

Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusinsinööritoimistolle



Rautio, Susanna

LAUREA-AMMATTIKORKEAKOULU

Laurea Leppävaara

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA ALOITTAVALLE
RAKENNUSINSINÖÖRITOIMISTOLLE

Susanna Rautio
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Toukokuu, 2009

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	7
2.1	Tiivistelmä	7
2.2	Yrittäjän tausta ja osaaminen.....	8
2.3	Liikeidea	9
2.4	Yritysmuoto ja toiminimi.....	11
2.4.1	Yritysmuodon valinta.....	11
2.4.2	Toiminimen valinta	13
2.5	Markkina-analyysi.....	13
2.5.1	Toimiala.....	14
2.5.2	Asiakkaat	16
2.5.3	Kilpailijat	18
2.5.4	Toimintaympäristö.....	20
2.6	Oman yrityksen kuvaus	21
2.6.1	Strategia	21
2.6.2	Tuotteet/palvelut	21
2.6.3	Henkilöstö.....	22
2.6.4	Tilat.....	23
2.6.5	Hinnoittelu.....	23
2.6.6	Myynti ja markkinointi.....	24
2.7	Rahoitussuunnitelma	25
2.7.1	Pääoman tarve ja niiden rahoitus.....	26
2.7.2	Myyntikatetarvelaskelma ensimmäiselle toimintavuodelle	29
2.7.3	Tulossuunnitelma 1. toimintavuodelle	29
2.8	Riskianalyysi.....	30
2.8.1	Vahinkoriskit	30
2.8.2	Liikeriskit.....	32
2.9	SWOT-analyysi.....	34
2.10	Perustamisasiakirjat	35
2.10.1	Perustamissopimus ja yhtiöjärjestys	36
2.10.2	Perustamisilmoitus.....	37

LÄHTEET	38
TAULUKOT	39
LIITTEET	40

Susanna Rautio

Liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusinsinööritoimistolle

Vuosi 2009

Sivumäärä 45

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusinsinööritoimistolle. Työn toimeksiantaja on rakennusinsinööri, joka suunnittelee perustavansa oman yrityksen. Hänellä ei ole aiempaa kokemusta yrittäjyydestä eikä yrityksen perustamisesta, minkä takia hän halusi saada ulkopuolista apua liiketoimintasuunnitelman laadintaan. Liiketoimintasuunnitelma on laadittu toimeksiantajan valmiin liikeidean pohjalta. Työ on toteutettu tiiviissä yhteistyössä toimeksiantajan kanssa, jotta siitä tulisi mahdollisimman realistinen ja toimiva.

Työ on tehty lähinnä yrityksen perustajaa varten ja siitä on pyritty tekemään niin perusteellinen, että se toimii ikään kuin perustettavan yrityksen käsikirjana. Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan tarvita myös esimerkiksi ulkopuolista rahoitusta haettaessa. Sitä varten työn alkuun on tehty tiivistelmä liiketoimintasuunnitelmasta, joka on yhdessä liitteiden kanssa erotettavissa omaksi tiivistetyksi kokonaisuudeksi ulkopuolisia tahoja varten.

Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on tutkia liikeidean kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Sitä varten on kerätty kaikki käsillä oleva tieto perustettavan yrityksen toimialasta, potentiaalisista asiakkaista, kilpailijoista ja muusta toimintaympäristöstä. Liikeidean kannattavuuden tutkimista varten on laadittu rahoitussuunnitelma, joka koostuu investointilaskelmasta, käyttöpääoman tarvelaskelmasta, rahoitustarvelaskelmasta, myyntikatetarvelaskelmasta sekä tulossuunnitelmasta ensimmäiselle toimintavuodelle. Laskelmat perustuvat realistisiin kustannustietoihin sekä keräämäni taustatiedon pohjalta tehtyihin arvoihin muun muassa myyntitavoitteesta ja kiinteistä kuluista. Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu myös perustettavan yrityksen markkinoinnin ja hinnoittelun suunnittelu, riskianalyysi sekä vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien arviointi SWOT -analyysin avulla. Työn loppuun on kerätty tietoa yrityksen perustamiseksi tarvittavista perustamisasiakirjoista.

Opinnäytetyön tavoitteena on antaa toimeksiantajalle selkeä käsitys tulevasta liiketoiminnasta sekä tarjota mahdollisimman paljon yritystoiminnan käynnistämiseen tarvittavaa tietoa, jotta itse liiketoiminnan käynnistäminen kävisi mahdollisimman helposti. Teoriatietoa on etsitty erilaisista kirjallisista ja sähköisistä lähteistä sekä lehtileikkeistä. Yrityksen perustaminen on suunniteltu niin pitkälle, että seuraava vaihe on itse liiketoiminnan käynnistäminen.

Asiasanat liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, yrittäjyys

Susanna Rautio

Business plan for a construction-engineering company

Year	2009	Pages	45
------	------	-------	----

The objective of this thesis is to write a business plan for a construction-engineering company. The commissioner is a construction engineer who is establishing a new enterprise. He does not have any previous experience of entrepreneurship or establishing an enterprise. This is the reason he wants to have help with writing a business plan. This business plan is based on the entrepreneur's business idea. The realistic and successful business plan is a result of close co-operation with the entrepreneur.

The business plan is primarily for the entrepreneur. It is intended to be so comprehensive that it operates like a manual how to establish an enterprise. He might need the business plan for example to obtain external funding. For a third party there is a summary of the business plan in the beginning. Together with the appendices it gives a general view of the business plan.

The purpose of the business plan is to test the business idea's profitability and its potential for success. All relevant information of the branch, potential clients, competitors, and operational environment was collected. Financial planning has been made to test the business idea's profitability. It consists of various calculations of investment, need for funding, sales margin and profit. Calculations are based on market prices or they have been estimated on the grounds of collected information. The business plan contains also sales and marketing plan, pricing, risk analysis, and SWOT analysis. In the end of the business plan there is information how to establish a limited company and what paper work it requires.

The intention of this thesis is to clarify the entrepreneur's view of his prospective business operation and to alleviate establishment by giving him all necessary information about establishing an enterprise. Information has been collected from literature and electronic sources. Establishing an enterprise has been planned so far that the next step is the establishment.

Key words: business plan, establishing an enterprise, entrepreneurship

1 JOHDANTO

Tämän toimintokeskeisen opinnäytetyön aiheena on laatia liiketoimintasuunnitelma aloittavalle rakennusinsinööri-toimistolle. Liiketoimintasuunnitelma on tärkeä työkalu yrittäjälle yrityksen perustamisvaiheessa. Sen avulla liikeideaa pystytään arvioimaan ja kehittämään aloittamisvaiheesta toteutukseen asti. Liiketoimintasuunnitelma auttaa hahmottamaan ja suunnittelemaan jäsentyneesti perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Myöhemmin liiketoimintasuunnitelma toimii keskeisenä yrityksen toimintojen kehittämisyvälineenä.

Opinnäytetyö on toteutettu tiiviissä yhteistyössä toimeksiantajan kanssa. Toimeksiantajalla ei ole aiempaa kokemusta yrityksen perustamisesta eikä yrittäjyydestä ja hän kokee tarvitsevansa ulkopuolista apua liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Liiketoimintasuunnitelma on laadittu toimeksiantajan liikeidean pohjalta. Liiketoimintasuunnitelmassa esitetyt päätökset on tehty toimeksiantajan mielipiteitä kuunnellen ja ne perustuvat kerättyyn teorianäyttöön sekä omaan kokemukseeni yritysmaailmasta.

Työn tarkoituksena on testata liikeidean kannattavuutta ja perustettavan yrityksen menestymisen mahdollisuuksia. Sitä varten on kerätty kaikki käsillä oleva tieto perustettavan yrityksen potentiaalisista asiakkaista, kilpailijoista, toimialasta ja muusta toimintaympäristöstä sekä laadittu rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Liiketoimintasuunnitelma on tehty myös helpottamaan liiketoiminnan aloittamista ja sen kehittämistä keräämällä toimeksiantajan puolesta mahdollisimman paljon yritystoiminnan käynnistämiseen tarvittavaa tietoa. Liiketoimintasuunnitelmasta olen pyrkinyt tekemään niin perusteellisen, että se toimii ikään kuin perustettavan yrityksen käsikirjana aloittelevalle yrittäjälle. Yrityksen perustaminen on suunniteltu niin pitkälle, että seuraava vaihe on itse liiketoiminnan käynnistäminen. Työ on tehty lähinnä perustajalle itselleen, mutta sitä voidaan tarvita myös ulkopuolista rahoitusta haettaessa. Lähteinä on käytetty erilaisia kirjallisia lähteitä, sähköisiä lähteitä sekä lehti- ja aikakauslehti-artikkeleita.

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

2.1 Tiivistelmä

Tämä liiketoimintasuunnitelma on laadittu Kalajoelle perustettavalle rakennusinsinööritoimistolle. Yrityksen perustaja on 30-vuotias rakennusinsinööri. Hän on valmistunut Oulun Seudun Ammattikorkeakoulusta keväällä 2002. Rakennusinsinöörin tutkinnon lisäksi hän on suorittanut erillisen energiatodistuksen antamiseen vaadittavan pätevyyden talvella 2009. Yrityksen perustajalla on seitsemän vuoden työkokemus alalta. Heti valmistumisensa jälkeen hän työskenteli kolme vuotta rakennusinsinööritoimistossa monipuolisten uudis- ja saneerauskohteiden rakennesuunnittelijana. Tammikuusta 2006 lähtien hän on työskennellyt puuelementtitehtaalla suunnittelijana. Työtehtäviin kuuluu pääasiassa elementtien suunnittelu puurakenteisiin kerros- ja rivitaloihin sekä joihinkin kohteisiin myös pää- ja rakennepiirustusten laadinta.

Yrityksen perustaja työskentelee yrityksessä yksin. Yritysmuodoksi valitaan osakeyhtiö osittain verotuksellisista syistä, osittain imagon takia. Yrityksen toiminimeksi on alustavasti päätetty Rakennussuunnittelu.net Oy. Yrityksen toimitilat sijaitsevat yrittäjän omassa, vastavalmistuneessa omakotitalossa Kalajoen Hiekkasärkillä, josta yrityksen käyttöön vuokrataan 12 m²:n kokoinen työhuone. Toimintaympäristönä Kalajoki on kasvava, matkailukaupunki, jossa rakentaminen on voimakasta. Kalajoella toimii noin 70 rakennusalan yritystä, mutta ei yhtään rakennusinsinööritoimistoa. Yrityksen perustajalla on koulutuksensa ja monipuolisen suunnittelukokemuksensa ansiosta valmiudet suunnitella pää-, työ- ja rakennepiirustuksia, toimia rakennusvalvojana sekä laatia nykyvaatimusten mukaisia energiatodistuksia sekä uudiskohteille että jo olemassa oleville kohteille.

Yrityksen liikeideana on perustaa rakennusinsinööritoimisto, joka tavanomaisten palvelujen ohella myy piirustuksia internetsivuillaan olevassa verkkokaupassa. Yrityksen internet-sivuille tuleva mallisto sisältää omakotitaloja, autotalleja ja -katoksia, loma-asuntoja sekä varistorakennuksia. Asiakas tutustuu yrityksen verkkosivuilla olevaan mallistoon ja tilaa verkkokaupasta tarvitsemansa piirustukset. Piirustukset lähetetään sähköpostitse kopiolaistokselle tulostettavaksi ja sieltä piirustukset joko postitetaan asiakkaalle tai asiakas voi noutaa ne kopiolaitokselta itse. Tilaamallaan kuvilla asiakas joko rakentaa tai rakennuttaa

kyseisen rakennuksen. Mallistosta tulee niin laaja, että asiakkaan toivoma rakennus löytyy joko valmiina kuvapankista tai että haluttu lopputulos saadaan aikaan mahdollisimman vähin muutoksin. Verkkokaupan etuja asiakkaalle ovat nopeus ja edulliset hinnat. Koska suunnitteluun ei enää kulu aikaa, ovat piirustukset asiakkaalla kahden työpäivän sisällä tilauksesta. Verkkokaupan hinnat ovat alhaisemmat kuin normaalin suunnittelutyön hinnat, koska kerran suunniteltua piirustusta myydään useita kertoja.

Yrityksen asiakkaita ovat yksityiset rakentajat, rakennusliikkeet, taloyhtiöt ja talotehtaat. Verkkokauppa on suunnattu lähinnä yksityisille uudisrakentajille, mutta myös rakennusliikkeet voivat olla kiinnostuneita siitä etenkin edullisempien hintojen ansiosta. Yksilöllistä suunnittelupalvelua tarjotaan sekä yksityisille rakentajille, että rakennusliikkeille. Uudiskohteiden lisäksi yrityksen perustajalla on vankka kokemus myös korjausrakennussuunnittelusta. Korjausrakentajat tarvitsevat rakennusinsinöörin palveluita silloin, kun kohteen rakenteita muutetaan tai rakenteissa on vaurioita. Taloyhtiöt ostavat lähinnä energiatodistuksia sekä rakennesuunnitelmia korjaushankkeita varten. Lähikunnissa sijaitsevissa talotehtaissa on oltu kiinnostuneita ulkopuolisen suunnittelupalvelun ostamisesta kiireisimpinä aikoina. Niille tehdään pääasiassa elementtipiirustuksia.

2.2 Yrittäjän tausta ja osaaminen

Yrityksen perustaja on 30-vuotias rakennusinsinööri. Hän on valmistunut Oulun Seudun Ammattikorkeakoulusta keväällä 2002. Valmistumisensa jälkeen hän työskenteli noin kolme vuotta insinööritoimistossa uudis- ja saneerauskohteiden rakennesuunnittelijana. Suunnittelukohteet olivat hyvin monipuolisia vaihdellen kesämökistä suurien ja vaativien julkisrakennusten suunnitteluun. Tammikuusta 2006 lähtien hän on työskennellyt puuelementtitehtaalla suunnittelijana. Tehtaalla valmistetaan puurakenteisia suurelementtejä kerros- ja rivitaloihin. Työtehtäviin kuuluu pääasiassa puuelementtien suunnittelu sekä joihinkin kohteisiin pääpiirustusten ja rakennepiirustusten laatiminen. Työssään hän käyttää suunnitteluohjelmia AutoCadia ja Vertexiä.

Kiinnostus oman insinööritoimiston perustamiseen heräsi jo opiskeluaikana. Halu tehdä ”omaa hommaa” on periytynyt myös vanhemmilta, sillä hänen äitinsä työskentelee päivävähähoitajana ja isä on ollut rautakaupparyrittäjänä. Nyt kun työkokemusta on kertynyt lä-

hes seitsemän vuotta kahden eri yrityksen palveluksessa erityyppisiä kohteita suunnitellen, voisi aika oman yrityksen perustamiselle olla kypsä.

2.3 Liikeidea

Yrityksen liikeidea poikkeaa tavanomaisesta rakennusinsinööritoimistosta siten, että yrityksen internetsivuille perustetaan pää- ja rakennepiirustusten niin sanottu verkkokauppa. Yritykselle teetetään laadukkaat internetsivut, jossa on esillä oma mallisto hinnastoineen. Mallisto koostuu omakotitaloista, autotalleista, autokatoksista, varastorakennuksista sekä loma-asunnoista. Verkkokaupan etuna ovat edulliset hinnat, koska kerran suunniteltua piirustusta myydään useita kertoja, jolloin hinta voi olla alhaisempi. Liikeidean perusajatus on, että asiakas tutustuu internetsivuilla olevaan kuvapankkiin ja tilaa piirustukset netin välityksellä yrityksen verkkokaupasta. Tilaamallaan kuvilla asiakas joko rakentaa tai rakennuttaa kyseisen rakennuksen. Kuvapankista tulee niin laaja, että asiakkaan toivoma rakennus löytyy joko valmiina kuvapankista tai että haluttu lopputulos saadaan aikaan mahdollisimman vähin muutoksina. Muutoksista keskustellaan puhelimitse ja sähköpostilla. Tämä mahdollistaa sen, että asiakkaat voivat olla mistä päin Suomea tahansa.

Yrityksen liikeideaan kuuluu myös perinteiset rakennusinsinööritoimiston palvelut. Jos asiakas ei löydä mieleistään mallia verkkokaupasta, voidaan hänelle laatia yksilölliset suunnitelmat. Myös tässä yrittäjä pyrkii hyödyntämään sähköisiä viestintävälineitä. Asiakas voi esimerkiksi lähettää arkkitehtipiirustukset sähköpostilla. Arkkitehtipiirustusten perusteella laaditut rakennekuvat lähetetään postitse asiakkaalle esimerkiksi cd-levylle tallennettuna tai sähköpostilla ja asiakas käy itse kopiointifirmassa tulostuttamassa kuvat. Yrittäjän monipuolisen suunnittelukokemuksen ansiosta hänellä on valmiudet suunnitella erilaisia uudis- ja saneerauskohteita. Suunnittelutyön lisäksi yrittäjällä on valmiudet toimia valvojana sekä laatia rakennuksille nykyvaatimusten mukainen energiatodistus.

Perustettavan yrityksen toiminnot on kuvattu kokonaisuudessaan seuraavalla sivulla olevan liikeideamallin avulla.

<p style="text-align: center;">Tarve/hyöty asiakkaalle</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Tarve saada lupapiirustukset ○ Tarve saada piirustukset rakentamista/rakennuttamista varten ○ Tarve saada rakennusvalvoja ○ Tarve saada energiatodistus 	<p style="text-align: center;">Mielikuva yrityksestä eli imago</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Nopeat toimitukset ○ Joustavat toimitustavat ○ Laadukkaat piirustukset ○ Nuorekas mallisto ○ Edullisemmat hinnat
<p style="text-align: center;">Asiakkaat</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Yksityiset rakentajat ○ Rakennusliikkeet ○ Taloyhtiöt ○ Talotehtaat 	<p style="text-align: center;">Tuotteet/palvelut</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Pää-, työ- ja rakennepiirustukset ○ Asemapiirustukset ○ Energiatodistukset ○ Valvonta

<p style="text-align: center;">Toimintatavat</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Markkinointi: Toimintaa käynnistettäessä tehokas markkinointi paikallis- ja aluelehdissä sekä myyntikirjeet lähialueiden rakennusliikkeille ja talotehtaille. Internetiin hakukonemainonta. ○ Tuotekehitys: Lisätään uusia malleja vastaamaan asiakkaiden kysyntää. Olemassa olevista malleista muokatut mallit lisätään verkkokaupan tarjontaan. ○ Tuotanto: Tuotanto tapahtuu yrittäjältä vuokratussa työhuoneessa ajanmukaisilla laitteilla ja suunnitteluohjelmalla. ○ Logistiikka: Myynti tapahtuu verkkokaupan välityksellä tai sähköpostitse/puhelimitse. Piirustusten lähetys sähköpostilla tai postitse. ○ Henkilöstö: Yrittäjä työskentelee yrityksessä yksin. ○ Johtaminen: Päätökset tekee yrittäjä. ○ Talous: Laskutuksen ja muut talousasiat yrittäjä hoitaa itse. Kirjanpidon hoitaa tili-toimisto.

Taulukko 1. Liikeideamalli

2.4 Yritysmuoto ja toiminimi

Sopivaa yritysmuotoa on harkittava tarkoin, sillä yritysmuodon valinta vaikuttaa yrittäjän tulojen ja riskin suhteeseen sekä verotukseen. Eri yritysmuotoja ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö sekä osakeyhtiö. Yritysmuodon valintaa täytyy miettiä aina tapauskohtaisesti. Valintaan vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuut, riskinottohalu, yritystoiminnan jatkuvuus ja kasvuhalu, voitonjako sekä verotus. (Puustinen 2004, 96.)

Ennen yrityksen perustamisasiakirjojen tekemistä ja yrityksen kaupparekisteriin ilmoittamista tulee yritykselle valita toiminimi. Yrityksen toiminimen valinta on merkityksellistä, sillä se on aina näkyvillä oleva viesti yrityksestä. Nimestä alkaa yrityksen markkinointi, viestintä ja mielikuvan luominen. Toiminimen tulee yksilöidä haltijansa yritys ja erottautua selvästi ennestään jo rekisterissä olevista toiminimistä. (Puustinen 2004, 110.) On tärkeää, että nimi erottuu muista saman toimialan yrityksistä ja kertoo, mitä yrityksessä tehdään. Toiminimi ei saa olla sekoitettavissa toisen suojattuun toiminimeen, toissijaiseen tunnukseseen tai tavaramerkkiin. Toiminimessä ei saa käyttää ilman asianmukaista suostumusta mitään, mikä voidaan käsittää toisen sukunimeksi tai taiteilijanimeksi tai suojatun kirjallisen tai taiteellisen teoksen nimeksi. Toiminimeen ei voida ilman suostumusta ottaa suojattua valtakunnallista tai kansainvälistä nimitystä tai nimen lyhennystä. Toiminimi ei myöskään saa olla hyvän tavan tai yleisen järjestyksen vastainen eikä johtaa yleisöä harhaan. (Patentti- ja rekisterihallitus 2008a.)

2.4.1 Yritysmuodon valinta

Ratkaisevin tekijä yritysmuotoa valittaessa on yrityksen perustajien määrä. Koska perustajia on yksi, sopivia yritysmuotoja ovat toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja ja osakeyhtiö. Toiminimi soveltuu hyvin liiketoimintaan, joka ei sisällä suuria taloudellisia riskejä ja jossa toiminnan tulos on tarkoitus ensisijaisesti tulouttaa yrittäjälle henkilökohtaisesti. Yksityinen elinkeinonharjoittaja vastaa koko omaisuudellaan yrityksensä sitoumuksista ja päättää asioista itsenäisesti. Osakeyhtiö puolestaan soveltuu kaikenlaiseen liiketoimintaan. Osakeyhtiön etuna on se, että siinä yrittäjä voi rajata henkilökohtaista vastuutaan yritykseensä sitoumuksista, sillä vastuu rajoittuu yritykseen sijoitettuun pääomaan. Osake-

yhtiön omistajan eli osakkaan on sijoitettava yhtiöön osakepääomaa vähintään 2 500 euroa. (Yrityksen perustajan opas, 5 – 6.)

Seuraavaksi eniten yritysmuodon valintaan vaikuttavat pääomantarve ja yrittäjän riskintohalu (Puustinen 2004, 96). Insinööritoimiston perustamiseen ei tarvita valtavaa aloituspääomaa. Alkuun pääsee melko pienillä investoinneilla eikä toimintaan liity suuria taloudellisia riskejä. Toisaalta rakennusala on hyvin suhdanneherkkä ala, johon maailman taloudellinen tilanne välittömästi heijastuu. Pääomantarvetta ei tässä tapauksessa voida pitää rajoittavana kriteerinä yritysmuotoa valittaessa, sillä molemmat yritysmuodot soveltuvat silloin kun toimintaan ei sitoudu suuria pääomia. Myöskään insinööritoimiston toimintaan liittyvät riskit eivät ole niin suuret, että toiminimen perustaminen olisi pois suljettu vaihtoehto. Kun otetaan huomioon se, että yksityinen elinkeinonharjoittaja vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan myös silloin, jos yritystoiminnassa tapahtuu paha virhe tai jos yritys haastetaan oikeuteen (Yrityksen perustajan opas, 5 – 6), kallistuu vaakakuppi hieman osakeyhtiön puolelle. Tämä ei kuitenkaan riitä valintaperusteeksi, vaan on tarkasteltava yritysmuodon valintaa myös verotuksen, imagon sekä kasvumahdollisuuksien kannalta.

Osakeyhtiö on usein verotuksellisesti kevyempi vaihtoehto, sillä osakeyhtiön tuloverokanta on suhteellinen (26 % vuonna 2009). Toiminimi sopii paremmin pienimuotoiseen liiketoimintaan, jossa tuotot eivät nouse kovin korkeiksi. Toiminimen tulos jaetaan pääomatuloksi (vero 28 % vuonna 2009) ja ansiotuloksi, josta maksetaan veroa progressiivisen verosteikon mukaan eli mitä suurempi verotettava tulos on, sitä suurempi on veroprosentti. (Raatikainen 2006, 75.)

Yritysmuodon valinnalla on selkeä vaikutus myös yrityksen imagoon. Toiminimi mielletään herkästi pienimuotoisen yritystoiminnan harjoittamiseen, kun taas osakeyhtiö mielletään uskottavammaksi ja tietyllä tavalla oikeammaksi yritykseksi kuin toiminimi. Lisäksi yritysmuodon valintaan vaikuttaa tulevaisuuden mahdolliset laajentamishaaveet. Vaikka yritysmuodon muuttaminen toiminimestä osakeyhtiöksi kävisikin toiminnan kasvaessa ja kehityessä melko vaivattomasti, halutaan yritysmuodon valinnalla heti toiminnan alusta lähtien viestittää luottamusta, vakautta ja uskottavuutta. Yritysmuodoksi valitaan osakeyhtiö osittain verotuksellisista syistä, osittain imagon takia.

2.4.2 Toiminimen valinta

Yrityksen toiminimi voidaan muodostaa monella tavalla. Toiminimi voi olla esimerkiksi täysin keksitty sana tai toiminimenä voidaan käyttää omaa nimeä. Tavallista on myös yhdistää paikkakunnan nimi ja harjoitettava toiminta. (Nimiohjeet 2008.) Alustavasti yrityksen toiminimeksi on päätetty Rakennussuunnittelu.net Oy. Nimeen päädyttiin, koska haluttiin että nimestä käy heti ilmi, mitä yrityksessä tehdään. Mikään keksitty sana ei siis tullut kyseeseen. Yrittäjä ei halunnut yrityksen nimeen omaa nimeään. Nimellä ei myöskään haluttu rajata toimintaa tietylle alueelle, koska sähköisten viestintävälineiden ansiosta asiakkaat voivat tulla mistä päin Suomea tahansa. Nimen loppuosalla viitataan verkkokauppaan. Toiminimen hyväksyttävyyttä tutkittiin ennakkoon Yritys- ja yhteisötietojärjestelmässä olevan YTJ-tietopalvelun kautta eikä rekisterissä ollut identtistä toiminimeä.

Yrityksen nimen rekisteröinti tapahtuu Patentti- ja rekisterihallituksesta saatavalla perusilmoituksella. Varsinainen nimitutkimus tehdään ja nimen hyväksyttävyyden ratkaistaan vasta, kun perusilmoitus on saapunut kaupparekisteriin. Kaupparekisteri tarkastaa nimestä yritysmuodon tunnuksen, yksilöitävyyden, erottavuuden, sekoitettavuuden ja sukunimet. Nimen rekisteröintikelpoisuudesta ei voi olla varma ennen Kaupparekisterin tekemää koneellista nimitutkimusta. (Nimiohjeet 2008.) Siltä varalta, että valittu nimi ei kelpaa yrityksen toiminimeksi, annetaan kaupparekisteri-ilmoituksella pari vaihtoehtoista nimivaihtoehtoa: Insinööri-toimisto.net Oy ja Suunnittelupalvelu.net Oy. Nimivaihtoehtojen antaminen nopeuttaa hakemuksen käsittelyä siinä tapauksessa, ettei ensimmäinen nimivaihtoehto kelpaa.

2.5 Markkina-analyysi

Markkina-analyysissä on kartoitettu perustettavan yrityksen toimiala, asiakkaat, kilpailijat ja muuta toimintaympäristöä. Tarkoituksena on hahmottaa yrityksen liiketoimintaympäristöä ja siinä odotettavissa olevia muutoksia. Markkina-analyysissä lähdetään liikkeelle selvittämällä rakennusalan tämän hetkistä tilaa ja tulevaisuudennäkymiä. Seuraavaksi analysoidaan perustettavan yrityksen potentiaaliset asiakkaat ja kilpailijat. Asiakasanalyysin avulla hahmotetaan yrityksen oikeat asiakkaat ja varmistetaan että yrityksen palveluille on kysyntää. Kilpailu- ja kilpailija-analyysillä puolestaan pyritään selvittämään samalla toimialalla ja

markkina-alueella toimivat yritykset. Lopuksi tarkastellaan vielä yrityksen toimintaympäristöä, Kalajokea tarkemmin. Markkina-analyysi toimii pohjana muulle suunnittelulle, joten se on pyritty tekemään mahdollisimman realistisesti.

2.5.1 Toimiala

Rakennusteollisuus RT ry:n 23.10.2008 julkaiseman suhdanne-ennusteen mukaan rakentamisen näkymät ovat viime kevään jälkeen heikentyneet merkittävästi. Finanssikriisin takia korkotasoa on kohonnut ja rahoituksen saanti on vaikeutunut. Rakentaminen kasvaa vielä kuluvana vuonna neljä prosenttia, mutta supistuu vuonna 2009 noin kolme prosenttia. Asuntotuotanto vähenee tuntuvasti vuonna 2008 ja muun talonrakentamisen kasvu hidastuu. Sitä vastoin maa- ja vesirakentamisessa valmistumassa olevat monet suurhankkeet pitävät toimeliaisuutta yllä ja korjausrakentamisen odotetaan jatkavan tasaista kasvuaan. Myös toimitilarakentaminen kasvaa tänä vuonna, mutta kääntyy laskuun ensi vuonna. (Suhdanne-ennuste 2008, 1.)

Elinkeinoelämän keskusliiton syyskuussa 2008 tekemän tiedustelun mukaan on talonrakentamisen suhdannetilanne edelleen normaalia parempi. Kysyntä on kuitenkin heikentynyt kesän lopulla ja asuntoja on myymättä normaalia enemmän. Suhdanteiden ennakoidaan heikkenevän selvästi lähikuukausina. Talonrakentamisen tuotannon odotetaan kääntyvän hienoiseen laskuun loppuvuoden aikana ja hintojen ennakoidaan alenevan. Rakennusyritysten tilauskanta on jatkanut laskua, ja se on tällä hetkellä jonkin verran normaalia pienempi. (Suhdanne-ennuste 2008, 2.)

Vuonna 2008 aloitettiin 26 000 asunnon rakennustyöt, mikä on 16 prosenttia vähemmän kuin edellisenä vuonna. Vuonna 2009 asuntotuotannon aloitusten arvioidaan supistuvan 23 000 asuntoon. Erityisesti erillisten pientalojen ja rivitalojen kysyntä on vähentynyt kun taas asuinkerrostalojen aloitukset vähenevät vain vähän. Rakennuslupia myönnettiin vuonna 2007 asuinrakennuksille kahdeksan prosenttia vähemmän kuin vuotta aiemmin. RT:n asuntokyselyn mukaan kysynnän riittämättömyys on suurin este tuotannon käynnistymiselle tällä hetkellä. Asuntokysyntää on vähentänyt kuluttajien heikentynyt luottamus oman talouden kehitykseen, sillä korot ovat nousseet yhdessä kallistuneiden elinkustannusten ja kohonneiden polttoaineiden kanssa. (Suhdanne-ennuste 2008, 3.)

Asuntokysyntää ylläpitää edelleen maan sisäinen muuttoliike, joka on jo parin vuoden ajan suuntautunut kasvukeskusten kehyskuntiin. Väestön kasvu lisää asuntokuntien lukumäärää, sillä 1 – 2 hengen asuntokuntien osuus on noussut jo 73 prosenttiin asuntokuntien kokonaismäärästä. Lisäksi asuntovarauman lisääntyminen yhdessä asuntojen poistuman kautta lisäävät uudisrakentamisen tarvetta. VTT:n selvityksen mukaan tämä tarve pysyy noin 30 000 asunnon suuruisena aina vuoteen 2015 saakka ja siitä eteenpäin 27 000 asunnon suuruisena vuoteen 2025 saakka. (Suhdanne-ennuste 2008, 3.)

Vapaa-ajan asuinrakennusten rakentaminen on edelleen vilkasta etenkin Pohjois-Suomessa. Vuonna 2008 on vapaa-ajan asuinrakennusten rakentaminen kasvanut 12 prosenttia volyyymi-indeksillä mitattuna. Aloitettujen vapaa-ajan asuinrakennusten määrä oli 1,30 miljoonaa kuutiometriä eli kahdeksan prosenttia enemmän kuin vuonna 2007. Kotitalouksien hyvä tulokehitys pitää vapaa-ajanrakentamista yllä nykyisellä noin runsaan miljoonan kuutiometrin tasolla ainakin vuoden 2009 loppuun saakka. (Suhdanne-ennuste 2008, 5.)

Rakentamisen suhdannehuippu koettiin vuonna 2007, jolloin rakentamisen määrä kasvoi peräti 7,1 prosenttia. Talonrakennustöitä käynnistettiin tuolloin lähes 52 miljoonaa kuutiometriä. Vuonna 2008 talonrakennustöiden aloitukset supistuivat edellisen vuoden suhdannehuipusta 41,5 miljoonaan kuutiometriin. Vuonna 2009 rakentamisen suhdanteet edelleen heikkenevät, ellei korkotaso alene ja luottamus talouselämään palaudu. (Suhdanne-ennuste 2008, 1.)

Suunnittelu ja konsulttitoimistojen liitto SKOL ry:n seurannan mukaan suunnitteluyritysten kapasiteetti on pääosin ollut täyskäytössä vuonna 2008. Useat talonrakennus- ja teollisuussektorin yrityksistä ovat kuitenkin saaneet uusia tilauksia aikaisempaa vähemmän. SKOLin jäsenistön kokonaistilaukanta on edelleen pitkäaikaista keskiarvoa korkeammalla tasolla ja käynnissä olevat työt riittävät alkukevääseen 2009. Suunnittelu- ja konsulttialan henkilömäärän kasvu on jatkunut vuonna 2008. Osaavasta henkilöstöstä on edelleen puutetta, vaikkakin avoimia työpaikkoja on aikaisempaa vähemmän. (Suhdanne-ennuste 2008, 8.)

Vaikka lama puree jo rakennuslalla, niin Kalajoella rakennus- ja toimenpidelupia on jätetty yhtä paljon kuin edellisinä vuosina, toteaa rakennustarkastaja Osmo Heikkala. Viime vuonna rakennuslupia myönnettiin yhteensä 200, joista asuinrakennusten lupia oli 67 ja niistä 42 uusille taloille. Lomarakennuksiin lupia myönnettiin 40, joista uudislupia oli 26. Uusia loma-asuntoja rakennettiin viime vuonna kaikkiaan 36, joista valtaosa Hiekkasärkille. Navetoihin, sikaloihin ja hevostalleihin uudislupia myönnettiin kaksi ja laajennuksiin neljä. Muut luvat menivät muun muassa saunoille, teollisuus- ja talousrakennuksille sekä varastoille. Sen sijaan Himangalla rakentaminen on hiljentynyt viime vuosina. Viime vuonna rakennuslupia myönnettiin kaiken kaikkiaan 67, joista omakotitaloille vain kaksi ja uusille vapaa-ajan asunnoille kahdeksan. (Passoja, 2009)

2.5.2 Asiakkaat

Insinööritoimiston asiakkaita ovat yksityiset rakentajat, rakennusliikkeet, taloyhtiöt sekä lähikunnissa sijaitsevat talotehtaat. Potentiaaliset asiakkaat voidaan ryhmitellä uudisrakentajiin ja korjausrakentajiin. Suurin osa yrityksen asiakkaista tulee olemaan uudisrakentajia, mutta myös korjausrakentaminen on erittäin merkittävä rakentamisen sektori, jolla on vahva kansantaloudellinen merkitys.

Valtaosa yrityksen asiakkaista on yksityisiä uudisrakentajia, joille myydään pää-, työ- ja rakennepiirustuksia joko yksilöllisenä suunnittelupalveluna tai valmiina kuvina verkkokaupasta. Kohteisiin, joissa yritys toimii pääsuunnittelijana, laaditaan nykyvaatimusten mukainen energiatodistus. Yksityiset korjausrakentajat tarvitsevat insinööritoimiston palveluja lähinnä silloin, kun saneerauskohteen rakenteita muutetaan tai kohteessa on kosteus-, home- tai muita vaurioita. Yksityiset korjausrakentajat ovat yrityksen toiseksi suurin asiakasryhmä.

Kalajoella rakentaminen on vilkasta ja paikkakunnalla toimii yli 70 rakennusalan yritystä. Rakennusliikkeet ovat yrityksen kolmanneksi suurin asiakasryhmä. Rakennusliikkeet ostavat pääasiassa lupa- eli pääpiirustuksia sekä energiatodistuksia. Työ tehdään yksilöllisenä suunnittelupalveluna, mutta rakennusliikkeet saattavat käyttää myös verkkokaupan palveluita. Laajennus- ja korjausrakennustöihin rakennusliikkeet ostavat rakennesuunnitelmia

silloin, kun kohteen rakenteita muutetaan tai rakenteissa on kosteus-, home- tai muita vaurioita.

Taloyhtiöt tarvitsevat rakennesuunnitelmia korjaushankkeita varten. Kalajoella rivi- ja kerrostalokanta on melko uutta, mutta pienenä asiakasryhmänä taloyhtiöt on otettava huomioon. Rakennesuunnitelmia enemmän kysyntää taloyhtiöiltä tulee varmasti energiatodistusten osalta, sillä se on nykyään pakollinen paitsi kaikille uudisrakennuksille myös olemassa oleville yli kuuden asunnon asuinrakennuksille silloin, kun sen tiloja myydään tai vuokrataan.

Alustavan sähköpostikyselyn mukaan lähikunnissa sijaitsevilla talotehtaissa on kiinnostusta ulkopuolisen suunnittelupalvelun ostamiseen. Talotehtaissa on ollut pulaa työntekijöistä ikääntyvien suunnittelijoiden siirtyessä eläkkeelle, sillä nuoret suunnittelijat eivät aina ole valmiita muuttamaan pienille paikkakunnille. Alle 70 kilometrin etäisyydellä sijaitsee neljä talotehdasta: Kannustalo Oy, Vieska-talot Oy, Pohjolan Design-talo Oy ja Kreivi-talo Oy. Näiden lisäksi reilun sadan kilometrin päässä sijaitsevat Jukka-talo Oy ja Teri-talo Oy. Yhteistyö talotehtaiden kanssa vaikuttaa lupaavalta, kunhan rakentaminen jälleen vilkastuu, joten talotehtaat lasketaan yrityksen potentiaalsiin asiakkaisiin.

Rakennusliikkeitä ja talotehtaita lukuun ottamatta insinööritoimiston asiakkaat ovat yleensä kerta-asiakkaita. Asiakkaat tavoitetaan parhaiten lehtimainonnan sekä internetin kautta. Palveluun tyytyväiset asiakkaat myös suosittelevat yritystä muille suunnittelupalveluja tarvitseville. Suunnitteluvaiheeseen panostetaan paljon, koska sillä on ratkaiseva merkitys lopputulokseen. Asiakkaat todennäköisesti kilpailuttavat useamman toimiston hintatason ennen ostopäätöksensä tekemistä. Ostopäätöstä harkitaan melko pitkään ja eri toimittajia vertaillaan keskenään. Asiakkaiden ostopäätökseen vaikuttaa hinnan ohella suunnittelupalvelun laatu, saatavuus ja toimivuus.

2.5.3 Kilpailijat

Kalajoella ei ole yhtään varsinaista kilpailijaa. Muutama henkilö tarjoaa suunnittelupalveluja oman päivätyönsä ohella, mutta yhtään insinööritoimistoa ei Kalajoella ole. Lähikunnista 25 kilometrin päässä sijaitsevassa Alavieskassa toimivan Insinööritoimisto Östberg Vesa Oy:n voidaan katsoa olevan aloittavan yrityksen pahin kilpailija sijaintinsa, kokemuksensa sekä tunnettuutensa ansiosta. Neljäkymmenen kilometrin päässä Kalajoelta sijaitsevassa Ylivieskassa on neljä insinööritoimistoa ja kolmenkymmenen kilometrin etäisyydellä Pyhäjoella sijaitsee arkkitehtuuritoimisto. Myös nämä yritykset voidaan luokitella perustettavan yrityksen kilpailijoiksi melko läheisen sijaintinsa takia.

Ylivieskassa toimivista kilpailevista yrityksistä Insinööritoimisto Jouni Mikkola Ky:llä ja Suunnittelupalvelu Lempola Ay:llä on pitkän kokemuksensa ansiosta melko vahva asema koko Kalajokilaakson alueella. Tosin Jouni Mikkola on nykyään keskittynyt pääasiassa korjausrakentamiseen ja suurempiin kohteisiin, eikä suunnittele enää omakotitalokohteita juuri lainkaan. Suunnittelupalvelu Lempola Ay:n heikkouksiksi voidaan katsoa kotisivujen puute ja nykyaikaisten suunnitteluohjelmien puute. Arkkitehtisuunnittelu Niskanen Oy:n vahvuuksia ovat osaamisalueen laajuus sekä yrityksen koko. Tämäkin yritys keskittyy kuitenkin suurempiin kohteisiin, joten se ei käytännössä kilpaile samoista asiakkaista. Kyseinen yritys on myös melko kallis normaalin omakotitorakentajan kannalta. Oman päivätyönsä ohella suunnittelupalveluja tarjoavat henkilöt ovat pahoja kilpailijoita hinnan suhteen. Ne ovat usein hyvin edullisia, mutta suunnitteluohjelmien ja kokemuksen puutteessa työn laatu on huonoa. Heidän heikkoutensa on myös tuntemattomuus, sillä he eivät mainosta missään.

Suomesta löytyy vastaavantyyppinen verkkokauppaan perustuva suunnittelutoimisto Oulusta. Suunnittelutoimisto Ark Moon Oy on ainut vastaavanlaisella liikeidealla kilpaileva yritys. Heidän palvelunsa käyttäminen vaatii kuitenkin maksullisen käyttäjätunnuksen tilaamisen, jotta talomallistoa pääsee katsomaan, mikä saattaa heikentää potentiaalisten asiakkaiden kiinnostusta. Lisäksi mallisto on melko suppea. Suunnittelutoimisto Ark Moon Oy:n vahvuutena ovat monipuoliset palvelut, sillä heiltä saa myös lvi- ja sähköpiirustukset. Seuraavalla sivulla olevaan taulukkoon on koottu kilpailevat yritykset sekä niiden vahvat ja heikot puolet.

Kilpailevat yritykset	Vahvat puolet	Heikot puolet
Insinööritoimisto Östberg Vesa Oy, Alavieska	<ul style="list-style-type: none"> • kokemus (per.1994) • tunnettuus • lähin sijainti • pahin kilpailija 	<ul style="list-style-type: none"> • kotisivujen puute • kallis
Insinööritoimisto Jouni Mikkola Ky, Ylivieska	<ul style="list-style-type: none"> • kokemus (per.1988) • tunnettuus 	<ul style="list-style-type: none"> • suuntautunut pääasiassa korjausrakentamiseen ja suurempiin kohteisiin
Arkkitehtisuunnittelu Niskanen Oy, Ylivieska	<ul style="list-style-type: none"> • laaja osaamisalue • alueen suurin toimisto 	<ul style="list-style-type: none"> • nuori yritys (per. 2003) • keskittyy suurempiin kohteisiin • kallis
Arkkitehtuuritoimisto Heli Kittilä, Pyhäjoki	<ul style="list-style-type: none"> • kokemus (per. 1985) 	<ul style="list-style-type: none"> • keskittyy pääasiassa suurempiin kohteisiin • arkkitehtisuunnittelua
Tmi Raija Männistö, Ylivieska		<ul style="list-style-type: none"> • toiminta vähäistä • kotisivujen puute
Suunnittelupalvelu Lempola Ay, Ylivieska	<ul style="list-style-type: none"> • kokemus (per. 1996) 	<ul style="list-style-type: none"> • kotisivujen puute • nykyaikaisten suunnitteluohjelmien puute
Suunnittelutoimisto Ark Moon Oy, Oulu	<ul style="list-style-type: none"> • kokemus (per. 1981) • verkkokauppa • lvi- ja sähköpiirustukset 	<ul style="list-style-type: none"> • maksulliset käyttäjätunnukset kotisivuille • kehnot kotisivut
Oman päivätyönsä ohella suunnittelevat	<ul style="list-style-type: none"> • edullisia 	<ul style="list-style-type: none"> • suunnitteluohjelmistoja • heikko laatu • tuntemattomuus

Taulukko 2. Kilpailijat

2.5.4 Toimintaympäristö

Kalajoki on kasvava, elinkeinorakenteeltaan monipuolinen 9 400 asukkaan matkailukaupunki. Matkailun ja muiden palvelujen ohella vahvoja toimialoja ovat metalli- ja puuteollisuus, maatalous, turkistarhaus ja kuljetustoiminta. Kalajoella toimivat mm. Pohjoismaiden johtava teräsrakentaja PPTH, Suomen suurimpiin kuuluva kiintokalustevalmistaja Topi-Kalustaja Oy sekä huomattava vientisaha Junnikkala Oy. Kalajoen satama Rahjassa on Suomen kuudenneksi suurin puutavaran vientisatama. (Kalajoen kaupunki 2008.)

Kalajoki tunnetaan Hiekkasärkkien ansiosta ennen kaikkea viihtyisänä kesämatkailukeskuksena. Matkailualalla toimii kaikkiaan noin 50 yritystä. Matkailualan välitön liikevaihto on noin 17 miljoonaa euroa ja henkilötyövuosiksi laskettuna matkailu työllistää Kalajoella noin 140 henkeä. Myös kauppa ja muut palvelut hyötyvät kehittyvästä matkailusta ja niiden toiminta on Kalajoella huomattavasti laajempaa, kuin asukasluvuun perustuen voisi olettaa. (Kalajoen kaupunki 2008.)

Kalajoen kaupunki edistää yrittäjyyttä sekä luo hyvät edellytykset eri elinkeinojen harjoittamiselle alueellaan. Tavoitteena on luoda työtä ja tuloa mahdollisimman monelle. Kaupunki auttaa paikkakunnalla jo toimivia yrityksiä kehittymään tavoitteenaan yritysten kasvu ja työpaikkojen lisäys. Samalla luodaan hyvät edellytykset uuden yritystoiminnan saamiseksi paikkakunnalle. Kaupunki tukee yritystoiminnan kehittymistä järjestämällä elinkeinoneuvontaa, suunnittelemalla ja toteuttamalla tutkimus-, koulutus- ja kehittämishankkeita sekä tukemalla yritysten omia tuotekehitys-, koulutus- ja markkinointitoimenpiteitä. Kaupunki edistää myös erilaisin kohdennetuin toimenpitein kulloinkin kokonaisuuden kannalta keskeisimmiksi määriteltujen elinkeinoalojen ja yritystoiminnan kehittymistä. (Kalajoen kaupunki 2008.)

Voimakkaan rakentamisen ja erikoisosaamisen ansiosta Kalajoella on yhteensä noin 70 rakennusalan yritystä ja alan liikevaihto on noin 25 miljoonaa euroa. Rakennusalan työpaikkoja Kalajoella on noin 320 eli rakennusala työllistää noin 10 % koko työllisestä työvoimasta. (Kalajoen kaupunki 2008.)

Kalajoesta tuli kaupunki vuonna 2002. Vuoden 2010 alussa kaupunki kasvaa, kun Kalajoen kaupunki ja Himangan kunta yhdistyvät. Kuntaliitoksen myötä Kalajoen asukasmäärä kasvaa reilulla kolmella tuhannella asukkaalla. (Kalajoen kaupunki 2008.)

2.6 Oman yrityksen kuvaus

Oman yrityksen kuvaus esittelee ne työkalut, joilla yritys aikoo menestyä markkinoilla. Aluksi määritellään yrityksen strategia eli tapa toimia, kaikki tuotteet/palvelut, mitä yritys tarjoaa asiakkailleen sekä esitellään yrityksen henkilöstö ja toimitilat. Tästä edetään hinnoitteluun sekä myynnin ja markkinoinnin suunnitteluun.

2.6.1 Strategia

Perustettava rakennusinsinööri-toimisto on yritysmuodoltaan osakeyhtiö ja se perustetaan Kalajoelle. Yrityksen liikeidea on tarjota insinööri-toimiston palveluita omakotirakentajille, remontoijille, rakennusliikkeille sekä lähialueiden talotehtaille. Lisäksi yrityksen internetsivuille perustetaan pää- ja rakennepiirustusten verkkokauppa. Verkkokaupasta asiakkaat voivat tilata nopeasti ja edullisesti haluamansa piirustukset valmiista mallistosta. Verkkokauppa toimii siten, että asiakas maksaa ostoksensa tilauksen yhteydessä verkkopankista ja piirustukset lähetetään sähköisesti kopiolaitokselle tulostettavaksi. Kopiolaitos joko postittaa piirustukset asiakkaalle tai asiakas voi itse noutaa ne kopiolaitokselta. Tilaamallaan kuvilla asiakas joko rakentaa tai rakennuttaa kyseisen rakennuksen. Ennen verkkokaupan avaamista yrittäjä suunnittelee sinne perusmalliston, jota kartutetaan sitä mukaa kun uusia kohteita tulee suunniteltavaksi tai valmiisiin malleihin tehdään muutoksia. Kerran suunniteltu piirustus voidaan myydä aina uudestaan, jolloin verkkokaupan hintataso voi olla alhaisempi kuin normaalin suunnittelutyön.

2.6.2 Tuotteet/palvelut

Verkkokaupan tuotteita ovat pääpiirustukset eli arkkitehtipiirustukset, työpiirustukset, rakennepiirustukset sekä energiatodistukset. Asiakas voi tutustua yrityksen mallistoon ja tilata valitsemaansa malliin valmiit piirustukset yrityksen verkkokaupasta. Verkkokaupan mallisto koostuu omakotitaloista, autotalleista, autokatoksista, varastorakennuksista sekä lo-

ma-asunnoista. Kaikille malliston omakotitaloille ja loma-asunnoille on ostettavissa myös energiatodistus verkkokaupasta.

Verkkokaupan mallistoa kehitetään jatkuvasti vastaamaan asiakkaiden kysyntää. Uusia malleja lisätään valikoimaan aina kysynnän mukaan. Jos valmiiseen malliin tehdään asiakkaan toivomuksesta muutoksia, lisätään muokattu malli verkkokaupan tarjontaan. Näin verkkokauppaan saadaan useita variaatioita samasta perusmallista.

Verkkokaupan lisäksi yrityksestä on saatavilla normaalit insinööritoimiston palvelut. Jos asiakas ei löydä mieleistään mallia verkkokaupasta, voidaan hänelle laatia yksilölliset suunnitelmat. Yrittäjän monipuolisen suunnittelukokemuksen ansiosta hänellä on valmiudet suunnitella erilaisia uudis- ja saneerauskohteita. Lisäksi hänellä on vaadittava pätevyys erillisen energiatodistuksen laatimiseen. Insinööritoimiston tuotteita ovat pääpiirustukset eli arkkitehtipiirustukset, työpiirustukset, rakennepiirustukset, asemapiirustukset, rakennusvalvonta sekä energiatodistukset.

Energiatodistus on yhteisesti sovittu mittatikku, jonka avulla rakennuksen energiatehokkuutta voidaan helposti verrata muihin vastaaviin rakennuksiin. Se vaaditaan kaikilta uudisrakennuksilta, myös pientaloilta, joille haetaan rakennuslupaa. Uudisrakennuksille energiatodistuksen antaa kiinteistön pääsuunnittelija. Vuoden 2009 alusta lähtien todistus vaaditaan myös olemassa olevilta kiinteistöiltä silloin, kun kiinteistö tai sen tiloja myydään tai vuokrataan. Todistus on pientaloille sekä enintään kuuden asunnon taloyhtiöille suositeltava, vaikkakin vapaaehtoinen. Olemassa olevalle rakennukselle energiatodistuksen voi antaa joko energiakatselmoija tai erillisen energiatodistuksen pätevyyden saanut henkilö. (Energiatodistus 2008.)

2.6.3 Henkilöstö

Ainakin aluksi yritys työllistää vain itse yrittäjän. Kysynnän mukaan osakeyhtiömuotoista yritystä on helppo laajentaa ja palkata lisää työntekijöitä. Yrittäjä on 30-vuotias Kalajoelta kotoisin oleva mies. Pohjakoulutukseltaan hän on ylioppilas. Rakennusinsinööriksi hän on opiskellut Oulun Seudun ammattikorkeakoulussa. Valmistuttuaan hän työskenteli ensin noin kolme vuotta insinööritoimisto R.J. Heiskanen Oy:ssä Espoossa tehtävänäään uudis-

rakennusten ja saneerauskohteiden rakennesuunnittelu. Suunnittelukohteet olivat hyvin monipuolisia vaihdellen kesämökistä suurien ja vaativien julkisrakennusten suunnitteluun. Nykyisessä työpaikassaan puuelementtitehtaan rakennesuunnittelijana hän on työskennellyt tammikuusta 2006 lähtien. Tehtaalla valmistetaan puurakenteisia suurelementtejä kerros- ja rivitaloihin. Työtehtäviin kuuluu pääasiassa puuelementtien suunnittelu sekä joihinkin kohteisiin myös pääpiirustusten ja rakennepiirustusten laatiminen. Ammatillisen koulutuksen lisäksi hän on suorittanut erillisen energiatodistuksen antamiseen vaadittavan pätevyyden.

2.6.4 Tilat

Yrityksen toimitilat sijaitsevat yrittäjän omassa vastavalmistuneessa omakotitalossa. Talo sijaitsee loma-asuntoalueella Kalajoen Hiekkasärkillä. Yritys ei välttämättä tarvitse näkyvää liikepaikka, joten etäistä sijaintia kaupungin keskustasta ei koeta ongelmaksi. Toisaalta vilkkaan loma-asuntorakentamisen kannalta sijainti on keskeinen. Yritys vuokraa talosta käyttöönsä 12 m²:n suuruisen työhuoneen. Huone on jo talon rakennusvaiheessa suunniteltu työhuonekäyttöön, joten huoneeseen ei tarvitse tehdä minkäänlaisia muutostöitä ennen toiminnan aloittamista. Työhuoneeseen hankitaan työpöytä, ja -tuoli, pari asiakastuolia sekä uusi, tehokkaampi tietokone ohjelmistoinen ja oheislaitteineen. Tarvittavat internetyhteys ja säilytystilat ovat huoneessa jo valmiina. Työhuoneesta yritys maksaa vuokraa 200 euroa kuukaudessa. Työtilan aiheuttamat kustannukset voi vähentää verotuksessa.

2.6.5 Hinnoittelu

Sopivaa hintatasoa lähdettiin kartoittamaan selvittämällä markkinoiden yleistä hintatasoa. Kilpailijoille lähetettiin samanlaiset tarjouspyynnöt sähköpostitse fiktiivisestä rakennuskohteesta. Kaikki tarjouspyynnön saaneet vastasivat sähköpostiin, mutta muutama jätti antamatta tarjouksen kiireisiin vedoten. Lisäksi selvitettiin yleistä hintatasoa internetin avulla. Harvalla insinööritoimistolla kuitenkin löytyy hinnastoa kotisivuiltaan. Tämä on tietenkin ymmärrettävää, sillä hinta perustuu yleensä kohteen laajuuteen ja vaativuuteen eikä tarkkaa hinnastoa ole mahdollista tehdä.

Saatujen hintatietojen perusteella lähdettiin rajaamaan omaa hinnastoa sopivalle tasolle. Kilpailijoiden antamissa tarjouksissa oli melko suuri hintahaarukka. Oma hintataso soviteltiin kilpailijoiden hintoihin verrattuna keskitasolle. Tällä hintatasolla katetta jää vielä kulujen vähentämisen jälkeen riittävästi. Myös oma hinnasto (Liite 5) on vain suuntaa antava ja tehty lähinnä kannattavuuslaskelmia varten. Hinnaston hinnat ovat keskimääräisiä hintoja, sillä lopullinen hinta määräytyy aina kohteen laajuuden ja rakenteellisen vaativuuden mukaan.

Yrityksen verkkokaupassa on esillä mallisto hintoineen. Verkkokaupan hintataso on normaalia alhaisempi, sillä kerran suunniteltua kohdetta myydään useita kertoja. Jos asiakas haluaa muutoksia valmiiseen malliin, ne veloitetaan tuntiveloituksella. Koska muutokseen kuluva aika riippuu halutun muutoksen laajuudesta, on tuntiveloitus ainoa järkevä veloitustapa muutostöille.

Yrityksen hinnoittelu perustuu pääasiassa kokonaishintaan. Se on asiakkaan kannalta selkein, sillä asiakkaan on vaikea arvioida suunnittelutyöhön kuluvaan aikaan, jolloin tuntiveloitus ei anna asiakkaalle oikeaa kuvaa hintatasosta. Kokonaishinta helpottaa asiakkaan ostopäätöksen tekemistä ja alentaa ostamisen kynnyksiä. Vain erikseen sovittavat muutostyöt verkkokaupan malleihin sekä saneerauskohteiden suunnittelutyöt veloitetaan tuntihinnalla. Tämä siksi, että työn laajuuden arvioiminen etukäteen on vaikeaa, jolloin kokonaishinta voisi mennä pahasti ylä- tai alakanttiin.

2.6.6 Myynti ja markkinointi

Myynti tapahtuu verkkokaupan välityksellä sekä sähköpostitse tai puhelimitse. Verkkokaupasta asiakas tilaa haluamansa tuotteen. Maksu tapahtuu verkkopankissa. Kun maksu näkyy yrityksen tilillä, lähetetään piirustukset sähköisesti kopiolaitokselle. Kun asiakas tekee tarjouspyynnön joko puhelimitse tai sähköpostitse, annetaan hänelle kirjallinen tarjous mahdollisimman nopeasti. Tarjouksen on oltava selkeä, konkreettinen sekä ulkoisesti moitteeton. Asiakas on todennäköisesti pyytänyt tarjousta useammalta yritykseltä, jolloin nopean ja hyvän tarjouksen antaminen kilpailukykyisellä hinnalla on yrityksen kilpailuvaltti. Verkkokaupasta poiketen suunnittelutyö laskutetaan vasta sitten kun piirustukset on lähetetty kopiolaitokselle.

Yrityksen markkinointiin panostetaan alkuvaiheessa paljon. Uudesta yrityksestä ilmoitellaan tehokkaasta lehti-ilmoituksin paikallis- ja aluelehdissä. Ensimmäisten kahden toimintakuukauden aikana ilmoitukset ovat viikoittain kahdessa paikallislehdessä sekä yhdessä aluelehdessä. Alkumainontaan kuluu rahaa yhteensä 835 euroa. Jatkossa lehti-ilmoittelua jatketaan paikallislehdissä siten, että molemmissa on mainos viikoittain, jolloin kuukasitasolla rahaa lehtimainontaa kuluu 214 euroa.

Internetmainonta on erittäin hyvä keino hankkia uusia asiakkaita. Parhaiten asiakkaat tavoittaa Google-hakukoneen avulla, sillä sitä käyttää 90 prosenttia suomalaisista netinkäyttäjistä. Internetmainonnan avulla saadaan laadukkaita asiakaskontakteja edullisesti. Mainonta on oikea-aikaista ja tarkkaan kohdennettua. Yrityksen mainos näkyy Googlen hakutulosten vieressä, kun potentiaalinen asiakas on tehnyt Google-haun valituilla avainsanoilla. (Internetmainonta 2009) Internetmainontaan päätetään käyttää rahaa 50 euroa kuukaudessa.

Kaikille lähialueen rakennusliikkeille ja talotehtaille lähetetään myyntikirje, jolla saadaan henkilökohtainen kontakti potentiaalisiin asiakkaisiin. Myyntikirje on lähes ilmainen, mutta tehokas keino herättää asiakkaiden kiinnostus. Koska myyntikirjeet tehdään itse, kertyy kustannuksia vain kirjeen tulostuksesta ja postituksesta. Myyntikirjeisiin arvioidaan kuluvan rahaa noin 15 euroa.

Erittäin tärkeä ja kaiken lisäksi ilmainen yrityksen markkinointikeino on saada paikallislehdet kiinnostumaan uudesta yrityksestä ja tekemään siitä jutun lehteen. Yleensä lehdet kirjoittavat mielellään paikallisista asioista. Yrittäjän on aktiivisesti markkinoitava yritystään paikallislehdille esimerkiksi mainostilaa ostaessaan ja samalla puhuttava itselleen ilmaista mainostilaa lehteen hyvän lehtijutun muodossa.

2.7 Rahoitussuunnitelma

Perustettavan yrityksen kannattavuudesta ja toiminnan käynnistämiseen tarvittavan rahan tarpeesta tehtävien laskelmien tavoitteena on testata onko kannattavalle liiketoiminnalle edellytyksiä. Rahoitussuunnitelma koostuu investointilaskelmasta (Liite 1), käyttöpääoman

tarvelaskelmasta (Liite 1), rahoitustarvelaskelmasta (Liite 1) sekä myyntikatetarvelaskelmasta (Liite 2). Näiden laskelmien perusteella tehdään tulossuunnitelma ensimmäiselle toimintavuodelle (Liite 3). Yhdessä nämä laskelmat muodostavat aloittavan yrityksen rahoitussuunnitelman, jota yritys tarvitsee hakiessaan ulkopuolista rahoitusta eli pankkilainaa ja starttirahaa. Rahoitussuunnitelma auttaa yrittäjää arvioimaan yrityksen perustamiseen tarvittavan pääoman määrän sekä ajan, joka tarvitaan voitollisen tuloksen saavuttamiseen. (Puustinen 2004, 69 – 70.)

2.7.1 Pääoman tarve ja niiden rahoitus

Uuden yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan aina rahaa. Toiminnan alkuvaiheessa rahaa kuluu investointien, kuten toimitilojen, koneiden ja ohjelmistojen rahoittamiseen. Näitä perushankintoja kutsutaan investoinneiksi. (Raatikainen 2006, 131.) Investointilaskelmaan (Liite 1) on koottu kaikki insinööritoimiston investoinnit käyttöomaisuuteen. Insinööritoimiston alkuinvestoinnit ovat hyvin kohtuulliset, koska rahaa ei sitoudu alkuvarastoihin vaan toiminta perustuu yrittäjän omaan osaamiseen ja palvelun myymiseen. Myöskään tarvittavat koneet ja ohjelmistot eivät ole hankintahinnaltaan kohtuuttoman kalliita. Käyttöpääomantarvelaskelmaan (Liite 1) on puolestaan koottu yrityksen toimintaan sitoutuva pääoma ensimmäisten kahden toimintakuukauden ajalle. Eniten käyttöpääomaa kuluu yrittäjän palkka- ja YEL-kustannuksiin sekä alkumainontaan. Investointilaskelma ja käyttöpääomantarvelaskelma yhdessä osoittavat toiminnan käynnistämisen hinnan eli rahan tarpeen. Rahoitustarvelaskelman (Liite 1) avulla varmistetaan rahan saatavuus ja riittävyys eli selvitetään rahan lähteet ja verrataan sitä rahan tarpeeseen.

2.7.1.1 Investoinnit

Insinööritoimiston alkuinvestoinnit eivät ole kovin suuret. Koska tarvittavat toimitilat löytyvät kotoa, suurimmaksi menoeräksi muodostuvat tietokone ohjelmistoihin ja oheislaitteeseen sekä toimistokalusteet. Investointilaskelma (Liite 1) esittää realistisiin kustannustietoihin perustuvat arviot alkuinvestointeihin sitoutuvalla pääomalla.

Osakeyhtiön perustaminen tapahtuu lähettämällä perusilmoitus kaupparekisteriin. Osakeyhtiön perusilmoituksen käsittelymaksu on 330 euroa. Kallein investointi on uusi, tehok-

kaampi tietokone, johon varataan 1 000 euroa. Käyttöjärjestelmä tietokoneeseen maksaa noin 100 euroa ja suunnitteluohjelmaksi hankittava iCad 600 euroa. Yrityksen käyttöön riittää tulostin, jolla saa A3-kokoisia tulosteita, sillä varsinaiset piirustukset tulostetaan kopiointifirmassa. Uusi A3-lasertulostin maksaa noin 400 euroa. Yrittäjä tarvitsee uuden matkapuhelimen, joka maksaa 329 euroa. Työhuoneeseen on hankittava kunnollinen työpöytä ja tuoli sekä pari asiakastuolia. Toimistokalusteisiin varataan yhteensä 900 euroa. Lisäksi on hankittava perustoimistotarvikkeita, kuten paperia, värikasetteja, muistitikkuja ja cd- ja dvd-levyjä sekä alan kirjallisuutta, joihin kuluu yhteensä arviolta 350 euroa. Yhteensä alkuinvestointeihin kuluu rahaa 4 009 euroa.

2.7.1.2 Käyttöpääoman tarve

Käyttöpääoman tarvelaskelma (Liite 1) esittää yrityksen toimintaan sitoutuvan käyttöpääoman tarpeen ensimmäisten kahden toimintakuukauden ajalta. Laskelma on laadittu kahden ensimmäisen toimintakuukauden tarpeelle, koska sen jälkeen olisi tarkoitus tulla toimeen tulorahoituksella. Markkinointikustannukset koostuvat lehti-ilmoittelusta paikallis- ja aluelehdissä, myyntikirjeistä sekä internetmainonnasta. Ensimmäisten kahden toimintakuukauden aikana toteutetaan paikallis- ja aluelehdissä tehokkaampi alkumainonta, johon kuluu rahaa 835 euroa sekä lähetetään myyntikirjeet lähialueen rakennusliikkeille ja talotehtaille, noin 15 euroa. Internetmainontaan on päätetty käyttää 50 euroa kuukaudessa eli kahtena ensimmäisenä toimintakuukautena internetmainontaan kuluu 100 euroa. Yritys maksaa työhuonevuokraa yhteensä 400 euroa kahdessa kuukaudessa. Insinööritoimiston käyttöpääoman tarve koostuu suurimmaksi osaksi yrittäjän oman elämän turvaamisesta eli palkka- ja YEL-kustannuksista. Yrittäjän palkka kahdelta kuukaudelta on 5 000 euroa. Alle 53-vuotiaan yrittäjän YEL-vakuutusmaksu vuonna 2009 on 20,8 % vahvistetusta tuloista, josta aloittava yrittäjä saa 25 prosentin alennuksen ensimmäiseltä 48 kuukaudelta. Näin ollen YEL- vakuutusmaksu kahdelta ensimmäiseltä toiminta kuukaudelta on 780 euroa. Muut yleiskustannukset kahden ensimmäisen toimintakuukauden aikana ovat yhteensä 1 109 euroa. Käyttöpääoman tarve ensimmäisten kahden kuukauden ajalta on 8 239 euroa.

2.7.1.3 Rahoitus

Rakennusinsinööri-toimiston perustamiseen tarvittava rahamäärä koostuu osakepääomasta, starttirahasta sekä pankkilainasta. Yrittäjä itse sijoittaa omista säästöistään osakeyhtiön perustamiseksi tarvittavan osakepääoman 2 500 euroa. Valtio voi myöntää aloittavalle yrittäjälle starttirahaa, joka on toimeentulotukea päätoimiseen yrittäjyyteen siirtyvälle uudelle yrittäjälle. Sillä turvataan yrittäjän toimeentulo sinä aikana, jonka yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen arvioidaan kestävän.

Vuonna 2005 tulleen muutoksen johdosta starttirahaa voidaan myöntää työttömien työnhakijoiden lisäksi muun muassa palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyville. Tuen saamisen edellytyksenä ovat muun muassa yrittäjäkokemus tai -koulutus, mahdollisuudet kannattavaan toimintaan, tarpeellisuus yrittäjäksi ryhtyvän toimeentulon kannalta sekä se, että yritystoimintaa ei ole aloitettu ennen kuin tuen myöntämisestä on päätetty. Starttirahaa voi saada noin 527 – 670 euroa kuukaudessa enintään 18 kuukauden ajan. Yrittäjä täyttää edellytykset starttirahan saamiselle, kunhan suorittaa työvoimatoimiston järjestämän yrittäjäkoulutuksen eikä aloita yritystoimintaa ennen starttirahahakemuksen jättämistä työvoimatoimistoon. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2008). Insinööri-toimiston käynnistämiseen ja vakiinnuttamiseen ei mene kuukausia, joten laskelmissa on oletettu, että starttirahaa saadaan alin tukisumma eli 527 euroa kuukaudessa kahden ensimmäisen toimintakuukauden ajan.

Rahoitustarvelaskelma (Liite 1) osoittaa toiminnan käynnistämisen hinnan. Sen avulla suunnitellaan aloittamiseen tarvittavan alkupääoman määrä eli rahan tarve ja kuinka se on tarkoitus järjestää eli rahan lähteet. Rahan tarve yhteensä koostuu investoinneista (4 009 euroa) ja käyttöpääoman tarpeesta (8 239 euroa). Lisäksi rahoitustarvelaskelmassa on huomioitu kustannusylitysvaraus, jonka avulla varaudutaan yllättäviin menoihin. Laskelmissa on käytetty 10 prosentin kustannusylitysvarausta investointien ja käyttöpääoman tarpeen kokonaissummasta. Näin ollen rahan tarve yhteensä on 13 472, 80 euroa. Rahan lähteet puolestaan koostuvat osakepääomasta (2 500 euroa), pankkilainasta (10 000 euroa) sekä starttirahasta (1 028 euroa). Yhteensä rahan lähteet tekevät 13 528 euroa. Rahan lähteiden ja rahan tarpeiden erotuksen ollessa positiivinen, riittävät rahat ilman tulorahoitusta kahdeksi ensimmäiseksi toimintakuukaudeksi.

2.7.2 Myyntikatetarvelaskelma ensimmäiselle toimintavuodelle

Myyntikatetarvelaskelman avulla selvitetään, paljonko yrityksen on myytävä saavuttaakseen nollatuloksen. Myyntikatteella on katettava kaikki yrityksen kustannukset, jotta toimina olisi kannattavaa. Nollatulos on tilanne, jossa ei ole voittoa eikä tappiota vaan myyntikatteella pystytään kattamaan juuri ja juuri kaikki yrityksen kustannukset. Myyntikatetarpeen laskentamenettelyä käytetään tavanomaisen kirjanpidon tuloslaskelman kaavan esittämistä päinvastaisessa järjestyksessä siten, että tulos esitetään ensin. (Raatikainen 2006, 134)

Myyntikatetarvelaskelma (Liite 2) on laadittu sekä kuukausi- että vuositasolla. Laskelmasa ei ole huomioitu veroja, koska tulos on +/- 0. Laskelman mukaan myyntikatetarve on 46 770 euroa vuodessa. Eli yrityksellä olisi oltava laskutusta vuodessa vähintään sen verran, jotta toiminta olisi kannattavaa. Tästä voidaan laskea minimilaskutustavoitteet esimerkiksi kuukaudessa tai päivässä ja sen kautta arvioida liikeidean kannattavuutta. Kuukausilaskutustavoitteen laskennassa on otettu huomioon yrittäjän lomat, jolloin vuosilaskutus on jaettu yhdelletoista kuukaudelle. Laskelman mukaan kuukausilaskutuksen olisi oltava vähintään 4251,82 euroa, mikä vaikuttaa varsin realistiselta. Kyseinen kuukausilaskutus olisi saavutettavissa esimerkiksi suunnittelemalla yhteen omakotitaloon pää-, rakenne- sekä työpiirustukset.

2.7.3 Tulossuunnitelma 1. toimintavuodelle

Myyntitavoitteeseen (Liite 4) on arvioitu mahdollisimman realistisesti, paljonko potentiaaliset asiakkaat olisivat valmiita ostamaan yrityksen tuotteita. Varovaisella arvioinnilla ja kilpailu huomioon ottaen saadaan vuosilaskutukseksi 88 850 euroa (alv 0 %). Myyntitavoitteen ja myyntikatetarvelaskelman perusteella laadittiin tulossuunnitelma ensimmäiselle toimintavuodelle (Liite 3). Laskelmien perusteella yrityksen ensimmäinen toimintavuosi näyttää hyvältä. Liikevaihdon ollessa 88 850 euroa jää verotettavaa tuloa kiinteiden kulu- ja korkokulujen vähentämisen jälkeen 42 080 euroa. Laskelmassa ei ole huomioitu poistoja. Yrityksellä ei ole muuttuvia kuluja, koska yrityksellä ei ole raaka-aineisiin pohjautuvaa tuotantotoimintaa.

2.8 Riskianalyysi

Riski ja riskinkantaminen kuuluvat olennaisena osana yritystoimintaan. Riskillä tarkoitetaan epäsuotuisaksi koetun tapahtuman mahdollisuutta. Riskiin liittyy tappion mahdollisuus ja taloudellisia menetyksiä, mutta myös voiton mahdollisuus. Riskit voidaan jakaa liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin. Riskitekijöiden arvioiminen on tärkeää, jotta liiketoimintasuunnitelmasta tulee mahdollisimman realistinen. Riskejä analysoitaessa on otettava huomioon myös välilliset vaikutukset, jotka saattavat olla suuremmat kuin itse vahinko. Riskien tunnistamisen ja arvioinnin jälkeen päätetään, miten riskit hallitaan. Riskien hallintakeinoja ovat riskin välttäminen, pienentäminen, kantaminen ja siirtäminen. (Liiketoimintasuunnitelma 2008).

Riskit pyritään tunnistamaan ja analysoimaan riskianalyysin avulla. Riskianalyysin tehtävänä on selvittää riskikohteet, riskien todennäköisyys ja vakavuus sekä riskeistä aiheutuvat seurannaisvaikutukset. Riskianalyysin avulla riskikohteet arvioidaan käymällä systemaattisesti läpi yrityksen toiminnot, liiketoimintaympäristö sekä siihen liittyvät tekijät. Riskien arviointi auttaa asettamaan riskit suuruusjärjestykseen ja priorisoimaan ne. Riskianalyysin pohjalta on jätetty eri vakuutusyhtiöille tarjouspyynnöt niiden riskien osalta, mitkä on mahdollista siirtää vakuutusyhtiön kannettavaksi. Kaikkia riskejä ei kuitenkaan voi vakuuttaa, vaan riskit pyritään mukauttamaan yrityksen toimintaan ja yrityksen on kyettävä kantamaan riskeistä aiheutuvat seuraukset. Toimenpiteet riskeihin varautumiseksi suunnitellaan ja yrittäjän on huolehdittava myös jatkossa siitä, että toimenpiteet toteutetaan säännöllisesti. Toteutuneista riskeistä on otettava opiksi ja niiden avulla tehdään korjaavia toimenpiteitä.

2.8.1 Vahinkoriskit

Vahinkoriskit on jaoteltu omaisuus-, toiminta- ja henkilöstöriskeihin. Insinööritoimiston tyypilliset vahinkoriskit ovat samankaltaisia kuin tuotannollisilla yrityksillä, mutta työympäristöstä johtuvat riskit eivät ole kovin suuria. Lähinnä vakavia tapaturmia voi sattua työmaakäynneillä. Sen sijaan yleinen töiden keskeytymisen syy insinööritoimistossa on tietoverkon, työaseman tai ohjelmistojen käytön estyminen. Seuraavalla sivulla olevaan taulukkoon on koottu insinööritoimistoa uhkaavat vahinkoriskit.

Vahinkoriski	Hallinta
Omaisusriskit <ul style="list-style-type: none"> • Myrsky, tulipalo, vuoto • Ilkivalta, murto, varkaus • Konerikko 	<ul style="list-style-type: none"> • Vahinkoja pystytään vähentämään ennakkoinnilla ja huolellisuudella • Kotivakuutus korvaa omaisuuden • Palovaroittimet, varmuuskopiot
Toimintariskit <ul style="list-style-type: none"> • Toiminnan keskeytyminen esim. omaisuusvahingon vuoksi 	<ul style="list-style-type: none"> • Virustorjunnat • Palomuurit • Varajärjestelmät
Henkilöstöriskit <ul style="list-style-type: none"> • Tapaturma • Sairastuminen 	<ul style="list-style-type: none"> • Yrittäjän eläkevakuutus YEL (pakollinen) • Vapaaehtoinen yrittäjien tapaturmavakuutus • Työolojen ja ergonomian parantaminen

Taulukko 3. Vahinkoriskit

Yrityksen toiminta on keskeisesti sidoksissa tietokoneeseen ja tietoliikenneyhteyksien toimintaan. Laitteistot, ohjelmistot ja tiedostot voivat tuhoutua tulipalon, murron, ilkivallan tai vuotovahingon seurauksena. Omaisusriskin todennäköisyys ei ole kovin suuri, mutta toteutuessaan se yleensä aiheuttaa toiminnan keskeytymisen. Omaisuuteen kohdistuvia vahinkoja pystytään vähentämään ennakkoinnilla ja huolellisuudella. Paloturvallisuuteen voidaan vaikuttaa kiinnittämällä huomiota järjestykseen ja siisteyteen sekä tarkistamalla palovaroittimien toiminta säännöllisin väliajoin. Tietojen varmistus ja varmuuskopioiden hallinta ovat merkittäviä riskienhallintatoimenpiteitä, jotka on syytä hallita asianmukaisesti. Varmuuskopiot säilytetään joko paloturvallisessa kaapissa tai eri kiinteistössä. Vakuutusyhtiön mukaan kiinteistölle otettu kotivakuutus korvaa myös yrityksen omaisuudelle aiheutuneet vahingot. Yrityksen omaisuus olisi vakuutettavissa myös erikseen, jolloin vakuutusmaksut saisi vähentää yrityksen verotuksessa. Työhuone on pinta-alaltaan niin pieni ja yrityksen omaisuuden arvo vähäinen, että erikseen otettavasta omaisuusvakuutuksesta tehtävät vähennykset olisivat merkityksettömiä yrityksen tuloksen kannalta. Sen sijaan sekä kodin,

että yrityksen vakuutuksien yhteissumma nousisi hieman, joten yrityksen omaisuuden vakuuttamisen erikseen ei tässä tapauksessa ole kannattavaa.

Suurin toimintariski insinööritoimistolle on toiminnan keskeytyminen omaisuusvahingon vuoksi. Työt keskeytyvät, jos työaseman, tietoverkon tai ohjelmistojen käyttö estyy. Työssä käytetään internet-yhteyttä yhä enenevässä määrin, jolloin järjestelmä saattaa olla alttiina virushyökkäyksille hakkeroinnille ja palvelukatkoille. Näitä voidaan hallita mm. virustorjunnan, palomuurien ja varajärjestelmien avulla.

Insinööritoimiston henkilöriskit liittyvät yrittäjän terveyteen ja osaamiseen. Tapaturmia voi sattua lähinnä työmaakäynneillä, mutta todennäköisempää on, että ne sattuvat vapaaajalla. Yrittäjän terveyteen liittyvät riskit lisääntyvät ikääntymisen myötä. Yrittäjän sairastuminen on vakava uhka yrityksen toiminnalle, koska varamiestä ei ole. Henkilöriskeiltä suojaudutaan ottamalla pakollinen yrittäjän eläkevakuutus sekä vapaaehtoinen yrittäjien tapaturmavakuutus. Vakuutusyhtiö tarjoaa myös henkilöstön sairaanhoitovakuutusta, mutta se päätetään jättää ottamatta korkeiden maksujen takia. Työperäisiä sairauksia vältetään parantamalla työoloja ja ergonomiia. Yrittäjä voi tukea työkykyä ja -halua pitämällä huolta fyysisestä kunnostaan.

2.8.2 Liikeriskit

Liikeriskeillä tarkoitetaan, henkilöstöön, markkinointiin, kysyntään, tuotantoon ja kustannuksiin liittyviä riskejä. Yrityksen liikeriskien tunnistaminen pohjautuu sen toimintojen ja toimintaympäristön tarkasteluun kiinnittäen erityisesti huomiota toimialalle ja yritykselle ominaisiin riskeihin. Liikeriskien tunnistamisessa voidaan käyttää apuna tarkistuslistoja. (Pk-yrityksen riskienhallinta 2000 - 2009.)

Rakennusinsinööritoimiston liikeriskit painottuvat yrittäjän jaksamiseen ja osaamiseen sekä alan suhdanneherkkyyteen ja mahdolliseen kilpailun kovenemiseen. Suunnittelutyöhön sisältyy suuri vastuu. Suunnitteluvirheiden mahdollisuus on aina olemassa ja virheen seuraukset voivat tulla kalliiksi. Rakennusinsinööritoimista uhkaavat liikeriskit on koottu seuraavalla sivulla olevaan taulukkoon.

Liikeriski	Hallinta
<ul style="list-style-type: none"> • Yrittäjän työpaineet • Oma osaaminen • Aikatauluongelmat • Asiakkaiden maksuhäiriöt • Puutteelliset sopimukset • Suunnitteluvirheet • Kilpailun koveneminen • Alan suhdanneherkkyys • Yrityksen tunnettuus 	<ul style="list-style-type: none"> • Tunnistetaan liikeriskit ja vältetään ne ennakoimalla tilanteet • Tietoinen riskinotto • Ammatti-/erityisosaamisen lisääminen koulutuksin • Aikatauluista ja sopimuksista kiinni pitäminen • Kirjalliset sopimukset • Mainonta • Toiminnan vastuuvakuutus • Toiminnan oikeusturvavakuutus • Konsulttivastuuvakuutus

Taulukko 4. Liikeriskit

Vakuutusyhtiöillä ei juuri ole tarjolla tuotteita liikeriskien hallintaan vaan osa liikeriskeistä jää aina yrityksen kannettavaksi. Kun liikeriskit on tunnistettu, niitä voidaan välttää ennakoimalla tilanteet esimerkiksi kirjallisilla sopimuksilla, yrittäjän jaksamisesta huolehtimisella, kouluttautumalla, mainonnalla sekä aikatauluista ja sopimuksista kiinni pitämällä. Riskin välttäminen ei kuitenkaan ole aina mahdollista, mutta riskiä voidaan pienentää vaikuttamalla tapahtuman todennäköisyyteen ja -seurauksiin. Riskin siirtäminen vakuutusyhtiön kannettavaksi onnistuu lähinnä suunnitteluvirheiden osalta. Suunnitteluvirheiden varalle otetaan toiminnan vastuuvakuutuksen lisäksi vielä laajennettu konsulttivastuuvakuutus, joka antaa laajemman turvan vahingon sattuessa. Toiminnan oikeusturva korvaa asianajaja oikeudenkäyntikulut mahdollisissa muissa riita-, rikos- ja hakemusasioissa.

2.9 SWOT-analyysi

SWOT-analyysissä on koottu nelikenttään perustettavan yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä nähtävissä olevat mahdollisuudet ja uhat.

VAHVUUDET	HEIKKOUEDET
<ul style="list-style-type: none"> ○ Ammattitaito ○ Kilpailukyky ○ Motivaatio ○ Tietotekniikan hallinta 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Yksin yrittäminen (ei varamiehiä) ○ Töiden kausiluonteisuus ○ Sijainti
MAHDOLLISUUDET	UHAT
<ul style="list-style-type: none"> ○ Laajentaminen ○ Internetin/verkkokaupan hyödyntäminen ○ Kilpailijoiden puuttuminen Kalajoelta ○ Yhteistyö sähköinsinöörin kanssa 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Alan suhdanneherkkyys ○ Mahdolliset kilpailijat paikkakunnalle ○ Ostajien epävarma suhtautuminen verkkokauppaan

Taulukko 5. SWOT-analyysi

Yrittäjän vahvuuksia moniin kilpailijoihinsa nähden ovat ammattitaito ja tietotekniikan hallinta. Useimmat samalla markkina-alueella toimivat suunnittelijat ovat jo melko ikääntyneitä eikä heillä ole samanlaista tietotekniikan hallintaa kuin tietotekniikan aikakaudella varttuneella yrittäjällä. Moni kilpailija ei myöskään ole yhtä korkeasti koulutettu vaan joukossa on myös muun muassa rakennuspiirtäjiä ja -mestareita. Nuorella yrittäjällä on myös motivaatio korkealla päästessään toteuttamaan haaveensa omasta yrityksestä. Perustettava yritys on hyvin kilpailukykyinen niin hintatasonsa kuin laatunsa puolesta: edullisempia hintoja hakeva rakentaja on varmasti tyytyväinen verkkokaupan tarjontaan. Yrittäjän monipuolisen suunnittelukokemuksen ja koulutuksen puolesta myös erittäin vaativien kohteiden suunnittelu onnistuu ammattitaidolla.

Yksin yrittäminen on perustettavan yrityksen suurin heikkous. Yrittäjän sairastuessa varamiehiä ei ole, vaan kaikki on yhden miehen varassa. Rakennusalalla töiden kausiluonteisuus aiheuttaa sekä ainoan työntekijän kuormittumista vilkkaimpina aikoina, että mahdollisesti myös taloudellisia vaikeuksia hiljaisempina aikoina. Rakentaminen on vilkkaimmillaan keväällä ja kesällä, mutta loppuvuodesta on hiljaisempaa. Työt eivät jakaudu tasaisesti ympäri vuoden, mikä pitää ottaa huomioon yrityksen talouden suunnittelussa.

Yrityksen sijainti pienehköllä paikkakunnalla kaukana kasvukeskuksista voidaan myös nähdä heikkoutena, mutta toisaalta kilpailijoiden puuttuminen Kalajoelta on yrityksen mahdollisuus. Yrityksen laajentaminenkin voisi olla mahdollista tulevaisuudessa. Ja toisaalta internet ja verkkokauppa mahdollistavat sen, että asiakkaat voivat tulla mistä päin Suomea tahansa. Tulevaisuudessa mahdollista on myös yhteistyö tutun sähköinsinöörin kanssa, jolloin asiakkaalle voitaisiin tarjota rakennuspiirustusten lisäksi sähkösuunnitelmat samassa paketissa.

Rakennusinsinööri-toimiston suurin uhka on alan suhdanneherkkyys, sillä maailman talouden tilanne heijastuu välittömästi rakennusalalle. Uusien yrittäjien ilmaantuminen koetaan myös uhkana, sillä se kiristää kilpailua huomattavasti pienellä paikkakunnalla. Vaikka verkkokauppa on erinomainen mahdollisuus laajentaa yrityksen markkina-alue koko maahan, voi ostajien epävarma suhtautuminen verkkokauppaan estää kauppojen syntyminen.

2.10 Perustamisasiakirjat

Yrittäjän on laadittava yrityksestään sen yhtiömuodon vaatimat perustamisasiakirjat. Patentti- ja rekisterihallituksen internet-sivuilta löytyvät kaikki osakeyhtiön perustamisessa ja rekisteriin ilmoittamisessa tarvittavat asiakirjat: perustamissopimus, yhtiöjärjestys, perustamisilmoituslomake Y1 ja kaupparekisterin liitelomake 1. Näillä lomakkeilla tehdään samalla kertaa yhteinen ilmoitus sekä Patentti- ja rekisterihallitukselle (PRH) että verohallinnolle. PRH ja verohallinto huolehtivat sen jälkeen yrityksen tietojen merkitsemisestä yhteiseen yritystietojärjestelmään ja tiedonsiirrosta kummankin viranomaisen ylläpitämiin omiin rekistereihin. Lomakkeilla ilmoitettavien tietojen perusteella PRH merkitsee yrityksen kaupparekisteriin ja verohallinto johonkin tai joihinkin ylläpitämiinsä rekistereihin. Näitä

ovat arvonalisäverovelvollisten rekisteri, ennakkoperintärekisteri ja työnantajarekisteri. Osakeyhtiö on ilmoitettava rekisteröitäväksi kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta, tai yhtiön perustaminen raukeaa. (Patentti- ja rekisterihallitus 2008b).

Ennen yrityksen rekisteröimistä kaupparekisteriin sen osakepääoma on maksettava ja tilintarkastajan annettava todistus osakepääoman maksamisesta, mikäli osakepääömana käytetään jotain muuta kuin rahaa. Osakeyhtiön kaupparekisterimaksu on 330 euroa ja myös se on maksettava ennen perustamisilmoituksen lähettämistä. (yrityksen perustajan opas 2008) Osakeyhtiö syntyy juridisesti vasta kun ne on merkitty Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämään kaupparekisteriin. Perusilmoitus on lain mukaan tehtävä ennen toiminnan aloittamista, mutta toiminnan voi monesti aloittaa jo ilmoituksen ollessa vasta vireillä. (Patentti- ja rekisterihallitus 2008b).

2.10.1 Perustamissopimus ja yhtiöjärjestys

Osakeyhtiön perustamiseksi laadittava perustamissopimus on tehtävä kirjallisesti ja kaikkien osakkeenomistajien on se allekirjoitettava. Perustamissopimuksessa on aina mainittava: sopimuksen päivämäärä, kaikki osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet, osakkeesta yhtiölle maksettava määrä eli merkintähinta, osakkeen maksuaika, yhtiön hallituksen jäsenet sekä yhtiön tilintarkastajat. Perustamissopimuksessa on lisäksi tarvittaessa mainittava toimitusjohtaja ja hallintoneuvoston jäsenet. Siinä voidaan nimetä myös hallituksen ja hallintoneuvoston puheenjohtaja. Tilikaudesta on määrättävä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä. (Perustamissopimus 2007).

Perustamissopimukseen on otettava tai siihen liitettävä yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestys voi minimimuodossaan sisältää kolme kohtaa: toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Toimialaksi voidaan merkitä yleistoimiala, joka kattaa kaiken laillisen liiketoiminnan. (Yrityksen perustajan opas 2008, 6)

2.10.2 Perustamisilmoitus

Perustamisilmoituksen perusteella yritys saa y-tunnuksen. Osakeyhtiön perustamiseen käytetään niin sanottua yleistä perustamisilmoitusta eli Y1-lomaketta. Lomakkeella ilmoitetaan yrityksen toiminimi, käytettävä kieli, yrityksen kotipaikka sekä nimivaihtoehtoja siltä varalta, että varsinaiselle toiminimelle on jokin este, eikä sitä voida rekisteröidä. Tarvittaessa lomakkeella voidaan ilmoittaa muut mahdolliset toiminimet, jos yritys haluaa ottaa käyttöön rinnakkaistoiminimen tai aputoiminimen. Lisäksi Y1-lomakkeella ilmoitetaan yrityksen yhteystiedot. Ilmoitukseen liitetään PRH:n liitelomake, joka määräytyy yritysmuodon mukaan. Osakeyhtiön perustamiseksi käytetään PRH:n liitelomaketta 1. (Patentti- ja rekisterihallitus 2008b).

LÄHTEET

Julkaistut lähteet

Passoja, S. 2009. Rakentaminen jatkuu vilkkaana Kalajoella. Kalajoki-lehti 11.3.2009, 3.

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

Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. 6. painos. Helsinki: Edita Publishing.

Rakennusteollisuus RT ry. Suhdanne-ennuste. 2008. Rakennuslehti 23.10.2008. 1 – 8.

Uusyrittäjäkeskukset. 2008. Yrityksen perustajan opas. Suomen Job's and Society ry. 5 – 6.

Sähköiset lähteet

Energiatodistus. 2008. [WWW-documentti]. <<http://www.motiva.fi/energiatodistus/mika-on-energiatodistus/>> (Haettu 20.3.2009)

Internetmainonta. 2009. [WWW-documentti]. <<http://www.internetmainonta.fi/index.htm>> (Haettu 20.2.2009)

Kalajoen kaupunki. 2008. [WWW-documentti]. <http://www.kalajoki.fi/alltypes.asp?menu_id=7148&menupath=1145,7148#7148> (Haettu 16.11.2008)

Opetushallitus. 2008. Liiketoimintasuunnitelma. [WWW-documentti]. <www.edu.fi/oppimateriaalit/liiketoimintasuunnitelma> (Haettu 16.11.2008)

Patentti- ja rekisterihallitus. 2008a. Nimiohjeet. [WWW-documentti]. <<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet/nimiohjeet.html>> (Haettu 15.11.2008).

Patentti- ja rekisterihallitus. 2008b. Osakeyhtiö. [WWW-documentti]. <<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio.html>> (Haettu 5.4.2008)

Perustamissopimus. 2007. Yritys-Suomi. [WWW-documentti]. <<http://www.yrityssuomi.fi/default.aspx?contentid=9314>> (Haettu 12.4.2008)

Pk-yrityksen riskienhallinta. 2000 – 2009. <<http://www.pk-rh.fi/riskilajit/liikeriskit/mita-ovat-liikeriskit>> (Haettu 10.4.2009)

Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. 2008. Työ- ja elinkeinotoimisto. [WWW-documentti]. <http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp> (Haettu 13.4.2008)

Muut lähteet

Opinnäytetyöohjeisto. 2005. Laurea-ammattikorkeakoulu.

TAULUKOT

Taulukko 1. Liikeideamalli.....	10
Taulukko 2. Kilpailijat.....	19
Taulukko 3. Vahinkoriskit.....	31
Taulukko 4. Liikeriskit	33
Taulukko 5. SWOT-analyysi	34

LIITTEET

Liite 1 Alkuinvestoinnit ja niiden rahoitus.....	41
Liite 2 Myyntikatetarvelaskelma	42
Liite 3 Tulossuunnitelma ensimmäiselle toimintavuodelle	43
Liite 4 Myyntitavoite	44
Liite 5 Hinnasto.....	45

Alkuinvestoinnit ja niiden rahoitus

Investointilaskelma

Perustamismenot	Oy:n perusilmoitus	330,00 €
Koneet ja laitteet	Tietokone	1 000,00 €
	Sunnitteluohjelma	600,00 €
	Windows XP	100,00 €
	A3-tulostin	400,00 €
	Puhelin	329,00 €
Liikeirtaimisto	Kalusteet	900,00 €
	Toimistotarvikkeet	150,00 €
	Kirjallisuus	200,00 €
Investoinnit yhteensä		4 009,00 €

Käyttöpääoman tarvelaskelma 2 kk

Markkinointi	Alkumainonta + myyntikirjeet	850,00 €
	Internetmainonta 2 kuukaudelta	100,00 €
Vuokrat	Työhuonevuokra 2 kuukaudelta	400,00 €
Palkat	Yrittäjän palkka 2 kuukaudelta	5 000,00 €
Yleiskustannukset	Puhelin/fax/internet	200,00 €
	Kirjanpito	200,00 €
	Yrityksen vakuutukset	409,00 €
	YEL	780,00 €
	Toimistokulut	100,00 €
	Matka-/autokulut	200,00 €
Käyttöpääoma yhteensä		8 239,00 €

Rahoitustarvelaskelma

Rahan tarpeet		
	Investoinnit	4 009,00 €
	Käyttöpääoma	8 239,00 €
		12 248,00 €
	+ kustannusylitysvaraus 10 %	1 224,80 €
Rahan tarve yhteensä		13 472,80 €

Rahan lähteet		
	Osakepääoma	2 500,00 €
	Pankkilaina	10 000,00 €
	Starttiraha	1 028,00 €
Rahan lähteet yhteensä		13 528,00 €

Rahan lähteiden ja tarpeiden erotus

Rahan lähteet	13 528,00 €
Rahan tarpeet	13 472,80 €
Erotus	55,20 €

Myyntikatetarvelaskelma

	Kuukausitaso	Vuositaso
= Tavoitetulos (netto)	0,00 €	0,00 €
= Rahoitustarve (bruttotulot)	0,00 €	0,00 €
+ Yrityslainojen korot	39,00 €	468,00 €
A = Käyttökattotarve	39,00 €	468,00 €

Kiinteät kulut (ilman alv)

Yrittäjän eläkevakuutus	390,00 €	4 680,00 €
Muut vakuutukset	204,50 €	2 454,00 €
Työntekijöiden palkat	2 500,00 €	30 000,00 €
Vuokrat	200,00 €	2 400,00 €
Puhelin/fax/internet	100,00 €	1 200,00 €
Kirjanpito	100,00 €	1 200,00 €
Toimistokulut	50,00 €	600,00 €
Matka/autokulut	100,00 €	1 200,00 €
Markkinointi	214,00 €	2 568,00 €
B = Kiinteät kulut yhteensä	3 858,50 €	46 302,00 €

A + B = Myyntikatetarve	3 897,50 €	46 770,00 €
+ ostot	0,00 €	0,00 €
= liikevaihto	3 897,50 €	46 770,00 €
+ arvonlisävero (alv 22 % liikevaihdosta)	857,45 €	10 289,40 €
Kokonaismyynti/laskutus	4 754,95 €	57 059,40 €

Laskutustavoitteet (alv 0 %)

Vuosi	46 770,00 €
Kuukausi 11 kk/v	4 251,82 €
Päivä 21 pvä/kk	202,47 €
Tunti 8 h/pvä	25,31 €

Tulossuunnitelma ensimmäiselle toimintavuodelle

		euroa
Myyntituotot		108 397,00 €
- myynnin oikaisuerät	arvonlisävero 22 %	19 547,00 €
= LIIKEVAIHTO		88 850,00 €
- muuttuvat kulut		0,00 €
= MYYNTIKATE		88 850,00 €
- kiinteät kulut	- palkat	30 000,00 €
	- vuokrat	2 400,00 €
	- muut kiinteät kulut	13 902,00 €
= KÄYTTÖKATE		42 548,00 €
- korot ja muut rahoituskulut		468,00 €
= RAHOITUSTULOS		42 080,00 €
= TOIMINNALLINEN NETTOTULOS		42 080,00 €
+/- muut tuotot/kulut		0,00 €
= TULOS ENNEN VEROJA		42 080,00 €

Myytitavoite

Tuote

Verkkokauppa		kpl	keskihinta/€	yhteensä
Omakotitalo				
Lupapiirustukset		8	925	7 400,00 €
Työpiirustukset		8	250	2 000,00 €
Rakennepiirustukset		8	950	7 600,00 €
Autotalli/-katos				
Lupapiirustukset		5	275	1 375,00 €
Työpiirustukset		2	125	250,00 €
Rakennepiirustukset		2	275	550,00 €
Piharakennukset				- €
Lupapiirustukset		3	275	825,00 €
Työpiirustukset		1	125	125,00 €
Rakennepiirustukset		1	275	275,00 €
Lomarakennukset				- €
Lupapiirustukset		8	600	4 800,00 €
Työpiirustukset		3	200	600,00 €
Rakennepiirustukset		6	625	3 750,00 €
Muutostyöt valmiisiin malleihin	€/h	50	41	2 050,00 €
			Yhteensä	29 550,00 €

Muut		kpl	keskihinta/€	yhteensä
Uudiskohteet				
Omakotitalo				
Lupapiirustukset		5	2000	10000
Työpiirustukset		5	750	3750
Rakennepiirustukset		5	2000	10000
Autotalli/-katos				
Lupapiirustukset		3	500	1500
Työpiirustukset		1	250	250
Rakennepiirustukset		3	500	1500
Piharakennukset				
Lupapiirustukset		2	500	1000
Rakennepiirustukset		1	500	500
Lomarakennukset				
Lupapiirustukset		5	1500	7500
Työpiirustukset		3	500	1500
Rakennepiirustukset		4	1475	5900
Asemapiirustus		10	400	4000
Valvonta		3	1250	3750
Saneerauskohteet				
Suunnittelutyö	€/h	150	41	6150
Energiatodistus	€/ m²	2000	1	2000
			Yhteensä	59 300,00 €

Kaikki yhteensä (alv 0 %) 88 850,00 €

Hinnasto (ilman alv)

Hintataso vaihtelee kohteen laajuuden ja vaativuuden mukaan

Verkkokauppan tuotteet	yksikköhinta/€
Omakotitalo	
Lupapiirustukset	850 - 1000
Työpiirustukset	200 - 300
Rakennepiirustukset	800 - 1100
Autotalli/-katos	
Lupapiirustukset	200 - 350
Työpiirustukset	100 - 150
Rakennepiirustukset	150 - 400
Piharakennukset	
Lupapiirustukset	200 - 350
Työpiirustukset	100 - 150
Rakennepiirustukset	150 - 300
Lomarakennukset	
Lupapiirustukset	500 - 700
Työpiirustukset	150 - 250
Rakennepiirustukset	450 - 800
Muutostyöt valmiisiin malleihin	41 €/h

Muut tuotteet	yksikköhinta/€
Uudiskohteet	
Omakotitalo	
Lupapiirustukset	1500 - 2500
Työpiirustukset	500 - 1000
Rakennepiirustukset	1400 - 2600
Autotalli/-katos	
Lupapiirustukset	400 - 600
Työpiirustukset	200 - 300
Rakennepiirustukset	350 - 650
Piharakennukset	
Lupapiirustukset	400 - 600
Työpiirustukset	200 - 300
Rakennepiirustukset	350 - 650
Lomarakennukset	
Lupapiirustukset	1000 - 2000
Työpiirustukset	300 - 700
Rakennepiirustukset	900 - 2050
Asemapiirustus	300 - 500
Valvonta	1000 - 1500
Saneerauskohteet	
Suunnittelutyö	41 €/h
Energiatodistus	1 € / m ²