

Jonna Sorjonen-Lammi

Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusalan pienyrittäjälle

Opinnäytetyö

Syksy 2020

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Tradenomi (AMK, Liiketalous)

SeAMK 

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Tutkinto-ohjelma: Liiketalous

Tekijä: Jonna Sorjonen-Lammi

Työn nimi: Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusalan pienyritykselle

Ohjaaja: Kim Leppänen

Vuosi: 2020

Sivumäärä: 49

Liitteiden lukumäärä: 1

Opinnäytetyön aiheena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusalan pienyritykselle. Tarkoituksena oli luoda toteutettavissa oleva liiketoimintasuunnitelma ja samalla kartoittaa liiketoimintasuunnitelman laskelmien avulla, onko liiketoiminta kannattavaa, kun kiinteät kulut on otettu huomioon.

Opinnäytetyön teoriaosuus on kirjoitettu alan kirjallisuutta sekä alan eri internetsivustoja hyödyntäen. Teoriaosuudessa on käsitelty liiketoimintasuunnitelman laatimista teoriassa. Teoriaosuudessa käydään läpi, mitä hyötyä liiketoimintasuunnitelman laatimisesta on ja mihin sitä voidaan käyttää. Teoriaosuudessa käydään myös läpi, mistä osista liiketoimintasuunnitelma koostuu.

Toinen luku teoriaosuudessa käsittelee yritysmuodon valinnan vaikutusta yrityksen tuloverotukseen. Teoriaosassa on esitelty, kuinka tuloverotus poikkeaa osakeyhtiön ja henkilöyhtiöiden välillä ja kuinka yritystä tai osakasta verotetaan syntyneestä tulosta.

Tutkimusosuudessa laadittiin konkreettisesti perustettavalle yritykselle liiketoimintasuunnitelma. Työtä varten haastateltiin yrittäjää, jolle työ tehtiin, jotta saatiin kartoitettua yrittäjän suunnitelmat, tavoitteet ja toiveet yrityksen tulevaisuuden suhteen. Liiketoimintasuunnitelma laadittiin yhdistelemällä alan kirjallisuudessa esitettyjä malleja niin, että saatiin aikaiseksi parhaiten juuri tätä yritystä palveleva liiketoimintasuunnitelmamalli.

Tehdyn liiketoimintasuunnitelman perusteella yritystoiminta todettiin kannattavaksi, joten yrittäjä otti riskin ja lähti toteuttamaan toimintaansa suunnitelman mukaan. Yrityksen yritysmuodoksi valikoitui toiminimi, ja opinnäytetyönä tehtyä liiketoimintasuunnitelmaa on ehditty käyttää jo starttirahan hakemiseen.

Avainsanat: liiketoimintasuunnitelma, tuloverotus, rakennusala, SWOT-analyysi, riskianalyysi

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: Business Management

Author: Jonna Sorjonen-Lammi

Title of thesis: Preparation of a business plan for a small start-up construction company

Supervisor: Kim Leppänen

Year: 2020 Number of pages: 49 Number of appendices: 1

The topic of the thesis was to make a business plan for a starting small construction company. The aim was to create a feasible business plan and, at the same time, to use the calculations in the business plan to find out whether the business would be profitable after the fixed costs had been considered.

The theoretical part of the thesis was written using the literature and various internet sites of the field. The theoretical section deals with the preparation of a business plan in theory, reviewing the benefits of drawing up a business plan and what it can be used for. The theoretical part also goes through of what parts the business plan consists.

The second chapter in the theoretical part deals with the effect of the choice of company form on corporate income taxation. The theoretical part presents how income taxation differs between a limited company and partnerships, and how a company or shareholder is taxed on the income.

In the research part, a business plan was drawn up for the company to be concretely established. For the commission, the entrepreneur for whom the commission was carried out was interviewed in order to map the entrepreneur's plans, goals and wishes regarding the company's future. The business plan was prepared by combining the models presented in the literature in the field so as to obtain the business plan model that would best serve this particular company.

Based on the business plan prepared, the business activity was found profitable, and so the entrepreneur took a risk and started pursuing their operations according to the plan. It was decided that the enterprise would be established as a one-man business, and the business plan prepared as a thesis project has already been used for applying for startup funding.

Keywords: business plan, income taxation, construction, SWOT analysis, risk analysis

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	1
Thesis abstract.....	2
SISÄLTÖ.....	3
Taulukkoluetelo.....	5
1 JOHDANTO.....	6
1.1 Työn tausta.....	6
1.2 Työn tavoite.....	8
1.3 Työn rakenne.....	8
1.4 Toimeksiantaja.....	9
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TEORIA.....	10
2.1 Liiketoimintasuunnitelma.....	10
2.2 Liikeidea.....	10
2.3 Osaamisen kuvaus.....	11
2.4 Tuote tai palvelu.....	12
2.5 Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet.....	13
2.6 Toimiala ja kilpailutilanne.....	13
2.7 Markkinoiden laajuus.....	14
2.8 Markkinointi ja mainonta.....	15
2.9 Riskit.....	16
2.10 Laskelmat.....	18
3 YHTIÖMUODON VALINNAN VAIKUTUS TULOVEROTUKSEEN	20
3.1 Yhtiömuodot ja verotus.....	20
3.2 Toiminimi.....	21
3.3 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö.....	23
3.4 Osakeyhtiö.....	25
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA RAKENNUSALAN PIENYRITYKSELLE.....	29
4.1 Liiketoimintasuunnitelma.....	29
4.2 Liikeidea.....	29
4.3 Osaamisen kuvaus.....	30

4.4 Tuotteen kuvaus.....	31
4.5 Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet.....	32
4.6 Toimiala ja kilpailutilanne	32
4.7 Markkinoiden laajuus	33
4.8 Markkinointi ja mainonta	33
4.9 Riskit	34
4.9.1 SWOT-analyysi	36
4.10 Laskelmat.....	37
4.10.1Rahoituslaskelma.....	38
4.10.2Kannattavuuslaskelma	39
4.10.3Myyntilaskelma	42
5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	44
LÄHTEET	47
LIITTEET	49

Taulukkoluetelo

Taulukko 1. Laskenta esimerkki toiminimen tulon verotuksesta.....	23
Taulukko 2. Laskenta esimerkki avoimen yhtiön tulon verotuksesta.....	25
Taulukko 3. Laskenta esimerkki osakeyhtiön tulon verotuksesta ja osakkaan osinkojen verotuksesta.	28
Taulukko 4. Riskianalyysi perustettavan yrityksen mahdollisista riskeistä ja niihin varautumisesta.....	34
Taulukko 5. Perustettavan yrityksen SWOT-analyysi.	36
Taulukko 6. Perustettavan yrityksen rahoituslaskelma.	39
Taulukko 7. Perustettavan yrityksen kannattavuuslaskelma.	40
Taulukko 8. Perustettavan yrityksen myyntilaskelma.....	43

1 JOHDANTO

1.1 Työn tausta

OnnistuYrittäjänä.fi -palvelun ([viitattu 12.3.2020]) mukaan liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan yritystoiminnan tueksi. Liiketoimintasuunnitelma kertoo yrityksen koko liiketoiminnan lyhykäisyydessään. Tämän lisäksi liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan liikekumppaneiden ja rahoituksen hankintaan sekä markkinointiin ja myyntiin. Liiketoimintasuunnitelmasta nähdään yrityksen tavoitteet ja toimintatavat sekä tulevaisuuden suunnitelmat. Liiketoimintasuunnitelman avulla aloittava yritys pystyy hahmottamaan resurssit, joita yrityksen pyörittämiseen vaaditaan sekä seuraamaan yrityksen kannattavuutta. Liiketoimintasuunnitelmassa selvitetään myös liiketoiminnan riskit, jotka voisivat vaikuttaa yrityksen kannattavuuteen. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa selvitetään kilpailutilanne markkinoilla, yrittäjän oma osaaminen, markkinointisuunnitelma sekä asiakkaat.

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on laajasti tutkittu aihe ja siitä löytyy myös lukuisia opinnäytetöitä. Pääasiassa opinnäytetyöt, jotka käsittelevät liiketoimintasuunnitelmaa on tehty jollekin tietylle yritykselle. Niissä kuitenkin käsitellään usein myös jonkin tietyn toimialan vaatimuksia.

Heinvuo (2012) on kirjoittanut liiketoimintasuunnitelman perustettavalle rakennusalan yritykselle. Aihe on siis käytännössä sama kuin oman opinnäytetyöni aihe. Alkuun työssä on pohdittu lyhyesti yrittäjyyttä suomessa. Tämän jälkeen on perehdytty yrityksen perustamiseen ja vaadittaviin toimenpiteisiin eri yhtiömuotoa perustettaessa. Lisäksi on lyhyesti perehdytty rahoitukseen, kirjanpitoon, verotukseen ja arvonlisäveroon. Tämän jälkeen seuraa tarkempaa perehtymistä itse liiketoimintasuunnitelman tekemiseen teoriassa, jota seuraa rakennusalan yritykselle tehty liiketoimintasuunnitelma. Mielestäni opinnäytetyö tuo hyvin esiin kaikki liiketoimintasuunnitelmassa esiintyvät kohdat ja liiketoimintasuunnitelman teorian kohdalla opinnäytetyö onkin lähellä omaani. Yritykselle tehdyssä liiketoimintasuunnitelmassa on laajasti pohdittu yrityksen toimintaa. Mielestäni opinnäytetyön alku kuitenkin oli hiukan aiheesta toiseen hyppivä, jossa kirjoitettiin useasta eri asia kokonaisuudesta

vähän ja tästä syystä halusinkin omassani keskittyä vain kahteen olennaiseen teorian osaan.

Lehtinen (2020) on kirjoittanut opinnäytetyössään liiketoimintasuunnitelman perustettavalle yritykselle. Opinnäytetyön alussa perehdytään Futsal:n, jonka jälkeen tämäkin opinnäytetyö esittelee lyhyesti eri yhtiömuodot ja sen jälkeen käsittelee, mitä yrittäjyys yleisesti ja erityisesti Futsal alalla vaatii. Opinnäytetyössä on tuotu esille yrityksen taloushallintoa sekä esimerkiksi tuotteistamista ja palvelumuotoilua. Tässä on mielestäni hienosti esitelty asioita hieman eri lailla, siitä mitä yrityksen perustaminen vaatii, eikä aina saman yrityksen perustamiskaavan mukaan. Ennen lopun yhteenvetoa opinnäytetyö käsittelee liiketoimintasuunnitelman teoriaa, tiiviisti ja samalla tavalla kuin omassakin opinnäytetyössäni. Tässä opinnäytetyössä laadittu liiketoimintasuunnitelma on laitettu liitteeksi, jotta se on voitu salata. Omassa opinnäytetyössäni liiketoimintasuunnitelma on nähtävissä myös tutkimusosassa, koska yrittäjän mielestä mikään liiketoimintasuunnitelmassa ei paljasta liikaa yrityssalaisuuksia.

Koskela ja Saastamoinen (2020) ovat tehneet opinnäytetyön uudelle autoalan yritykselle. Alussa on käyty laajasti läpi liiketoimintasuunnitelman teoriaa. Liiketoimintasuunnitelman teoria on yksityiskohtaisempaa ja laajempaa kuin esimerkiksi omassa opinnäytetyössäni. Toinen luku käsittelee eri työkaluja, joita voi käyttää apuna liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Tämä luku oli mielestäni erittäin hyvä, sillä useimmissa liiketoimintasuunnitelmissa nämä työkalut tulevat esille heikommin. Omassani sivuan joitain samoja työkaluja kuin tässä opinnäytetyössä. Seuraavat luvut kertovat yrittäjyydestä ja eri yhtiömuotojen perustamisesta ja eroista todella laajasti. Syy miksi en omassa opinnäytetyössäni halunnut syventyä eri yhtiömuotojen perustamiseen oli juuri se, että se tuntui olevan melkein jokaisessa opinnäytetyössä yhtenä lukuna. Tästä syystä päädyinkin käsittelemään tuloverotusta eri yhtiömuodoissa.

Liiketoimintasuunnitelman rakenne on jo vuosia pysynyt vakiintuneena, ainoastaan tutkittavien osioiden sisältö on muuttunut ajan kuluessa. Esimerkiksi mainonta kanavien vaihtoehdot ovat muuttuneet ja laajentuneet sosiaalisen median myötä. Aihe on kuitenkin jatkuvasti ajankohtainen, sillä esimerkiksi pankit vaativat liiketoiminta-

suunnitelman yrityslainahakemuksen liitteeksi. Tämän opinnäytetyön motivaatiotekijänä on ollut kirjoittajan oma kiinnostus yritystoiminnan aloittamista kohtaan ja toimeksiantajan tarve liiketoimintasuunnitelmalle liiketoiminnan kannattavuuden ja kokonaisuuden hahmottamiseen sekä rahoituksen hakemiseen.

1.2 Työn tavoite

Yritystä perustettaessa ensimmäisenä tarvitaan liiketoimintasuunnitelma, jota varsinkin aloittavan yrityksen rahoittajat vaativat. Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on laatia toteutettavissa oleva liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusalan pienyritykselle. Suomen Uusyrityksien (2020, 18) mukaan liiketoimintasuunnitelman laatimisella on tarkoitus hahmottaa yritystoiminnan tuomia kuluja ja tuottoja, ja mitä yritystoiminta vaatii, jotta se olisi kannattavaa. Toisaalta toimeksiantaja tarvitsee liiketoimintasuunnitelmaa myös alkurahoituksen hankintaan. Opinnäytetyössä käydään läpi liiketoimintasuunnitelman laatimista teoriassa ja käydään läpi mitä vaikutusta yritysmuodon valinnalla on tuloverotukseen. Työn lopuksi laaditaan toteutettavissa oleva liiketoimintasuunnitelma, jonka perustettava yritys voi ottaa käyttöönsä.

Tämä opinnäytetyö on toiminnallinen opinnäytetyö, jossa teoreettinen viitekehys hankitaan alan lähdeaineistosta ja laadittavaan liiketoimintasuunnitelmaan tarvittavat tiedot hankitaan haastatteleamalla toimeksiantajaa ja käyttämällä apuna teoreettista viitekehystä.

1.3 Työn rakenne

Ensimmäinen luku kartoittaa tämän opinnäytetyön taustaa, työn tavoitteita sekä esittelee lyhyesti toimeksiantajan taustan. Luvussa kerrotaan tutkimusongelmasta ja lyhyesti siitä, kuinka opinnäytetyö toteutettiin.

Toisessa ja kolmannessa luvussa käsitellään tämän opinnäytetyön teoreettista viitekehystä. Toisessa luvussa käydään läpi liiketoimintasuunnitelman laatimista teoreettisella tasolla, jotta perustettavalle yritykselle voidaan laatia toteutettavissa

oleva liiketoimintasuunnitelma työn loppuksi. Kolmannessa luvussa käsitellään yritysmuodon valinnan vaikutusta tuloverotukseen.

Neljännessä luvussa laaditaan ihan konkreettisesti liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajalle. Liiketoimintasuunnitelman laadinnassa käytettiin apuna toimeksiantajan haastattelua lähtötilanteesta ja tavoitteista. Viimeisessä, eli viidennessä luvussa käydään läpi opinnäytetyön johtopäätöksiä ja pohdintaa.

1.4 Toimeksiantaja

Toimeksiantajana on yksityinen henkilö, jolla on suunnitelmissa perustaa oma rakennusalan yritys. Yritysmuodon valinta on herättänyt kysymyksiä, vaikkakin toiminnan valinta yritysmuodoksi näyttääkin ainakin aluksi mieleisimmältä vaihtoehdolta yrittäjälle itselleen. Toimeksiantajalla on yli kymmenen vuoden kokemus rakennusalalta. Kokemusta löytyy niin vanhojen talojen remontoinnista kuin uusien talojen rakentamisesta sekä maatilojen navettojen ja sikaloiden laajentamisesta sekä uusien rakentamisesta.

Varsinaista rakennusalan koulutusta toimeksiantajalla ei ole, mutta vuosien työskentely alalla ja edesmenneen työnantajan käytännön koulutus alalle on vahvistanut osaamista. Lisäksi toimeksiantaja käy vuosittain vaadittavissa pätevyys koulutuksissa. Koulutukseltaan toimeksiantaja on datanomi, joten toimeksiantaja tietää, mitä oman yrityksen perustaminen ja pyörittäminen vaatii, mutta taloudellisen puolen hallinta ja tietämys ei ole toimeksiantajan vahvinta puolta ja tähän toimeksiantaja on pyytänyt avustusta ulkopuoliselta taholta.

Vaikka perustettava yritys on uusi, toimeksiantajalla on jo valmiina asiakkaat sekä suurin osa tarvittavista työkaluista edesmenneeltä työnantajalta perittynä. Lisäksi yrittäjällä on paikkakunnalla hyvä maine luotettavana ja rehellisenä rakentajana.

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TEORIA

2.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman laatimisessa tärkeintä on, että sen tekee ihminen tai ihmiset, joiden käyttöön liiketoimintasuunnitelma on tarkoitettu (Dahle, Holm & Dagestad 2012, 88). Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan yrityksen menestyksen kulmakiviä ja tekijöitä, jotka vaikuttavat yrityksen liiketoimintaan (Hesso 2015, 24). Tärkeintä ei Hesson mukaan ole valmis liiketoimintasuunnitelma vaan se, että tekijä kirjaa ylös tekijöitä, jotka voivat johtaa yrityksen onnistumiseen tai epäonnistumiseen.

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen suunnitelma siitä, kuinka liikeidea toteutetaan käytännössä. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 18.) Liiketoimintasuunnitelmassa on pidemmän ajan päämäärät ja taloudelliset tavoitteet. Suunnitelmassa arvioidaan laskelmilla yrityksen kannattavuutta ja tarvittavaa rahoitusta toiminnan käynnistämiseen. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan esimerkiksi rahoituksen, vuokratilojen ja liikekumppaneiden hankkimiseen. Aloittavalla yrityksellä ei ole vielä tilinpäätöstä osoittamassa kannattavuutta, joten hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma selventää yrityksen tulevaisuuden näkymiä ja kannattavuutta erityisesti rahoitusta haettaessa.

2.2 Liikeidea

Liikeidean suunnittelu lähtee liikkeelle yritysideasta, jossa mietitään mitä palveluita tai tuotteita perustettava yritys aikoo myydä (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 16). Yritysideaa lähdetään muokkaamaan ja tarkentamaan, josta syntyy liikeidea. Liikeidean tehtävänä on vastata kysymyksiin: Kenelle? Miten? Mitä? Toisin sanoen liikeideasta selviää kenelle ja minkälaista tavaraa tai palvelua yritys aikoo myydä, miten yritys toteuttaa myynnin ja minkälaisilla markkinoilla toimitaan. Liikeidea kerroo suoraan rahoittajille, mitä liiketoimintasuunnitelma käsittelee. (Hesso 2015, 25.)

Liikeidealla voidaan myös esitellä henkilökunnalle yrityksen uusi strategia. Liikeidea on ainutlaatuinen ja se erottuu kilpailijoiden liikeideoista. Liikeidean voi kehittää myös kilpailijoiden liikeideasta jalostamalla olemassa olevaa liikeideaa paremmaksi. Yrityksen menestymisen pohjana on liikeidea. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo 2016, 43.)

Liiketoimintasuunnitelman pohja syntyy siis liikeideasta. Liikeideassa kerrotaan lyhyesti tuotteesta tai palvelusta, asiakkaista, kilpailijoista ja sidosryhmistä sekä tuotteen tai palvelun toimituksesta. (Dahle ym. 2012, 51–52.) Holopainen (2019, 13) toteaa, että menestyksen kannalta oleellista on se, kuinka liikeidean eri osat yhdistetään toimivaksi kokonaisuudeksi. Liikeideaa on hänen mukaansa syytä tarkistaa ja sopeuttaa uuteen tilanteeseen olosuhteiden muuttuessa.

2.3 Osaamisen kuvaus

Peltola (2015, 163–165) painottaa, että inhimillisten voimavarojen tunteminen ja hyväksikäyttö on avainasemassa pienyrityksissä. Yrityksen kasvun ja uusien työntekijöiden myötä pienyrityksienkin johtajat hakeutuvat johtamiskursseille, koska yrityksen vienti eteenpäin ja menestyminen vaativat uusia taitoja. Tällöin myös ajan hallinta ja itsensä johtaminen korostuu. Yrityksen on Peltolan mukaan osattava hankkia ammattitaitoisia ja sitoutuneita työntekijöitä eri työtehtäviin. Osa toiminnoista voidaan myös ulkoistaa osaamisen puuttuessa. Yritykset saattavat ostaa esimerkiksi taloushallinnon palvelut tilitoimistolta.

Hesson (2015, 62) mukaan osaaminen voidaan luokitella aineettomaksi pääomaksi. Osaajapainotteisilla aloilla, kuten rakennusosalalla aineetonta pääomaa saattaa olla paljonkin. Hesso katsoo, että kilpailuetua voidaan luoda monimutkaisten järjestelmien pohjalta, mutta mukana on oltava myös huippuyksilöitä.

2.4 Tuote tai palvelu

Myykö yritys tuotetta vai palvelua? Finch (2012, 32) huomauttaa, että kaikki yritykset myyvät jonkinlaista tuotetta tai palvelua, eikä lukija välttämättä ymmärrä, miten yrityksen tuote tai palvelu eroaa kilpailijoiden omista. Tämän takia tuotteen tai palvelun kuvaus kannattaa Finchin mukaan pitää lyhyenä ja selkeänä. Liian yksityiskohtaisiin teknisiin tietoihin ei kannata panostaa vaan kertoa yksinkertaisesti, kuinka ja missä tuote tai palvelu toimii.

Finch (2012,32) toteaa myös, että lisäksi tuotteesta tai palvelusta kannattaa kertoa, onko siinä jotain uniikkia, onko tuote tai palvelu patentoitu tai suojattu jotenkin muuten. Kuvauksessa kerrotaan myös, mistä asiakas voi tuotteen tai palvelun ostaa. Asiakas valitsee tuotteen yleensä laadun, hinnan, saatavuuden tai esimerkiksi tuotteen tai palvelun mukana tulevien palveluiden perusteella (Holopainen 2019, 13). Holopainen korostaa, että tämän vuoksi on tutkittava potentiaalisen asiakaskunnan perusteita ostopäätökselle ja ottaa tämä huomioon suunniteltaessa omia tuote- tai palveluratkaisuja.

Tuote tai palvelu voidaan jakaa ydintuotteeseen, lisäetuuun sekä mielikuvatuotteeseen (Alikoski ym. 2016, 65). Ydintuote on asiakkaan ostama tuote tai palvelu. Lisäedut nimensä mukaisesti täydentävät ydintuotetta. Rakennusosalalla voisi lisäedun ajatella esimerkiksi olevan se, että terassin rakentaja tarjoaa lisäetuna materiaalien hankinnan, jolloin asiakkaan ei itse tarvitse miettiä mitä kaikkea pitäisi lisäksi ostaa ja minkälaista materiaalin tulisi olla. Markkinointiratkaisuilla asiakkaalle luodaan tietty mielikuva tuotteesta (Alikoski ym. 2016, 65).

Tuotteen tai palvelun hinnoittelua mietittäessä on laskettava, mitä tuote tai palvelu maksaa yrittäjälle. Hinta muodostuu työpanoksesta, materiaalista, hankintakuluista sekä työvälineistä. Kustannuksia on sekä kiinteitä että muuttuvia. Lisäksi on mietittävä, mitkä muut asiat vaikuttavat tuotteen myyntiin. Hinta antaa asiakkaalle tietyn mielikuvan yrityksen tuotteista tai palveluista sekä imagosta. Kalliimmalta tuotteelta tai palvelulta odotetaan aina enemmän kuin halvalta. (Alikoski ym. 2016, 66.)

2.5 Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet

Hyvän yritysideoon lisäksi on varmistuttava siitä, että markkinoilla on kysyntää perustettavan yrityksen tuotteille ja palveluille eli asiakkaita on riittävästi. Tekemällä asiakasanalyysi saadaan selville yrityksen potentiaaliset asiakkaat, joka voisivat olla valmiita ostamaan yrityksen tuotteen tai palvelun. (Peltola 2015, 86.)

Peltola (2015,86) mainitsee, että asiakasanalyysin voi tehdä pohtimalla muun muassa seuraavia kysymyksiä. Keitä asiakkaat tai asiakasryhmät ovat? Minkä ongelman tuotteen tai palvelun ratkaisee ja minkä tarpeen tuotteen tai palvelun tyydyttää ja kuinka tarpeet on tällä hetkellä tyydytetty? Onko markkina-alueella ostouskollisuutta ja onko asiakkaita, jotka ovat valmiita vaihtamaan ostopaikkaa tai -kohdetta? Kuinka paljon rahaa ollaan valmiita käyttämään hankintoihin rahaa vuodessa? Mihinkä suuntaan taloustilanne on kehittymässä? Onko asiakkailla enemmän vai vähemmän rahaa käytettävissä tulevaisuudessa? Kuinka paljon asiakkaita markkina-alueella on ja mihin suuntaan asiakasmäärät ovat kehittymässä? Paljonko asiakkaat tuovat rahaa markkina-alueelle ja kuinka paljon siitä voisi olla yrityksen osuus? Kuinka usein, milloin ja mistä yleensä ostetaan? Miten potentiaalinen asiakas tavoitetaan eli kuinka hänelle mainostetaan?

Tietämällä keitä yrityksen asiakkaat ovat, yritys kykenee kohdistamaan markkinoinnin oikealle kohderyhmälle (Alikoski ym. 2016, 31). Alikosken ym. mielestä yrityksen on myös kyettävä ottamaan vastaan asiakaspalautetta ja pyrittävä omalla toiminnallaan luomaan pitkäaikaisia asiakassuhteita toimintansa turvaamiseksi.

2.6 Toimiala ja kilpailutilanne

Toimiala määrittelee alan, jolla yritys toimii, kuten esimerkiksi siivous tai rakentaminen. Toiset toimialat ovat täynnä yrityksiä eli kilpailijoita, jotka myyvät vastaavia tuotteita. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 16.) Suomen Uusyrityskeskukset huomauttaa, että kun alalla on paljon kilpailijoita, voitto mahdollisuudet ovat pienet, koska silloin kilpaillaan usein hinnalla.

Yrityksen tulee tietää, keitä sen varsinaiset kilpailijat ovat ja kuinka nämä kilpailijat toimivat markkinoilla. Yrityksen on ennakoitava ja seurattava kilpailijoidensa toimintaa pysyäkseen mukana kilpailussa. Kilpailu on toisaalta myös asiakkaan etu, sillä yritysten välinen kilpailu lisää yrityksen tarvetta kehittää tuotetta, huolehtia laadusta ja pitää hinta kilpailukykyisenä. (Alikoski ym. 2016, 33–34.)

Kilpailijoiksi luetaan kaikki samalla markkina-alueella toimivat yritykset, jotka toimivat samalla toimialalla. Tulevien mahdollisuuksien hahmottaminen on tärkeää, sillä analysoinnilla selvitetään toimialalle tulossa olevia uusia yrityksiä sekä sitä mihin suuntaan toimialan yritystoiminta on kehittymässä. Kilpailu- ja kilpailija-analyysillä voidaan hahmottaa markkinatilannetta ja miettiä mihin oma yritys sijoittuu kilpailutilanteessa. Analyysissä voidaan pohtia esimerkiksi kilpailevia yrityksiä ja niiden myynnin kehitystä viime vuosina, yritysten vahvoja ja heikkoja puolia sekä kilpailun kehittymistä tulevaisuudessa. (Peltola 2015, 87.)

Toimialan kilpailutilannetta voidaan hyvin tutkia M. Porterin analyysillä. Tällä pystytään hahmottamaan strategisen liiketoiminta-alueen kilpailutilanne. Analysoinnilla saadaan selville alueen pelaajat ja kilpailun luonne. M. Porterin viiden voiman työkaluun kuuluu seuraavat osat: tavarantoimittajien neuvotteluvoima, uudet tulokkaat toimialalla, toimialan kilpailu, asiakkaiden neuvotteluvoima sekä substituuttituotteet ja -palvelut. Analyysin avulla voidaan tehdä luonnosteluja kilpailutilanteen muutoksista. (Hesso 2015, 48–49.) Hesson (2015, 49) mielestä kilpailuanalyysissä tärkeintä on löytää ne kilpailijat, jotka todella kilpailevat samoista asiakkaista.

2.7 Markkinoiden laajuus

Suunnitellessa yrityksen perustamista on tehtävä markkinoiden tutkinta (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 34). Suomen Uusyrityskeskukset korostavat, jotta yrityksen markkinointia voi suunnitella, on hyvä tietää millaisille markkinoille, yritystä ollaan perustamassa. Markkinoita tutkiessa selviää usein myös se, onko yrityksen perustaminen juuri niille markkinoille kannattavaa. Suomen Uusyrityskeskukset muistuttaa, että mahdollisten asiakkaiden määrittäminen, auttaa selvittämään minkä verran näitä potentiaalisia asiakkaita löytyy yrityksen toiminta-alueelta. Suomen Uus-

yrittäjät korostaa myös, että kilpailijoiden tunteminen on tärkeä osa markkinoiden tutkintaa. Onko kilpailijoita paljon ja kuinka perustettava yritys erottuisi kilpailijoistaan. Lisäksi tieto kilpailijoiden hinnoittelusta sekä tuote- ja palveluvalikoimasta on myös tärkeää.

Kukaan ei voi luoda tuotetta tai palvelua, josta kaikki alueen ihmiset olisivat kiinnostuneita. Onkin löydettävä kohderyhmä, jotka ovat kiinnostuneita yrityksen tuottamista tuotteista tai palveluista ja keskittyttävä luomaan tälle ryhmälle lisäarvokokemuksia. Kohderyhmä on tarkennettava myös, jotta markkinointi osataan suunnitella kohderyhmää innostavaksi. (Hesso 2015, 92.)

2.8 Markkinointi ja mainonta

Markkinoinnin tavoitteena on saada aikaan myyntiä sekä luoda, kehittää ja ylläpitää asiakassuhteita. Uskolliset asiakkaat ovat avain asemassa yrityksen markkinoinnissa (Suomen Uusyrittäjät 2020, 35–37.) Suomen Uusyrittäjät toteaa uskollisten asiakkaiden tuovan suurimman osan yrityksen myynnistä ja hankkivan yritykselle lisää asiakkaita suosittelemalla yritystä tuttavilleen. Tämän lisäksi vanhojen asiakkaiden säilyttäminen on halvempaa kuin uusien hankkiminen.

Tekemällä yritykselle markkinointisuunnitelman, markkinoinnista tulee selkeä ja yhtenäinen. Suunnitelman avulla voidaan jatkossa myös kehittää markkinointia ja valvoa tavoitteiden toteutumista. Markkinointi tavan ratkaisee ketkä ovat yrityksen asiakkaita. Yrityksen tuotteen tai palvelun ominaisuuksilla ei ole niinkään merkitystä, vaan sillä, mitkä ovat asiakkaiden tarpeet. (Suomen Uusyrittäjät 2020, 35–37.)

Peltolan (2015, 95) mukaan aloittavilla yrityksillä ongelmana on usein se, että alkumarkkinointiin ei varata riittävästi rahaa. Aloittavan yrityksen on noustava esille kilpailijoiden joukosta. Peltola korostaa, että onnistuneeseen ja riittävään markkinointiin käytetty raha tulee kuitenkin takaisin lopulta onnistuneena myyntinä.

Peltolan (2015, 95) mukaan mainonnassa on luotava totuudenmukainen kuva yritystoiminnasta, ettei asiakas koe tulleen huijatuksi ja petetyksi. Peltola korostaa, että mainonta tyylin on oltava yhtenäinen yrityksen imagon kanssa. Alikoski ym. (2016,

62) huomauttaa, että markkinointi vaatii osaamista, jota yrittäjältä ei välttämättä itseltään löydy. Alikosken ym. mukaan silloin yrittäjän onkin syytä miettiä, pitäisikö markkinointi ostaa mainostoimistolta. Ostaessa markkinoinnin ulkopuoliselta taholta yrittäjä voi varmistua siitä, että markkinointi on sääntöjen ja hyvän markkinointitavan mukaista (Alikoski ym. 2016, 62).

Suomen Uusyrityskeskukset (2020, 37–38) kehottavat yrityksiä miettimään mainonnan kanavia valitessa, kuinka halutulle asiakasryhmälle saadaan sanoma mahdollisimman tehokkaasti ja taloudellisesti. Suomen Uusyrityskeskukset (2020, 37–38) huomauttaa, että nykyään tuotteista ja palveluista haetaan tietoa pääasiassa verkosta. Suomen Uusyrityskeskukset toteavat verkon tarjoavan yritykselle kustannustehokkaita ja monipuolisia mahdollisuuksia markkinointiin. Heidän mielestään verkko tulisi olla yksi paikka asiakkaiden yhteydenotoille, vaikka yritys olisikin kuinka pieni tahansa. Suomen Uusyrityskeskusten mukaan verkkotoimintaa voi olla esimerkiksi kotisivut, verkkokauppa, hakusanamainonta tai sosiaalinen media.

Suomen Uusyrityskeskukset (2020, 37–38) korostaa, että mainoskanavan valinta tulisi tehdä huolellisesti, sillä eri kanavien ominaisuudet ja hinnat poikkeavat toisistaan huomattavasti. Suomen Uusyrityskeskus huomauttaa, että ilmainen, mutta sitäkin tärkeämpi mainonnan kanava on asiakkaiden kommunikointi keskenään. Esimerkiksi asiakkaiden kokemukset asiakaspalvelutilanteista reklamaatioiden yhteydessä tuovat onnistuessaan hyvää mainosta yritykselle ja epäonnistuessa tieto asiasta leviää hyvinkin nopeasti. Sosiaalinen media on aloittavalle yritykselle kustannustehokas tapa mainontaan, mutta se vaatii suunnitelmallisuutta ja aikaa. Sosiaalisen median kanava tulee valita sen mukaan, mitä yrityksen potentiaaliset asiakkaat suosivat.

2.9 Riskit

Riskit voidaan yrityksessä jakaa kahteen ryhmään: vahinko- ja liikeriskeihin. Vahinkoriskiin yrittäjä voi varautua ottamalla vakuutuksen eli siirtämällä riskin. Vahinkoriski liittyy mm. sopimuksiin, kalustoon, henkilöihin ja tuotteisiin. Liikeriskiä varten ei

voida ottaa vakuutusta, sillä se sisältää aina tappion tai voiton mahdollisuuden. Esimerkiksi liiketilojen siirtäminen toiseen paikkaan voi nostaa asiakasmääriä reilusti tai vähentää olemassa olevia reilusti. (Alikoski ym. 2016, 140.)

Jotta riskeihin voitaisiin varautua ja niiltä voisi suojautua, on ne Suomen Uusyrityskeskusten (2020, 24) mukaan ensiksi tunnistettava. Hallitut riskit voivat liiketoiminnassa olla myös mahdollisuuksia ja menestyäkseen on otettava riskejä. Yritystoiminnassa esiintyviä riskejä on esimerkiksi sopimus- ja vastuuriskit, keskeytysriski ja liikeriski. Riskien selvittämiseen ja arvioimiseen voidaan käyttää riskianalyysiä (Peltola 2015, 104). Peltolan mukaan riskianalyysissä yrityksen toiminnot eritellään ja toimintojen riskialttius selvitetään. Toimintojen riskialttiuden selvityksen jälkeen määritellään todennäköisyys vahingon tapahtumiselle ja kuinka vahinko voitaisiin välttää.

Riskeiltä voidaan suojautua pienentämällä, välttämällä, siirtämällä ja jakamalla. Riskiä pienentämällä tavoitellaan vahinkojen minimointia. Esimerkiksi rakennukset rakennetaan erillisistä osioista, jotta tulen leviämistä voidaan estää. Välttämässä mietitään yrityksen riskialttiita toimintoja ja poistetaan nämä kokonaan. Välttämässä avainasemassa on riskin ennakointi ja siihen varautuminen. (Peltola 2015, 106.)

Vakuuttaminen on riskienhallintakeino, jossa yritys siirtää riskin vakuutusyhtiön vastuulle (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 24). Lisäksi riskiä voidaan siirtää siirtämällä riskialtis toiminta toiselle yritykselle. Riskien jakamisessa tuotantoyksiköitä sijoitetaan eri paikkakunnille tai tavarantoimittajia on useita, jotta toimituskatkoilta vältetään. (Peltola 2015, 107.)

Suunnitelmallinen, järjestelmällinen, tietoinen ja ennakoiva riskienhallinta on hyvää. Viime vuosina yhdeksi merkittävämmäksi riskiksi on noussut huijaukset ja erityisesti huijaus- ja väärennöslaskut. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 24.)

Suomen Uusyrityskeskusten (2020, 23) mukaan SWOT-analyysi on kaikille yritysmuodoille sopiva analysointimenetelmä. Analyysillä kartoitetaan yrittäjän, yrityksen ja sen liikeidean vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Analysointia voidaan tehdä koko yritystoiminnasta tai keskitetysti jostakin toiminnan osasta. Vah-

vuudet ja heikkoudet kertovat yrityksen nykytilasta ja sisäisistä asioista. Mahdollisuudet ja uhat puolestaan kertovat yrityksen tulevaisuudesta ja ulkoisista asioista. Analyysin avulla voidaan selvittää kuinka heikkouksia voisi poistaa ja vahvuuksia kehittää. Lisäksi voidaan selvittää kuinka mahdollisia uhkia voisi torjua ja mahdollisuuksia hyödyntää. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 23.)

2.10 Laskelmat

Suomen Uusyrityskeskusten (2020, 20) mukaan liiketoimintasuunnitelmassa tehtäviä laskelmia ovat mm. rahoituslaskelma, kannattavuuslaskelma ja myyntilaskelma. Yrityksen kannattavuutta voidaan selvittää perehtymällä yrityksen kulurakenteseen sekä tarvittavaan laskutuksen määrään, joka kattaa kulutaakan. Strategialähtöisessä toiminnassa kuluja vähennetään sieltä, missä strategian onnistumisen kannalta on mahdollista. (Hesso 2015, 166.)

Rahoituslaskelmassa määritellään, mistä yritys saa rahansa ja mihin saatu raha käytetään. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 20.) Aloittavalla yrityksellä rahaa kuluu investointeihin ja hankintoihin, joiden avulla yritystoiminta saadaan käyntiin. Yritystä perustettaessa kuluja syntyykin paljon esimerkiksi rekisteröintiin sekä laitteiden ja alkuvaraston hankintaan. Ensimmäisinä kuukausina yrityksellä on oltava käyttöpääomaa juoksevien kulujen kuten vuokrien ja vakuutusten maksamiseen, vaikka itse yritys ei vielä tuottaisikaan. Käytössä oleva raha koostuu alussa yleensä omasta pääomasta, yritystuesta, lainasta sekä oman pääoman ulkopuolisista sijoituksista. Tärkeintä on, että rahat riittävät kattamaan kustannukset.

Kannattavuuslaskelmalla selvitetään, kuinka paljon yrityksen on myytävä tuotetta tai palvelua, jotta yritystoiminta olisi kannattavaa. (Suomen Uusyrityskeskukset 2020, 21.) Toiminnan kannattavuus selvitetään laskemalla, millä myyntimäärällä saadaan katettua sekä muuttuvat että kiinteät kustannukset niin, että tulos on 0€. Kannattavuuslaskelmalla voidaan laskea myös se kuinka paljon tuotetta tai palvelua olisi myytävä ja millä hinnalla, kustannukset huomioiden, jotta saavutetaan haluttu liiketoiminnan tulos.

Suomen Uusyrityskeskukset (2020, 20) huomauttaa, että myyntilaskelmassa voidaan pureutua tarkemmin kannattavuuslaskelman minimi-laskutustavoitteisiin asiakasryhmien välillä. Heidän mukaansa asiakkuudet voidaan laittaa tärkeysjärjestykseen huomioiden alennukset ja myytävien tuotteiden tai palveluiden muuttuvat kustannukset.

Suomen Uusyrityskeskukset (2020, 20) painottaa, että kannattavuuslaskelmassa lasketaan liikevaihdon tarve 12 kuukaudelle, mutta käytännössä esimerkiksi yhden henkilön yrityksissä liikevaihto syntyy 11 kuukauden aikana, jos yrittäjä pitää kesälomaa. He huomauttavat, että ostot ovat muuttuvia kuluja, jotka lisääntyvät samassa suhteessa tehtävän työn lisääntyessä. Palvelun ollessa kyseessä myyntilaskelmassa mietitään myös sitä, kuinka paljon tunteja olisi kuukaudessa laskutettava, jotta haluttuun liikevaihtoon päästään.

Suomen Uusyrityskeskusten (2020, 20) mukaan matkoihin kuluva aika ei yleensä laskuteta asiakkaalta, joten tämä aika on pois työnteosta. Sopimuksessa voidaan kuitenkin ilmoittaa myös matkakulujen laskuttamisesta. Tuotteen tai palvelun myyntihintojen on siis sisällettävä myös paperitöihin ja asiakashankintaan kuluva työaika. Asiakasta ei voi erikseen laskuttaa paperitöistä, joten myyntihinnassa on oltava tämä sisällytetty.

3 YHTIÖMUODON VALINNAN VAIKUTUS TULOVEROTUKSEEN

3.1 Yhtiömuodot ja verotus

Yhtiömuodon valinnalla on vaikutusta siihen, kuinka yrityksen tulovero lasketaan ja kuka siitä on vastuussa (Holopainen 2019, 166.) Suurin ero verotuksessa on välittömissä veroissa kuten tuloverossa ja kunnallisverossa. Tutkittaessa eri yhtiömuotojen verorasitusta, on otettava huomioon myös omistajan verorasitus. Verotuksellisesti huokeimman yhtiömuodon näkeekin vasta näiden yhteisvaikutuksesta.

Malmgrén ja Myrsky (2020, 3) kertovat verotuksen olevan neutraalia. Neutraali verotus ei vaikuta tuotannontekijöihin, kuten pääoman ja työn, suhteellisiin hintoihin eikä yrityksen valitsemin rahoituslähteisiin. Malmgrén ja Myrsky (s. 4) painottavat ettei verotuksella pyritä vaikuttamaan yritysmuodon valintaan, vaan jokaisen yrittäjän olisi tarkasteltava kokonaisuutta ja valittava omalle yritystoiminnalleen parhaiten sopiva yritysmuoto.

Malmgrén ja Myrsky (2020, 2) muistuttavat, että yritysten verotuksen peruslähtökohtana on yhteisöjen erillinen verovelvollisuus tuloverotuksessa. Heidän mukaansa vuosien varrella henkilöyhtiöiden verotusasema on muuttunut useampaan kertaan kuitenkin niin, että voimassa olevan järjestelmän mukaan henkilöyhtiössä tulos verotetaan yhtiömiehiltä.

Tulovero määräytyy joko suhteellisena tai progressiivisena. Suhteellisessa verossa vero määräytyy saman veroprosentin mukaan tuloista riippumalla, kuten esimerkiksi osakeyhtiön tulovero on 20 prosenttia. Progressiivisessä verotuksessa veroprosentti kasvaa tulojen kasvaessa. Tästä esimerkkinä ansiotulot. Pääomatulojen verotus on myös lievästi progressiivista. Pääomatulojen veroprosentti on 30 000 euroon asti 30% ja siitä ylittävän osuuden veroprosentti on 34%. (Holopainen 2019, 166.)

Jokaisen yrityksen on maksettava voitostaan veroa. Kirjanpidon ja verotuksen säännöt eroavat toisistaan, ja siksi kirjanpidon voitto ei aina vastaa verotettavaa tuloa.

Esimerkiksi edustusmenojen ja osinkotulojen kohdalla vähennyskelpoisuus on erilainen. Verotettava tulo jaetaan yrityksen omistajan tai toiminimen harjoittajan ansio- ja pääomatuloihin. (Holopainen 2019, 167.)

Yksi merkittävä ero verotuksessa on se, että toiminimen ja henkilöyhtiön verotettava tulo verotetaan yrittäjältä tai osakkaalta riippumatta siitä, nostavatko nämä voittoa vai ei. Osakeyhtiössä sen sijaan on mahdollista jättää tulot nostamatta, jolloin tulot verotetaan vain yhtiöltä. Yhtiömuotoisten yritysten ja toiminimen välillä on myös eroa. Verotuksessa vähennyskelpoista palkkaa tai matkakustannuksia voidaan maksaa yhtiömuotoisissa yrityksissä osakasyrittäjille. (Malmgrén & Myrsky 2020, 677.)

Malmgrén ja Myrsky (2020, 9–10) tuo esille osakeyhtiöiden ja osakkeenomistajien ongelmallisen kahdenkertaisen tuloverotuksen. Osakeyhtiö maksaa omasta tuloksestaan 20% tuloveroa ja osakkeenomistaja maksaa jo kertaalleen verotetusta tulosta vielä veroa saamistaan osingoista. Malmgrénin ja Myrskyn mukaan tätä kahdenkertaista verotusta on perusteltu muun muassa sillä, että osakeyhtiömuodon katsotaan tuovan yrittäjälle erityistä etuutta, koska hän ei ole henkilökohtaisesti vastuussa yrityksestä. Kahdenkertaista verotusta on perusteltu myös sillä, että jakamattomat osingot jäisivät täysin verottamatta.

Verotettavan tulon laskeminen eroaa jonkin verran yhtiömuotojen välillä. Lisäksi eroavaisuuksia syntyy, kun tulo jaetaan verotuksessa omistajien tuloksi. (Malmgrén & Myrsky 2020, 675). Malmgrénin ja Myrskyn (2020, 676–677) mukaan eroja löytyy myös yhtiömuotoisen yrityksen ja yksityisen elinkeinonharjoittajan välillä. Heidän mukaansa yksi merkittävä ero on siinä, että yhtiömuotoiset yritykset voivat maksaa verotuksessa vähennyskelpoista palkkaa omistajille.

3.2 Toiminimi

Toiminimi ei ole yritystoimintaa harjoittavasta omistajasta erillinen oikeussubjekti. Toiminimen omistaja ei voi maksaa itselleen palkkaa, eläkettä tai muita etuuksia. Hän ei voi myöskään ottaa lainaa yritykseltä. Nämä ovat suurimmat erot yksityisen

elinkeinoharjoittajan ja henkilöyhtiön välillä. Toiminimellä toimiva vastaa velvollisuuksista ja sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Malmgrén & Myrsky 2020, 767)

Kun elinkeinotoiminnan tuloista vähennetään menot, saadaan elinkeinotoiminnan tulos. Yritystulo saadaan vähentämällä tuloksesta aikaisempien vuosien vahvistetut tappiot. Toiminimellä toimivan yrityksen tulo on verotuksessa yrittäjän henkilökohtaista tuloa. (Kortene & Olin 2017, 113–114.)

Verotettava tulo jaetaan ansio- ja pääomatuloksi. Ennen jaon tekemistä toiminimen harjoittajalla on oikeus tehdä 5%:n yrittäjävähennys verotettavasta tulosta, mikä on verotonta tuloa. Pääomatuloksi lasketaan yrityksen tuloksesta 20%:n vuotuinen tuotto edellisen vuoden nettovarallisuudesta. Nettovarallisuus saadaan vähentämällä varoista velat ja lisäämällä tähän 30%:a yrityksen maksamista palkoista viimeiseltä 12 kuukaudelta ennen tilikauden päättymistä. (Holopainen 2019, 167–168.)

Nettovarallisuutta laskettaessa varoihin lasketaan esimerkiksi omistettu liiketila ja myytävien tuotteiden varasto (Kortene & Olin 2017, 114). Toiminimellä toimivalla yrittäjällä on oikeus vaatia pääomatulo-osuudeksi 0 tai 10 prosentin tuottoa. Loppu osa tulosta on ansiotuloa, mikä lasketaan yhteen mahdollisten yrittäjän saamien muiden ansiotulojen kanssa.

Ennen verotuksen päättymistä yrittäjä voi vaatia tulon verottamista kokonaan ansiotulona. Tämä voi tulla kyseeseen silloin kun verotettava tulo on pieni ja ansiotulojen veroprosentti jää alhaisemmaksi kuin pääomatulojen tuloveroprosentti. (Holopainen s. 167–168.) Malmgrénin ja Myrskyn (2020, 769) mukaan vaatimus on verovuosi-kohtainen. Heidän mukaansa tulojen ollessa pienet kannattaa laskea, mikä vaihtoehto johtaa pienempiin veroihin. Kokonaan ansiotuloinen verotus tulee kuitenkin kalliiksi, jos yrityksen verotettava tulo on korkea.

Taulukossa 1 on laskettu toiminimellä toimivan yrittäjän tulon verotus. Yritys itsessään ei siis maksa veroja vaan koko 75 000 euron verotettava tulo verotetaan yrittäjältä. Verotettava tulo jakautuu pääoma ja ansiotuloon yllä olevan taulukon mukaisesti. Pääomatuloksi lasketaan 35 800€ ja ansiotuloksi 35 450€. Taulukon mukai-

sesti laskettuna omistaja maksaa pääomatulosta veroa 10 972€ ja ansiotulosta veroa 7 090€. Kokonaisuudessaan yrittäjälle tulee siis veroja maksettavaksi 18 062 euroa.

Taulukko 1. Laskenta esimerkki toiminimen tulon verotuksesta.

Toiminimi: veroprosentti 20%			
Verotettava tulo:	75 000		
Varat:	210 000		
Velat:	85 000		
Palkat ed. 12kk.	180 000		
Nettovarallisuus:	$210\,000 - 85\,000 = 125\,000$		
30%:a ed. 12kk:n palkoista:	$0,3 * 180\,000 = 54\,000$		
pääomatulo-osuuden laskentaperuste:	$125\,000 + 54\,000 = 179\,000$		
Pääomatuloa:	$0,2 * 179\,000 = 35\,800$		
Yrittäjävähennys 5%:	$75\,000 - 3\,750 = 71\,250$		
Ansiotuloa:	$71\,250 - 35\,800 = 35\,450$		
Pääomatulon verotus:	$30\,000 * 0,3 = 9\,000$		
	$(35\,800 - 30\,000) * 0,34 = 1\,972$		
Maksettava vero pääomasta:	$9\,000 + 1\,972 = 10\,972$		
Ansiotulon verotus:	$35\,450 * 0,2 = 7\,090$		
Verot yhteensä:	$10\,972 + 7\,090 = 18\,062$		

3.3 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Henkilöyhtiössä tulos verotetaan jakamalla tulo yhtiömiesten tuloksi, eikä yhtiö itsessään ole näin ollen erikseen verovelvollinen. Yhtiö on kuitenkin velvoitettu tekemään oma veroilmoitus, josta voidaan laskea verotettava tulo. (Honkamäki, Kujanpää & Pennanen 2018, 64.) Tulon jaon perusteena käytetään yhtiösopimukseen kirjattuja tulo-osuuksia tai kommandiittiyhtiössä tulo jaetaan myös mahdollisen muun sopimuksen perusteella. Kirjanpidon ja verotuksen eroavaisuuksien vuoksi yhtiömiehen verotettava tulo voi poiketa voitto-osuudesta. (Holopainen 2019, 168.)

Holopainen (2019, 169) muistuttaa, että henkilöyhtiö voi maksaa omistajilleen palkkaa tai yhtiöstä voidaan nostaa varoja verovapaasti. Tässä on kuitenkin mietittävä

molempien tapojen hyötyjä ja haittoja. Jos palkkoja ei makseta, yritys säästää työnantajan sairausvakuutusmaksuissa. Toinen puoli asiassa on se, että maksetut palkat lisäävät yrityksen nettovarallisuutta. Palkanmaksu mahdollistaa myös toimintavaruksen muodostamisen.

Voitto-osuus on yhtiömiehen oikeus kirjanpidon tulokseen (Holopainen 2019, 168). Jos tulos on tappiollinen, sitä ei voida verotuksessa siirtää yhtiömiehelle. Tuloksen ollessa voitollinen, siitä vähennetään aiempien vuosien vahvistetut tappiot ennen tulon jakamista yhtiömiehille. Yhtiömiehen osuutta jaettava tulolähteen tuloksesta kutsutaan tulo-osuudeksi. (Kortene & Olin 2017, 113.)

Pääomatuloa yhtiömiehen tulo-osuudesta on 20 %:n tuotto hänen tulo-osuudelleen edellisen verovuoden päättyneestä nettovarallisuudesta. Nettovarallisuus lasketaan samoin kuin edellä toiminimen kohdalla. Myös henkilöyhtiössä saadaan tehdä 5%:n yrittäjävähennys ennen jakamista ansio- ja pääomatuloihin. (Holopainen 2019, 168–169.) Yrityksen tilikauden päättymisvuosi määrää yhtiömiehen tulo-osuuden verovuoden. Yhtiömies maksaa siis tulo-osuudestaan veroa ja tämän jälkeen hän on vapaa nostamaan yhtiöstä varoja ilman tuloveroseuraamuksia. (Honkamäki ym. 2018, 64–65.)

Taulukossa 2 on kuvattu avoimen yhtiön tulon verotusta. Tulovero peritään yrittäjiltä samalla tavoin kuin toiminimelläkin eikä yritys maksa tuloveroja. Yrittäjien tuloverot jakautuvat pääoma- ja ansiotuloihin. Samoilla summilla kuin toiminimellä laskettuna yhden osakkaan tuloveron osuudeksi saadaan 8 915 euroa.

Taulukko 2. Laskenta esimerkki avoimen yhtiön tulon verotuksesta.

Avoin yhtiö 2 osakasta, omistus 50-50:veroprocentti 20%	
Verotettava tulo:	75 000
Varat:	210 000
Velat:	85 000
Palkat ed. 12kk.	180 000
Nettovarallisuus:	$210\,000 - 85\,000 = 125\,000$
30%:a ed. 12kk:n palkoista:	$0,3 * 180\,000 = 54\,000$
pääomatulo-osuuden laskentaperuste:	$125\,000 + 54\,000 = 179\,000$
osakkaan pääomatulon laskentaperuste:	$179\,000 * 0,5 = 89\,500$
Osakkaan pääomatuloa:	$89\,500 * 0,2 = 17\,900$
osakkaan osuus yritystulosta:	$75\,000 * 0,5 = 37\,500$
Yrittäjävähennys 5%:	$37\,500 - 1\,875 = 35\,625$
Ansiotuloa:	$35\,625 - 17\,900 = 17\,725$
Pääomatulon verotus:	$17\,900 * 0,3 = 5\,370$
Maksettava vero pääomasta:	5 370
Ansiotulon verotus:	$17\,725 * 0,2 = 3\,545$
Verot yhteensä:	$5\,370 + 3\,545 = 8\,915$ /osakas

3.4 Osakeyhtiö

Malmgrén ja Myrsky (2020, 678) muistuttaa, että osakeyhtiöt ovat itsenäisiä verovelvollisia ja niidet tulot ja menot verotetaan osakeyhtiön tuloina ja menoina, mikä ei vaikuta osakkeenomistajan verotukseen mitenkään. Tämä tarkoittaaakin sitä, että osakkeenomistaja ei joudu henkilökohtaiseen vastuuseen osakeyhtiön velvoitteista ja sitoumuksista. Osakkeenomistajat ovat vastuussa vain sijoittamastaan pääomasta, ja he voivat menettää ainoastaan tämän sijoittamansa pääoman.

Malmgrén ja Myrsky (2020, 679) huomauttaa, että osakkeenomistaja voi saada yhtiöstä osinkojen lisäksi lainaa, palkkaa tai luontoisetuja. Palkansaaja voi saada myös päivärahaa tai kilometrikorvauksia. Palkan saaminen edellyttää kuitenkin yrityksessä työskentelyä.

Osakeyhtiö on itsessään verovelvollinen, joka maksaa tuloksestaan veroa 20%. Yksittäisen osakkaan verotukseen ei vaikuta osakeyhtiön verotus. (Holopainen 2019,

169). Osinkoja verotetaan kuitenkin kaksinkertaisesti. Yritys on maksanut tuloksestaan 20% veroa ja osinkojen vastaanottaja maksaa jaetuista osingoista veroa. (Honkamäki 2018, 42).

Osakeyhtiön tulovero lasketaan vähentämällä veronalaisista tuloista vähennyskelpoiset menot. Tulojen ollessa suuremmat kuin menot, syntyy yritykselle verotettavaa tuloa. Menojen ollessa suuremmat kuin tulot, yritykselle syntyy tappiota. Tämän vahvistetun tappion osakeyhtiö vähentää tuloksestaan sitä mukaa, kun tulosta syntyy seuraavan 10 verovuoden aikana. (Kortene & Olin 2017, 112.)

Osakeyhtiön nettovarallisuus lasketaan vähentämällä yhtiön varoista yhtiön velat. Näihin varoihin lasketaan vaihto-, käyttö-, sijoitus- sekä rahoitusomaisuus. Varoja eivät ole laskennalliset verosaamiset eivätkä pitkävaikutteiset menot, joiden varallisuusarvo on 0. Velkoihin lasketaan erät, jotka löytyvät taseen vastattavien vieraasta pääomasta. Pääomalaina on velkaa, jos se on taloudelliselta luonteeltaan vierasta pääomaa. Laskennallisia verovelkoja ei pidetä velkoina. (Kortene & Olin 2017, 112.)

Osakkaan osinkotulo jakautuu verovapaaseen tuloon, ansiotuloon sekä pääomatuloon osingon määrästä sekä yhtiön nettovarallisuudesta riippuen (Holopainen 2019, 169). Osakkeen matemaattista arvoa laskettaessa keskeistä on yhtiön nettovarallisuus. Osakkeiden matemaattisen arvon ja nettovarallisuuden selvittämällä päästään osinkojen verovapaiden osuuksien laskentapohjaan. Osakkeen matemaattinen arvo lasketaan tarkistetun nettovarallisuuden perusteella, joka saadaan yrityksen verovuotta edeltävästä tilinpäätöksestä. (Malmgrén & Myrsky 2020, 694–695.)

Saatujen osinkojen verotus on riippuvainen jakavasta yrityksestä. Julkisesti noteerattusta yrityksestä saadut osingot ovat 15% verovapaata ja 85% pääomatuloa. Muusta osakeyhtiöstä saadut osingot verotetaan yrityksen matemaattisen arvon ja osakaskohtaisten vähennyksen pohjalta. 8% matemaattisesta arvosta lasketaan pääomatuloksi, joka jaetaan 150 000€:n asti 25% veronalaisena pääomatulona ja 75% verovapaana pääomatulona. Osa, joka ylittää 150 000€:a verotetaan 75% veronalaisena ja 25% verovapaana. Osinko, joka ylittää 8% matemaattisesta arvosta lasketaan ansiotuloksi ja verotetaan 75% veronalaisena ja 25% verovapaana. (Honkamäki 2018,49–50.)

Taulukossa 3 on laskettu osakeyhtiön maksama tulovero sekä osakkaan saamien osinkojen verotus samoilla luvuilla kuin toiminimen ja avoimen yhtiön tulovero laskelmissa. Osakeyhtiössä itse yritys on verovelvollinen ja se maksaa 75 000 euron verotettavasta tulosta 15 000 euroa tuloveroa. Taulukossa on laskettu myös osakkaan maksava vero, jos hän saisi yritykseltä osinkoa 75 000 euroa.

Laskelmassa on myös erikseen huomioitu se, onko kyseessä listaamaton osakeyhtiö vai listattu osakeyhtiö. Listatusta osakeyhtiöstä saatu osinko verotetaan aina pääomatulona, kun taas listaamattomasta osakeyhtiöstä saadut osingot verotetaan pääoma- sekä ansiotulona. Maksettavien verojen määrässä on huomattava ero, jos tarkastellaan listaamatonta ja listattua osakeyhtiötä. Jos osakkeenomistaja saa osakkeet listaamattomasta osakeyhtiöstä hän maksaa veroja yhteensä pääoma- ja ansiotuloverotuksessa 10 875€. Kun kyseessä on listattu yhtiö verojen osuus nousee lähes puolella, 20 475 euroon.

Taulukko 3. Laskenta esimerkki osakeyhtiön tulon verotuksesta ja osakkaan osinkojen verotuksesta.

Osakeyhtiö:veroprocentti 20%			
Verotettava tulo:	75 000		
Yhtiö maksaa veroa:	$75\,000 \cdot 0,2 = 15\,000$		
Listaamaton osakeyhtiö:			
Osakkaalle maksetaan osinkoa 1500/per osake, omistaa 50kpl/100kpl=			75 000
Osakeyhtiön nettovarallisuus:	125 000		
Matemaattinen arvo:	$125\,000 / 100 \cdot 50 = 62\,500$		
8% matemaattisesta arvosta:	$62\,500 \cdot 0,08 = 5\,000$		
Verotus: Pääomatulona 8% matemaattisesta arvosta=	5 000		
	$5\,000 \cdot 0,25 =$	1 250	Veronalaista pääomatuloa
	$5\,000 \cdot 0,75 =$	3 750	Verotonta pääomatuloa
	Ansiotulona 8%:a ylittävältä osalta=	70 000	
	$70\,000 \cdot 0,75 =$	52 500	Veronalaista ansiotuloa
	$70\,000 \cdot 0,25 =$	17 500	Verotonta ansiotuloa
	Pääomatulon verotus:	$1\,250 \cdot 0,3 = 375$	
	Maksettava vero pääomasta:	375	
	Ansiotulon verotus:	$52\,500 \cdot 0,2 = 10\,500$	
	Verot yhteensä:	$10\,500 + 375 = 10\,875$	
Listattu osakeyhtiö:			
Osakkaalle maksetaan osinkoa 1500/per osake, omistaa 50kpl/100kpl=			75 000
Verotus: Kokonaisuudessaan pääomatuloa			
	$75\,000 \cdot 0,15 =$	11 250	Verotonta pääomatuloa
	$75\,000 \cdot 0,85 =$	63 750	Veronalaista pääomatuloa
	Pääomatulon verotus:	$30\,000 \cdot 0,3 = 9\,000$	
		$(63\,750 - 30\,000) \cdot 0,34 = 11\,475$	
	Maksettava vero pääomasta:	$9\,000 + 11\,475 = 20\,475$	
	Verot yhteensä:	20 475	

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA RAKENNUSALAN PIENYRITYKSELLE

4.1 Liiketoimintasuunnitelma

Tämän opinnäytetyön liiketoimintasuunnitelma on tehty yhteistyössä yrittäjän itsensä kanssa. Pohjana liiketoimintasuunnitelman laatimisessa on käytetty yrittäjän kanssa käytyä haastatteluita. Yrittäjä on ollut aktiivisesti mukana työn edetessä ker-
toen omista visioistaan ja tavoitteista yrityksen tulevaisuutta ajatellen. Rahoituslas-
kelmassa käytetyt luvut ovat todellisia ja niitä on tarkennettu työn edetessä. Jokai-
nen summa on myös perusteltu laskelman alapuolella. Liitteessä 1 on tämän opin-
näytetyön tuloksena syntynyt liiketoimintasuunnitelma.

4.2 Liikeidea

Yrityksen liikeideana on myydä rakennuspalveluita sekä yksityisille että yrityksille Uudessakaarlepyyssä sekä lähialueilla. Yrityksillä tarkoitetaan tässä tapauksessa pääasiassa maatiloja. LVI- ja sähkötyöt tehdään yhteistyössä asiakkaan valitseman yrityksen toimesta. Rakennusprojektista sovitaan etukäteen ja rakentaminen tapahtuu tuntiveloituksella. Sopimusta saatetaan muuttaa rakentamisen edetessä vastaa-
maan muuttuneita kriteereitä. Asiakkaat saavat laadukasta rakentamista, ilman hu-
olia mahdollisista rakennusvivoista. Rakentaminen tapahtuu tehokkaasti sekä jous-
tasti. Rakentaminen tapahtuu myös iltaisin ja viikonloppuisin tilanteen sitä vaa-
tiessa. Yritys huolehtii asiakkaan valitsemien materiaalien hankinnasta. Näistä ma-
teriaaleista asiakas saa laskun valintansa mukaan joko suoraan toimittajalta tai sit-
ten materiaalit laskutetaan työn yhteydessä.

Ensikontakti yrityksen ja asiakkaan välillä tapahtuu puhelimen tai sähköpostin väli-
tyksellä, jonka jälkeen sovitaan tapaaminen kasvokkain yksityiskohtien selvittä-
miseksi ja sopimuksen laatimiseksi.

4.3 Osaamisen kuvaus

Yrittäjällä on yli 10 vuoden kokemus rakennusalalta. Kokemusta on kertynyt niin omakotitalojen rakentamisesta ja remontoimisesta kuin maanrakennusten rakentamisesta ja laajentamisesta. Lisäksi yrittäjä käy vaadittavissa pätevyyskoulutuksissa vuosittain. Näiden lisäksi yrittäjä perehtyy toimialan uusiin tekniikoihin ja rakennustapoihin jatkuvasti.

Rakentaja voi erottua kilpailijoistaan hankkimalla erilaisia sertifikaatteja, joista tunnistaa, että rakentajalla on varmasti riittävät tiedot ja taidot rakentamiseen (Löydä ammattilainen, [viitattu 28.3.2020]). Näistä sertifikaateista pidetään avointa listausta ja kuka tahansa voi tarkistaa valitsemansa rakentajan voimassa olevat sertifikaatit sertifikaattihaku.fi sivustolta.

Sorjosen (2020) mukaan rakennusalalla ei ole paljon pakollisia pätevyksiä tai sertifikaatteja. Muutamia pakollisia koulutuksia kuitenkin on säännöllisin väliajoin käytävä, mutta suurimmalta osin riittää kokemus ja tieto rakennusalalta. Pakollisia tai suositeltavia vaatimuksia ovat kylpyhuoneita ja wc-tiloja tehtäessä märkätilojen vedeneristys pätevyys, työturvallisuuskortti sekä tulityökortti.

Saadakseen märkätilojen vedeneristäjä sertifikaatin ei tarvita erillistä pohjakoulutusta, mutta vähintään 18 kuukauden työkokemus rakennusalalta on oltava (Märkätilojen vedeneristäjä, [viitattu 28.3.2020]). Koulutus sisältää vähintään 7 tunnin teoriaosuuden, jonka jälkeen suoritetaan kirjallinen koe. Vuoden sisällä kirjallisen kokeen suorittamisesta on vielä suoritettava vedeneristystyön näyttö uudis- tai korjauskohteen märkätilassa. Sertifikaatti on voimassa vuoden kerrallaan ja voimassaolo edellyttää, että henkilö on tehnyt ja toimittaa kaksi työkohtepöytäkirjaa tekemistään vedeneristyksistä kerran vuodessa, vähintään kahden vuoden välein osallistuu täydennyskoulutukseen, toimittaa vaadittavat dokumentit sekä maksaa vuosimaksun. Sorjosen mukaan yrittäjällä on voimassa oleva märkätilojen vedeneristyssertifikaatti. Sertifikaatti pysyy voimassa työpaikoilla tehtävien kylpyhuoneiden ansiosta sekä käymällä vaadittavat täydennyskoulutukset kahden vuoden välein.

Työturvallisuuskortti on vapaaehtoinen, mutta esimerkiksi tilaajayritykset usein vaativat alihankkijoilta työturvallisuuskorttia (Työturvallisuuskeskus, [viitattu

28.3.2020]). Työturvallisuuskortin suorittamisen tavoitteena on käytännön yhteistoinnin parantaminen tilaaja- ja toimittajayritysten välillä, vähentää päällekkäistä koulutusta, tukea yhteisten työpaikkojen työhönopestusta, antaa perustietoa työsuojelusta, työntekijöiden motivaation ja kiinnostuksen lisääminen henkilöstön työturvallisuusosaamiseen sekä vähentää vaaratilanteita, työtapaturmia sekä haitallista kuormitusta. Työturvallisuuskortin saa suorittamalla työturvallisuuskorttikurssin. Kurssin jälkeen kortti on voimassa viisi vuotta. Kortin uusiminen edellyttää kurssin suorittamista uudelleen. Sorjosen mukaan hänellä on voimassa oleva työturvallisuuskortti, jonka hän uusii viiden vuoden välein käymällä päivän kestävä kurssi.

Tulityökortti vaaditaan henkilöiltä, jotka tekevät, valvovat tai vartioivat tulitöiden tekemistä (Tulityökortti, [viitattu 28.3.2020]). Tällaisia tulitöitä ovat esimerkiksi hiontatyöt, kuumailmapuhaltimen käyttö sekä hitsaus. Koulutus sisältää teoretiset tunnit, jonka jälkeen suoritetaan kirjallinen koe. Tämän lisäksi koulutuksessa suoritetaan suojaus- ja alkusammutusharjoitus. Kurssin tavoitteena on ennalta ehkäistä tulityöonnettomuuksien syntyä perehdyttämällä koulutettavat ennakkosuunnitteluun ja turvalliseen tulityöhön. Kurssin teoriassa perehdytään keskeiseen ohjaavaan lainsäädäntöön ja ohjeistukseen sekä osapuolten vastuisiin. Sorjosen mukaan hänellä on voimassa oleva tulityökortti, joka uusitaan tarpeen vaatiessa.

Yrittäjällä itsellään on peruskoulutus kirjanpitoon ja yrittäjän lähipiirissä on vuosien kokemusta taloushallinnosta, joten kirjanpito, veroilmoitukset ja laskutus hoidetaan itse.

4.4 Tuotteen kuvaus

Yritys tuottaa rakennusalan palveluita. Yritys sekä rakentaa että peruskorjaa ja laajentaa omakotitaloja, navettoja ja sikaloita. Yrittäjällä on hyvä maine luotettavana ja joustavana rakentajana. Talojen lisäksi rakennetaan paljon myös esimerkiksi erilaisia terasseja.

Palvelu hinnoitellaan rakennustyömaan keston mukaan. Muutaman viikon tai parin kuukauden työmailta peritään 37€:n tuntihinta, ja pidempiaikaisista yli puoli vuotta kestävässä työmaissa tuntiveloitus on 35€. Lisäarvoa asiakkaalle luodaan sillä, että

asiakkaan ei itse tarvitse tilata tai hankkia tarvitsemiaan materiaaleja vaan yrittäjä hoitaa tilauksen ja tavaran kuljetuksen asiakkaan puolesta.

Yrittäjään voi ottaa yhteyden puhelimitse tai sähköpostilla ja pyytää arviota rakennusprojektista. Rakennusprojekteja ei useinkaan voida heti aloittaa, sillä projektit on usein sovittu puoleksi vuodeksi eteenpäin, joten asiakkaan on hyvä ottaa yhteys yritykseen hyvissä ajoin ennen projektin haluttua aloituspäivää.

4.5 Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet

Asiakkaat ovat paikkakunnan sekä lähialueiden yksityiset ihmiset erityisesti nuoret aikuiset, jotka rakentavat tai peruskorjaavat ensimmäistä omakotitaloaan sekä maatilat. Viime aikoina on paljon lisääntynyt myös esimerkiksi terrassien teon ulkoistaminen ammattilaisille. Lisäksi osa asiakkaista on lähikuntien huvilaomistajia. Paikkakunnalla on useita isoja yrityksiä, jotka työllistävät yhteensä tuhansia työntekijöitä. Työpaikat takaavat sen, että myös nuorille on työpaikkoja paikkakunnalla, eikä heidän tarvitse muuttaa työn perässä kaupunkeihin, jolloin paikkakunnalla riittää paljon potentiaalisia asiakkaita. Kunnassa asuu noin 7500 henkilöä, joista suurin osa on 15–64 vuotiaita (Pohjanmaa lukuina 2019).

Pienellä paikkakunnalla toimiessa asiakkaiden ostopäätös perustuu ennen kaikkea maineeseen ja kokemukseen. Rakennusalalla on tärkeää, että rakentaja noudattaa säännöksiä ja työn jälki on moitteetonta. Yrittäjän maine luotettavana ja tarkkana rakentajana puoltavat asiakkaiden ostopäätöstä. Lisäksi asiakkaan tarpeita pyritään tyydyttämään sillä, että asiakkaan ei itse tarvitse tilata tai hankkia tarvitsemiaan materiaaleja vaan yrittäjä hoitaa asian asiakkaan puolesta.

4.6 Toimiala ja kilpailutilanne

Toimiala on asuin- ja muiden rakennusten rakentaminen ja peruskorjaaminen. Kilpailu toimialalla on tiukkaa, mutta hintaakin tärkeämpi kilpailuvaltti on maine. Uutena yrittäjänä toimialalle pääsy voisi olla vaikeaa, mutta tämä yrittäjä tavallaan jatkaa vanhan yrityksen tilalla, jolloin hänellä on jalansija markkinoilla jo valmiiksi. Yrittäjä

on alueella tunnettu ja hänellä on hyvä maine rakentajana. Alueella toimii useampi toiminimellä toimiva rakentaja, mutta hintavertailua tehdessä tämän yrittäjän tuntipalkka oli kilpailijoitaan halvempi.

Valtiovarainministeriön (2020) rakennusalan suhdanneryhmän (Raksu) arvion mukaan rakentaminen vähenee valtakunnallisesti tänä vuonna hieman. Aluksi arveltiin rakentamisen supistuvan voimakkaasti jo tänä vuonna, mutta Raksun ennusteen mukaan rakentaminen vähentyy voimakkaasti vasta vuonna 2021 noin 2–4%. Vuonna 2019 aloitettiin noin 40 000 uuden asunnon rakentaminen, mutta Raksu arvioi, että vuonna 2020 vähennystä olisi jopa 10 000 uuden asunnon verran ja että vuonna 2021 luku jäisi alle 30 000. Korjausrakentaminen on hidastunut, mutta Raksun ennusteen mukaan korjausrakentaminen kasvaa kuitenkin 1,5 prosenttia vuosittain.

4.7 Markkinoiden laajuus

Markkina alue on kotimaan markkinoilla Uudenkaarlepyyn kaupunki kokonaisuudessaan sekä lähikunnat. Markkinoiden asiakasmäärä on siinä 100–200 asiakkaan paikkeilla vuosittain. Markkinoiden laajuus on varsin rajattu. Kilpailutilanne markkinoilla on tiukka, mutta hyvällä maineella ja halvemmilla hinnoilla on selvästi paremmat mahdollisuudet kilpailijoihin nähden. Tulevaisuudessa on suunnitelmissa laajentaa markkinoita myös kauemmaksi, mutta niin kauan, kun lähialueella riittää töitä, markkinoiden laajentaminen ei ole ajankohtaista. Markkinoiden laajentaminen tarkoittaisi myös sitä, että olisi mietittävä lisätyövoiman palkkaamista.

4.8 Markkinointi ja mainonta

Markkinointiin ei ole tarvetta keskittyä ainakaan aluksi. Yrittäjällä on jo mainetta sekä asiakkaita ja pienellä paikkakunnalla uutiset leviävät nopeasti. Yrityksellä käytössä olevaan pakettiautoon on kuitenkin suunnitelmissa hankkia mainosteippaukset. Tulevaisuudessa voisi suunnitella verkkosivuja ja esimerkiksi Facebook-sivua, joissa esitellä osaamista. Yrityksen nimi kertoo yrityksen toiminnasta.

4.9 Riskit

Sorjosen (2020) mukaan jatkuvia riskejä on mm. yritystoiminnan kannattavuus, vahingonkorvausvaatimukset, rikokset ja yrittäjän sairastuminen. Toimialalla yksi kilpailuvaltti on hinta, riskinä on kuitenkin se, että jos palvelua tuotetaan liian alhaisella hinnalla, kannattavuus kärsii ja yritys joutuu taloudellisiin ongelmiin. Alla olevassa riskianalyyssissä on tuotu esille mahdollisia rakennusalan riskejä sekä toimenpiteitä riskien minimoimiseksi tai siirtämiseksi.

Taulukko 4. Riskianalyysi perustettavan yrityksen mahdollisista riskeistä ja niihin varautumisesta.

Riski	Toimenpide	Vakuutus
Liiketoimintariskit: yrityksen kannattavuus työmaan valmistumisen viivästyminen	tarkka suunnittelu realistinen aikataulus	
Omaisuuksivahingot: tulipalo	sammutusvälineet	palovakuutus
Rikokset: murto/varkaus/ilkivalta	arvokkaita työvälineitä ei säilytetä työmaalla	murto/omaisuusvakuutus
Keskeytys- ja riippuvuusvahingot: viranomaismääräys asiakkaan omaisuusvahinko		keskeytysvakuutus vastuuvakuutus
Henkilöriskit: sairaus/tapaturma	huolellisuus	sairaus/tapaturmavakuutus
Vahingonkorvausvaatimukset: korvausvastuu aiheutetusta vahingosta toiselta osapuolelta	huolellisuus	vastuuvakuutus

Sorjosen (2020) mukaan taulukossa 4 esiintyvät vahingonkorvausvaatimukset ovat suuri riski rakennusalalla. Jos ilmenee jotain rakennusvaiheessa tehtyjä virheitä yrittäjä joutuu niistä vastuuseen. Vahingonkorvausvaatimuksia saattaa tulla jopa vuosia rakennustyömaan päättymisen jälkeenkin. Tähän riskiin voi onneksi kuitenkin varautua vakuuttamalla. Yrittäjä hankkii vastuuvakuutuksen, joka korvaa mahdolliset virheet.

Sorjosen (2020) mukaan rikokset ovat myös suuri riski keskeneräisillä työmailla. Kuka tahansa saattaa murtautua keskeneräiselle työmaalle ja varastaa työkaluja ja materiaalia tai tuhota paikkoja. Kuten taulukosta 4 käy ilmi näitä tapauksia varten on olemassa vakuutukset. Lisäksi arvokkaimpia työvälineitä ei säilytetä työmaalla. Myös tulipaloja voi työmaalla sattua erilaisten koneiden käytön seurauksena. Tämä pyritään välttämään huolellisuudella ja sillä, että mahdollisia tulipalon aiheuttavia koneita ei käytetä juuri ennen kotiinlähtöä. Vahingon varalle on myös otettu vakuutus.

Taulukosta 4 käy ilmi, että Sorjosen (2020) mukaan yrittäjän sairastuminen riskeeraa rakennustyön saamisen valmiiksi ajallaan. Parin päivän flunssa ei vielä vaikuta yritykseen, mutta siinä vaiheessa, jos kyseessä on pitkäaikaisempi sairastuminen, on yrittäjän toimeentulo vaarassa. Tapaturman varalta on hankittuna yrittäjän sairaus- ja tapaturmavakuutus.

Tulevaisuuden riskinä on asiakkaiden löytäminen. Yrityksellä on edelliseltä yrittäjältä perityt sovitut työmaat puoleksi vuodeksi eteenpäin, mutta sen jälkeisistä työmaista ei ole minkäänlaista tietoa. Rakennusalan menestystä siivittää toistaiseksi ennen koronakriisiä sovitut ja aloitetut hankkeet. Ongelmana on kuitenkin uusien työmaiden saaminen ja rakentamisen määrän odotetaan laskevan jo vuoden 2020 lopulla. (Ympäristöministeriö 2020.)

Talouselämän suhdannevaihteluilla on merkittävä vaikutus rakennusalaan. Jos lama iskee voimakkaasti, myös maatilojen laajentaminen ja rakentaminen sekä asuntojen rakentaminen ja korjaaminen on silloin vähäisempää. Nyt maailmassa vallitseva covid-19 virustartunta on lamaannuttanut koko maailman talouden, ja liikuntarajoitukset suomessa vaikuttavat myös suomalaisten arkeen. Vaikka rakennustöitä voikin tehdä rajoituksista huolimatta, suurimpana riskinä on nyt se, onko ihmisillä töitä, jotta taas toisaalta he voivat investoida rakentamiseen. Toisaalta nyt suomalaisen lihan kysyntä on kasvanut räjähdysmäisesti, koska tuontia ulkomailta ei ole, joten voisi ajatella navettojen ja sikaloiden laajennuksia olevan enemmän.

4.9.1 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi mahdollistaa liikeidean täsmällisen rakentamisen. Se on käyttökelpoinen ja selkeä keino liikeidean suunnittelussa ja kehittämisessä. SWOT-analyysi tehdään toimintaympäristön ja yritysideoan tutkinnan pohjalta. Analyysillä pyritään löytämään yrityksen heikkoudet ja vahvuudet. Analyysillä voidaan myös etsiä ja hyödyntää uusia mahdollisuuksia tuotteiden ja palveluiden kehittämiseksi. Uhkia taas pyritään analyysin avulla vähentämään tai poistamaan. (Alikoski ym. 2016, 41.)

Vahvuuksissa kuvataan yritysideoan tai yrityksen sisäisiä vahvuuksia. Vahvuuksien avulla yritys menestyy. Heikkoukset ovat yritysideoan tai yrityksen sisäisiä kehittämiskohteita tai heikkouksia. Kehittämiskohteista ja heikkouksista pyritään saamaan vahvuuksia. Mahdollisuudet ovat yritysideoan tai yrityksen ulkopuolelta tulevia mahdollisuuksia. Tässä pohditaan yrityksen mahdollisuuksia parantaa yrityksen liiketoimintaa. Uhat muodostuvat yritysideoan tai yrityksen ulkopuolelta tulevista uhista. Yrityksen uhat voivat olla vaaraksi koko yrityksen toiminnalle. (Alikoski ym. 2016, 42.)

Taulukko 5. Perustettavan yrityksen SWOT-analyysi.

Vahvuudet	Heikkoudet
Kokemus	ei riittävästi omaa rahaa
Ammattitaito	yrittäjän jaksaminen
Jatkuva kouluttautuminen	kokemus yrityksen pyörittämisestä
Asiakaskunta	loukkaantuminen
Mahdollisuudet	Uhat
palvelun laajentaminen	Asiakkaiden puute
uudet markkina-alueet	Talouden suhdanne vaihtelut
	Kova kilpailu alalla

Yrityksen vahvuuksia on yli kymmenen vuoden kokemus rakennusalalta. Yrittäjällä on vankka ammattitaito, jota kehitetään jatkuvasti koulutuksilla ja perehtymällä rakennusalan uusiin suuntauksiin. Vaikka yrittäjä on vasta aloittamassa omaa yritystään, on hänellä olemassa valmis asiakaspohja, jota lähteä kehittämään.

Heikkouksia on vähäinen oman pääoman määrä. Yrittäjä haluaa ensin nähdä, kuinka yritys lähtee käyntiin, ennen kuin on valmis ottamaan enemmän lainaa ja

kehittämään toimintaansa. Yrittäjä työskentelee yrityksessä yksin ja tästä syystä yrittäjän jaksaminen on otettava huomioon. Varsinkin yrityksen alkuaikana, joutuu työskentelemään huomattavasti enemmän, jotta vähäisen oman pääoman määrän voi korvata.

Vaikka yrittäjällä on tietoa oman yrityksen pyörittämisestä se ei korvaa käytännön kokemusta oman yrityksen pyörittämisestä, joten tämä on heikkous, joka voidaan kääntää vahvuudeksi ajan kanssa. Yksin yrittäessä on aina vaarana loukkaantuminen, joka pysäyttäisi koko yrityksen toiminnan. Vahingon varalta on vakuutus, joka kattaa tilapäisen työkyvyttömyyden, mutta jos työkyvyttömyys on pitkäaikainen tai pysyvä on koko yritys vaarassa.

Mahdollisuuksia ovat palveluiden laajentaminen ja uudet markkina-alueet. Uudenaarlepyn alueen lisäksi on ollut suunnitelmia laajentua myös Kauhavan alueen markkinoille tulevaisuudessa ja sinnepäin on myös alustavia neuvotteluita käyty. Yrittäjä on myös miettinyt työntekijöiden palkkaamista, ja erityisesti sitä, että palkkasi esimerkiksi sähkömiehen ja putkimiehen, jolloin palvelu kattaisi käytännössä kaiken rakentamiseen liittyvän eikä asiakkaan tarvitsisi ostaa näitä kyseisiä palveluita muualta.

Uhkana voidaan pitää asiakkaiden puutetta. Jos asiakkaat valitsevatkin toisen yrittäjän hinnan tai palvelun takia. Alalla käydään kovaa kilpailua ja on oltava jatkuvasti tietoinen esimerkiksi kilpailijoiden hinnoista ja mitä lisäarvoa he tarjoavat asiakkailleen. Talouden suhdanne vaihtelu on asia mihin yrittäjä itse ei pysty vaikuttamaan, joten tätä asiaa on pohdittava huolella, kuinka tämä voitaisiin kääntää mahdollisuudeksi. Yksi tapa on selvittää, millä aloilla menee paremmin ja ovat valmiita kehittämään toimintaansa.

4.10 Laskelmat

Laskelmat on tehty toisaalta todellisten lukujen pohjalta ja toisien lukujen kohdalla on käytetty arviointia. Laskelmien pohjana on käytetty yrittäjän haastattelua, jossa

hän on itse arvioinut joitain yritykselle syntyviä kuluja. Toiset kulut on laskettu tarkkaan saatavilla olevan tiedon pohjalta. Jokainen luku on perusteltu mistä se on syntynyt.

4.10.1 Rahoituslaskelma

Taulukossa 6 esitellään yrityksen rahoituslaskelma. Investoinnit koostuvat autosta ja työkaluista, jotka yrittäjällä itsellään on jo valmiina, joten ne toimivat apporttiomaisuutena omassa pääomassa. Varastoa laskelmassa ei ole huomioitu, koska Sorjosen (2020) mukaan yrityksellä ei ole raaka-aine varastoa vaan kaikki käytettävä raaka-aine ostetaan suoraan asiakkaan lukuun rakennusprojektin aikana.

Rahoituslaskelmassa esiintyvät käyttöpääoman luvut on saatu kertomalla neljällä taulukko 7:n kannattavuuslaskelmassa esiintyneet luvut. Tästä on saatu neljän kuukauden käyttöpääoman tarve. Sorjonen (2020) on suunnitellut saavansa yritystoiminnan käyntiin ilman lainarahoitusta, koska hänellä on jo valmiina asiakkaat ja ensimmäinen rakennusprojekti alkaa, kun yritys saadaan perustettua.

TE-keskukselta haetaan starttirahaa, jotta ensimmäisinä kuukausina rakennustyömaiden tulot voidaan pääasiassa käyttää yrityksen käyntiin saamiseksi, eikä yrittäjän tarvitsisi maksaa itselleen palkkaa. Sorjonen on varautunut myös siihen, että ensimmäisen kuukauden aikana saatetaan tarvita normaalia suurempaa omaa sijoitusta. Jos kuitenkin käy niin, että yrityksen käynnistäminen vaatii lainaa, on yrittäjällä tämän opinnäytetyön ansiosta liiketoimintasuunnitelma valmiina rahoitushakemusta varten.

Taulukko 6. Perustettavan yrityksen rahoituslaskelma.

RAHOITUSLASKELMA			
RAHAN TARVE			RAHAN LÄHTEET
Investoinnit			Oma pääoma
Auto	10 000,00		Oma sijoitus
Työkalut	5 000,00		apporttiamaisuus
Investoinnit yhteensä		15 000,00	oma pääoma yhteensä
Käyttöpääoma 4 kuukautta			Vieras pääoma
palkat sivukuluineen	10 000,00		
Kirjanpito + tilintarkastus	120,00		
matkakulut	800,00		
Perustamisilmoitus	60,00		
Puhelin/internet	240,00		
Vakuutukset	3 700,00		
markkinointi	80,00		
pientarvikkeet	400,00		
kiinteistökulut			
muut kiinteät kulut			
Käyttöpääoma yhteensä		15 400,00	Vieras pääoma yhteensä
RAHAN TARVE YHTEENSÄ		30 400,00	RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ
			30 400,00

4.10.2 Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelman kiinteät kulut on laskettu niin, että ne sisältävät arvonlisävero 24%: a. Alempana on eritelty mitä nämä kiinteät kulut pitävät sisällään ja mistä luvut on saatu. Kannattavuuslaskelmassa selvitetään mistä yrityksen kiinteät kulut muodostuvat ja minkälainen laskutuksen tulisi olla, jotta päästäisiin nolla tulokseen. Kannattavuuslaskelman kokonaislaskutus summa on myös pohjana määriteltäessä myyntilaskelmassa tarvittavia työtuntimääriä.

Taulukko 7. Perustettavan yrityksen kannattavuuslaskelma.

KANNATTAVUUSLASKELMA				
			1 kk	12 kk
TAVOITETULOS			0,00	0,00
+	lainan lyhennys		0,00	0,00
=	TULOT VEROJEN JÄLKEEN (80%)		0,00	0,00
+	verot	20 %	0,00	0,00
=	RAHOITUSTARVE		0,00	0,00
+	yrityslainojen korot		0,00	0,00
=	LIIKEVOITTOTARVE		0,00	0,00
+	Kiinteät kulut			
		YEL-vakuutus	475,00	5 700,00
		Palkat sivukuluineen	2 500,00	30 000,00
		viestintäkulut	60,00	720,00
		Pankkikulut	20,00	240,00
		toimistokulut	100,00	1 200,00
		matka- ja autokulut	200,00	2 400,00
		markkinointikulut	20,00	240,00
		Taloushallinto	30,00	360,00
		vakuutukset	450,00	5 400,00
		Lakisääteiset koulutukset/lisenssit	100,00	1 200,00
		muut kulut(työvälineet, -vaatteet jne.)	140,00	1 680,00
=	Myyntikatetarve/katetuottotarve		4 095,00	49 140,00
=	Myyntituottotarve		4 095,00	49 140,00
=	Kokonaismyynti/ -laskutus		4 095,00	49 140,00

Kannattavuuslaskelman tavoitetulos on saatu Sorjosen (2020) haastattelusta, kun yrittäjää haastateltiin hänen toiveistaan ja tavoitteistaan yrityksen kulujen ja tuloksen suhteen. Kannattavuuslaskelman YEL-vakuutuksen perusteena oleva työtulo on myös saatu tämän haastattelun tuloksena.

Yrittäjä on itse vastuussa eläkevakuutuksestaan (Kortene & Olin 2017, 106–107). Yrittäjän vakuutus tapahtuu yrittäjän eläkelain eli YEL:n kautta. YEL vakuutus on pakollinen silloin kun yrittäjä täyttää tietyt eläkelain ehdot. YEL-vakuutus on otettava puolen vuoden kuluessa yrityksen perustamisesta. Vakuutus perustuu YEL-työtu- loon. Työtulon on vastattava yrittäjän työmäärää ja on oltava suhteessa sama kuin mitä työnantaja maksaisi, jos työn tekisi joku palkattu työntekijä. Työtulon perusteella määräytyy vakuutusmaksu ja eläkkeen määrä. Työtulon määrä määrittelee myös yrittäjän muut sosiaaliturvamaksut, kuten sairauspäivärahan, työttömyyskor- vauksen ja vanhempainpäivärahat.

Yrittäjä Sorjosen (2020) mukaan tavoiteltu työtulo vuodessa on noin 30 000€. Tau- lukossa 7 laskettu YEL-vakuutuksen määrä on saatu käyttämällä apuna Varman (2020, [viitattu 22.3.2020]) yrittäjän YEL- laskuria 2020. Tämän laskurin mukaan

YEL-vakuutusmaksu olisi 475€. YEL-maksuprosenttiin vaikuttaa yrittäjän ikä, joka alle 53-vuotiailta on 24,1%. Lisäksi aloittavana yrittäjänä saa YEL-maksusta 22%:n alennuksen ensimmäiseltä neljältä vuodelta.

Taulukossa 7 esitetyt viestintäkulut sisältävät yrityksen puhelinliittymän sekä internet-yhteyden. Luvut on saatu Sorjosen (2020) haastattelusta. Yrittäjä oli vertaillut erilaisia vaihtoehtoja yritykselle ja tämä kannattavuuslaskelmassa ilmoitettu summa oli keskimääräinen summa. Pankkikulut ovat parhaimmillaankin arvioita, sillä yrityksen pankkikulut koostuvat yleensä pankkikortin ja verkkopankin kuukausimaksusta sekä saapuvien ja lähtevien maksujen veloituksesta (Taloustaito, [viitattu 22.3.2020]). Yrittäjä Sorjosen (2020) haastattelun perusteella voidaan olettaa, että yrityksellä on keskimäärin 10–20 maksutapahtumaa tilillä kuukausittain, joten tästä ei koidu suuria pankkikuluja.

Kannattavuuslaskelman toimistokuluihin on laskettu tulostinmuste, tulostinpaperi ja muut toimistotarvikkeiksi luettavat pientarvikkeet. Näille ei erikseen ole lähdetty antamaan sen suurempaa painoarvoa. Matka- ja autokulut sisältävät yrittäjä Sorjosen (2020) arvion kuukaudessa kuluvasta polttoaineen määrästä yrityksen autoon sekä ajoneuvoverosta. Auto on pääasiassa yrityksen käytössä, eikä sillä ajeta henkilökohtaisia ajoja.

Markkinointikuluille on laskettu vain pieni summa, koska Sorjosen (2020) mukaan yrityksellä on toistaiseksi asiakkaita myös ilman suurempaa panosta markkinointiin. Ajatuksena kuitenkin on perustaa yritykselle Facebook-sivut jossain vaiheessa, mutta tämäkään ei tuo yritykselle isoja markkinointikuluja.

Taulukon 7 kirjanpito, veroilmoitukset yms. on Sorjosen (2020) mukaan suunniteltu tehtäväksi itse. Kirjanpidolle on kuitenkin laskettu pieni kuukausittainen määrä, jos joudutaan turvautumaan ulkopuolisen toimijan apuun esimerkiksi tilinpäätöksessä tai verosuunnittelussa.

Vakuutus sisältää auto-, tapaturma- sekä vastuuvakuutuksen. Vakuutusten lopullinen summa selviää, kun yrittäjä ottaa vakuutukset, mutta laskettu summa on aika lähellä oikeaa tarjousten perusteella. Henkilön, joka maksaa YEL-vakuutusta on oikeus vakuutukseen yrittäjätyössä tapahtuvien vahinkojen varalle (Kortene & Olin

2017, 109). Yrittäjän tapaturmavakuuttaminen on kuitenkin vapaaehtoista. Vaikka tapaturmavakuutus on vapaaehtoista kuten edellä käy ilmi, Sorjonen haluaa hankkia itselleen tapaturmavakuutuksen.

Suomessa on vahingonkorvauslaki (L 31.5.1974/412), jonka 4 luvun 1§:n mukaan tahallisesti tai tuottamuksellisesti aiheutettu vahinko on korvattava. Tämä vapaaehtoinen vastuuvakuutus vastaa vakuutuksenottajan lain mukaisesta vahingonkorvausvelvollisuudesta (Kortene & Olin s. 102). Myös tämän vapaaehtoisen vakuutuksen Sorjonen aikoo hankkia.

Kannattavuuslaskelman lakisääteiset koulutukset ja lisenssit kattavat 4.3. luvussa esitellyt lakisääteiset pätevyudet. Näistä pätevyyksistä vedeneristys sertifikaatti maksaa vuosittain 129€+Alv, jonka lisäksi 5 vuoden välein tulee maksettavaksi työturvallisuus ja tulityökortista aiheutuvat kustannukset. Muihin kuluihin on laskettu muun muassa työvaatteet ja -kengät. Sorjosen (2020) mukaan turvakengät on uusittava 2–3 vuoden välein ja työvaatteet kahden vuoden välein.

4.10.3 Myyntilaskelma

Taulukossa 8 olevan myyntilaskelman perusteella lähelle nolla tulosta päästäisiin, jos veloittettava tuntihinta pitkäaikaisilla rakennustyömailla olisi 35€/h ja yrittäjä työskentelisi 117 tuntia kuukaudessa. Tuntimäärä voi kuitenkin Sorjosen (2020) mukaan vaihdella paljonkin kuukaudesta riippuen ja yksi yhtenäinen tuntihinta ei sovellu käytettäväksi kaikilla rakennustyömailla.

Sorjosen (2020) mukaan toiset rakennustyöt saattavat kestää kuukausia, kun taas toiset kestävät vain viikkoja. Tästä syystä Sorjonen (2020) on jo alustavasti sopinut eri pituisille rakennustöille eri hinnan. Lyhyistä muutaman viikon kestävästä rakennustöistä veloitetaan 37€/h ja lähelle nolla tulosta päästäkseen pitäisi tehdä 111 tuntia kuukaudessa töitä.

Yleensä nämä lyhyemmät työt ovatkin juuri kuukauden pituisia. Silloin kun rakennustyömaa tehdään sovitulla aikataululla voi tunteja kertyä kuukaudessa lähemmäs 300, mutta sitten voi olla kuukausikin, että ei ole kuin joitain pieniä töitä ja tuntimäärä jää alle 100 tuntiin kuukaudessa.

Taulukko 8. Perustettavan yrityksen myyntilaskelma.

MYYNTIKATETARPEEN TYYDYTTÄMINEN 1kk			
Tuotteen/palvelun nimi:		Tuntiveloitus pitkäaikainen rakennustyöm	
	kpl	a' hinta (alv 24%)	yhteensä
Myyntituotot	117	35,00 €	4 095,00 €
Muuttuvat kulut			0,00 €
Myyntikatetarve		35,00 €	4 095,00 €
YHTEENSÄ			
Myyntituotot			4 095,00 €
Muuttuvat kulut			0,00 €
Myyntikatetarve			4 095,00 €
Tuotteen/palvelun nimi:		Tuntiveloitus lyhytaikainen rakennustyöm	
	kpl	a' hinta (alv 24%)	yhteensä
Myyntituotot	111	37,00 €	4 107,00 €
Muuttuvat kulut			0,00 €
Myyntikatetarve		37,00 €	4 107,00 €
YHTEENSÄ			
Myyntituotot			4 107,00 €
Muuttuvat kulut			0,00 €
Myyntikatetarve			4 107,00 €

5 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia toteutettavissa oleva liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusalan pienyritykselle. Liiketoimintasuunnitelman laatimisella oli tarkoitus kartoittaa kilpailijoita sekä markkinatilannetta ja pohtia kuinka paljon kiinteitä kuluja yritykselle syntyy ja onko tavoiteltu laskutusmäärä riittävä kattamaan nämä liiketoiminnan kiinteät kulut.

Liiketoimintasuunnitelmaa tarvittiin myös starttirahan hakemiseen ja myöhemmässä vaiheessa rahoituksen hankintaan. Tutkimusosassa käytetty tieto on pääosin kerätty haastatteleamalla yrittäjää ja soveltamalla häneltä saatu tieto ja tavoitteet teoriaan.

Opinnäytetyötä lähdettiin tekemään alkuvuodesta 2020. Yrittäjällä tuli yllättäen eteen tilanne, jossa olisi saatava uusi yritys käyntiin mahdollisimman pian. Tämän takia opinnäytetyö onkin tehty niin, että tutkimusosa tehtiin ensin ennen teorian kirjoittamista. Tämä siksi, että yrittäjä saisi kartoituksissa selville onko liiketoiminta kannattavaa, jotta uskaltaisi ottaa riskin ja perustaa oman yrityksen. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmaa tarvittiin starttirahan hakemista varten.

Koska yrittäjällä oli pitkäaikaista rakennusalan kokemusta alueelta, hän osasi määrittellä kilpailijansa tarkoin. Hänellä oli myös tarkkaa tietoa kilpailijoiden hintatasosta ja tarjoamista palveluista, joten pystyimme muodostamaan yrittäjän hinnoista kilpailukykyisiä ja kehitimme asiakkaalle lisäedun (materiaalien hankinta), jota muut alan toimijat eivät tarjoa.

Perustettava yritys ei käytännössä ollut ihan samalla viivalla kuin muut aloittavat yritykset ja tästä syystä tehty liiketoimintasuunnitelma poikkeakin esimerkiksi markkinoinnin osalta. Yrittäjä niin sanotusti peri edesmenneeltä yrittäjältä hänen liiketoimintansa, mutta Sorjosen oli kuitenkin perustettava uusi yritys jatkaakseen toimintaa.

Yrittäjällä oli valmiina asiakkaat, osa projekteista oli sovittu jo edellisen yrittäjän kanssa ja suurin osa työvälineistä ja muista tarvikkeista kuten yrityksen käytössä oleva auto oli jo valmiina. Tämä asia vaikutti myös siihen, että yritystoimintaa voitiin

lähteä pyörittämään huomattavasti pienemmällä pääomalla kuin silloin, jos kaikki työkalut olisi alusta alkaen pitänyt hankkia ja jos asiakkaiden löytämiseen olisi pitänyt käyttää resursseja.

Markkinointiin ei ole vielä käytetty rahaa kuten liiketoimintasuunnitelmassa arvioitiin, mutta toiminimelle kuuluvaan autoon on tarkoitus hankkia yrityksen mainostei-paukset. Myös kirjanpito ja laskutus on hoidettu tähän saakka itse.

Tämän opinnäytetyön valmistuessa yrittäjällä on ollut toiminimi toiminnassa noin puolen vuoden ajan. Tässä opinnäytetyössä tehtyä liiketoimintasuunnitelmaa käytettiin apuna haettaessa starttirahaa TE-toimistolta. TE-toimiston luettua liiketoimintasuunnitelma ja käytyä läpi laskelmat he kuitenkin päättivät, että starttirahaa ei myönnetä, koska tehdyn liiketoimintasuunnitelman ja laskelmien perusteella yritys on jo aloittaessaan niin tuottoisa ja menestyvä, että starttirahaan ei ole oikeutta.

Yrittäjä on huomioinut riskianalyyssissä esiin tuodut riskit ja on tehnyt näiden varalle suunnitelmia, joko minimoimalla tai siirtämällä riskin. Vakuutuksia otettiin niiden riskien minimoimiseksi, joissa se oli mahdollista. Omalla toiminnalla pyritään ehkäisemään esimerkiksi paloja työmaalla ja arvokkaat työvälineet viedään omaan vartioituun varastoon aina työpäivän päätteeksi.

Seuraavaksi yrittäjällä on suunnitelmissa rakentaa oma halli / varastointitila työkaluille ja materiaaleille. Opinnäytetyössä tehtyä liiketoimintasuunnitelmaa on tarkoitus käyttää investointitukea ja -rahoitusta haettaessa. Tämän vuoden koronaepidemia on muuttanut yrittäjän alkuperäisiä suunnitelmia ja esimerkiksi osa sovituista urakoista peruuntui koronan takia. Onneksi yrittäjän hyvä maine ja työpanos on tuonut uusia töitä peruuntuneiden tilalle.

Opinnäytetyössä tehty liiketoimintasuunnitelma on muuttunut ja tarkentunut ajan kuluessa. Seuraavan kerran sitä onkin syytä tarkentaa ja kohdentaa kun haetaan investointitukea ja -rahoitusta. Yrittäjä saa tästä opinnäytetyöstä pohjan mitä hän voi seuraavalla kerralla lähteä itse muokkaamaan.

Liiketoimintasuunnitelmassa esiintyvien asioiden ja kulujen pohtiminen toi yrittäjälle paljon uutta ajateltavaa. Hänen on esimerkiksi helpompi hahmottaa, mistä yrityksen

kulurakenne koostuu, jolloin on helpompi karsia kuluja, jos siihen on jossain vaiheessa tarvetta.

Liiketoimintasuunnitelman teorian kirjoittaminen ja liiketoimintasuunnitelman laatiminen vaati paljon aiheeseen tutustumista ja perehtymistä erilaisiin lähdeteoksiin. Liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ei ole yhtä oikeaa ratkaisua, ja yritykselle sopivimman mallin löytämiseksi olikin yhdisteltävä asioita useiden eri tahojen esittämistä liiketoimintasuunnitelmista.

Aihe kiinnosti itseäni siitä syystä, että olen suunnitellut myös oman yrityksen perustamista ja sitä varten olisi tehtävä liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyössä perehdyttyäni aiheeseen teoriassa on myös tulevien liiketoimintasuunnitelmien teko helpompaa.

LÄHTEET

- Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2016. Yritystoiminnan taitajaksi. 7. uud. p. Helsinki: Sanoma Pro.
- Dahle, Y., Holm, H. & Dagestad, S. 2012. Lönsam tillväxt. Malmö: Liber.
- Finch, B. 2012. Att skriva en affärsplan. 3.uud. p. Lund: Studentlitteratur.
- Heinvuo, N. 2012. Liiketoimintasuunnitelma perustettavalle rakennusalan yritykselle. [Verkkajulkaisu]. Kymenlaakso: Kymenlaakson ammattikorkeakoulu. Liiketalouden koulutusohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 14.10.2020]. Saatavana: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-2012112917313>
- Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2.uud. p. Helsinki: Kauppakamari.
- Holopainen, T. 2019. Yrityksen Perustamisopas: Käytännön Perustamistoimet. 29. täydennetty painos. Espoo: Asiatieto Oy.
- Honkamäki, T., Kujanpää, E. & Pennanen, M. 2018. Yritysjärjestelyjen käsikirja: Kirjanpito, verotus ja yhtiöoikeus. 2.uud. p. Helsinki: Alma Talent.
- Kortene, M. & Olin, T. 2017. Infrarakentajan käsikirja. 2. uud. p. Helsinki: Rakennustieto.
- Koskela, A. & Saastamoinen, M. 2020. Uuden yrityksen perustaminen: Liiketoimintasuunnitelma. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Metropolia ammattikorkeakoulu. Liiketalouden tutkinto-ohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 14.10.2020]. Saatavana: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-202003233789>
- L 31.5.1974/412. Vahingonkorvauslaki.
- Lehtinen, P. 2020. Liiketoimintasuunnitelma perustettavalle yritykselle. [Verkkajulkaisu]. Helsinki: Haaga-Helia ammattikorkeakoulu Oy. Liikunnan ja vapaa-ajan koulutusohjelma. Opinnäytetyö. [Viitattu 14.10.2020]. Saatavana: <http://urn.fi/URN:NBN:fi:amk-202004205418>
- Löydä ammattilainen. Ei päiväystä. Rakentamisen sertifikaatti. [Verkkosivu]. [Viitattu 28.3.2020]. Saatavana: https://rakentamisensertifikaatit.fi/loyda_ammattilainen
- Malmgrén, M. & Myrsky, M. 2020. Elinkeinotulon verotus. 5. uud. p. Helsinki: Alma Talent.

- Märkätilojen vedeneristäjä. Ei päiväystä. Rakentamisen sertifikaatti. [Verkkosivu]. [Viitattu 28.3.2020]. Saatavana: https://rakentamisensertifikaatit.fi/sertifikaatit/markatilojen_vedeneristaja
- Onnistu yrittäjänä. Ei päiväystä. Liiketoimintasuunnitelma. [Verkojulkaisu]. [Viitattu 12.3.2020]. Saatavana: <https://www.onnistuyrittajana.fi/artikkeli/liiketoimintasuunnitelma-ohje>
- Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. 10. uud. p. Helsinki: Edita.
- Pohjanmaa lukuina. 2019. Pohjanmaa lukuina. [Verkojulkaisu]. [Viitattu 12.3.2020]. Saatavana: <http://www.pohjanmaalukuina.fi/assets/10/Pohjanmaalukuina/2019-Osterbotten-i-siffror-Pohjanmaa-lukuina.pdf>
- Sorjonen, T. 2020. Yrityksen perustaja. Haastattelu. 14.3.2020.
- Suomen Uusyrityskeskukset ry. 2020. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020. Helsinki: SUK-Palvelu.
- Taloustaito. 19.5.2017. Mitä maksaa yrityksen pankkipalvelu. [Verkoartikkeli]. [Viitattu 22.3.2020]. Saatavana: <https://www.taloustaito.fi/tyo-elake/mita-maksaa-yrityksen-pankkipalvelu/>
- Tulityökortti. Ei päiväystä. Tulityökortti.fi. [Verkkosivu]. [Viitattu 28.3.2020]. Saatavana: <http://www.xn--tulityokortti-9ib.fi/>
- Työturvallisuuskeskus. Ei päiväystä. Työturvallisuuskortti. [Verkkosivu]. [Viitattu 28.3.2020]. Saatavana: <https://www.tyoturvallisuuskortti.fi/kortti>
- Valtiovarainministeriö. 2020. Rakentaminen 2020-2021, Rakennusalan suhdanne-ryhmä, kevät 2020: Talousnäkymät. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Valtiovarainministeriön julkaisuja 2020:17. [Viitattu 12.3.2020]. Saatavana: <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-367-069-3>
- Varma. Ei päiväystä. YEL-perustietoa yrittäjälle. [Verkkosivu]. [Viitattu 22.3.2020]. Saatavana: <https://www.varma.fi/yrittaja/yel/#7979-yrittajan-yel--ja-tyel-laskuri-2020>
- Ympäristöministeriö. 28.5.2020. Rakennusala säästynyt toistaiseksi suurilta iskuilta- vaikutukset tulevat näkyviin pidemmällä aikavälillä. [Verkojulkaisu]. Helsinki: Ympäristöministeriön tiedote. [Viitattu 11.10.2020]. Saatavana: <https://ym.fi/-/10184/rakennusala-saastynyt-toistaiseksi-suurilta-iskuilta-vaikutukset-tulevat-nakyviin-pidemmallalla-aikavallilla>

LIITTEET

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**

Nimi: Tmi Teemu Sorjonen	Päiväys: 1.4.2020
Osoite: Kirkkotie 51	Postinumero: 66850
Puhelin: 050 363 6432	Sähköposti: tmiteemusorjonen@gmail.com

1. Osaaminen**Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?**

Datanomi koulutus. Rakennusalalta yli 10 vuoden kokemus. Lisäksi löytyy märkätilojen vedeneristäjän sertifikaatti, tulityökortti sekä työturvallisuuskortti.

Onko sinulla erityisiä taitoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?

Kirjanpidon osaaminen, yrittäjyyden seuraaminen sivusta.

Mitkä ovat vahvat puolesi?

Kokemus, ammattitaito, jatkuva kouluttautuminen, valmis asiakaskunta.

Mitkä ovat heikot puolesi?

Ei riittävästi omaa rahaa, oma jaksaminen, kokemus yrityksen pyörittämisestä, loukkaantuminen.

2. TUOTE/PALVELU**Mikä on tuotteesi/tarjoamasi palvelu?**

Rakennuspalvelun tuottaminen yksityisille ja yrityksille.

Mitä ainutlaatuista ja erinomaista siinä on?

Asiakkaan ei tarvitse huolehtia rakennusmateriaalin tilaamisesta ja hankinnasta vaan yritys hoitaa sen asiakkaan puolesta.

Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on?

Itse rakennuspalvelu vastaa kilpailijoiden tarjoamaa palvelua.

Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle?

Asiakas säästää aikaa ja materiaalien hankinta on vaivatonta.

3. ASIAKKAAT/MARKKINAT**Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi?**

Uudenkaarlepyyn alueen nuoret aikuiset ja maatilat.

Kuinka paljon asiakkaita on?

100–200, joista 20–30 hoidetaan vuodessa.

Missä asiakkaat sijaitsevat?

Uudenkaarlepyyn kaupungin alueella sekä Kauhavan kaupungin alueella.

4. Kilpailijat**Ketkä ovat pahimmat kilpailijasi?**

Byggservice Kronqvist, Blomqvist Byggtjänst Ab, Bygg Herman ja T.Stråka Bygg.

Kuinka erotut kilpailijoista?

Hinta on halvempi kuin kilpailijoilla. Hyvä maine rakentajana.

Kilpailijoiden käyttämät myynninedistämistoimenpiteet ja mainosvälineet?

Lehtimainonta, sosiaalinen media kuten Facebook ja verkkosivut.

5. OMA YRITYKSESI

Yrityksen toimitilat ja sijainti?

Toimitiloja ei varsinaisesti ole, koska työ tapahtuu asiakkaan luona. Sijainti Jempualla.

Mitä tuotantovälineitä tarvitset?

Auto, erilaisia rakentamiseen tarvittavia välineitä kuten tikkaita, sahoja, porakoneita, hiontalaitteita jne.

Tarvitsetko työvoimaa?

Ei tässä vaiheessa.

Mitä mainosvälineitä ja myyninedistämistoimenpiteitä aiot käyttää?

Mainosteippaukset autoon, Facebook sivut.

Kattavatko vakuutukset toiminnan riskit?

Kattavat. Yrityksellä on yrittäjän sairausvakuutus ja omaisuuden/toiminnan vakuutus.

6. KIRJANPITO JA TALOUDEN SUUNNITTELU**Miten aiot hoitaa kirjanpidon?**

Kirjanpito hoidetaan itse.

Tarvitsetko neuvontaa tilinpäätöksen suunnitteluun?

Kannattavuuslaskelmaan on varattu rahaa, jos on tarvetta tilinpäätöksen suunnitteluun.

Miten aiot järjestää rahoituksen?

Oma sijoitus, starttiraha ja myöhemmässä vaiheessa investointituki ja -rahoitus.

RAHOITUSLASKELMA

RAHOITUSLASKELMA			
RAHAN TARVE		RAHAN LÄHTEET	
Investoinnit		Oma pääoma	
Auto	10 000,00	Oma sijoitus	15 400,00
Työkulut	5 000,00	apporttiomaisuus	15 000,00
Investoinnit yhteensä	15 000,00	oma pääoma yhteensä	30 400,00
Käyttöpääoma 4 kuukautta		Vieras pääoma	
palkat sivukuluineen	10 000,00		
Kirjanpito + tilintarkastus	120,00		
matkakulut	800,00		
Perustamislomitus	60,00		
Puhelin/internet	240,00		
Vakuutukset	3 700,00		
markkinointi	80,00		
pienarvikkeet	400,00		
kiinteistökulut			
muut kiinteät kulut			
Käyttöpääoma yhteensä	15 400,00	Vieras pääoma yhteensä	-
RAHAN TARVE YHTEENSÄ	30 400,00	RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ	30 400,00

KANNATTAVUUSLASKELMA

KANNATTAVUUSLASKELMA			1 kk	12 kk
TAVOITETULOS			0,00	0,00
+	lainan lyhennys		0,00	0,00
=	TULOT VEROJEN JÄLKEEN (80%)		0,00	0,00
+	verot	20 %	0,00	0,00
=	RAHOITUSTARVE		0,00	0,00
+	yrityslainojen korot		0,00	0,00
=	LIKEVOITTOTARVE		0,00	0,00
+	Kiinteät kulut			
		YEL-vakuutus	475,00	5 700,00
		Palkat sivukuluineen	2 500,00	30 000,00
		viestintäkulut	60,00	720,00
		Pankkikulut	20,00	240,00
		toimistokulut	100,00	1 200,00
		matka- ja autokulut	200,00	2 400,00
		markkinointikulut	20,00	240,00
		Taloushallinto	30,00	360,00
		vakuutukset	450,00	5 400,00
		Lakisääteiset koulutukset/lisenssit	100,00	1 200,00
		muut kulut(työvälineet, -vaatteet jne.)	140,00	1 680,00
=	Myyntikatetarve/katetuottotarve		4 095,00	49 140,00
=	Myyntituottotarve		4 095,00	49 140,00
=	Kokonaismyynti/ -laskutus		4 095,00	49 140,00

MYYNTIKATETARPEEN TYYDYTTÄMINEN

MYYNTIKATETARPEEN TYYDYTTÄMINEN 1kk			
Tuotteen/palvelun nimi:		Tuntiveloitus pitkäaikainen rakennustyöm	
	kpl	a' hinta (alv 24%)	yhteensä
Myyntituotot	117	35,00 €	4 095,00 €
Muuttuvat kulut			0,00 €
Myyntikatetarve		35,00 €	4 095,00 €
YHTEENSÄ			
Myyntituotot			4 095,00 €
Muuttuvat kulut			0,00 €
Myyntikatetarve			4 095,00 €
Tuotteen/palvelun nimi:		Tuntiveloitus lyhytaikainen rakennustyöm	
	kpl	a' hinta (alv 24%)	yhteensä
Myyntituotot	111	37,00 €	4 107,00 €
Muuttuvat kulut			0,00 €
Myyntikatetarve		37,00 €	4 107,00 €
YHTEENSÄ			
Myyntituotot			4 107,00 €
Muuttuvat kulut			0,00 €
Myyntikatetarve			4 107,00 €