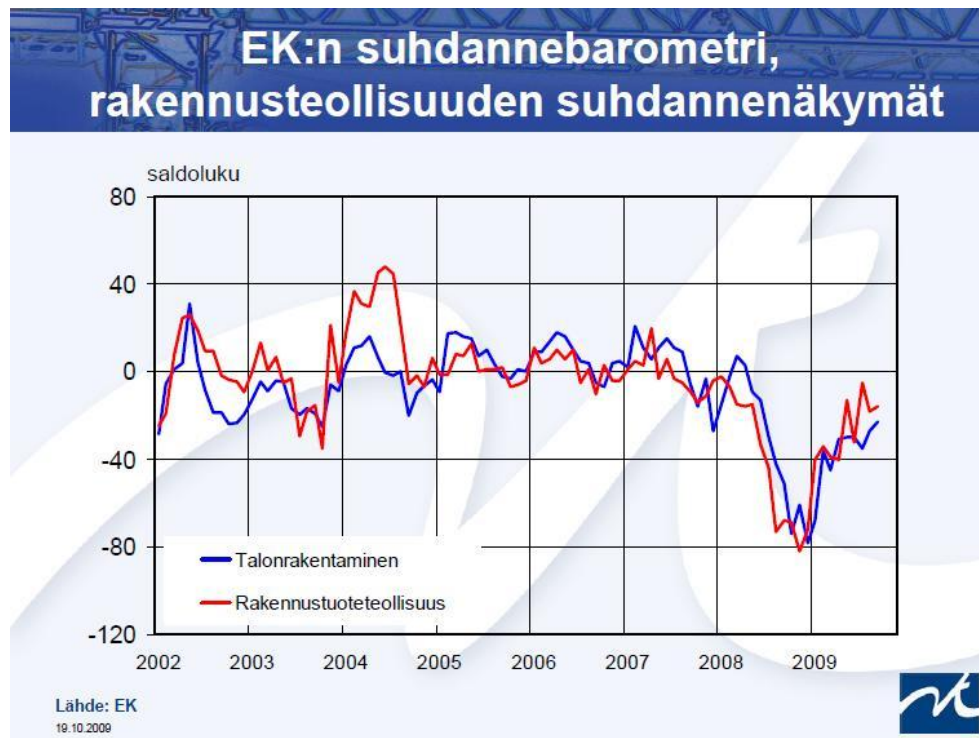
2



Taantumän ajan povattiin olevan kaikkein pahin pienille rakennusalan yrityksille. Valtteri Varpela kirjoittaa 26.11.2008 artikkelissaan "Kuolinisku 'isä, poika ja Hiace' -firmoille" talouden synkistä näkymistä ja siitä, miten monia satoja pienyrityksiä kaatuu. (Varpela 2008, 1.) Varpelan kirjoituksissa oli perää, vaikka teksti olikin hieman ylipelottelevaa. Monia pieniä yrityksiä kaatui, mutta monet myös selvisivät taantumasta.

Rakennusala kokonaisuutena selvisi taantumasta loppuen lopuksi, ja uusi asuntotuotanto lähti taas käyntiin. Tämän voi todeta Rakennusteollisuus ry:n rakennusteollisuuden suhdannenäkymät taulukosta (taulukko 2). Taulukosta näkee, miten 2009 vuoden jälkeen rakennusteollisuuden sekä talonrakentamisen käyrät ovat lähteneet taas jyrkkään nousuun.

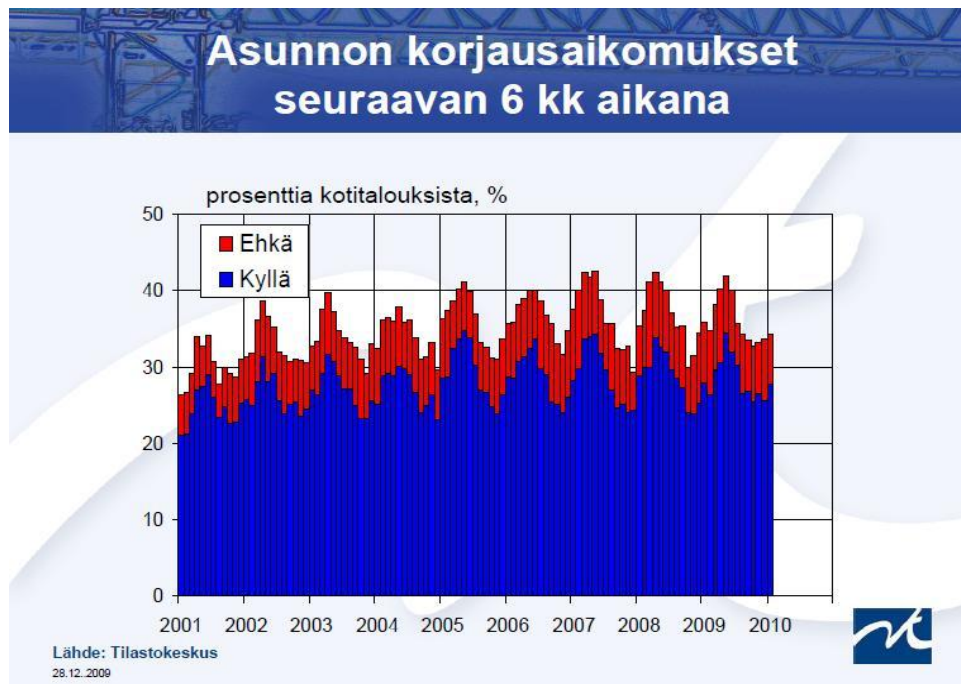
Taulukko 2. Rakennusteollisuuden suhdannenäkymät (Rakennusalan suhdannenäkymät 2009).



Rakennusteollisuus ry:n taulukko (taulukko 3) asuntojen omistajien kunnostustarpeista seuraavan kuuden kuukauden aikana osoittaa, ettei taantuma saanut suurta muutosta aikaan ihmisten aikeissa korjata talojaan. Korjaustrendi on pysynyt ennallaan, ja taulukon mukaan tulevaisuudessakin pitäisi töitä riittää alalla.

Rakennusallalle on perustettu uusia pienyrityksiä runsaasti taantumien jälkeen, kun töitä on alkanut riittää laajemmallekin tekijäpiirille. Viimeaikaiset trendit, kuten erilaiset sisustusohjelmat ja kotona viihtymiseen sijoittaminen, ovat myös vaikuttaneet osaltaan työtilanteen parantumiseen. Lisäksi vanhenevan kiinteistökantamme, suuren kansallisvarallisuutemme korjaus, tuo noususuhdanteisesti työpaikkoja alalle jatkuvasti.

Taulukko 3. Asunnon korjausaikomukset (Asunnon korjausaikomukset 2009).



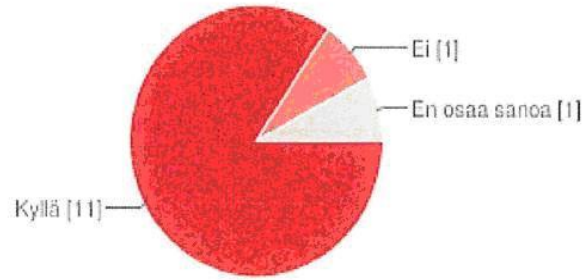
2.2 Tutkimus rakennusalan vallitsevasta työtilanteesta

Tein kyselytutkimuksen rakennusalan vallitsevasta työtilanteesta kartoittaakseni vielä tarkemmin, mikä on pääkaupunkiseudulla toimivien yrittäjien ja työntekijöiden kuva asiasta. Tutkimuksen kyselylomake löytyy liitteistä (liite 1). Kyselyn tarkoitus oli tukea edellisessä luvussa esitettyjä argumentteja rakennusalan nykytilanteesta. Kyselyn teemoina olivat yrityksen perustiedot, työtilanne, tuntemukset rakennusalasta, asiakkaat, taantuman vaikutukset ja ulkomaisen työvoiman käyttö.

Kysely toteutettiin internetkyselynä ja lähetettiin 40 saneerausalan yritykseen. Kysely lähetettiin yrityksiin sähköpostissa, josta olevan linkin kautta kyselyyn pääsi vastaamaan suoraan. Vastausaika oli yksi kuukausi. Mukana olivat pienet ja keskisuuret yritykset, joiden toimintaan opinnäytetyö liittyy oleellisemmin. Kyselyyn valikoidut yritykset toimivat pääkaupunkiseudulla tai sen lähikunnissa.

Vastauksia kyselyyn tuli huomattavasti huonommin kuin oletin. Lopputulos kuukauden kuluttua kyselyn lähetyksestä oli 13 vastausta 40:stä kyselyn saaneesta yrityksestä. Kyselyn vastaukset löytyvät liitteistä (liite 2). Vaikka kyselyn vastausprosentti oli huono, tukivat saadut vastaukset johtopäätöksiä rakennusalan nykytilanteesta. Seuraavana on esitelty olennaisimpia tuloksia kyselystä.

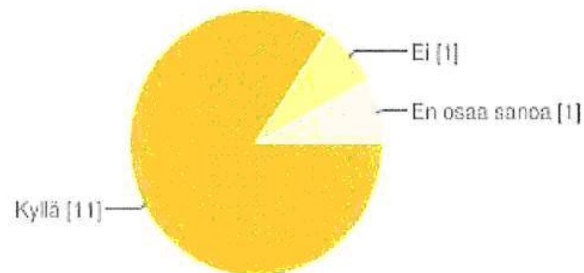
9. Koetko että alallasi on työtoimeksiannoista kova kilpailu?



Kyllä	11	85%
Ei	1	8%
En osaa sanoa	1	8%

Kuvio 1. Kilpailu toimeksiannoista.

10. Onko toimialueellanne tietääksesi monta saman alan yritystä kuin missä itse toimit?

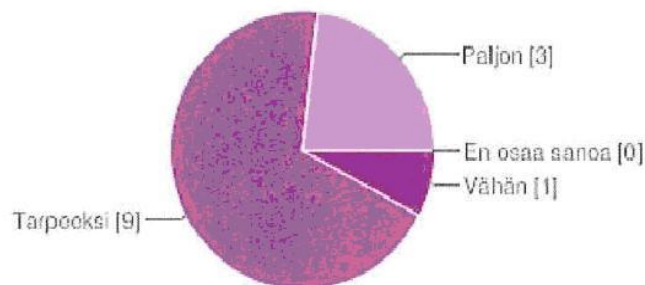


Kyllä	11	85%
Ei	1	8%
En osaa sanoa	1	8%

Kuvio 2. Saman alan yritykset toimialueella.

Kyselyn kysymykset 9 ja 10 (kuviot 1 ja 2) tuovat esiin kuvan rakennusalan kovasta kilpailusta sekä sen, että työntekijät tiedostavat kilpailutilanteen hyvin. Yksitoista kolmestatoista kyselyyn vastanneesta toimi pääkaupunkiseudulla. Kilpailu varsinkin pääkaupunkiseudulla on kovaa, ja massasta on erotuttava jollain tavoin, mikäli yrityksellä ei ole valmista vakioasiakaskuntaa.

6. Kuinka paljon yritykselläsi on töitä mielestäsi?



Vähän	1	8%
Tarpeeksi	9	69%
Paljon	3	23%
En osaa sanoa	0	0%

Kuvio 3. Yritysten työmäärät.

5. Näetkö yrityksesi vakaana työnantajana tulevaisuudessa?



Kuvio 4. Työntekijöiden luottamus omaan työnantajaansa.

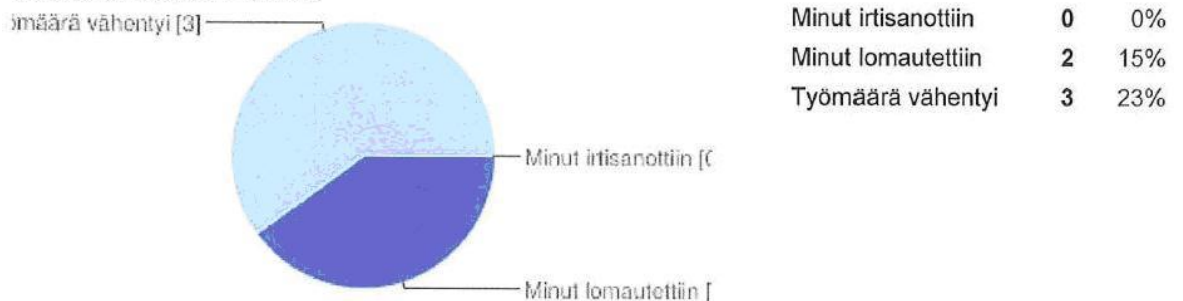
Kuviot 3 ja 4 kertovat, että nykytilanne rakennusalalla on hyvä, kuten edellisistäkin kuvi-
oista pystyi toteamaan. Työntekijöillä ja yrittäjillä on selvästi luottamusta alaa ja omaa
yritystään kohtaan. Tämän lisäksi töitä tuntuu halukkaille tekijöille tällä hetkellä olevan.
Kyselyyn vastanneista yrityksistä noin puolet oli perustettu ennen vuotta 2000 ja toiset
puolet 2000 vuoden jälkeen. Tästä voi päätellä, että töitä riittää tällä hetkellä niin uusille
kuin vanhoillekin yrityksille.

12. Vaikuttiko jonkin aikaa sitten ollut talouden taantuma työtilanteeseesi?



Kuvio 5. Taantuman vaikutus työtilanteeseen.

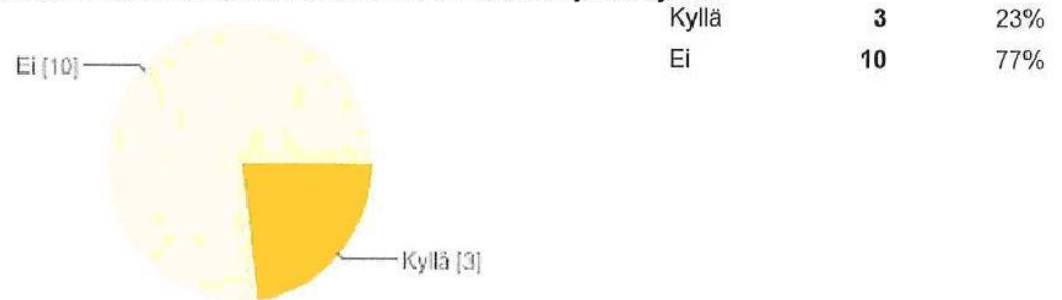
13. Jos vaikutti niin miten?



Kuvio 6. Taantuman vaikutusten laatu.

Taantuman vaikutuksista kertovat hyvin kuviot 5 ja 6. Taantuma vaikutti noin puoliin vastanneista. Vaikutukset ilmenivät lomautusten ja työmäärän vähenemisenä. Tämä määrä kuvaa koko rakennusalan työtilannetta mielestäni hyvin taantuman aikana. Mutta kuten edellisistä kuvioista 5 ja 6 voimme todeta, tällä hetkellä töitä riittää kyselyyn vastanneilla.

14. Onko yrityksesi palveluksessa muita kuin suomalaisia työntekijöitä?



Kuvio 7. Ulkomaisten työntekijöiden määrä yrityksissä.

15. Oletko huomannut ulkomaisen työvoiman käytössä vähentymistä viimeisen kahden vuoden aikana työmailla joilla olet työskennellyt?



Kuvio 8. Muutokset ulkomaisen työvoiman käytössä.

Kuvioissa 7 ja 8 kysyttiin, miten työntekijät ja yrittäjät kokevat ulkomaisen työvoiman määrän tällä hetkellä. Ulkomaisen työvoiman käyttö on yleisempää alan suuremmissa yrityksissä, jonka kuvion 7 vastausgraafi ilmentääkin. Kuvio 8 on hieman kompamainen asetelultaan, sillä lähdetietojen pohjalta katsottuna ulkomainen työvoima ei ole vähentynyt olennaisesti viimeisten kahden vuoden aikana. Ulkomaisen työvoiman käyttö onkin nousut vuoden 2010 aikana huomauttavasti. Vastaajat ovat kuitenkin kokeneet tämän asian juuri kuten se on onkin (kuvio 6).

2.3 Johtopäätökset

Tällä hetkellä rakennusalalla on ruuhkaa. Varsinkin pienet pienen budjetin yritykset kamppailevat pääkaupunkiseudulla kuumeisesti keskenään toimeksiannoista. Tämä käy ilmi edellisten lukujen tietojen ja kyselyn lisäksi mm. Kodinremontit (www.kodinremontit.fi) internetpalvelusta, jossa palvelun tarkoituksena on saattaa remontin tekijän etsijät ja remonttoijat yhteen. Lisäksi tekemästäni tutkimuksestani selviää, että työtä tuntuu olevan tarpeeksi, vaikka lähes kaikki tuntevat, että työstä on todella kova kilpailu jatkuvasti. Lähes kaikki tuntevat myös kilpailutilanteen alalla johtuvan siitä, että samaa palvelua tarjoavia yrityksiä on erittäin paljon lähialueilla. 2008 alkanut talouden taantuma vaikutti myös lähes puoliin kyselyyn vastanneista. Nyt kuitenkin työtilanne on korjaantunut ja töitä riittää taas.

Ulkomainen työvoima rakennusalalla on kasvussa käy ilmi Rakennusteollisuus RT ry:n tutkimuksesta (taulukko 1). Rakennusala ja verottaja ovat kunnostautuneet vasta viime vuosina tosissaan taistelemaan harmaata työvoimaa vastaan, jota ulkomainen työvoima tuo tullessaan. Kuitenkin kyselyyn vastanneet olivat huomanneet, ettei ulkomaisen työvoiman käyttö ole vähentynyt rakennusalan ja verottajan kunnostauduttua. Näin asia onkin kun tarkastellaan Rakennusteollisuus RT ry:n tutkimusta (taulukkoa 1). Ulkomainen työvoima jatkaa vain lisääntymistään.

Vaikka rakennusalalla tuntuukin olevan tällä hetkellä ruuhkaa, olen vahvasti sitä mieltä, että alalla on vielä tilaa uusille yrityksille, ajatuksille ja toimintamalleille. Toivonkin, että tämä opinnäytetyö kannustaa ja opastaa uusia yrittäjiä Suomen rakennusalalle kilpailemaan toimeksiannoista ja kehittämään alaa eteenpäin. Suomalainen työvoima on suomalaisten silmissä laadukkaampaa kuin ulkomainen halpatyövoima, ja moni kuluttaja onkin valmis maksamaan laadusta ja siitä, että saa kotiinsa suomea ymmärtävän ja puhuvan työmiehen.

3 Rakennusalan yrityksen perustaminen

3.1 Mitä yrittäminen vaatii yrittäjäksi aikovalta?

Yrityksen perustaminen vaatii yrittäjäksi ryhtyvältä soveltuvuutta yrittäjäksi. Yrittäjä on ammatti siinä missä kassamyyjä tai bussikuskin. Yrittäjä valitsee siis ammattinsa yrittäjäksi ryhtyessään. Yrittäminen eroaa normaaleina pitämistämme ammateista siinä, että yrittämiseen liittyy yleensä taloudellinen riski, jota taas harvemmin esiintyy normaaleissa ammateissa, joissa tulo on säännöllistä.

Ei ole olemassa mitään tiettyä kaavaa tai normistoa, joka yrittäjäksi ryhtyvän tulisi täyttää, mutta esimerkiksi internetistä ja paikallisilta yritysneuvojilta löytyy testejä, joilla voi testata yrittäjäominaisuuksiaan. Yrittäjältä vaaditaan päämäärätietoisuutta, luovuutta, sisukkuutta, laskelmallisuutta, itsenäisyyttä, koulutusta, ammattitaitoa, toimialansa tuntemusta ja asiakkaiden tuntemusta. Jylhä ja Viitala ovat listanneet kirjassaan yrittäjälle tärkeitä kykyjä:

- Kyky hahmottaa kokonaisuus ja erottaa siinä olevia rakenteita.
- Kyky nähdä markkinoilla tarpeita, joita voitaisiin tyydyttää paremmin kuin nyt.
- Kyky johtaa yritystä toiminnallisesti siten, että sekä asiakkaan saama hyöty että yrityksen sisäinen tehokkuus ovat mahdollisimman suuret.
- Kyky johtaa ihmisiä, näyttää suuntaviivoja, visioida, ja saada ihmiset mukaansa.
- Kyky ja halu kilpailla luomalla asiakaslähtöisyyden ja hinnan väliseen yhtymäkohdan kilpailuetuja. (Jylhä & Viitala 2002, 26.)

Mikäli yrittäjäksi ryhtyvällä ei ole aiempaa kokemusta yrittäjyydestä tai soveltuvaa koulutusta, on suositeltavaa käydä jokin yrittäjäkurssi, joka antaa valmiuksia yrittäjäksi ryhtymiseen. Yrittäjäkursseja on tarjolla monissa paikoissa, kuten esimerkiksi Koulutus.fi-internetsivustolla.

Rakennusosalalle suuntaavan on hyvä tietää, ettei yrittäminen ole ainoastaan seinien maalaamista, asennuksia ja korjauksia, vaan yrittäjyys sisältää paljon muutakin, kuten markkinointia ja taloudenhallintaa. Myös alalta, jolle on ryhtymässä, on syytä olla jonkinlaista ammattitaitoa, sillä asiakkaat eivät ilahdu, mikäli heidän kodeissaan tai kohteissaan aloittaa oman ammattinsa harjoittelun.

3.2 Liikeidea

3.2.1 Mitä liikeidea tarkoittaa?

Liikeidea on liiketoiminnan lähtökohta. Liikeidea vastaa pähkinänkuoressa kysymyksiin "mitä myydään?" ja "kenelle myydään?".

Hyvän yritysideoan ja toiminta-ajatuksen menestyksellään toteuttaminen vaatii yrittäjältä ammattitaitoa, alan tuntemusta, havainto- ja muutostykyä sekä yrittämisen halua. Yrittäjän omia arvoja, asenteita ja henkilökohtaisia ominaisuuksia ei sovi unohtaa. (Liikeidea 2010.)

Liikeidea on hyvä rajata huolellisesti ja miettiä, mitä kaikkea yritys tekee ja mitä ei. Hyvälle liikeidealle tulee löytyä aina selkeä asiakastarve. Kaikki liikeideat eivät aina ole toteutettavissa, mutta liikeidean toimivuutta pääsee kokeilemaan hyvin esimerkiksi markkinointitutkimuksella sekä erilaisilla kannattavuuslaskelmilla ennen varsinaista yrityksen perustamista. Tämä on suositeltavaa, jotta tiedetään, olisiko tulevalla yrityksellä tarpeeksi asiakkaita kattamaan yrityksen kulut. (Liikeidea 2010.)

Mistä yrittäjäksi aikova löytää sopivan liikeidean itselleen? Jylhän ja Viitalan mukaan Liikeidean löytämiseen on neljä eri vaihtoehtoa. Liikeidea kopioidaan jo olemassa olevasta toimivasta ideasta. Tämän jälkeen liikeideaa muokataan omanlaiseksi ja itsensä näköiseksi. Toinen vaihtoehto on, että liikeidea tulee oivalluksena täyttämään markkinoilla olevan tyhjiön, kuten esimerkiksi juuri tietynlaisia remontteja, huoltoja tai korjauksia tekevän yrityksen tarpeen. Suurin osa oivalluksista ja täysin uusista liikeideoista tulee alalla jo toimineille henkilöille, jotka huomaavat omalla alallaan jonkin puutteen tai aukon tutussa ympäristössä. Kolmas vaihtoehto on ostaa jo alalla toimiva yritys ja jatkaa sen toimintaa. Neljäntenä vaihtoehtona on perustaa yritys samalle alalle, jolla on jo muita vastaavia yrityksiä, ja pyrkiä tekemään asiat paremmin kuin kilpailijat. (Jylhä & Viitala 2002, 17.)

3.2.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on avaintyökalu liiketoiminnan suunnittelussa. Liiketoimintasuunnitelma jäsentää ja selventää suunnitellun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on erittäin tärkeä itse yrittäjälle, sillä se selkeyttää ajatuksia tulevasta yrityksestä, paljastaa heikkouksia, joita alkuvaiheessa ei mahdollisesti ole vielä edes tiedossa, tarkentaa ja ohjaa suunnitelmia sekä antaa selkeän

kuvan yrittäjälle liikeidean toimivuudesta. Mikäli liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa aiotaan käyttää yritysneuvoja tai asiantuntijoita apuna, on silloinkin jo hyvä olla jonkinlainen alustava liiketoimintasuunnitelma mukana. Mikäli yritys tarvitsee alkupääomaa muualta kuin omalta taholtaan, haluavat myös yrityksen mahdolliset rahoittajat nähdä aina liiketoimintasuunnitelman. (Yrityspalvelu Enter 2010.)

Hyvä liiketoimintasuunnitelma analysoi ja ennalta ajattelee tulevaa toimintaa erilaisten analyysien kautta: ympäristöanalyysillä selvitetään yrityksen tulevaa toimintaympäristöä, sisäisen tehokkuuden analyysillä yrityksen sisäistä toimintaa ja kokoavilla analyyseillä yrityksen yleistä toimintaa ja toimivuutta. Myös budjetointi on oleellinen osa liiketoiminnan analysointia ja suunnittelua. Budjetointiin sisältyy tavoitteiden asettaminen, vaihtoehtojen etsiminen, vertailu sekä lopullisten vaihtoehtojen valinta. (Jylhä & Viitala 2002, 41, 137.)

Liiketoimintasuunnitelma koostuu pääosin seuraavista tekijöistä:

- oma osaaminen (vahvuudet, heikkoudet, työkokemus, opiskelut jne.)
- tuote/palvelu (vahvuudet ja heikkoudet, asiakaskunta, hinnoittelu jne.)
- asiakkaat (ketkä ovat asiakkaitasi, missä he ovat, kuinka paljon heitä on, asiakkaiden ostotottumukset jne.)
- kilpailijat (pahimmat kilpailijat, heikkoudet ja vahvuudet, kilpailijan tuote/palvelu, erot omiin tuotteisiin/palveluihin, kilpailijoiden myyminen distystoimenpiteet ja markkinointi jne.)
- oma yrityksesi (mahdolliset tilat ja sijainti, tarvittavat välineet, mahdollinen palkattava työvoima, markkinointi, oikeat vakuutukset jne.)
- kirjanpito ja talouden suunnittelu (kuka hoitaa kirjanpidon, talouden ja toiminnan suunnittelu sekä seuranta, mahdollinen rahoitus jne.)

(Kuosmanen 2010, 26.)

Valmiita liiketoimintasuunnitelmapohjia saa paikallisesta yritysneuvonnasta. Valmiin pohjan täyttäminen on helpoin tapa lähteä jäsentämään tulevaa liiketoimintaa paperille.

3.2.3 Toiminnan luvanvaraisuuden selvittäminen

Yritystä perustettaessa ja liikeideaa hiottaessa on hyvä selvittää tulevan toiminnan luvanvaraisuus. Rakennusala sisältää monia luvanvaraisia töitä, joita kuka tahansa ei voi tehdä, kuten esimerkiksi sähkötöitä ja lvi-töitä. Vaikka luvanvaraiset työt sujuisivatkin itseltä, ei niiden tekeminen ole suositeltavaa, sillä vahingon sattuessa ei vakuutus korvaa välttämättä aiheutuneita vahinkoja.

Sähkötöissä on olemassa ns. jokamiehen sähkötyöoikeus kodin pieniin arkisiin sähkötöihin, joita urakoitsija voi toteuttaa kohteessa, mikäli hänellä on tarpeellinen ammattitaito ja kokemus näistä töistä. Yrittäjän tulee aina tarkastaa vakuutusyhtiönsä kanta sähkötöihin joita hän on tekemässä, ettei yllätyksiä pääse tulemaan. Jokamiehen sähkötöistä löytää tarkemmin tietoa Sähkö ja kuluttaja-internetpalvelusta osoitteesta <http://www.cs.uta.fi/ipoppla/www/ipoppla99/hato/jmst.html>.

Ennen toiminnan aloittamista olisi suositeltavaa, että myös ne joilla ei vielä ole työturvallisuuskorttia hankkivat kortin ja huolehtivat sen voimassaolosta tulevaisuudessa. Työturvallisuuskortti on valtakunnallinen menettelytapa, jolla pyritään parantamaan yhteisten työpaikkojen työturvallisuutta. Korttia varten käydään yleensä päivän mittainen kurssi, jonka päätteeksi tehdään koe läpikäydyistä asioista. Kortista ja kortin suorittamisesta saa lisää tietoa Työturvallisuuskeskuksen perustamasta internetpalvelusta osoitteesta <http://www.tyoturvallisuuskortti.fi/>.

Yrityksen toiminnasta riippuen on mahdollisesti suoritettava myös tulityökortti. Tulityökortti vaaditaan henkilöltä, joka tekee tulitöitä tai vartio tai valvoo tulitöiden tekemistä. Tulityökorttia varten käydään myös koulutus sekä koe. Kortista ja sen suorittamisesta saa lisätietoja Työturvallisuuskeskuksen perustamasta internetpalvelusta osoitteesta <http://www.tulityokortti.fi/>.

Työturvallisuuteen ja luvanvaraisiin töihin liittyvät seikat on syytä tarkistaa ennen yritystoiminnan aloittamista. Näin säästyy yllätyksiltä. Työturvallisuudesta löytyy tarkemmin tietoja Työturvallisuuskeskuksen internetsivuilta osoitteesta <http://www.tyoturva.fi/>.

3.3 Rahoitus

3.3.1 Toiminnan rahoittaminen

Suurin osa perustettavista yrityksistä tarvitsee rahoitusta yritystoiminnan käynnistämiseen. Uutta rakennusalan yritystä perustettaessa tulee eteen monia kalliita hankintoja, kuten esimerkiksi työkalut ja auto. Rahoitusta kartoitettaessa tulee aina ottaa myös huomioon liiketoiminnan ensimmäisten kuukausien ja yksityiselämän rahoitus, sillä uusi yritys ei lähde välttämättä tuottamaan heti. Mikäli tämä unohtuu, saattaa arki ja yksityiselämä vaikeutua huomattavasti. Näistä kaikista kuluista pääsee hyvin selville tekemällä investointilaskelman. Investointilaskelmalla selvitetään mahdollisimman tarkasti, kuinka paljon rahaa tarvitaan alkuinvestointeihin ja muutaman ensimmäisen kuukauden kulujen kattamiseen. Investointilaskelmapohjia löytyy internetistä sekä paikalliselta yritysneuvojalta. Kun investointilaskelmat on tehty, on aika miettiä mistä tarvittavat rahat saadaan. Mikäli kyse on pienillä alkuinvestoinneilla käynnistettävästä yrityksestä, löytyvät usein rahat yrittäjän omasta taskusta. Mikäli yritykseen investoidaan enemmän, on usein syytä ottaa yhteyttä yritysrahoitukseen keskittyneeseen toimijaan tai omaan pankkiin. (Kuosmanen 2010, 30.)

Pienen remonttiyrityksen alkupääomaksi riittää tapauksen mukaan joitakin tuhansia euroja. Näin ollen ei välttämättä jouduta ottamaan lainaa tai rahoitusta lainkaan, mikäli alkupääoma löytyy jo valmiina yrittäjäksi ryhtyvältä. Rakennusalan yrityksen perustamiseen ei liity loppujen lopuksi suuria riskejä, sillä kun tarvittavat materiaalit on hankittu, toimeksiantoja joko tulee tai ei tule. Hallinnointikustannukset pienessä yrityksessä ovat niin kevyet, että vaikka yritys ei lähtisikään tuottamaan ja toiminta päätettäisiinkin lopettaa, jää ainoastaan muutamia tuhansia euroja köyhemmäksi ja monta työkalua rikkaammaksi. Suuremman kokoluokan yrityksissä piilee taas vaara joutua erittäin vaikeaan tilanteeseen velkojen kanssa yritystoiminnan loppuessa kannattamattomana.

3.3.2 Starttiraha

Uutta yritystä aloitettaessa on yrittäjällä mahdollisuus hakea starttirahaa. Starttiraha on tarkoitettu tukemaan yrittäjyyttä ja työllistymistä. Starttirahalla turvataan yrittäjän toimeentulo sen ajanjakson aikana, kun yritystoiminnan katsotaan vakiintuvan. Starttirahaa maksetaan enintään 18 kuukautta. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2010.)

Starttiraha muodostuu kahdesta osasta: perustuesta ja lisäosasta. Vuonna 2010 perustuen suuruus on 25,63 euroa/päivä. Lisäosan suuruus vaihtelee tapauksittain työ- ja elinkeinotoimiston harkinnan mukaan. Lisäosan suuruus on enintään 60 % perustuen määrästä. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2010.)

Starttirahan myöntämiseen on seuraavanlaiset edellytykset:

- Hakijalla on kokemusta yrittäjyydestä tai tarvittava koulutus yrittäjäksi.
- Hakijalla arvioidaan olevan muutoin riittävät edellytykset yritystoimintaan.
- Yrityksellä on edellytyksiä kannattavaan toimintaan.
- Hakija ei saa valtionavustuksia omiin palkkakustannuksiinsa.
- Hakijalle ei makseta työttömyyspäivärahaa tai työmarkkinatukea samaan aikaan.
- Yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen päätöstä tuen myöntämisestä.
- Yritystoiminta ei ilmeisesti käynnistyisi ilman starttirahaa.
- Tuki ei vääristä samoja palveluita tai tuotteita tarjoavien välistä kilpailua.

(Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2010; Kuosmanen 2010, 20.)

Mikäli suunnitelmissa on starttirahan haku, kannattaa ottaa yhteys paikalliseen yritysneuvojaan. Käytännössä starttirahan hakuprosessi menee seuraavalla tavalla: aluksi laaditaan liiketoimintasuunnitelma, investointi-, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat, starttirahahakemus. Seuraavaksi tilataan verottajalta verovelkatodistus ja lopuksi toimitetaan nämä kaikki asiakirjat paikalliseen työ- ja elinkeinotoimistoon.

Starttirahaa ei myönnetä, jos henkilö menee tekemään aiempaa palkkatyötään oman yrityksensä nimissä tai hänen päätoiminen toimeksiantajansa on hänen aiempi työnantajansa. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2010.)

3.4 Yritysmuoto

Yritystoiminnan voi aloittaa joko ostamalla jo olemassa olevan yrityksen tai perustamalla uuden yrityksen. Olemassa olevaa vierasta yhtiötä ostettaessa on syytä ottaa yhteyttä asiantuntijoihin ja selvittää yrityskaupan oikea hinta, kannattavuus sekä muita käytännön asioita, jottei kauppojen jälkeen tule ikäviä yllätyksiä. Myös tutun yhtiön tilanne kannattaa selvittää tarkkaan ennen yritystoiminnan ostoa. Olemassa olevaa yritystä ostettaessa ostetaan yleensä yrityksellä olemassa olevat asiakkaat. Mikäli yrityksen perustaa nollapistä, on asiakkaiden hankinta aina kovan työn ja ponnisteluiden takana.

Yleisimpiä yritysmuotoja ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö sekä osakeyhtiö. Perustettava yhtiö ja sen toiminta sekä vaatimukset määrittävät yleensä hyvin pitkälti valittavan yritysmuodon.

Ensimmäinen vaikuttava tekijä on perustajajäsenten määrä. Mikäli perustajajäseniä on ainoastaan yksi, ovat toiminimi sekä yhden miehen osakeyhtiö mahdollisia vaihtoehtoja. Avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö sekä osakeyhtiö vaativat vähintään kaksi perustajajäsentä. (Yritysmuodon valinta 2008.)

Yritysmuotoon vaikuttavista tekijöistä toinen on pääoman tarve ja saatavuus. Toiminimi tai avoin yhtiö eivät vaadi perustajiltaan muuta kuin työpanoksen. Kommandiittiyhtiö vaatii äänettömältä yhtiömieheltä rahallista panosta, kun taas vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää pelkkä työpanos. Yksityinen osakeyhtiö vaatii yhtiön tilille ennen yrityksen rekisteröintiä 2 500 euroa ja julkinen osakeyhtiö 80 000 euroa. (Yritysmuodon valinta 2008.)

Kolmas tekijä yritysmuotoa valittaessa on vastuun jakautuminen yrityksessä. Toiminimi, avoimen yhtiön yhtiömies ja kommandiittiyhtiön vastuunalainen yhtiömies vastaavat henkilökohtaisesti koko omaisuudellaan yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista, kun taas osakeyhtiön osakkaan vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomapanokseen. Vastuunjako yritystä perustettaessa on syytä selvittää huolella ennen yritysmuodon valintaa, jotta vältetään ikäviltä yllätyksiltä, mikäli kaikki ei menekään niin kuin on suunniteltu. (Yritysmuodon valinta 2008.)

3.5 Viranomaisilmoitukset

3.5.1 Viranomaisilmoitukset ennen yritystoiminnan aloittamista

Ennen yritystoiminnan aloittamista on hoidettava tarvittavat viranomaisilmoitukset. Tärkein ilmoitus on yrityksen rekisteröinti. Rekisteröinti-ilmoitus toimitetaan yritys- ja yhteisötietojärjestelmään. Sama ilmoitus ilmoittaa yrityksen tarvittaessa kaupparekisteriin ja verottajan rekistereihin: kaupparekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, arvonlisäverorekisteriin ja työnantajarekisteriin.

Eri yritysmuotojen rekisteröintilomakkeet ovat seuraavat:

Y1 lomake – osakeyhtiöt ja osuuskunnat

Y2 lomake – avoimet yhtiöt ja kommandiittiyhtiöt

Y3 lomake – yksityinen elinkeinonharjoittaja.

Kaikki nämä lomakkeet löytyvät Patentti ja rekisterihallituksen internetsivuilta osoitteesta www.prh.fi.

Osakeyhtiön ja osuuskunnan perustamismaksu on 350 €. Lisäksi osakeyhtiötä perustettaessa tulee olla 2 500 euron minimipääoma, joka sijoitetaan osakeyhtiön tilille toiminnan alkaessa. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön perustamishinta on 180 €. Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminnan aloittaminen eli toiminimen perustaminen maksaa 75 €. Maksut suoritetaan Patentti ja rekisterihallituksen pankkitilille tai toimistoon ennen perustamislomakkeen toimitusta tai toimituksen yhteydessä. (Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto 2011.)

3.5.2 Yrityksen nimen valinta

Yrityksen nimeä valittaessa tulee olla huolellinen. Tarttuvan, helposti muistettavan ja helpon nimen keksiminen ei yleensä tapahdu yhdessä silmänräpäyksessä. Nimiä tulisi miettiä tarkkaan ja niitä pitäisi laittaa paperille ja niistä tulisi kysyä myös muiden mielipiteitä. Nimen keksimiseen saa myös apua paikkakunnallisesta yritysneuvonnasta. Yritystietojärjestelmän internetsivuilta pääsee tutustumaan kaikkiin rekisteröityihin yrityksiin ja niiden nimiin osoitteesta: <http://www.ytj.fi/yrityshaku.aspx?path=1547;1631;1678&kielikoodi=1>. (Kuosmanen 2010, 15.)

On tärkeää, että nimi erottuu muiden yritysten nimistä hyvin. Varsinkin kilpailijoiden nimistä on syytä erottua. Yritykselle voi perustaa myös sivutoiminimiä, mikäli on tarvetta käyttää toista nimeä esimerkiksi eri toimialoilla. Yrityksen nimen sekä mahdollisten sivutoiminimien rekisteröinti on elintärkeää, sillä joku kilpailijoista voi rekisteröidä yrityksen rekisteröimättömän nimen vaikkapa kahden vuoden toiminnan jälkeen, mikä vaikuttaa suoraan yrityksen saavuttamaan asiakaskuntaan. Rekisteröimällä nimensä yritys saa niimensä yksinoikeuden koko maassa. (Yritysten nimet 2010.)

Mikäli yritysmuoto on muu kuin toiminimi, on yrityksen nimestä selvittävä yhtiömuoto. Avoimen yhtiön nimessä riittää kaksi eri nimeä, esim. Korte & Mäkinen. Kommandiittiyhtiöllä nimessä on oltava Ky, osakeyhtiöllä Oy ja julkisella osakeyhtiöllä Oyj. Toiminimet ilmoittavat monesti myös nimessään yritysmuotonsa, kuten Tmi, mutta tämä ei ole pakollista.

3.5.3 Toimiala

Toimiala tulee ilmoittaa yritystä perustettaessa myös Patentti ja rekisterihallitukselle. Mikäli yhtiön toimiala on täysin selvä eikä siitä poiketa missään tilanteessa, voi ilmoittaa ainoastaan yhden toimialan. Mikäli toimiala on hieman häilyvä tai yritys toimii monella toimialalla, voi ilmoittaa päätoimialan ja sivutoimialoja. Toimiala voidaan ilmoittaa myös yleistoimialana, kuten "yleistoimiala" tai "kaikki laillinen liiketoiminta". PRH kuitenkin suosittelee rajaamaan toiminnan hieman tarkemmin. Yleistoimialan etuna on, että yritys voi toimia uusilla aloilla tulevaisuudessa, mikäli liiketoiminta kasvaa tai muuttuu. On hyvä muistaa, että uuden toimialan ilmoitus PRH:lle maksaa aina ilmoitettaessa.

(Toimiala 2010.)

Yleistoimiala on synnyttänyt myös ongelmia muun muassa tavaramerkkien loukkauksissa ja tavaramerkkien rekisteröintiä koskevissa asioissa, sillä yleistoimiala kattaa kaikki tavarat, palvelut ja toiminnot. Näin ollen kukaan ei saa käyttää yrityksen rekisteröityä nimeä minkäänlaisessa tuotteessa tai palvelussa millään alalla. Markku Tuominen kertoo yleistoimialan ongelmista tarkemmin artikkelissaan "Toimiiko toiminimi?". (Tuominen 2007.)

3.5.4 Palvelun hinnoittelu

Palvelun hinnoittelu on avainasemassa palvelun kannattavuutta tarkasteltaessa. Hinnoittelu rakennusalailla on tällä hetkellä tiukkaa suuren palvelutarjonnan takia, varsinkin pääkaupunkiseudulla. Hinnoittelussa tulee olla huolellinen, ettei hinta tipu liian alas, jolloin yrityksen katetuotto saattaa jäädä kuluja pienemmäksi eikä yritys näin ollen tuota. Mikäli hinnan nostaa taas liian korkeaksi, kysyntä pienenee marginaaliseksi ja katetuotto jää kulujen alapuolelle. Kustannusten minimointi on harvoissa tapauksissa oikea keino kilpailla alalla. (Jylhä & Viitala 2002, 127.)

Tuotteen hinnoittelussa on siis kyse tuotteen kustannusten, kysynnän ja kilpailijoiden käyttäytymisen yhteensovittamisesta. Hinnoittelu muuttuu jatkuvasti hintatietoisempien asiakkaiden sekä laatuvaatimusten noustessa. Rakennusalalla, jossa pyritään tuottamaan palveluita, joilla on pitkä elinkaari, on syytä kiinnittää huomiota laatuun. On hyvä muistaa, että vaikka laadukkaat materiaalit nostavat yrityksen kustannuksia, ne maksavat kuitenkin itsensä takaisin, verrattaessa huonolaatuisilla materiaaleilla tehdyn työn jälkikorjauksiin meneviin kuluihin nähden.

3.5.5 Vakuutukset

Yritykselle tavallisesti keskeiset mahdolliset vakuutukset ovat ajoneuvovakuutus, keskeytysvakuutus, kiinteistövuokaus, oikeusturvavakuutus, omaisuusvakuutus ja vastuuvakuutus (Yrityksen vakuutukset 2008).

Ajoneuvovakuutuksista liikennevakuutus on pakollinen kaikkiin autoihin. Tämän lisäksi, mikäli auto on hyväkuntoinen tai uudehko, on suositeltavaa ottaa lisäksi Kasko-vakuutuksia, jotka turvaavat auton erilaisilta vahingoilta. (Yrityksen vakuutukset 2008.)

Keskeytysvakuutus korvaa liiketoiminnan keskeytymisestä koituneita kuluja, kuten menetettyä myyntikatetta, muuttuvia palkkoja tai vahingosta aiheutuneita ylimääräisiä kuluja. Keskeytysvakuutus korvaa esimerkiksi tilanteen, jossa työautosi on varastettu ja siellä ovat olleet kaikki yrityksen työkalut, eikä töitä voida jatkaa tästä syystä. Jos yritys toimii alihankkijana ja on näin ollen riippuvainen toisesta yhtiöstä kannattaa harkita riippuvaisuuskeskeytysvakuutusta. (Yrityksen vakuutukset 2008.)

Kiinteistövuokaus korvaa kiinteistölle sekä kiinteistössä olleille esineille koituneita vaurioita. Kiinteistövuokaus voi kattaa muun muassa palo-, luonnonilmiö-, vuotovahinko-, murto-, ilkivalta- ja talotekniikan rikkoutumisen. (Yrityksen vakuutukset 2008.)

Oikeusturvavakuutus korvaa lakimiehen käytöstä aiheutuneita kuluja riita- ja rikosasioissa sekä riitaisista hakemusasioista koituneita asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja, kun asia liittyy vakuutettuun toimintaan ja se voidaan käsitellä käräjäoikeudessa. (Yrityksen vakuutukset 2008.)

Omaisuusvakuutus korvaa esinevahinkoja. Lisäksi vakuutuksen ehtoihin voidaan sopia omaisuusvakuutuksen kattamaan muitakin erikseen sovittuja kuluja tapaus- ja vakuutusyhtiökohtaisesti. (Yrityksen vakuutukset 2008.)

Vastuuvakuutus on liiketoiminnan suoja. Vastuuvakuutus kattaa yrityksen toiminnasta aiheutuneita vahinkoja, kuten esimerkiksi vesivahinko, tulipalo tai muu vahinko. (Yrityksen vakuutukset 2008.)

Rakennusalan yritystä perustettaessa, on hyvä olla vähintään ajoneuvovakuutus sekä vastuuvakuutus, mikäli jotain sattuu. Vastuuvakuutuksen korvausrajat on syytä arvioida oikean kokoisiksi, sillä vahingon sattuessa saattavat kulut nousta monesti korkeammiksi kuin voisi kuvitellakaan. Mikäli yrityksellä on toimitilat tai varasto, on myös kiinteistövakuutus oleellinen, jos kiinteistöä ei ole vakuutettu sen omistajan toimesta. Myös omaisuusvakuutus kannattaa ottaa, mikäli yrityksen omistuksessa oleva kalusto on vähänkin arvokkaampaa. Omaisuusvakuutusten omavastuut ovat pienen budjetin yritykselle toisinaan taas niin suuria, että vakuutuksen ottamista kannattaa harkita. (Yrityksen vakuutukset 2008.)

Tarkemmin vakuutuksista kannattaa käydä neuvottelemassa omassa vakuutusyhtiössä ammattilaisen kanssa. Näin yritykselle saadaan räätälöityä sopivat vakuutukset, ja vakuutusten hinnoista saadaan tarkempia tietoja. On syytä muistaa myös kilpailuttaa vakuutukset eri vakuutusyhtiöiden kesken. Nykyisin vakuutukset kilpailuttamalla saattaa säästää tuntuvia summia.

3.6 Hankinnat

Ennen kuin uuden rakennusalan yrityksen toiminta voi alkaa, on yrityksen tehtävä tarpeelliset hankinnat. Normaaleihin hankintoihin kuuluu yleensä tarpeelliset työkalut sekä auto. Muita tarpeellisia hankintoja voivat olla mm. tietokone, mahdolliset tietokoneohjelmat (yrityksen talouteen liittyvät ohjelmistot, Microsoft Office jne.), tulostin, mahdolliset työvaatteet ja työhön tarvittavat oheislaitteet, materiaalit yms.

Hankinnat on hyvä miettiä tarkoin, ennen kuin yritystoiminta alkaa, jottei jotain liiketoiminnan kannalta olennaisesti puuttuvaa tarvitse hakea jatkuvasti kaupasta, tai pahimmassa tapauksessa kesken työmaan, kun huomaat jotain puuttuvan. Myös kohteisiin tarvittavat materiaalit on syytä kartoittaa tarkkaan etukäteen, jotta yllätyksiltä vältyttäisiin.

Paikallisiin rautakauppoihin kannattaa avata yritykselle oma tili. Rautakauppojen yritystililit ovat pääsääntöisesti luotollisia tilejä tai käteistilejä. Luotollisilla tileillä voi tarvikkeita ja koneita ostaa luotolla ja käteistileillä tuotteet maksetaan heti, mutta niistä monesti saa jonkinlaisen alennuksen.

4 Yrityksen hallinto

Yrityksen hallinto koostuu yrityksen päivittäisestä hoitamisesta sekä yrityksen talouden hoidosta. Hallintoon liittyy paljon tärkeitä asioita, jotka voit antaa myös muiden hoidettavaksi. Hallinto on syytä hoitaa luotettavasti sekä lainmukaisesti, tai yhtäkkiä saattaa huomata olevansa ongelmassa viranomaisten, asiakkaiden sekä muiden asianomaisten henkilöiden kanssa. Seuraavissa luvuissa esitetään yrityksen kannalta oleelliset asiat yrityksen hallinnosta sekä sen hoitamisesta.

4.1 Kirjanpito

Kirjanpito tarkoittaa yrityksen talouden hallintaa ja sen seuraamista. Kirjanpidosta on olemassa kirjanpitolaki, joka velvoittaa liike- ja ammatinharjoittajaa pitämään kirjanpitoa. Kirjanpidon perimmäisenä tarkoituksena on kerätä ja järjestää yrityksen kaikki tositteet tietyn järjestelmän mukaisesti, josta saadaan tiedot yrityksen taloustilanteesta. Kirjanpito muodostuu yrityksen tuotoista, kuluista, omaisuudesta, omista varoista ja veloista. Kirjanpito ei ole ainoastaan kuittien järjestelyä ja mapittamista, vaan kirjanpitoon liittyvät myös yrityksen verot sekä huolenpito niiden maksamisesta.

Mikäli yrittäjä aikoo toteuttaa itse oman kirjanpitonsa, on suositeltavaa omata kirjanpito-kokemusta tai käydä jokin kirjanpitoon liittyvä kurssi tai koulutus, sekä ottaa asioista etukäteen selvää. Kirjanpito on yksi yrityksen osa-alueista, jonka huono hoito tai laiminlyönti tuottaa jälkikäteen suuria ongelmia. Helpoiten selviät yrityksen kirjanpidosta antamalla sen ammattilaisen hoiviin. Näin varmistat että kaikki asiat ovat kunnossa esimerkiksi vero-tarkastuksen sattuessa. Yrittäjän on kuitenkin tässäkin tapauksessa hyvä seurata kirjanpitoa jonkin verran, sillä vastuu kirjanpidosta on yrittäjällä loppujen lopuksi. Kirjanpito on myös ala, jolla palkkioita ja palkkoja on yhtä monta kuin alalla on yrityksiä, joten kirjanpito on syytä myös kilpailuttaa.

Yrittäjän tärkeitä päivämääriä kuukaudessa ovat seuraavat:

12. päivä: arvonlisäveron, ennakonpidätyksen ja sosiaaliturvamaksujen maksaminen

20. päivä: eläkevakuutuksen maksaminen

22. päivä: verotiliote

23. päivä: ennakoveron maksaminen.

(Kuosmanen 2010, 17.)

Yrityksen tilikausi on yleensä aina kalenterivuosi. Yrittäjän on myös mahdollista valita toinen 12 kuukauden mittainen ajanjakso tilikaudeksi. Toiminnan ensimmäinen tilikausi voi olla korkeintaan 18 kuukautta tai vähemmän kuin 12 kuukautta. Ensimmäisen tilikauden jälkeen tilikaudet jatkuvat normaaleina 12 kuukauden tilikausina. Myös yritystoiminnan lopettava tilikausi voi olla lyhyempi kuin 12 kuukautta. (Kuosmanen 2010, sivu 15.)

Tilintarkastus vaaditaan monilta yhtiöiltä. Pienet yritykset eivät tarvitse tilintarkastajaa, mikäli yksi seuraavista edellytyksistä täyttyy kahden peräkkäisen tilikauden aikana: taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa, liikevaihto ylittää 200 000 euroa tai palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. Muuten kirjanpidon uskottavuuden kannalta on suositeltavaa valita ja käyttää tilintarkastajaa. (Kuosmanen 2010, 15.)

4.2 Verotus

4.2.1 Yrityksen verotus

Yrityksen verotukseen on hyvä tutustua tarkasti etukäteen, ettei jälkikäteen tule yllätyksiä. Verotus on myös syytä ottaa huomioon yritystä perustettaessa ja investointilaskelmia tehdessä, sillä verotus ottaa yrityksen tuotoista jonkinlaisen osan. Elinkeinotoiminnasta saava tulo jaetaan kahteen tulolajiin: pääomatuloon ja ansiotuloon. Vero pääomatulosta on aina 28 % riippumatta summasta. Ansiotulo on taas progressiivisesti verotettava tulo jolloin tulojen kasvaessa veroprosentti nousee myös. Verotuksen jako pääomatuloon ja ansiotuloon riippuu edellisen tilikauden tilinpäätöksestä sekä yrityksen nettovarallisuudesta (yrityksen varat miinus yrityksen velat). (Kuosmanen 2010, 16.)

Toiminimen verotuksessa toiminimeä ei veroteta erikseen vaan verotus tapahtuu toiminimen tilikauden tuloksesta. Tulos muodostuu veronalaisesta tulosta, josta on vähennetty vähennyskelpoiset menot. Henkilöyhtiöissä eli avoimessa ja kommandiittiyhtiössä verotus tapahtuu yhtiösopimuksessa voitonjaosta sovitulla tavalla sen mukaan, miten tulos jaetaan verotettavaksi yhtiömiesten kesken. Osakeyhtiössä tulosta ei jaeta osakkaan verotettavaksi tuloksi, vaan osakeyhtiö on itsenäinen verovelvollinen. Osakeyhtiö maksaa tulok-

sestaan 26 % veroa, ja yhtiö voi jakaa kertyneitä voittoja osinkoina osakkaille. Osingot ovat osakkaille veronalaista tuloa. Osakeyhtiö voi myös maksaa osakkailleen palkkaa sekä tarjota muita luontaisetuja. (Kuosmanen 2010, 16.)

4.2.2 Ennakkovero

Yrityksen verotus tapahtuu tavallisesti ennakkoveroina. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että yrittäjä ilmoittaa perustusilmoituksen yhteydessä arvion tuloistaan alkavalla tilikaudella. Verotoimisto laskee tavallisesti yrittäjän arvion pohjalta verot yrittäjälle ja lähettää veroliput, joilla verot maksetaan. Verolippu muistuttaa normaalia laskua. Arvioidun veron voi jakaa esimerkiksi kahteentoista osaan, jolloin yrittäjä maksaa kuukausittain tietyn verran veroa. Ennakoita voidaan muuttaa tilikauden aikana lisäämällä tai vähentämällä ennakon summa tai poistamalla se kokonaan, mikäli tilanne näyttää siltä.

4.2.3 Arvonlisävero

Arvonlisävero on vero, joka lisätään tuotteen tai palvelun hintaan. Tavallisesti suurin osa yritystoimintaa harrastavista yrittäjistä on arvonlisäverovelvollisia, muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta, kuten kiinteistöjen ja osakehuoneistojen myynti, terveys- ja sairaanhoitopalvelut sekä sosiaalipalvelut. Mikäli yrityksen liikevaihto yhden tilikauden aikana jää alle 8 500 euron, ei yrittäjän tarvitse ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi. (Yksityinen elinkeinoharjoittaja/ilmoittautuminen eri rekistereihin 2010.)

Arvonlisävero on vero, joka jää loppukäyttäjän maksettavaksi. Tämä johtuu siitä, että yrittäjä saa vähentää arvonlisäveron omassa verotuksessaan. Esimerkiksi yrittäjä ostaa lampun tukusta ja maksaa siitä arvonlisäverollisen hinnan. Yrittäjä saa kuitenkin vähentää lampusta koituneet arvonlisäverokustannukset omasta verotuksestaan. Kun hän tämän jälkeen myy lampun asiakkaalleen ja asiakas maksaa siitä arvonlisäverollisen hinnan ja kiinnittää lampun kattoonsa, hän ei saa enää vähentää lampun arvonlisäveroa omasta verotuksestaan vaan hän on loppukuluttaja joka joutuu maksamaan arvonlisäveron. Näin ollen tuotteet voivat käydä läpi pitkiäkin myyntiketjuja, joissa vasta viimeinen tuotteen käyttäjä maksaa arvonlisäveron osuuden. (Kuosmanen 2010, 16.)

Vähennysoikeudet saattavat laskea huomattavastikin liiketoiminnan tulosta, mikä taas laskee veron määrää, joten vähennyksien kanssa tulee olla tarkkana. Muun muassa toimitilat ovat sataprosenttisesti vähennyskelpoisia muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta, eli toimitilan jokaisen kuukauden vuokran saa vähentää yrityksen verotuksessa täysimittaisena. Käytettyä autoa ostaessa tulee olla tarkka, sillä käytettyjen autojen hinnat eivät aina sisällä arvonlisäveroa. Kannattaa siis hankkia auto, jonka hinta sisältää arvonlisäveron, sillä autot ovat yleensä sen verran kalliita, että niistä tulee yritykselle sadoista euroista tuhansiin euroihin olevat verovähennykset. Tarkemmin vähennyskelpoisista menoista ja vähennysten suuruudesta saat tietoa verohallinnon internet-sivuilta osoitteesta www.vero.fi.

Veroasioiden hoitoa helpottamaan on tullut verotilipalvelu verottajalta. Verotilipalvelussa voi antaa kausiveroilmoituksen ja selata verotilin tilitapahtumia. Verotilissä voi ilmoittaa arvonlisäveron, ennakonpidätykset, työnantajan sosiaaliturvamaksut sekä lähdeveron maksun neljännesvuosittain, mikäli yrityksen liikevaihto on enintään 50 000 euroa tilikaudessa. Mikäli liikevaihto on enintään 25 000 euroa vuodessa, voi verotili-palvelussa ilmoittaa ja maksaa yrityksen arvonlisäverot kuukausittain ja muut verot neljännesvuosittain

4.2.4 Ennakkoperintärekisteri ja kotitalousvähennys

Rakennusalan yritystä perustettaessa on hyvä muistaa, että mikäli asiakkaat ovat pääsääntöisesti kotitalouksia ja yksityisiä, haluavat he monesti käyttää kotitalousvähennystä hyväksi. Kotitalousvähennyksessä asiakas saa vähentää 60 % loppulaskun työn osuudesta omassa verotuksessaan. Monissa tapauksissa, remonttien tai toimenpiteiden ollessa hiemankin kalliimpia, on tämä tuntuva etu yksityiselle ihmiselle. Yrityksen on kuitenkin oltava ennakkoperintärekisterissä, jotta asiakas voi saada työstä kotitalousvähennystä. Palveluja myyvien yrittäjien tulee ilmoittautua ennakkoperintärekisteriin, jottei palvelun tilaaja joudu ennakonpidätysvelvolliseksi. Näin ollen palvelun tilaaja ei joudu toimitamaan ennakonpidätystä maksamistaan korvauksista. (Kotitalousvähennys 2010.)

4.3 Yrittäjän eläke- ja työttömyysturva

Yrittäjä eläkevakuutus (YEL) on eläkelain mukainen vakuutus, joka turvaa työkyvyttömyyden tai eläkkeelle siirtymisen myötä yrittäjän toimeentulon. Työtulo määrää eläkkeen määrän ja vakuutusmaksun suuruuden. Työtulo tarkoittaa rahallista arviota työpanokses-

tasi yrittäjänä. Työtulon määrittämiseen löydät ohjeet Eläketurvakeskuksen internetsivuilta osoitteesta <http://www.etk.fi/Binary.aspx?Section=40990&Item=63517>.

Yrittäjän eläkevakuutus on pakollinen kaikille jotka täyttävät eläkelain piiriin kuulumisen edellytykset. Vakuutusmaksu on kokonaisuudessaan verovähennyskelpoinen. YEL maksujen laiminlyönnistä seuraa yrittäjän eläkkeen pienentyminen.

4.4 Työntekijän palkkaaminen

Kun työtä on paljon, työ lisääntyy jatkuvasti tai laajenemiseen on potentiaalia, on syytä harkita työntekijän vakituista tai tilapäistä palkkaamista yritykseen. Työntekijän palkkaus tuo mukanaan tiettyjä velvollisuuksia kuten työntekijän työterveyshuollon järjestäminen sekä palkanmaksuun liittyvät tekijät. (Kuosmanen 2010, 19.)

Yrittäjän tulee osata valita ammattitaitoisia sekä luotettavia työntekijöitä yritykseensä. Henkilökemiat ovat myös tärkeä asia, varsinkin ennestään tuntematonta työntekijää palkattaessa. Uuteen työntekijään on syytä tutustua perinpohjaisesti ja ottaa myös tämän taustoistaan selvää, jotta vältetään ikäviltä yllätyksiltä. Uutta työvoimaa suunniteltaessa on syytä myös täydentää omaa osaamistaan uuden työntekijän mahdollisilla kyvyillä.

Kun yrittäjä päättää uuden työvoiman palkkauksesta, on myös syytä perehtyä johtamistaitoihin, mikäli aiempaa kokemusta ei ole. Ihmisten johtaminen organisaatiossa vaatii johtajalta johtamistaitoja. Hyvillä johtamistaidoilla yrityksen johtaja saa henkilökunnastaan kaiken mahdollisen irti sekä pystyy hyödyntämään työntekijöidensä erityisosaamisen. Huono johtaja ajaa hyvät työntekijät ennen pitkää pois yrityksestä. (Jylhä & Viitala 2002, 20.)

Työeläkevakuutusmaksu (TyEL) on pakollinen sopimustyönantajalle, jolla on vähintään yksi vakituinen työntekijä tai palkkasumma on puolessa vuodessa yli 7386€ tai kokonaispalkkasumma on alle 1 686 000 euroa. TyEL maksun suuruus on 21,8 % palkoista. Tilapäisen työnantajan TyEL maksun suuruus on taas 22,4 %. Tilapäinen työnantaja huolehtii koko TyEL maksun suorittamisesta työeläkeyhtiölle. Tämän lisäksi työnantaja maksaa työttömyysvakuutusmaksua 1,15 %, sosiaaliturvamaksua 2,23 % sekä työntekijän ennakonpidätyksen tämän verokortin mukaisesti. (Kuosmanen 2010, 19.)

Työntekijän kanssa on tärkeää tehdä aina kirjallinen työsopimus jossa sovitaan mahdollisimman tarkkaan molempien osapuolien velvoitteista. Lisäksi on syytä tutustua alan työehtosopimukseen, ja noudattaa sitä. Työsopimukseen on yrittäjän kannalta erittäin tärkeää määrittää koeaika, jolloin työntekijän irtisanominen onnistuu vielä helposti, mikäli työntekijä vaikuttaa kelvottomalta. (Kuosmanen 2010, 19.)

4.5 Laskutus

Yrityksen laskutusta mietittäessä on hyvä kartoittaa heti aluksi, mitä kaikkia maksumenetelmiä haluaa käyttää. Yleisimmät vaihtoehdot ovat käteismaksu, korttimaksu ja tilisiirto. Käteismaksua käytettäessä on hyvä huolehtia yritykselle jonkinlainen kassa järjestelmä ja tarvittava vaihtorahakassa. Käteismaksut eivät ole kovin yleisiä muuten kuin pienissä korjaus-, remontti- tai huoltotoimenpiteissä. Käteismaksuista on muistettava aina antaa kuitti asiakkaalle ja otettava kuitista oma kappale kirjanpitoon. Korttimaksut liittyvät usein käteismaksuihin. Mikäli yritys päättää ottaa käyttöön kassajärjestelmän, on mukaan hyvä liittää myös korttimaksu mahdollisuus. Monet asiakkaista maksavat mielellään kortilla suurempia ostoksia. Nykyajan langattomat korttimaksukoneet mahdollistavat myös helpon korttimaksun toimipisteen ulkopuolella. Lisätietoa kassajärjestelmistä ja erilaisista maksukoneista löydät esimerkiksi Suomen kassajärjestelmät Oy:n internetsivuilta osoitteesta www.skj.fi. (Kuosmanen 2010, 21.)

Helpoin ja yksinkertaisin tapa on käyttää pelkkää laskutusta, eli tilisiirtoa. Summat ovat yleensä sen verran suuria, että varmin tapa on siirtää raha tililtä tilille, kuin kantaa suuria rahasummia mukanaan pankkiin aina saadun maksusuorituksen jälkeen. Laskutuksen voi hoitaa joko itse tai tilitoimiston kautta. Suurin osa tilitoimistoista hoitaa laskutuksen asiakkaan puolesta pientä lisäkorvausta vastaan. Päätös laskutuksesta tehdään riippuen laskuliikenteen määrästä, sekä omasta osaamisesta. Mikäli itse ymmärtää laskutuksen perusteet, on laskutus helppoa, ja internetistä löytyy myös ilmaisia laskutus ohjelmia pienille yrityksille, kuten Arkhimedes-sovellus, osoitteessa www.liiketoimintasovellus.fi. Kirjanpidoittisesti laskutukselta vaaditaan ainoastaan kopiot laskutetuista laskuista, mutta mukaan olisi hyvä laittaa myös kuukausittainen ja vuosittainen lista laskuista. Edellä mainitulla ohjelmistolla tämä toimenpide onnistuu. (Kuosmanen 2010, 21.)

Ennen liiketoiminnan alkamista kannattaa myös tutustua perintäyrityksiin siltä varalta, ettei joku asiakkaista maksa laskuaan. Rakennusalalla laskut ovat yleensä melko suuria, joten yhdenkin laskun saamatta jääminen voi tuntua jo paljon pienen yrityksen kassassa.

Perintätoimistot ottavat jonkin prosentuaalisen osuuden laskun summasta, mutta sitä kautta rahat tulevat tilille varmasti. Perintätoimistoja löydät esimerkiksi internetin hakupalveluista. Perintätoimistojen sivuilta selviää enemmän perintätoimistojen toiminnasta ja palkkioista.

5 Markkinointi ja asiakkaiden hallinta

5.1 Pienyrityksen markkinointi

Markkinoinnin perusidea on luoda arvoa asiakkaalle ja tyydyttää tämän tarpeet sekä tuottaa yritykselle voittoa ja pysyviä asiakassuhteita. Markkinointi on paljon enemmän kuin mainontaa ja myyntiä. Operatiivinen markkinointi, jonka ihmiset paremmin tuntevat, tarkoittaa uusien asiakkaiden hankintaa, nykyisten asiakkaiden asiakastyytyväisyyden parantamista sekä nykyisten asiakkaiden aktivointia.

Yrityksen on tuotava asiakkaalleen jotakin erityistä arvoa toiminnallaan. Arvojen esilletuonnissa ja myynnissä käytetään markkinointia. Erilaisia tuotettavia arvoja ovat mm: palkitsemisarvo, takuuarvo, suorituskykyarvo, mukavuusarvo, ainutlaatuisuusarvo, nautintoarvo sekä imagoarvo. (Jylhä & Viitala 2002, 73.)

Markkinoinnin vaikutuksia kannattaa mitata, jotta tiedetään miten markkinointi vaikuttaa yrityksen asiakaskantaan, ja näin ollen löydetään oikeat menetelmät asiakkaiden hankintaan tulevaisuutta varten. Markkinointia parannettaessa on myös syytä tehdä markkinointitutkimuksia. Näin saadaan tarpeellista tietoa alasta, sen markkinoinnista, kilpailijoista sekä hahmotetaan uusia markkinointimahdollisuuksia.

On hyvä muistaa myös se, että heti uuden yrityksen rekisteröinnin jälkeen puhelimesi alkaa soida lähes tauotta, ei asiakkaiden, vaan mainosmyyjien toimesta. Mainosmyyjät lupaa kaiken mahdollisen. Palvelut, joita he tarjoavat, ovat pääsääntöisesti hyvin kalliita, joten on syytä miettiä tarkkaan onko näitä palveluita tarpeellista käyttää. Kannattaa ottaa selvää ensin itse yritykselleen sopivista markkinointikanavista, ja tämän jälkeen ottaa itse yhteyttä mainostajaan, mikäli tarvetta ilmenee.

5.2 Markkinointikanavat

Markkinointikanavat tarkoittavat eri menetelmiä tuotteen mainostamiseen. Uutta yritystä perustettaessa on syytä huolehtia markkinoinnista ja panostaa siihen varsinkin aluksi, mikäli asiakaskuntaa ei vielä ole valmiina. Ilman markkinointia juuri kukaan ei löydä tuotetasi tai palveluasi. Markkinointikanavat ovat erihintaisia, joten kannattaakin tutustua eri markkinointikanaviin tarkasti, jotta omalle yritykselle ja sen varoille löytyy oikeanlainen markkinointikanava. TV-mainoksen ja pienen paikallislehden ilmoituksen rahallinen ero on valtava.

Uutta pientä yritystä perustettaessa on erittäin tärkeää saada asiakkaita, vaikka mainontaan ei juuri olisikaan varaa. Tässä tilanteessa on syytä miettiä keinoja, sekä omaa panosta mainonnan toteuttamiseen.

Pienelle yritykselle halpoja mainostustapoja ovat mm. internetmainonta erilaisilla alan keskustelufoorumeilla ja internetsivuilla, hakukonemainonta ja sähköpostimainonta. Yksi erittäin suositeltava kanava on Kodinremontit-internetpalvelu. Palvelu on loistava ponnahduslauta pienen budjetin yrityksille, ja se tarjoaa erinomaisen mahdollisuuden saada toimeksiantoja, varisinkin yritystoiminnan alkuvaiheessa.

Toinen hyvä kanava on lentolehtisten levittäminen. A4-kokoiseen mainokseen saa mahduttua jo paljon tietoa yrityksestä ja sen palveluista. Lentolehtisiä voi jakaa itse ihmisten postiluukkuihin tai ottaa mainosjakelufirmoihin yhteyttä. Mainosjakelu maksaa jonkin verran, mutta sillä saat hyvin näkyvyyttä paikallisesti, ja mainosjakelun jakajat pääsevät kaikkiin taloihin ilman ongelmia ovikoodeista. Myös mainosten kiinnittäminen erilaisille ilmoitustauluille kannattaa. Halvoista keinoista myös vanha puskaradio toimii erinomaisesti, mikäli työn jälki ja asiakaspalvelu ovat tarpeeksi laadukkaita.

Mikäli et tiedä mainonnasta juuri mitään etkä halua siihen syventyä, löytyy markkinoilta hyvin paljon erilaisia mainostoimistoja, joiden avulla korvausta vastaan saat varmasti näkyvyyttä ja asiakkaita. Mainostoimiston avulla tapahtuvaan markkinointiin on hyvä varata aina hieman enemmän rahaa kuin itse toteutettuun mainontaan.

5.3 Palvelun tuotteistaminen

Palvelun tuotteistaminen tarkoittaa käytännössä sitä, että jostain monimutkaiselta tuntuvasta palvelusta muovataan tuote, joka normaalin kuluttajan on helppo ja yksinkertainen ostaa. Tuotteistettaessa palvelu voi sisältää esimerkiksi kylpyhuoneremontin ja kaiken siihen kuuluvan. Asiakkaan ei tarvitse huolehtia mistään vaan hän ostaa palvelun paketina. Tällaista tuotteistamista kutsutaan myös avaimet käteen-periaatteeksi. Tuotteistamalla palvelu saadaan luotua menestyvä tuote, jota on helpompi ja tehokkaampi tuottaa ja myydä. Järjestelmällinen tuotteistaminen tarjoaa merkittävän kilpailuedun tehostamalla ja yhtenäistämällä yrityksen arkista toimintaa. Tuotteistaminen on olennainen osa nykypäivän yrityksiä, ja palveluiden tuotteistaminen olisikin hyvä lisätä jo mietittäessä yrityksen strategiaa ja liiketoimintasuunnitelmaa. (Lahti-Nuutila 2009, 9.)

5.4 Yrityskuva

Yrityskuva on nimensä mukaisesti kuva, joka muodostuu yrityksestä ulospäin. Yrityskuvaan voidaan vaikuttaa parhaiten keskittymällä yrityksen luomaan mielikuvaan ja yrityksen graafiseen ilmeeseen. Yrityskuvan luominen on vähintäänkin yhtä tärkeää pienille kuin suurillekin yrityksille. Yritys erottuu kilpailijoistaan, kun se pystyy tarjoamaan asiakkaalle tuotteen tai palvelun asiakkaan haluamalla tavalla. (Kuosmanen 2010, 24.)

5.4.1 Mielikuva

Yritys myy antamallaan mielikuvilla tuotteitaan ja palveluitaan. Hyvä mielikuva menee monesti halvan hinnan ohitse ja ratkaisee ostopäätöksessä enemmän kuin tuote itse. Mikäli asiakas tietää, että hän saa sataprosenttisen varmasti sitä, mitä on ostamassa, hän on monesti valmis maksamaan hiukan enemmän. Mielikuvan muodostavat asiakkaalle kaikki yrityksen arkeen liittyvät asiat, kuten henkilöstä, tuotteet, palvelut, sijainti, hinnoittelu, lomakkeet, mainonta, nettisivut, käyntikortit, yrityksen nimi, logo, värit jne. Ratkaisevin osa mielikuvasta luodaan kuitenkin yrityksen henkilöstön käytöksellä ja pukeutumisella. Huonosti pukeutuva tai epäasiallisesti käyttäytyvä työntekijä romuttaa hyvin nopeasti yrityksen luoman mielikuvan, jota on vaikea korjata tämän jälkeen. (Kuosmanen 2010, 24.)

Mikäli yrityksen nimi ei näy missään, työntekijät marssivat likaisissa vaatteissa asiakkaan luokse, käyttäytyvät välinpitämättömästi, hoitavat työn alta pois piittaamatta enempää lopputuloksesta, laskujen summat muuttuvat sovitusta jne., luo yritys asiakkaalleen erittäin negatiivisen kuvan itsestään. Pienellä keskittymisellä pystyy luomaan asiakkaalle hyvän mielikuvan; yrityksen nimi on hyvin näkyvillä, esimerkiksi autossa ja vaatteissa, pukeutuminen on asianmukaista ja siistiä, käyttäytyminen asiakasta kohtaan on erittäin kohdeltiasta, keskitytään siihen, että asiakas saa mitä on tilannutkin, käydään asiakkaan kanssa lopputulos ja lasku läpi vielä ennen varsinaista laskutusta. Näin säästytään jälkikäteen tulevilta asiakkaiden vihaisilta puheluilta, esimerkiksi asioista, joita asiakas on saattanut käsittää väärin. Pienillä parannuksilla parannetaan huomattavasti yrityksen imagoa, ja näin ollen saatetaan saada kyseisen asiakkaan kautta myös uusia töitä.

5.4.2 Yrityksen graafinen ilme

Yrityksen graafinen ilme on yrityksen käyntikortti, niin asiakkaille kuin yhteistyökumppaneille. Hyvä ja selkeä graafinen ilme jää hyvin mieleen ja on yrityksen liikeidean mukainen. Graafisen ilmeen tyypillisimpiä elementtejä ovat liikemerkki, logo, typografia sekä värikoodisto.

Yrityksen graafisen ilmeen esiintuominen tuo asiakkaalle ja yhteistyökumppaneille ammattimaisemman kuvan yrityksestä. Graafista ilmettä luodessa on hyvä selvittää, minkälainen yrityksen asiakaskunta on, sekä minkälainen ilme sopisi parhaiten kyseistä asiakaskuntaa kohtaan. Lisäksi selvitys kilpailijoiden graafisista ilmeistä on hyvä tehdä, ettei yrityksestä tule täysin kilpailijansa näköinen. Mikäli yrityksen graafiseen ilmeeseen halutaan panostaa kunnolla, löytyy markkinointialalta monia yrityksiä, jotka ovat keskittyneet luomaan yrityksille hyvän graafisen ilmeen. (Kuosmanen 2010, 24.)

5.4.3 Internetsivut

Nykypäivänä internetsivut ovat hyvinkin merkittävä osa yrityksen näkyvyyttä. Hyvät internetsivut toimivat hyvänä välineenä asiakashankinnassa. Internetsivut välittävät yrityksestä myös kuvan, että yritys on nykypäiväinen ja seuraa aikaansa. Internetsivujen yhteyteen liittyy lähes aina myös sähköposti, joka on erittäin olennainen kommunikointiväline nykyajan liikemaailmassa. Internetsivut toimivat monesti yrityksen käyntikorttina ja suuri osa uusien asiakkaiden kontakteista yrityksiin syntyykin nykyaikana internetsivustojen kautta.

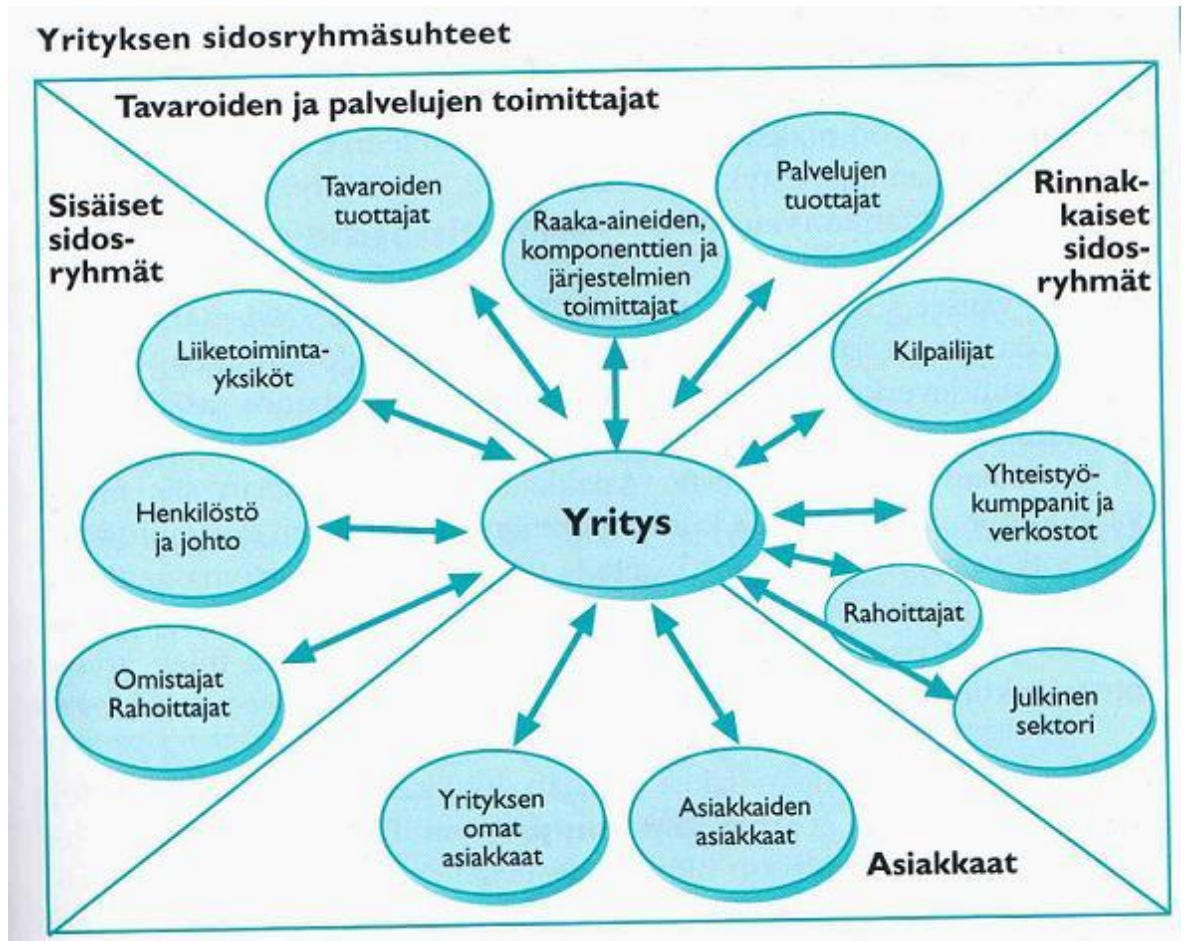
Internet sivuja voi rakentaa itse, tai mikäli sivujen rakentamisesta ei itse ymmärrä, löytyy sivujen rakentamiseen monia erilaisia keinoja. On olemassa kotisivukoneita, joilla asiakas voi rakentaa helposti omat kotisivut, tai esimerkiksi palveluntarjoajia, jotka rakentavat kotisivut ja pitävät niitä yllä asiakkaan puolesta. Internetin hakupalveluilla löydät lisää tietoa kotisivuista sekä niiden tekemisestä.

5.5 Sidosryhmät

Yrityksen sidosryhmiä on syytä pohtia ennen toiminnan aloittamista. Sidosryhmällä tarkoitetaan sellaista ihmisryhmää tai henkilöä, joka vaikuttaa yrityksen toimintaan tai johon toiminnalla voidaan vaikuttaa. Sidosryhmiä voivat olla mm. omistajat, rahoittajat, asiakkaat, kuluttajajärjestöt, ammattiyhdistys, työntekijät, yritysten omat järjestöt, kilpailijat, alihankkijat, hallitus ja poliittiset ryhmät. (Sidosryhmät).

Jylhä & Viitala ovat laatineet graafisen mallin yrityksen sidosryhmistä kirjassaan (kuvio 9). Graafisesta mallista on helppo tarkastella sidosryhmiä ja niiden jakautumista omiin osaluokkiin. Tämä on yksi tapa jäsentää yrityksen sidosryhmiä.

Liikeideaa rajattaessa on hyvä perehtyä eri sidosryhmiin. Yhden alan yrittäjä ei rakennus- alallakaan yleensä selviä ilman muiden alojen asiantuntijoiden apua. Tässä tilanteessa onkin syytä selvittää esimerkiksi alihankintasidosryhmää. Rakennusalan yrityksen työhön liittyviin eri sidosryhmiin voivat kuulua mm. suunnittelija, erialojen erikoistyöntekijöitä (sähkö- tai putkimies) jne. Esimerkiksi, mikäli yritys tekee vain kuivantilan sisustusremontteja ja asiakas haluaisi myös kylpyhuoneensa samalla uusittavan, voi yritys teettää kylpyhuoneen alihankintana, jolloin asiakas on tyytyväinen ja yritys saa itsekin paremman korvauksen kokonaistyöstä. Näin yritys saa myös helposti laajennettua palvelutarjontaansa. On kuitenkin hyvä pohtia alihankintakumppaneiden käyttöä tarkkaan, ettei tilanne mene siihen pisteeseen, että yritys myy toimeksiantoja muille yrityksille saamatta niistä itse mitään tuottoa.



Kuvio 9. Yrityksen sidosryhmäsuhteet (Jylhä & Viitala 2002, 29).

5.6 Yrityksen jatkuva kehitys

Jatkuva kehitys tarkoittaa yrityksen jatkuvaa konkreettista kehittämistä. Yritys tarvitsee kehittyäkseen pientä jatkuvaa kehitystä ja toisinaan suurempiakin loikkia eteenpäin. Yrityksen jatkuvan kehityksen tunnusomaisia piirteitä ovat mm. jatkuva kouluttautuminen, alan jatkuva seuranta ja siihen reagoiminen, työvälineiden päivitys sekä oman toiminnan kehittäminen. Yritys viestittää myös jatkuvalla kehityksellä olevansa nykyaikainen moderni yritys, joka haluaa pysyä alallaan ajan hermoilla ja jonka henkilökunta on pätevää. Jatkuva kehitys ja uusien ideoiden ja ajatusten luominen ajavat yritystä myös mahdollista laajenemista sekä markkinaosuuksien kasvattamista kohden.

Yrityksen kehityksen eri vaiheissa tarvitaan Jylhän ja Viitalan mukaan seuraavalla tavalla seuraavia ominaisuuksia:

Alkava yritys: markkinoinnin, kaupallistamisen ja riskinoton hallintaa ja osaamista.

Nopean kasvun aikana: suunnittelujärjestelmien, markkinoinnin, rahoituksen ja strategisen näkemyksen hallintaa ja osaamista.

Vakaan kasvun aikana: tunnuslukujen seurannan, toimialatuntemuksen, sisäisen- ja ulkoisen tehokkuuden sekä reagoitiherkkyiden hallintaa ja osaamista.

Kriisi tai oleellinen muutosvaihe: ihmistuntemusta, operatiivisiän, tervehdyttämisen- ja juridiikan osaamista sekä hyviä sidosryhmäsuhteita.

(Jylhä & Viitala 2002, 37.)

Jatkuvan kehityksen kannalta on myös hyvin oleellista kerätä jatkuvasti dataa yrityksen toiminnasta, jonka pohjalta voidaan tehdä laskelmia tulevaisuutta varten. Kerätyn datan pohjalta on helppo seurata miten yrityksellä menee ja mitä asioita tulisi kehittää ja mihin asioihin tulisi panostaa tulevaisuudessa. (Jylhä & Viitala 2002, 132.)

6 Yhteenveto

Opinnäytetyön sisältämän tutkimuksen ja lähdetietojen perusteella voi tehdä johtopäätöksen, että rakennusalalla riittää töitä tällä hetkellä tekeväille. Oman yrityksen perustaminen ei ole niin vaikeaa ja riskialtista kuin ihmisten mielikuvat antavat ymmärtää. Opinnäytetyön tutkimusosioista selvisi, että rakennusalan yrityksen perustaminen on hyvä vaihtoehto normaaleille päivätöille. Yrittäjänä oleminen ei ole pelkästään oman itsensä herrana olemista, vaan asiakkaat muodostavat yrittäjälle niin sanotun johtajan roolin.

Opinnäytetyön rajaus osoittautui työn tekovaiheessa hankalaksi, mutta loppuen lopuksi opinnäytetyöhön siihen saatiin tiivistettyä hyvin kaikki oleellinen, mitä tulee ottaa huomioon tämän päivän rakennusalan yritystä perustettaessa. Opinnäytetyö tarjoaa hyvän rungon alan yrityksen perustamiseen ja yrityksen perusasioiden hoitoon. Runko on muokattavissa oman innovaation mukaisesti ja siihen on helppo lisätä eri tarpeiden vaatimia asioita.

Opinnäytetyön tekovaiheen aikana ilmeni, kuinka vanhanaikainen rakennusala tällä hetkellä onkaan. Keskittyminen on lähinnä kohdistettu ainoastaan itse työsuoritukseen ja työn turvalliseen suorittamiseen. Nykyajan modernisoituminen ja asiakaslähtöisyys ovat jääneet monissa tapauksissa toissijaisiksi arvoiksi. Näitä kehityksen osia tuodaan alalle ainoastaan uusien nuorien yrittäjien sekä alalla olevien suurien toimijoiden toimesta. Tämä on eräs valttikorteista, joka tulisi ottaa huomioon alan yritystä perustettaessa.

Opinnäytetyö onnistui kokonaisuutena tavoittamaan sille asetetut tavoitteet. Se vastaa juuri sitä tarkoitusta, jota varten lähdin sitä tekemäänkin. Työ kartoittaa rakennusalan vallitsevan työtilanteen, ja selvittää lukijalle, joka mahdollisesti on aloittamassa omaa yritystä, mitä asioita tulee ottaa huomioon ja miten oma yritys saattaisi sijoittua markkinoille. Työ etenee käytännönläheisesti ja johdonmukaisesti ajatuksesta aloittaa oma rakennusalan yritys, aina päivittäiseen yritystoiminnan harjoittamiseen saakka ilman hienoja vaikeastiymmärrettäviä termejä ja epäselviä teorioita.

Rakennusosalalla on tilaa uusille innovatiivisille tekijöille. Toivon että tämä työ kannusti ajatukseen oman yrityksen perustamisesta rakennusosalalle. Oman yrityksen perustaminen on loistava vaihtoehto päivätöille, sekä mainio tapa ansaita rahaa esimerkiksi opiskeluiden ohella.

Lähteet

Asunnon korjausaikomukset 2009. Rakennusteollisuus RT ry. Päivitetty 28.12.2009. Luettu 11.1.2011.

[Http://www.rakennusteollisuus.fi/RT/Tilastot+ja+julkaisut/Tilastoja+rakennusteollisuudesta/EK%3an+suhdannekyselyt+ja+kuluttajabarometri/](http://www.rakennusteollisuus.fi/RT/Tilastot+ja+julkaisut/Tilastoja+rakennusteollisuudesta/EK%3an+suhdannekyselyt+ja+kuluttajabarometri/).

Jylhä, Eila & Viitala, Riitta 2002. Menestyvä yritys, Liiketoimintaosaamisen perusteet. 5. painos. Edita. Helsinki.

Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto 2011. Patentti- ja rekisterihallitus. Päivitetty 4.1.2011. Luettu 16.1.2011. [Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto.html).

Kotitalousvähennys 2010. Veronmaksajain keskusliitto ry. Päivitetty 10.12.2010.

[Http://www.veronmaksajat.fi/omatveroasiat/kotitalousvahennys/](http://www.veronmaksajat.fi/omatveroasiat/kotitalousvahennys/). Luettu 18.12.2010

Kuosmanen, Risto 2010. Oma Yritys, Opas yrityksen perustajalle. Pro Studia Oy. Vantaan uusyrityskeskus.

Laadullinen tutkimus 2010. Wikipedia. Päivitetty 8.9.2010. Luettu 10.1.2011.

[Http://fi.wikipedia.org/wiki/Laadullinen_tutkimus](http://fi.wikipedia.org/wiki/Laadullinen_tutkimus).

Lahti-Nuuttila, Kaisa 2009. Palvelun tuotteistaminen. Opinnäytetyö. Jyväskylän Ammatti- korkeakoulu.

Liikeidea 2010. Yrityspalvelu Enter. Päivitetty 27.4.2010.

[Http://www.ypenter.fi/?q=KQn8Cz2VfO999UDhdKzNe2qzdzGKYHv75034](http://www.ypenter.fi/?q=KQn8Cz2VfO999UDhdKzNe2qzdzGKYHv75034). Luettu 28.8.2010.

Sidosryhmät. Opetushallitus, Etälukio. [Http://www2.edu.fi/yrittajyvayla/?page=227](http://www2.edu.fi/yrittajyvayla/?page=227). Luettu 22.8.2010.

Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2010. Työ- ja elinkeinoministeriö. Päivitetty 15.1.2010. [Http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp](http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp). Luettu 20.8.2010.

Toimiala 2010. Patentti- ja rekisterihallitus. Päivitetty 26.11.2010. Luettu 11.1.2011.

[Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysytyt/toimiala.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysytyt/toimiala.html).

Tuominen, Markku 2007. Toimiiko toiminimi? Ipr University Center. Päivitetty 4/2007. Luettu 11.1.2011.

[Http://www.iprinfo.com/page.php?page_id=36&action=articleDetails&a_id=522&id=36](http://www.iprinfo.com/page.php?page_id=36&action=articleDetails&a_id=522&id=36).

Työvoimatiedustelu 2010. Rakennusteollisuus RT ry. Päivitetty 29.11.2010. Luettu

11.1.2011. [Http://www.rakennusteollisuus.fi/download.aspx?intFileID=2186...13534](http://www.rakennusteollisuus.fi/download.aspx?intFileID=2186...13534).

Rakennusalan suhdannenäkymät 2009. Rakennusteollisuus RT ry. Päivitetty 28.12.2009. Luettu 11.1.2011.

[Http://www.rakennusteollisuus.fi/RT/Tilastot+ja+julkaisut/Tilastoja+rakennusteollisuudesta/EK%3an+suhdannekyselyt+ja+kuluttajabarometri/](http://www.rakennusteollisuus.fi/RT/Tilastot+ja+julkaisut/Tilastoja+rakennusteollisuudesta/EK%3an+suhdannekyselyt+ja+kuluttajabarometri/).

Ulkomainen rakennustyövoima kasvussa, Myös suomalaisrakentajien työllisyys parantunut. Rakennusteollisuus RT ry. Luettu 20.12.2010.

[Http://www.rateko.fi/RT/Ajankohtaista/Ulkomainen+rakennusty%c3%b6voima+kasvussa+%e2%80%93+my%c3%b6s+suomalaisrakentajien+ty%c3%b6llisyys+parantunut/](http://www.rateko.fi/RT/Ajankohtaista/Ulkomainen+rakennusty%c3%b6voima+kasvussa+%e2%80%93+my%c3%b6s+suomalaisrakentajien+ty%c3%b6llisyys+parantunut/).

Varpela, Valtteri 2008. Kuolinisku "isä, poika ja Hiace" -firmoille. Uusi Suomi Verkkolehti 26.11.2008. [Http://www.uusisuomi.fi/raha/42286-kuolinisku-%E2%80%9Disa-poika-ja-hiace-%E2%80%9D-%E2%80%93firmoille](http://www.uusisuomi.fi/raha/42286-kuolinisku-%E2%80%9Disa-poika-ja-hiace-%E2%80%9D-%E2%80%93firmoille). Luettu 25.8.2010.

Yksityinen elinkeinoharjoittaja/ilmoittautuminen eri rekistereihin 2010. Verhallinto.

[Http://www.vero.fi/?article=3227&domain=VERO_MAIN&path=5,40,89,91&language=FIN](http://www.vero.fi/?article=3227&domain=VERO_MAIN&path=5,40,89,91&language=FIN). Luettu 18.12.2010.

Yrityksen vakuutukset 2008. Yrittajat.fi. Päivitetty 2008. [Http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/vakuutukset/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/vakuutukset/). Luettu 21.8.2010.

Yritysmuodon valinta 2008. Yritys-Suomi. Päivitetty 16.1.2008.

[Http://www.yrityssuomi.fi/default.aspx?nodeid=15544](http://www.yrityssuomi.fi/default.aspx?nodeid=15544). Luettu 17.8.2010.

Yritysten nimet 2010. Patentti- ja rekisterihallitus. Päivitetty 9.6.2010. Luettu 10.1.2011.

[Http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet.html](http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet.html).

Rakennusalan työtilanne -kysely

Edit form - [Rakennusalan työtilanne - kysely] - Google Docs

Page 1 of 2

Rakennusalan työtilanne - kysely

Kysely pyrkii kartoittamaan rakennusalan työtilannetta tällä hetkellä, sekä sitä miten työ tilanne on muuttunut viimeisen kahden vuoden aikana. Vastaa kuten itse näet tilanteen yrityksessäsi.

1. Sijaitseeko yritys jossa työskentelet pääkaupunkiseudulla? *

- Kyllä
 Ei

2. Milloin yritys jossa työskentelet on perustettu? *

- Ennen vuotta 2000
 2000-2005
 2006-2008
 2009 tai myöhemmin

3. Sijaitsevatko yrityksesi työkohteet pääsääntöisesti pääkaupunkiseudulla? *

- Kyllä
 Ei

4. Kuinka monta työntekijää yrityksessäsi työskentelee? *

- 1-2
 3-5
 6-10
 enemmän kuin 10

5. Näetkö yrityksesi vakaana työnantajana tulevaisuudessa? *

- Kyllä
 En
 En osaa sanoa

6. Kuinka paljon yritykselläsi on töitä mielestäsi? *

- Vähän
 Tarpeeksi
 Paljon
 En osaa sanoa

7. Kuinka monta tuntia työskentelet keskimäärin päivittäin? *

- 3-7
 >7.5

Rakennusalan työtilanne -kysely

Edit form - [Rakennusalan työtilanne - kysely] - Google Docs

Page 2 of 2

Yli 8

8. Työskenteletkö viikonloppuisin? *

- En
- n. kerran kuukaudessa
- Useammin

9. Koetko että alalasi on työtoimeksiannoista kova kilpailu? *

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

10. Onko toimialueellanne tietääksesi monta saman alan yritystä kuin missä itse toimit? *

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

11. Ovatko yrityksen asiakkaat pääsääntöisesti: *

- Yksityisasiakkaita
- Yrityksiä
- Molempia

12. Vaikuttiko jonkin aikaa sitten ollut talouden taantuma työtilanteeseesi? *

- Kyllä
- Ei

13. Jos vaikutti niin miten?

- Minut irtisanottiin
- Minut lomautettiin
- Työmäärä vähentyi

14. Onko yrityksesi palveluksessa muita kuin suomalaisia työntekijöitä? *

- Kyllä
- Ei

15. Oletko huomannut ulkomaisen työvoiman käytössä vähentymistä viimeisen kahden vuoden aikana työmailla joilla olet työskennellyt? *

- Kyllä
- Ei
- En osaa sanoa

Rakennusalan työtilanne –kyselyn vastaukset

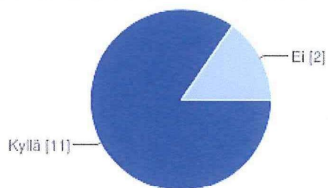
Edit form - [Rakennusalan työtilanne - kysely] - Google Docs

Page 1 of 5

13 responses

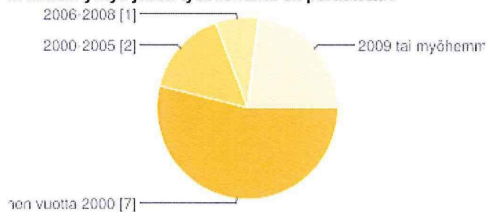
Summary [See complete responses](#)

1. Sijaitseeko yritys jossa työskentelet pääkaupunkiseudulla?



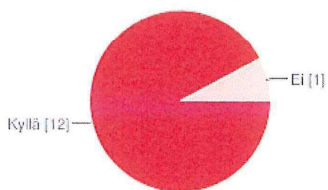
Kyllä	11	85%
Ei	2	15%

2. Milloin yritys jossa työskentelet on perustettu?



Ennen vuotta 2000	7	54%
2000-2005	2	15%
2006-2008	1	8%
2009 tai myöhemmin	3	23%

3. Sijaitsevatko yrityksesi työkohteet pääsääntöisesti pääkaupunkiseudulla?



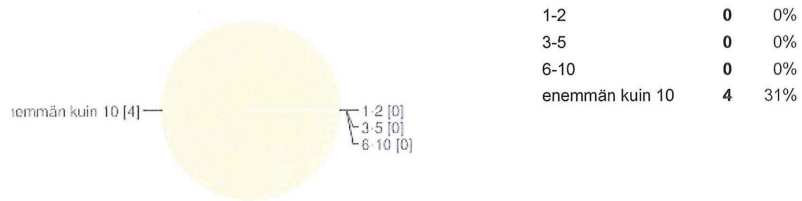
Kyllä	12	92%
Ei	1	8%

4. Kuinka monta työntekijää yrityksessäsi työskentelee?

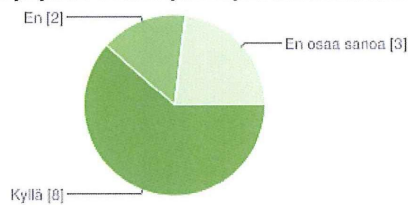
Rakennusalan työtilanne –kyselyn vastaukset

Edit form - [Rakennusalan työtilanne - kysely] - Google Docs

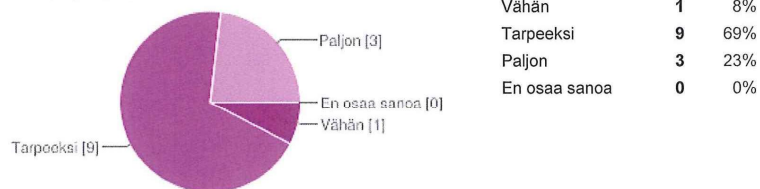
Page 2 of 5



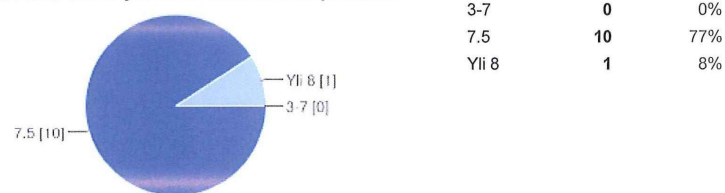
5. Näetkö yrityksesi vakaana työnantajana tulevaisuudessa?



6. Kuinka paljon yritykselläsi on töitä mielestäsi?



7. Kuinka monta tuntia työskentelet keskimäärin päivittäin?



8. Työskenteletkö viikonloppuisin?

Rakennusalan työtilanne –kyselyn vastaukset

Edit form - [Rakennusalan työtilanne - kysely] - Google Docs

Page 3 of 5



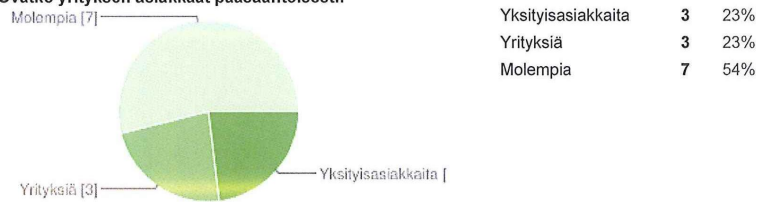
9. Koetko että alallasi on työtoimeksiannoista kova kilpailu?



10. Onko toimialueellanne tietääksesi monta saman alan yritystä kuin missä itse toimit?



11. Ovatko yrityksen asiakkaat pääsääntöisesti:

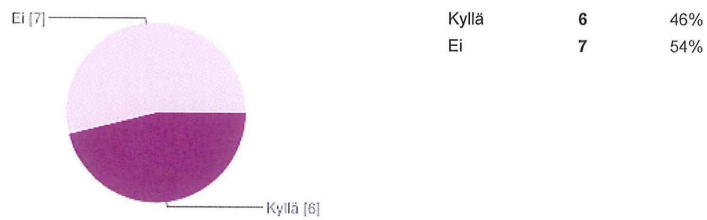


12. Vaikuttiko jonkin aikaa sitten ollut talouden taantuma työtilanteeseesi?

Rakennusalan työtilanne –kyselyn vastaukset

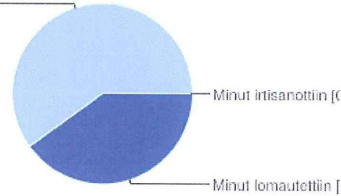
Edit form - [Rakennusalan työtilanne - kysely] - Google Docs

Page 4 of 5



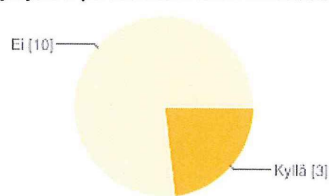
13. Jos vaikutti niin miten?

Työmäärä vähentyi [3]



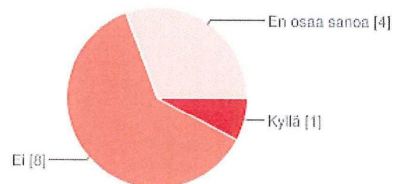
Minut irtisanottiin	0	0%
Minut lomautettiin	2	15%
Työmäärä vähentyi	3	23%

14. Onko yrityksesi palveluksessa muita kuin suomalaisia työntekijöitä?



Kyllä	3	23%
Ei	10	77%

15. Oletko huomannut ulkomaisen työvoiman käytössä vähentymistä viimeisen kahden vuoden aikana työmailla joilla olet työskennellyt?



Kyllä	1	8%
Ei	8	62%
En osaa sanoa	4	31%

Number of daily responses