



Satakunnan ammattikorkeakoulu
Satakunta University of Applied Sciences

PAULA KARVO

Tilitoimistoyrityksen liiketoiminta- suunnitelma

Liiketalouden koulutusohjelma

KOULUTUSOHJELMA

2021

Tekijä Karvo, Paula	Julkaisun laji Opinnäytetyö, AMK	15. toukokuu 2021
	Sivumäärä 65	Julkaisun kieli Suomi
Tilitoimistoyrityksen liiketoimintasuunnitelma		
Liiketalouden koulutusohjelma		
<p>Tämä liiketalouden koulutusohjelman opinnäytetyö oli suunnitelma oman tilitoimistoyrityksen perustamisesta ja siihen liittyvistä toimista, selvitettävistä ongelmista sekä yritysmuodon valintaan liittyvistä seikoista. Työssä käytiin läpi ne asiat, joita yleisesti yrityksen perustamiseen liittyy, toimialasta riippumatta, kun yritysidea kehitetään toimivaksi liikeideaksi.</p> <p>Tämä prosessi käytiin läpi niin, että lukijalle muodostui kuva siitä mitä kaikkia asioita henkilön tulisi ottaa huomioon silloin kun mielessä on yrityksen perustaminen. Lopullinen tavoite oli luoda liiketoimintasuunnitelma, jonka tarkoituksena oli tiivistää tulevan yrityksen liiketoiminta, arvioida sen kannattavuutta sekä jäsentää sen toiminta niin, että sitä oli myös mahdollista käytännössä noudattaa ja käyttää rahoituksen hankinnassa.</p> <p>Kyseessä oli toiminnallinen opinnäytetyö, jossa hyödynnettiin laadullisia tutkimusmenetelmiä. Aineistonkeruumenetelmänä käytettiin avointa haastattelua. Haastateltavina oli eri alojen yrittäjiä, joilta kysyttiin mielipidettä alkavan yrityksen mahdollisista ongelmista sekä muista huomioon otettavista tärkeistä asioista, jotka liitettiin työhön yrityksen perustamisen liittyviin seikkoihin.</p> <p>Liiketoimintasuunnitelmassa käsiteltiin liikeideaa, osaamista, palveluita, asiakkaita, toimialaa ja kilpailutilannetta, markkinointia sekä riskejä. Liiketoimintasuunnitelmaan laadittiin myös SWOT-analyysi sekä rahoitus- ja kannattavuuslaskelma. Perustettavan yrityksen yritysmuodoksi päädyttiin valitsemaan yksityinen elinkeinonharjoittaja.</p> <p>Opinnäytetyö sisältää opinnäytetyöraportin sekä liiketoimintasuunnitelman. Opinnäytetyöraportti koostuu sekä teoriasta että empiriasta. Lähteinä käytettiin muun muassa yrityksen perustamiseen sekä liikeideaan liittyvää ammattikirjallisuutta, yhteisöjen verkkosivuja sekä lakeja.</p>		
Yritysidea, liikeidea, liiketoimintasuunnitelma, tilitoimisto		

<p>Author Karvo, Paula</p>	<p>Type of Publication Bachelor's thesis</p>	<p>Date 14. May 2021</p>
	<p>Number of pages 65</p>	<p>Language of publication: Finnish</p>
<p>A business plan of an accounting firm</p>		
<p>Business Administration</p>		
<p>The thesis of this degree program in business administration was a plan for establishing one's own accounting firm and related activities, problems to be solved and issues related to the choice of company form. In other words, the work covered the issues that are generally associated with starting a business, regardless of industry, when developing a business idea into a viable business idea.</p> <p>This process was conducted in such a way that the reader has an idea of what all things a person should consider when it comes to starting a business. The ultimate goal was to create a business plan, the purpose of which was to summarize the business of my future company, assess its profitability and structure its operations so that it could also be followed in practice and used in obtaining financing.</p> <p>This is a functional thesis that utilized qualitative research methods. An open interview was used as the data collection method. Entrepreneurs from various fields were interviewed, and they were asked for their opinion on possible problems of a start-up company, as well as other important issues to be taken into account, which were related to the issues of starting a company.</p> <p>The business plan addressed the business idea, expertise, services, customers, industry and competition, marketing, and risks. A SWOT analysis and a financial and profitability calculation were also prepared for the business plan. It was decided to choose a private trader as the company form to be established</p> <p>The thesis includes a thesis report and a business plan. The thesis report includes of both theory and empiricism. The sources used were professional literature related to the establishment of the company and the business idea, community websites and laws.</p>		
<p>business idea, business plan, accounting firm</p>		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	4
2	OPINNÄYTETYÖN PROSESSI.....	5
2.1	Opinnäytetyön tarkoitus.....	5
2.2	Työn teoreettinen viitekehys.....	6
2.3	Käytettävät menetelmät	8
2.4	Aineiston hankinta sekä analysointi.....	9
3	YRITTÄJYYS.....	10
3.1	Mitä on yrittäjyys.....	10
3.2	Yrittäjyys tilitoimistoalalla	11
3.3	Yritysmuodon valinta.....	13
3.3.1	Toiminimi ja sen perustamisen toimenpiteet.....	13
3.3.2	Osakeyhtiö ja sen perustamisen toimenpiteet.....	14
3.3.3	Muut yritysmuodot	15
4	YRITYSIDEASTA LIIKEIDEAAN.....	16
4.1	Yritysidea ja sen kehittäminen liikeideamallin mukaan	17
4.2	Yritysidea ja sen kehittyminen toimintaympäristössään.....	22
5	YRITYKSEN RAHOITUS JA TALOUSHALLINTO.....	25
5.1	Talouden ja rahoituksen suunnittelu	26
5.2	Yrityksen laskentatoimi ja kannattavuuden mittarit	27
6	YRITYSTOIMINNAN RISKIT JA NIIDEN HALLINTA	30
6.1	Strategiset riskit	30
6.2	Taloudelliset riskit	31
6.3	Operatiiviset riskit.....	31
6.4	Vahinkoriskit.....	32
6.5	Keinoja riskien hallintaan	33
6.6	SWOT- analyysi.....	35
7	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	37
8	TILITOIMISTOYRITYSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	42
8.1	Perustiedot yrityksestä	42
8.2	Liikeidean kuvaus	42
8.3	Osaaminen.....	43
8.4	SWOT	45
8.5	Tuotteet, palvelut sekä hinnoittelu.....	46
8.6	Asiakkaat.....	47
8.7	Markkinat ja kipailutilanne	48

8.8	Myynti ja markkinointi (markkinointisuunnitelma)	48
8.9	Liiketoiminnan tavoitteet	49
8.10	Riskien hallinta	50
8.11	Kuvaus yrityksen toiminnasta.....	50
8.12	Taloushallinto ja sopimukset	51
8.13	Laskelmat.....	52
9	HAASTATTELU	53
9.1	Haastattelujen toteutus	53
9.2	Haastattelun tulokset.....	55
10	POHDINTA.....	59
	LÄHTEET.....	61
	LIITTEET	

1 JOHDANTO

Tämä liiketalouteen liittyvä opinnäytetyö on katsanto siitä, mitä asioita otetaan huomioon yritystä perustettaessa. Työn sivutuotoksena pohdinnassa on oman tilitoimistoyrityksen perustaminen sekä siihen liittyvät toimet. Tarkoitus on ottaa selvää yrityksen perustamiseen liittyvistä ongelmista yleensä, sekä myös ottaa selvää kaikista niistä asioista, joita yrityksen perustamiseen liittyy. Tarkoitus on käydä näitä asioita läpi niin, että lukijalle muodostui kuva siitä mitä kaikkia asioita henkilön tulee ottaa huomioon silloin kun mielessä on yrityksen perustaminen.

Lopullisena tavoitteena on luoda liiketoimintasuunnitelma, jonka tarkoituksena on tiivistää tulevan tilitoimistoyritykseni liiketoiminta sekä jäsentää sen toiminta niin, että sitä on myös mahdollista käytännössä noudattaa. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on myös arvioida oman liiketoimintani kannattavuutta sekä sitä, minkälaisia mahdollisuuksia on olemassa mitä yritykseni menestymiseen tulee, mutta ottaa myös huomioon ne kaikki mahdolliset uhat, joita yritystoiminta pitää sisällään.

Vaikka tämä opinnäytetyö on puhtaasti tehty oman yritystoimintani hyväksi, on ajatuksena, että valmista liiketoimintasuunnitelmaa olisi mahdollista myös muiden käyttää hyväksi. Työ on laadittu siten, että perustettava yritys voi edustaa mitä toimialaa tahansa ja silti käyttää työtä silti liiketoiminnan suunnittelun apuna.

Tämän opinnäytetyön ongelmana on näin ollen laatia liiketoimintasuunnitelma, jolla saadaan kuvatuksi alkavan yrityksen toiminta mahdollisimman tarkasti sekä myös selvittää sen kannattavuus eli onko yritystoiminnalleni riittävästi kysyntää ja asiakkaita sekä se, miten tavoitteisiin päästään. Liiketoimintasuunnitelmaa on tarkoitus käyttää starttirahahakemuksen liitteenä sekä myös mahdollisesti muun rahoituksen hankkimiseen.

Jotta liiketoiminnan suunnitteluun saadaan lisää näkemystä, tarkoituksena on myös haastatella pienyrittäjiä lähinnä sen kannalta, mitä käytännön asioita uuden yrittäjän tulee ottaa huomioon uuden liiketoimintansa alkutaipaleella. Tarkoitus on ottaa yhteyttä myös Porin alueen uusyrityskeskukseen asiantuntijaan ja lähinnä konsultoida

hätä starttirahahakemuksen tiimoilta. Liiketoimintasuunnitelman yhteyteen on tarkoitus laskea myös alustavat rahoitus- sekä kannattavuuslaskelmat.

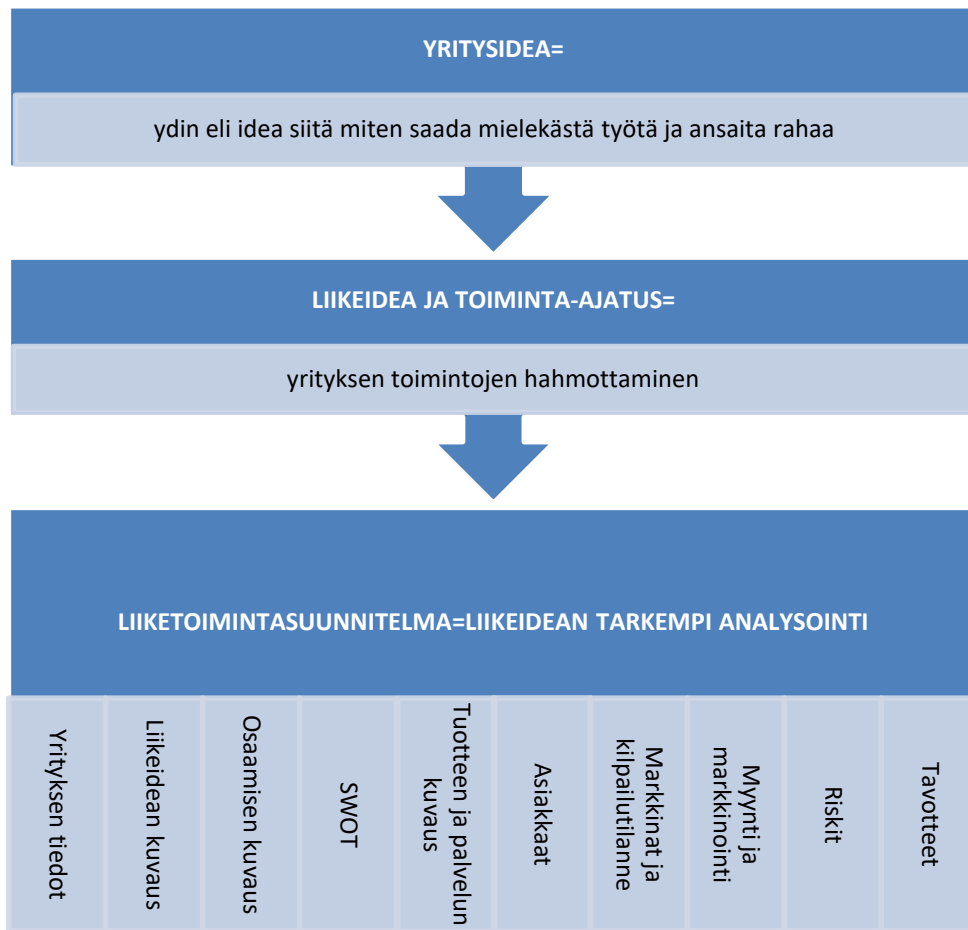
2 OPINNÄYTETYÖN PROSESSI

2.1 Opinnäytetyön tarkoitus

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on vastata siihen kysymykseen, miten perustetaan yritys ottamalla huomioon siihen liittyvät olennaisimmat asiat. Tarkoituksena on myös selvittää mitä tarkoitetaan yrityksen liikeidealla sekä tehdä perustettavalle yritykselle liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmassa selvitetään yrityksen toimiala sekä kilpailutilanne, mikä on osaaminen yrityksessä, mitkä ovat sen palvelut, miten markkinointi hoidetaan ja mitkä riskit ovat olemassa ja laatia näistä myös SWOT analyysi. Työn tuotoksena syntyvää liiketoimintasuunnitelmaa on tarkoitus käyttää starttirahahakemuksen liitteenä. Starttirahaa yrittäjä hakee itselleen yritystoiminnan muuttuessa opiskelujen jälkeen sivutoimisesta päätoimiseksi. Työn tarkoituksena on myös hieman avata, mitä näillä kaikilla liiketoiminnan suunnitteluvaiheissa huomioon otettavilla asioilla käytännössä tarkoitetaan.

Tämä prosessi liiketoimintasuunnitelman laatimiseksi lähtee yritysideaista, jonka pohjalta yritystoimintaa lähdetään suunnittelemaan. Se on näkemys siitä mikä on yrityksen liiketoiminnan tuote, eli määritellä myytävä palvelu tai tavara. Liiketoimintasuunnitelma on siis täsmennetty ja muokattu versio yritysidea pohjalta kehittyneestä liikeideasta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, 2020, s. 14.)

2.2 Työn teoreettinen viitekehys



Kuvio 1. Teoreettinen viitekehys

Yritystoiminta lähtee liikkeelle yritysideasta, jota tarkennetaan sekä arvioidaan suhteessa toimialaan ja toimintaympäristöön. Idea ja sen vahvuuksia ja heikkouksia kannattaa tarkastella, samoin kuin myös idealle olevia uhkia ja mahdollisuuksia. Tarkastelun avulla yritysidea täsmentyy liikeideaksi. (Alikoski, Hakonen & Viitasalo, 2018, s. 28.) Liikeidealla taas kiteytetään selkokielisesti mitä ovat ne palvelut tai tuotteet joita yritys tuottaa. Liikeidea kertoo myös sen, miten ne tuotetaan ja miten nämä tuotteet tai palvelut saadaan asiakkaan tietoon. Liikeidea määrittää myös sen, että keitä ovat yrityksen asiakkaat ja miten voit heille erottautua massasta, eli miten yritys saa asiakkaan valitsemaan tämän kyseisen yrittäjän muiden sijaan. Liikeidean tulisi siis selvittää esimerkiksi rahoittajalle, mitä liiketoimintasuunnitelma tulee käsittelemään. (Hesso, 2015, s. 24–25.) Liikeidea sisältää toiminta-ajatuksen, joka on siis se perusta,

jolle yrityksen kaikki toiminta rakennetaan. Se siis kertoo mikä yritys on kyseessä, mitä varten yritys on olemassa, mikä on sen toimiala ja mitä tarpeita se toiminnallaan tyydyttää. Liikeidea selventää yrityksen toiminta-ajatuksen kertomalla, miten se toteutetaan. (Yritystulkki www-sivut)

Liiketoimintasuunnitelma, joka liikeidean perusteella syntyy, on lyhyesti sanottuna dokumentti, joka kuvaa yrityksen tärkeimmät toimintaa koskevat tiedot, mutta myös yrittäjän oman osaamisen kuvaus on syytä sisällyttää liiketoimintasuunnitelmaan. Tällä tarkoitetaan oman osaamisen kuvausta koulutuksen ja työkokemuksen pohjalta sekä myös kuvailla niitä asioita, joissa yrittäjän tulisi mielestään vielä kehittyä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, 2020, s. 19.) Liiketoimintasuunnitelma sisältää myös yrityksen vision tulevaisuuden näkymistä, olemassa olevien seikkojen perusteella. Sen tulisi myös sisältää laskelmia investointeihin liittyvistä kustannuksista sekä yleensäkin kustannuksista, joita yrityksen perustamiseen liittyy. (Alikoski ym., 2018, s. 25).

Liiketoimintasuunnitelman tulisi myös avata lukijalleen toimialan sekä kilpailutilanteen ja markkinoiden laajuus. Tämä osuus liiketoimintasuunnitelmasta pohtii ja ottaa selvää mahdollisuuksien mukaan mm. sen, onko toimialalla tilaa uusille yrittäjille, mitkä ovat toimialan kasvunäkymät, mille markkinoille yrittäjä on tähtäämässä ja tuoko tämä uusi yrittäjä alalle mahdollisesti jotain uutta. Myös sellaisia seikkoja on syytä pohtia, onko toiminnalla mahdollisuuksia laajentua ja voiko markkinoille pääsulle olla jotain esteitä, kuten esimerkiksi lainsäädäntö. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, 2020, s. 19.)

Yritystoimintaan sisältyy aina mahdollisia riskejä ja luonnollisesti myös niihin on syytä kiinnittää huomiota jo liiketoimintasuunnitelman laatimisvaiheessa. Riskejä ei voi yritystoiminnasta poistaa, mutta hyvällä suunnittelulla niitä voi mahdollisesti hallita ja vähentää. On siis syytä miettiä mitä riskejä kyseinen liiketoiminnan idea sisältää nyt ja tulevaisuudessa ja miten niitä voi hallita parhaimmilla mahdollisilla tavoilla. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, 2020, s. 19.)

Liiketoimintasuunnitelmaan on syytä sisällyttää myös laskelmat rahoituksen, myynnin ja kannattavuuden osalta. Laskelmien tarkoituksena on selvittää, kuinka paljon rahaa

yritystoiminnan aloittamiseen tarvitaan sekä mistä raha saadaan, sekä myös se kuinka paljon myyntiä tarvitaan, jotta yritystoiminta on kannattavaa ja mitä keinoja on riittävän liiketuloksen saavuttamiseksi. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle, 2019, s. 20–21.) Suunnitelman tulisi eritellä lisäksi siis myös, perustamiseen liittyvien kulujen lisäksi, tulevat yrityksen kiinteät kulut, kuten palkat, vuokrat, markkinointikulut, puhelinlaskut, vakuutukset ja kaikki sellaiset kuukausittaiset toistuvat kulut, joita yritystoimintaan liittyy. (Alikoski ym., 2018, s. 25).

Swot analyysi liiketoimintasuunnitelmassa käy läpi yritystoiminnan vahvuudet, heikoudet, mahdollisuudet sekä uhat. Analyysiä voi käyttää esimerkiksi yhteenvedoanalyysinä, joka tehdään liiketoimintasuunnitelman lopuksi. (Yritystulkki, 2021.)

2.3 Käytettävät menetelmät

Jokaisessa tutkimuksessa on olemassa tutkimusongelma, joka ratkaistaan eri tutkimusmenetelmien avulla. Tutkimusongelmana voi olla esimerkiksi jonkin asian kehittäminen tai muutoksen aikaansaaminen ja näin ollen tutkimuksen tarkoituksena on tuottaa tietoa sen ymmärtämiseksi ja päätöksenteon tueksi. Tätä ongelmanratkaisun kokonaisuutta voidaan kutsua esimerkiksi tutkimusotteeksi, joka määrittää kullekin otteelle tyypilliset aineistonkeruun, analysoinnin, tulkinnan sekä luotettavuuden varmistuksen menetelmät. Tutkimusongelma siis määrittää tutkimusotteen valinnan, joka tässä työssä on laadullinen. (Kananen, 2017, s. 38.)

Kvalitatiivisella tutkimuksella tarkoitetaan tieteellistä tutkimusta, jonka avulla pyritään ymmärtämään kohteen laatua, ominaisuuksia ja merkityksiä niin, että asiasta pystyy muodostamaan kokonaisvaltaisen kuvan. Kvalitatiivista eli laadullista tutkimusta voidaan toteuttaa monella erilaisella menetelmällä tai eri menetelmien yhdistelmänä. (Jyväskylän yliopisto, 2021.)

Oman työni tarkoituksena on vastata haastattelujen ja liiketoimintasuunnitelman avulla siihen kysymykseen, miten perustan yrityksen ottamalla huomioon olennaiset asiat eli selvittämällä yrityksen liikeidean, mikä on sen toimiala sekä kilpailutilanne, mikä on osaaminen yrityksessä, mitkä ovat sen palvelut, miten markkinointi hoidetaan

ja minkälaisia riskejä on toimintaan olemassa ja mitä näillä asioilla käytännössä tarkoitetaan. Tähän siis sopii parhaiten laadullinen tutkimus, joka pyrkii ymmärtämään opinnäytetyön ongelmaa, jossa tavoitteena on kokonaisvaltainen ymmärrys tutkittavasta ongelmasta sekä sen selittäminen sanallisesti mahdollisimman hyvin. (Kananen, 2017, s. 31, 34.)

Toiminnallisen opinnäytetyön, niin kuin tämä työ on, tavoitteena on ohjeistaa, opastaa, järjestää tai järjeistää työelämän käytännön toimintaa ja sen tuloksena syntyy konkreettinen tuotos. Tämä voi olla esimerkiksi opas, ohjeistus tai kuten tässä tapauksessa suunnitelma. Toiminnallinen opinnäytetyö on yhteydessä työelämään, ja sillä on tavallisesti toimeksiantaja, jonka tarpeisiin tuotos tehdään. (Vilka & Airaksinen, 2003, s. 65.)

Tämä toiminnallinen opinnäytetyö tulee valmistumaan tulevaa yritystoimintaani varten ja on näin ollen yhteydessä työelämän käytännön toimintaan. Opinnäytetyö on siis konkreettinen tuotos työelämään, eli liiketoimintasuunnitelma omaan tilitoimistoyritykseeni, jonka toimeksiantajataho on itse yrittäjä, eli minä. Liiketoimintasuunnitelmaa tulen lisäksi tarvitsemaan muun muassa starttirahahakemuksen liitteeksi, joka on aloittavan yrittäjän tuki ja sen tarkoituksena on edistää uutta yritystoimintaa ja työllistymistä. Sen tarkoituksena on turvata yrittäjän toimeentulo siltä ajalta, jonka yritystoiminnan käynnistys ja vakiinnuttaminen arviolta kestää maksimissaan 12 kuukauden ajan (koronapandemia on tuonut mahdollisuuden väliaikaiseen 18 kk starttirahaan). Se ei siis ole yrityksen tuloa, vaan yrittäjän tuki. Starttiraha on peruspäivärahan suuruinen (33,78 € /päivä) ja sitä on mahdollista saada maksimissaan viidelle päivälle viikosta. (Te-palvelut, 2021)

2.4 Aineiston hankinta sekä analysointi

Yleisimpiä aineiston hankintamenetelmiä laadullisessa tutkimuksessa ovat haastattelu, kysely, havainnointi sekä erilaisista dokumentoiduista aineistoista kerätty tieto. On täysin mahdollista käyttää näitä erilaisia menetelmiä joko vaihtoehtoisesti, rinnakkain tai eri yhdistelminä sen mukaan mikä on tutkimusongelma sekä tutkimusresurssit.

(Tuomi & Sarajärvi, 2018). Koska tämä opinnäytetyön ongelmana on selvittää yrityksen perustamiseen liittyviä asioita, on tarkoituksenmukaista teorian lisäksi selvittää myös käytännössä näitä asioita jo toiminnassa olevan yrityksen yrittäjän näkökulmasta. Näin ollen aineiston hankintamenetelmänä on haastattelu, koska haluan tietää mitä yrittäjä on ajatellut ja miksi hän on toiminut niin kuin hän on toiminut. (Tuomi & Sarajärvi, 2018).

Aineiston analyysimenetelmät ovat tapoja, joilla esimerkiksi juuri haastattelujen avulla kerätty tutkimusaineisto käsitellään ja analysoidaan, jotta siitä saadaan selville tutkimuksen tulokset. Ne voidaan jakaa määrällisiin tai laadullisiin tutkimusmenetelmiin. (Jyväskylän yliopisto, 2021.) Asioiden ja ilmiöiden ymmärtämiseksi paras keino on käyttää laadullisia tutkimusmenetelmiä eli saada ne vastaukset mitä, miten ja miksi. Laadullisilla tiedonkeruumenetelmillä kerätty aineisto on sanallisessa muodossa ja kuten tässäkin työssä tullaan tekemään, juuri haastattelun avulla. (Vilkkä & Airaksinen, 2003, s. 63–64.)

3 YRITTÄJYYS

3.1 Mitä on yrittäjyys

Suomen uusyrityskeskuksen yrityksen perustamisoppaan mukaan yrittäminen vaatii henkilöltä rohkeutta, uskoa omaan liikeideaansa, halua elättää itsensä yrityksellään sekä valmiutta kovaan työntekoon. Tämä on perusteltavissa sillä, että lähtökohtaisesti yritystoiminnan tavoitteena on, että yritys menestyy ja tuottaa voittoa ja ilman yrittäjän motivaatiota tähän ei päästä. Oppaan mukaan yrittäminen pitää sisällään myös sen, että yrittäjä tunnistaa riskit, joita kyseiseen toimintaan liittyy sekä niihin varautumisen. Mitä paremmin yrittäjä tähän pystyy, sen paremmin hän pystyy tekemään toiminnastaan kannattavaa. (Holopainen & Jokilampi, 2020, s. 10.)

Yrittäjyyttä voidaan pitää tietynlaisena suhtautuistapana työntekoon, sillä yrittäjä hankkii oman toimeentulonsa osittain tai kokonaan toimimalla omassa yrityksessään.

Vaikka yrittäjyyttä tarvitaan myös silloin kun ollaan toisen henkilön tai yrityksen palveluksessa, toisia motivoi parhaiten se, kun saa työskennellä itselleen ja saa toteutettua itseään kuten haluaa. Monesti myös suvussa olevat perinteet, tunne siitä, että menestymismahdollisuudet ovat paremmat tai mahdollisuus paremman arvostuksen saamiseen, saattavat olla seikkoja, jotka motivoivat yrittäjyyteen. (Alikoski ym., 2018, s. 19.)

Yrittäminen on myös yhteistyötä, vaikka vastuu yrityksestä olisikin vain yhdellä ihmisellä. Yrityksen ympärillä on iso määrä toimijoita, joista itse yrittäjä on riippuvainen, mutta myös näistä monet voivat olla riippuvaisia kyseisestä yrittäjästä. Nämä yhteistyössä yrityksen kanssa toimijoita sanotaan myös yrityksen sidosryhmiksi ja näitä ovat esimerkiksi yrityksen liiketilan vuokranantaja, tavarantoimittajat, vakuutusyhtiöt, rahoittajat, yrityksen kotikunta, alihankkijat ja tietysti asiakkaat. (Peltola, 2015, s. 43).

3.2 Yrittäjyys tilitoimistoalalla

Vuonna 2017 Suomessa oli yhteensä 4 479 tilitoimistoalan yritysten toimipaikkaa ja näissä työskenteli samana vuonna yhteensä 12 333 tilitoimistoalan edustajaa. (Metsä-Tokila 2019, 15.) Suomessa on hyvin erikokoisia tilitoimistoja, toisten ollessa vain yhden toimipaikan ja henkilön tilitoimistoja, toisten ollessa sellaisia, joilla toimipaikkoja ja henkilöitä on useampia. Toimipaikoissa työskentelevien henkilöiden määrä vaihtelee yhdestä henkilöstä yli 50 henkilöön. (Suomen Taloushallintoliitto, 2018.)

Tilitoimistojen päätehtävänä on tuottaa erilaisia taloushallinnon palveluja ja nämä palvelut voidaan jakaa ulkoisen ja sisäisen laskentatoimen palveluihin. Tilitoimistoissa tehtävä kirjanpito, tilinpäätös, veroilmoitusten tekeminen sekä palkanlaskenta ovat ulkoisen laskennan palveluja. (Suomen Taloushallintoliitto, 2018.)

Ulkoisella laskentatoimella, jota myös rahoittajan laskentatoimeksi kutsutaan, tarkoitetaan sellaisen tiedon keräämistä, muokkaamista ja tuottamista, joka on tarkoitettu yrityksen ulkoisten sidosryhmien käyttöön. Sijoittajan lisäksi muita yrityksen toiminnan kannattavuudesta kiinnostuneita sidosryhmiä ovat muun muassa rahoittajat, tavarantoimittajat, asiakkaat ja myös tietenkin verottaja. Jotta nämä sidosryhmät voivat

luottaa saamaansa tietoon yrityksestä ulkoisen laskentatoimen avulla, se on hyvin tarkasti säädelty erilaisilla laeilla, muun muassa erilaisilla verotukseen liittyvillä laeilla. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen 2015, s. 12.)

Sisäisellä laskentatoimella tarkoitetaan sellaisen tiedon tuottamista, joka on tarkoitettu vain yrityksen omaan käyttöön ja on yrityksille täysin vapaaehtoista. Sille ei ole asetettu mitään vaatimuksia laissa, mutta se voi hyvin tehtynä toimia erittäin hyvänä työkaluna liikkeenjohdossa. Sisäisen laskentatoimen tehtävinä, joita myös tilitoimistot voivat tuottaa, ovat esimerkiksi kustannuslaskenta, budjetointi ja hinnoittelu. (Jormakka ym. 2015, s. 12–13.)

Toimialana taloushallinto on sellainen, että siellä muutokset tapahtuvat melko hitaasti, ja se selittyy isolta osin siten, että alan asiakkaat eli toiset yritykset tarvitsevat taloushallintoalan palveluja, oli sitten menossa taloudellisesti katsoen hyvä tai huono aika. (Metsä-Tokila, 2019, s. 16)

Koko ala on tällä hetkellä kokemassa muutoksen ja niin myös kirjanpitäjän rooli on muuttumassa digitalisaation ja automatisaation myötä. Vaikka asiasta on puhuttu jo viimeisen kymmen vuoden ajan, robotti ei ole vielä korvannut kirjanpitäjänä toimivaa ihmistä, vaikka näin silloin veikkattiin. Edelleen kirjanpitäjät ja palkanlaskijat tekevät tärkeää työtä asiakkaiden liiketoiminnan eteen, vaikka ohjelmistorobotit kyllä työskentelevät jo nyt ihmisen rinnalla ja tekevät rutiininomaisia työtehtäviä ihmisen puolesta. Koko ajan kuitenkin koneet ja tekniikka kehittyvät ja näitä järjestelmiä ja teknikoita kannattaa pitää enemmän mahdollistajina, kuin uhkina alalla työskenteleville tai sinne aikoville. Koneet eivät korvaa sitä ihmisten välistä kanssakäymistä ja kommunikaatiota, joka myös taloushallintoalalla tulee olemaan entistä merkityksellisempi. Asiakaslähtöisyyden merkityksen arvellaan kasvavan myös tällä alalla, sillä alan ammattilaiset ovat vahvasti sitä mieltä, että tulevaisuudessa kirjanpitäjän työ on enemmän asiakkaan konsultoimista kuin mitään muuta. (EMU, 2021.)

3.3 Yritysmuodon valinta

Se mikä yritysmuoto sopii parhaiten kullekin aloittavalle yritykselle, riippuu muutamista seikoista. Esimerkiksi se, onko yritykseen mukaan lähdössä yksi vai useampi yrittäjä vaikuttaa hyvin paljon siihen mikä yhtiömuoto kannatta valita. Aloittavan yrittäjän kannattaa myös etukäteen miettiä sellaista seikkaa, tuoko tulevaisuus mahdollisesti tulleessaan muutoksia toiminnassa tai toimintaympäristössä, eli onko mahdollista, että yrittäjä ei enää työntekijänä yksin riitä, vaan on palkattava lisää henkilökuntaa. Sopiiko siis valittu yhtiömuoto myös siihen tilanteeseen, joka mahdollisesti vallitsee tulevaisuudessa. (Alikoski, ym., 2018, s. 53.)

Muita yhtiömuodon valintaan vaikuttavia asioita ovat mm. yrityksen pääoman tarve, perustajien sekä omistajien välinen vastuunjako ja miten se on aiottu toteuttaa. Myös verotukseen liittyvät seikat, yrityksen pääoman taikka palkan nostaminen yrittäjälle, päätöksen teko ja sen haluttu helppous ja joustavuus, yrityksen toiminnan valvonta viranomaistahojen osalta ovat asioita, jotka sopivaan yritysmuotoon vaikuttavat. (Alikoski ym., 2018, 53.) Erilaisia yritysmuotoja ovat toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. (Alikoski ym., 2018, s. 53–58).

3.3.1 Toiminimi ja sen perustamisen toimenpiteet

Yritysmuotona toiminimi on vaihtoehtona sopiva, jos tilanne on sellainen, että yrittäjä itse päättää yksinään yritystä koskevat asiat ja yrityksen toiminta perustuu yrittäjän omaan ammattitaitoon ja sen myymiseen. Myös mikäli alkuinvestoinnit eivät ole suuria ja yrittäjä kokee toiminnan olevan jatkossakin niin pientä, että toiminta on riittävä yhden ihmisen palkaksi, on toiminimi hyvä vaihtoehto yritysmuodoksi. (Alikoski ym., 2018, 53–54.) Toiminimi sopii siis yritysmuodoksi pienyrittäjälle, joka aloittelee toimintaansa ja jonka liikevaihto on korkeintaan joitakin kymmeniä tuhansia euroja vuodessa. Toiminimen muuttaminen esimerkiksi osakeyhtiöksi on mahdollista, mikäli käy niin, että yritystoiminnasta kasvaa suurempaa ja yritysmuodon vaihtamiselle tulee tarvetta. (Uusyrittäjäkeskus, 2021.)

Itse toiminimen perustamiseen liittyviä toimenpiteitä ovat mm. Verohallinnon rekisteriin ilmoittautuminen ja myös kaupparekisteriin, josta yrittäjä saa Y-tunnuksen, ilmoittautuminen siinä tapauksessa, että toiminta on luvanvaraista tai toimintaa varten on erillinen liiketila. Mikäli palveluksessasi on henkilöitä, jotka eivät ole perheenjäseniäsi, tulee myös ilmoittautua kaupparekisteriin. Kaupparekisteriin tulee ilmoittautua myös silloin, jos haluaa suojata valitsemansa toiminimen tai mahdollisesti katsot joskus tarvitsevasi yritys kiinnityksen, irtaimen omaisuuden saamisen vakuudeksi. (Uusyrittäjäkeskus, 2021.)

Perustamisilmoituksen sekä Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) kaupparekisteriin että Verohallintoon voi tehdä mm. Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän (YTJ) palvelun kautta. PRH rekisteröi ilmoituksen ja lähettää ilmoittajalle mahdolliset ilmoitukseen liittyvät korjauskehotukset. PRH on Suomen valtion virasto, joka ylläpitää kaupparekisteriä, yritys kiinnitysrekisteriä, yhdistysrekisteriä ja säätiörekisteriä sekä myöntää patenteja, hyödyllisyysmalleja, mallioikeuksia, tavaramerkkejä ja LEI-tunnuksia. (Patentti- ja rekisterihallitus, 2021.)

3.3.2 Osakeyhtiö ja sen perustamisen toimenpiteet

Tämä yhtiömuoto sopii useimmille yrityksille, on se sitten pieni tai suuri tai yrittäjiä on yksi tai useampi, mutta sopii yritysmuodoksi erityisesti silloin, jos yrittäjiä on enemmän kuin yksi. Osakeyhtiön osakkaat, eli sen perustajat eivät vastaa tai ole vastuussa yhtiön toimista. Yhtiömuoto on siis sopiva silloin kun yrittämisen riski alkaa olemaan melko suurta. (Alikoski ym., 2018, s. 56.)

Osakeyhtiön perustaminen vaatii perustamiskokouksessa yksimielisen päätöksen ja se syntyy, kun se rekisteröidään kaupparekisteriin. Jotta osakeyhtiö voidaan perustaa, tarvitaan kirjallinen perustamissopimus, johon tulee kaikkien osakkeenomistajien allekirjoitukset. Tässä perustamissopimuksessa mainittavia asioita ovat sopimuksen päivämäärä, kaikki osakkeenomistajat ja heidän kunkin merkitsemänsä osakkeet, merkintähinta eli euromäärä, jonka arvoinen yksi osake yritykselle on, osakkeen maksuaika sekä yhtiön hallituksen jäsenet. (Uusyrittäjäkeskus, 2021.)

Mikäli osakeyhtiölle valitaan toimitusjohtaja, hallintoneuvoston jäsenet ja tilintarkastajat, on ne myös silloin mainittava perustamissopimuksessa. Tilikaudesta on määrätävä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä, joka liitetään perustamissopimukseen. Yhtiöjärjestyksen on sisällettävä vähintään kolme kohtaa: toiminimi, kotipaikka ja toimiala. (Uusyrityskeskus, 2021.)

3.3.3 Muut yritysmuodot

Muita Suomessa käytössä olevia yritysmuotoja ovat osuuskunta, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. (Alikoski ym., 2018, s. 55–58). Näistä kaksi viimeistä ovat henkilöyhtiöitä, joka tarkoittaa sitä, että niiden perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi henkilöä, joista voidaan myös käyttää nimitystä yhtiömies. Näissä yritysmuodoissa toiminta perustuu henkilöihin, eli ovat yritysmuotona sopivia silloin kun yritystoiminta keskittyy yhtiömiesten ammattitaitoon tai henkilökohtaiseen työpanokseen, mutta yrittäjiä on enemmän kuin yksi. (Uusyrityskeskus, 2021.)

Näissä yhtiömuodoissa avoimen yhtiön yhtiömiehet ja kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet pitävät yhtiön päätösvaltaa ja vastaavat yhtiön sitoumuksista yhdessä tasavertaisesti. Tämä tarkoittaa sitä, että jos yksi yhtiömies tekee sitoumuksen, myös muut ovat vastuussa siitä. Kommandiittiyhtiöissä on lisäksi äänettömiä yhtiömiehiä, joiden osallisuus yrityksessä on sijoittaa toimintaan varoja, ilman että osallistuu varsinaiseen toiminnan harjoittamiseen. Ääneton yhtiömies toimii ainoastaan sijoittajan roolissa, eikä hänellä ole päätösvaltaa yhtiön asioihin, eikä näin ollen ole vastuussa yhtiön sitoumuksista muuta kuin sijoittamallaan osuudella. (Alikoski ym., 2018, s. 55). Myös nämä yhtiömuodot perustetaan niin, että yhtiösopimusten allekirjoittamisen jälkeen ne rekisteröidään kaupparekisteriin sekä Verohallinnon rekisteriin kolmen kuukauden kuluttua siitä, kun perustaminen on sinetöity allekirjoituksella, muuten se raukeaa. (Uusyrityskeskus, 2021.)

Osuuskunta on yritysmuoto, jossa jäsenten määrä vaihtuu sen mukaan, mikä on yrityksen tarve. Jäsenet, jotka kaikki ovat tasavertaisia keskenään, päättävät yhdessä uusista jäsenistä, eikä jäsenyyttä voi ostaa tai myydä. Jäsenet sopivat keskenään vastuis-

taan ja velvollisuuksistaan perustamisen yhteydessä tehtävässä osuuskuntasopimuksessa ja ovat velvollisia maksamaan osuusmaksun. Osuuskunnan perustamisesta on tehtävä kirjallinen, osuuskunnan säännöt sisältävä sopimus, joka on myös rekisteröitävä kaupparekisteriin, ennen toiminnan aloittamista. (Peltola, 2015, s. 72–73).

Oma valintani yritykselle on toiminimi, joka tuntuu itsestä tällä hetkellä parhaimmalta vaihtoehdolta mm. siksi, että toimin yksinyrittäjänä. Lisäksi toiminta on alkuun, kokeilemisen kirjanpitäjien tuesta huolimatta, suhteellisen pientä ja aluksi koen parempana pitää oman kirjanpidon mahdollisimman yksinkertaisena, mutta antamalla mahdollisuuden toimia esimerkiksi eräänlaisena laskuttavana työntekijänä yrityksille, eräänlaisena alihankkijana. Mahdollista kuitenkin on toiminnan kasvaessa muuttaa yritysmuoto osakeyhtiöksi.

4 YRITYSIDEASTA LIIKEIDEAAN

Omalla kohdallani ajatus yrityksen perustamisesta lähti liikkeelle muutama vuosi sitten kun vanhan alani fyysisyys sai ryhtymään alanvaihtoon vaadittaviin toimenpiteisiin, joita oli mm. uuden ammatin opiskelu. Tilitoimistoala oli luonteva jatkumo työlle, jota olin aiemmin tehnyt ja opintojen sekä työharjoittelun avulla käsitys siitä vain vahvistui entisestään. Se että päätin alalle lähteä yrittäjäksi ei myöskään ollut sattumaa, sillä ajatus siitä vapaudesta, jonka itse itsensä työllistäminen tuo, sai aikaan toimet oman yrityksen perustamiseen.

Kun henkilöllä on hyvä yritysidea, jonka pohjalta on toteutettu liikeidea ja lisäksi yhtälössä on ammattitaitoinen ja osaava yrittäjä, on yrityksellä hyvät mahdollisuudet onnistua. (Holopainen & Jokilampi 2020, s. 10).

Alkuperäinen suunnitelma itselläni oli valmistumisen jälkeen työskennellä jonkun tilitoimiston palveluksessa muutama vuosi ja ryhtyä yrityksen perustamistoimiin vasta sitten kun kokemusta on enemmän. Asiat eivät aina mene suunnitelmien mukaan ja

ajauduin harjoitteluun tilitoimistoon, jossa minulle tarjottiin mahdollisuus jatkaa itsenäisenä yrittäjänä kokeneempien kollegoiden tukemana välittömästi. Itse näin syntyneen tilanteen enemmänkin mahdollisuutena kuin uhkana, kokemattomuudesta huolimatta ja päätin ryhtyä yrityksen perustamisen toimenpiteisiin heti. Tilanteeni oli kuitenkin se, että tukenani oli kaksi erittäin kokenutta kirjanpitäjää, joilla oli halu auttaa minut oman yritystoimintani alkuun sekä myös tukea oppimistani ammattitaitoiseksi kirjanpitäjäksi.

Jo yritystoiminnan alkuvaiheessa, kun yritysidean kehittäminen lähtee liikkeelle, on tärkeää hahmottaa omaa yritystoimintaansa ja sitä kokonaisuutta, joka luo edellytyksen toiminnalle. Seuraavassa tarkastellaan kahta, samojakin asioita sisältävää, mutta silti hieman erilaista tapaa lähteä kehittämään yritysidea toimivaksi liikeideaksi ja edelleen liiketoimintasuunnitelmaksi.

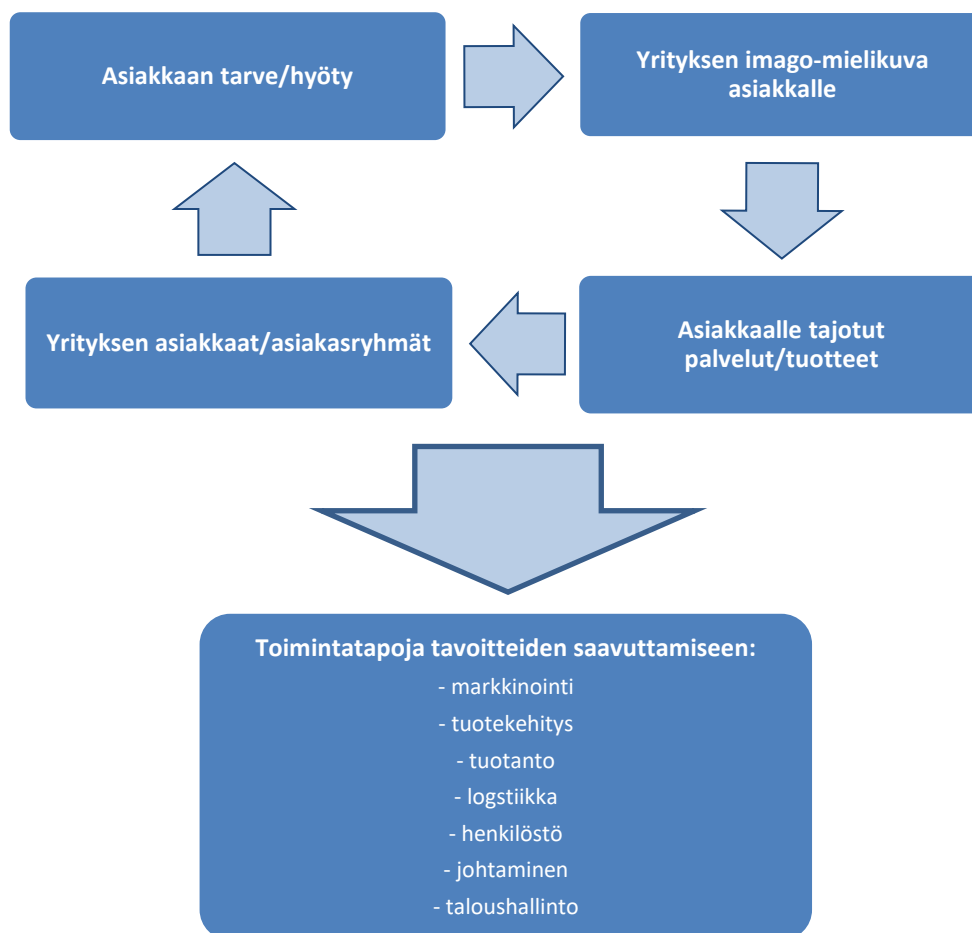
4.1 Yritysidea ja sen kehittäminen liikeideamallin mukaan

Leena Peltola esittelee kirjassaan liikeideamallin, joka on hyvä työväline uudelle yrittäjälle kokonaisuuden hahmottamiseen yritysideansa perusteella. Se auttaa yrittäjää hahmottamaan yleensäkin sen perustavanlaatuisen kysymyksen, miksi kyseinen yritys on yleensäkin olemassa, eli mikä on asiakkaan saama hyöty siitä, jota yritys tarjoaa, mikä on siis se asiakkaan tarve, johon tämä kyseinen yritys vastaa. Mikä on se mielikuva, jonka hän haluaa asiakkailleen ja sidosryhmilleen antaa omasta yrityksestään, entä ketkä ovat ne asiakkaat, kenelle palvelua tarjotaan ja mikä se palvelu on? Näiden asioiden selvittäminen on tärkeää, sillä ne auttavat yrittäjää määrittämään yrityksensä asiakkailleen tarjoamat tuotteet, tuoteryhmät sekä palvelut. (Peltola, 2015, s. 39.)

Yritysideasta syntyy siis ajatustyön kautta liikeidea, jota analysoidaan myöhemmässä vaiheessa liiketoimintasuunnitelman avulla. Juuri liiketoimintasuunnitelma on se työkalu, kun yritysidea esitellään esimerkiksi rahoittajille tai vakuutusyhtiöille, samalla sen toimiessa myös arvokkaana lähteenä oman yritystoiminnan kehittämiseksi. Tästä syystä on yrittäjän jo yritysidean alkuvaiheessa hyvä tiedostaa oman yritystoimintansa

toimintatavat kokonaisuutena ja hahmottaa yrityksen olemassaolon ydin. (Peltola, 2015, s. 38–39.)

Liikeideamalli nostaa toimintatapojen hahmottamisen tärkeyden esille, koska ne ovat asioita, joilla asetetut päämäärät on mahdollista saavuttaa. Toimintatapojen selvittämisellä tarkoitetaan sitä, että yrittäjän tulee miettiä ja suunnitella jo liikeideansa suunnitteluvaiheessa sitä, miten aiotaan toteuttaa muun muassa yrityksen markkinointi, tuotekehitys, tuotanto, logistiikka, henkilöstö, johtaminen sekä taloushallinto. (Peltola, 2015, s. 38–39.) Peltolan liikeideamalli voidaan esittää seuraavalla sivulla olevan kuvion avulla, jonka jälkeen avataan näkemystä toimintatavoista ja niiden toteuttamisesta.



Kuvio 2. Liikeideamalli (Peltola, 2015, s. 39)

Markkinointi

Markkinoinnin tehtävänä on tehdä näkymätön tuote taikka palvelu näkyväksi. Markkinointiin liittyy asiakasryhmien selvittäminen sekä keinojen pohtiminen sille miten kyseiset ryhmät saavutetaan parhaiten. Lisäksi tulee miettiä sitä, mitkä ovat asiakkaiden tarpeet, eli onko tarvetta uudelle tuotteelle tai palvelulle tai miten nämä voisivat olla paremmin asiakkaiden tarpeita vastaavia. Markkinointia säätelevä lainsäädäntö on myös hyvä pitää mielessä, sillä muun muassa kuluttajansuojalaki, tuotevastuulaki sekä kauppalaki sisältävät asioita, jotka säätelevät markkinoinnin sisältöä ja sen antamaa viestiä. (Peltola, 2015, s. 46.)

Kilpailijoiden markkinointitoimenpiteet on myös hyvä selvittää, sillä vertaamalla omaa ja kilpailijan markkinointistrategiaa, yrityksen on helpompi verrata omia vahvuuksia sekä heikkouksia kilpailijoiden vahvuuksiin ja heikkouksiin. Markkinointi ja sen toimenpiteet liittyvät siis vahvasti myös tuotekehityksen toimintaan. (Peltola, 2015, s. 46.)

Tuotekehitys

Kuten jo edellä mainittiin, tuotekehitys liittyy vahvasti markkinointiin sillä ilman tuotetta ei ole markkinointia. Tuotteiden kehittäminen on tärkeä osa sitä prosessia, jolla yritys pääsee markkinoille ja pysyy siellä. Tuotekehityksellä voidaan tarkoittaa tuotteen parantelua asiakkaiden palautteiden kautta saatujen tarpeiden mukaan, tai sillä voidaan tarkoittaa kokonaan uuden tuotteen luomista. Tuotekehityksen toimivuuden ja tarkoituksenmukaisuuden kannalta onkin tärkeää seurata markkinoita ja niiden kehitystä. Kun uudella yrittäjällä on idea (uusi tai vanha), täytyy seuraavaksi selvittää, onko sille kysyntää markkinoilla ja mitä sillä olisi annettavana sellaisenaan tai muokattuna markkinoilla, jonne uusi yrittäjä tähtää (Peltola, 2015, s. 47.)

Tuotanto

Jotta on tuotantoa, tarvitaan tuotannontekijöitä. Näitä ovat muun muassa raaka-aineet, itse työ sekä osaaminen eli tietotaito, jota tuotannon tekemisessä tarvitaan sekä hyvin usein myös energia ja vesi. On tuotannossa sitten kyse tavarasta tai palvelusta, perusvaatimuksena sille on toimivat ja tarkoituksenmukaiset hyvät ja siistit työtilat. Lisäksi yrittäjä tarvitsee mahdollisesti tuotantoonsa koneita ja laitteita ja niissä yrittäjällä on tarpeensa mukaan mahdollista joko vuokrata tai ostaa ne omakseen. Tuotannon tekijät

vaihtelevat eri alojen mukaan jo esimerkiksi siksi, että muun muassa palveluyrityksissä tuotanto tapahtuu pääasiallisesti asiakkaan läsnä ollessa. (Peltola, 2015, s. 49.)

Logistiikka

Logistiikka liittyy tuotantoon siten, että se pitää sisällään erilaisten ketjujen hallinnan raaka-ainelähteeltä aina lopulliselle kuluttajalle asti niin, että asiakkaiden eri vaatimukset sekä yrityksen tavoitteet osalta tulevat saavutetuiksi. Logistiikan eri ketjut liittyvät esimerkiksi toimituksiin, materiaaleihin, tietoon sekä rahavirtoihin. Logistiikan suunnittelun tärkeys korostuu aloilla, jossa sillä on suurin merkitys. Esimerkkinä tästä kaupan ala, jolle onnistuneet hankinnat ovat kriittinen menestystekijä. (Peltola, 2015, s. 51.)

Henkilöstö

Henkilöstön sanotaan olevan yrityksen tärkein voimavara, jolla tulee olla riittävä koulutus sekä ammatillinen osaaminen omalla alallaan. Siksi onkin tärkeää yritysten pitää huolta omien työntekijöidensä hyvinvoinnista ja viihtyvyydestä, sekä huolehtia osaamisen päivittämisestä tarpeen mukaan. Kun yritys lähtee hankkimaan työvoimaa, eli rekrytoimaan, on sen kiinnitettävä huomiota siihen, mikä sen todellinen tarve on, sillä palkattua työntekijää ei voi irtisanoa ilman syytä. Varsinkin aloittavan yrittäjän on syytä harkita tarkkaan oma työntekijätarpeensa, palkkojen ollessa kuitenkin iso kulu yrityksen kuukausittaisissa menoissa. (Peltola, 2015, s. 53–54.)

Johtaminen

Yrityksen johtamisen yksi isoimmista haasteista on hallita ja käsitellä tietoa, jota syntyy paljon. Isoimmissa yrityksissä on tätä varten omat tietohallintayksikkönsä, mutta pienemmissä yrittäjän itsensä vastuulle jää iso osa tästä toimistotyöstä. Silti usein on viisaampaa myös pienempien toimijoiden kääntyä tietyissä asioissa, kuten palkanlaskennassa ja kirjanpidossa, ulkopuolisten palvelujen puoleen, jotta saadaan maksimoitua keskittyminen itse ydinosaamiseen. (Peltola, 2015, s. 55.)

Johtamisen alaan liittyy vahvasti tietysti myös henkilöstön johtaminen, mikäli yritys sellainen on, että siellä on myös muuta henkilöstöä yrittäjän lisäksi. Johtaminen on kokenut viime vuosikymmeninä isoja muutoksia, jonka ansiosta käskyttäminen sekä

määräily ja rankaisut alkavat olla mennyttä elämää ja tilalle ovat tulleet enemmän kannustavat, innostavat sekä rohkaisevat tavat johtaa. On siirrytty asioiden johtamisesta enenemässä määrin ihmisten johtamiseen. Tämän on koettu olevan, sen lisäksi, että se on ihmisille ystävällisempää, myös pitkällä tähtäimellä taloudellisesti tehokkaampaa. (Peltola, 2015, s. 55.)

Taloushallinto

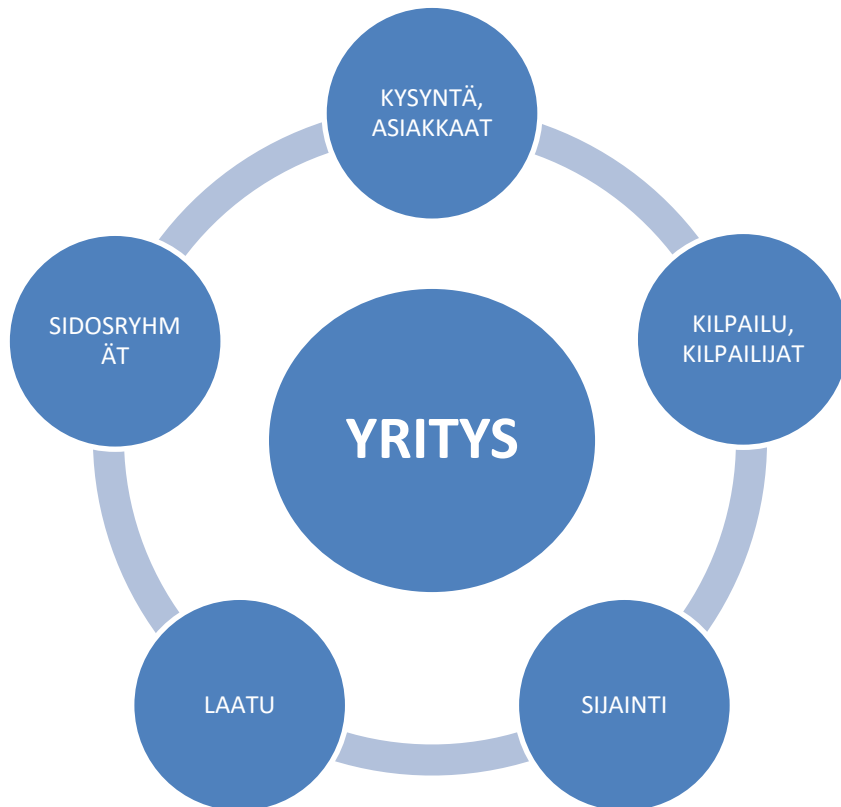
Yrityksen taloushallinnolla tarkoitetaan sen toiminnan kannattavuuden seuranta ja suunnittelua ja sitä tehdään, jotta yrityksen toiminta on kannattavaa. Hyvän laskentajärjestelmän avulla saadaan niin pienen kuin ison yritystoiminnan johdolle arvokasta tietoa päätöksen tekoon. Laskentajärjestelmän osia ovat ulkoinen laskentatoimi, jolla tarkoitetaan mm. kirjanpitoa sekä sisäinen laskentatoimi, joka antaa tietoa yritystoiminnan suunnasta erilaisten tunnuslukujen ja kannattavuuslaskelmien avulla. (Peltola, 2015, s. 56.)

Yrityksen talousarviot ja budjetit ovat yrityksille kylläkin vapaaehtoisia, mutta tärkeitä euromääräisiä suunnitelmia toiminnan varalle, joita noudattamalla saadaan muun muassa rahat riittämään ja yritys tuottamaan. (Peltola, 2015, s. 49.) Kirjanpito taas vastaavasti on lain vaatima asia, jonka kaikki yritykset ovat velvollisia toimittamaan hyvää kirjanpitolapaa noudattaen. (Kirjanpitolaki 1336/1997, 1 luku 1 § 1 mom ja 3 luku.) Yrittäjä voi tehdä kirjanpidon joko itse tai ostaa sen tilitoimistolta.

Tilinpäätös on osana kirjanpitoa ja se tehdään vuosittain tilikauden päätteeksi. Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman ja taseen, joista saadaan selville muun muassa yrityksen tuottama voitto/tappio sekä tunnuslukuja yrityksen taloudellisesta tilanteesta, jota yrityksen itsensä lisäksi esimerkiksi yrityksen sidosryhmät kaipaavat. Tilinpäätöksestä saatavien tunnuslukujen avulla mitataan yrityksen kannattavuutta, tuottoa sekä maksuvalmiutta. Yrityksen omaan käyttöön tulosta seurataan kuukausittain, jotta pysytään koko ajan perillä siitä, missä mennään yrityksen talouden osalta. (Peltola, 2015, s. 56–57.) Yrityksen kannattavuuden tunnuslukuja tarkastellaan hieman lisää myöhemmässä vaiheessa.

4.2 Yritysidea ja sen kehittyminen toimintaympäristössään

Alikosken, Hakosen sekä Viitasalon mukaan liikeideaa kehiteltäessä on myös syytä etukäteen miettiä kaikkia niitä asioita, jotka ovat yrityksen toiminnan kannalta tärkeitä. Heidän mukaansa yritys sijaitsee toimintaympäristössä, joka on kuvattu seuraavalla sivulla olevan kuvion avulla.



Kuvio 3. Yrityksen toimintaympäristö. (Alikoski, ym., 2018, s. 32).

Toimintaympäristön huolellisen sekä kriittisen tarkastelun avulla yrittäjällä on mahdollisuus kehittää toimintansa siten, että esimerkiksi kaikki ne muutokset, jotka saattavat olla yritystoiminnassa hyvinkin todennäköisiä, on mahdollista ennakoida ja näin ollen myös minimoida vahinkoja. Näillä toimintaympäristössä tapahtuvilla muutoksilla tarkoitetaan esimerkiksi saatavissa tuotteissa tapahtuvia muutoksia kuten toimitukseen liittyviä, tai vaihtoehtoihin liittyviä. Muodin mukanaan tuomat muutokset ovat myös hyvin tärkeitä seurattavia asioita, jotta yritys pysyy ajan hermoilla ja asiakkaiden mieltymysten tasalla. (Alikoski, ym., 2018, s. 32.)

Kysyntä ja asiakkaat

Tieto siitä ketkä ovat asiakkaita, on yritykselle tärkeää, jotta markkinoinnin kohdentaminen oikealle ryhmälle onnistuu, sillä juuri markkinoinnin avulla yrityksen tuotteet saadaan asiakkaisen tietoisuuteen. Kilpailu on monella alalla kovaa ja sen avulla asiakkaat vertailevat eri yritysten tuotteita sekä palvelua ja valitsevat näistä omansa. Tästä syystä asiakkaiden ostopäätöksiin vaikuttavia tekijöitä on myös hyvä selvittää. Ostopäätöksiin vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa tarpeet, joita asiakkailla on, heidän maksukykynsä, motiivinsa ostamiselle ja myös elämäntyyli. Samalla on mietittävä, onko yrityksen toimintaympäristö sellainen, että kysyntää on riittävästi niille tuotteille ja palveluille, joita on tarkoitus yrityksessä myydä. (Alikoski, ym., 2018, s. 33.)

Kilpailu ja kilpailijat

Yrittäjän on tärkeää kartoittaa tilanne toimialalla kilpailijoiden suhteen. Yrityksen tulee seurata kilpailijoidensa toimintaa markkinoilla ja sen perusteella myös pyrkiä ennakoidaan kilpailijoiden toimintaa. Tätä voi tehdä muun muassa seuraamalla alansa julkaisuja, teettämällä/tekemällä kilpailija- ja markkinatutkimuksia sekä kyselemällä asiakkailta kilpailijoihin liittyviä asioita. Yrityksen kannattaa selvittää kilpailijoidensa heikkoudet ja vahvuudet ja niiden perusteella tehdä päätöksiä omien tuotteidensa ja toimintatapojensa suhteen. Myös jos esimerkiksi alalla on paljon samoja tuotteita tai palveluja tarjoavia isompia ja enemmän volyyymiä omaavia yrityksiä, kannattaa yrityksen perustamista harkita todella tarkkaan. (Alikoski ym., 2018, s. 35.)

Sijainti

Yhteiskunnassamme on useita erilaisia säädöksiä sekä lakeja, joita jokaisen ihmisen ja yrityksenkin on noudatettava. Myös sijainnin osalta on asioita, kuten asemakaavat tai asetetut lait, jotka voivat säätää, yrityksen toiminta-ajatuksista riippuen, hyvinkin tarkkaan missä se voi sijaita. Esimerkiksi suuret teollisuuden laitokset tai isot kaupakeskukset on sijaintinsa puolesta määritelty etukäteen. Sijaintia suunnitellessa on huomioitava myös ne seikat, jotka vaikuttavat asiakkaiden käytökseen. Onko siis yritys sellainen, että paras paikka toiminnalle on juuri kaiken keskellä, vai onko yritys mahdollisesti sellainen, että se voi sijaita myös hieman syrjemmässä. (Alikoski ym., 2018, s. 37–38.)

Esimerkkeinä palvelualojen pienemmät yritykset useasti ovat sellaisia, että niiden olisi hyvä sijaita niin, että asiakkaita on lähistöllä runsaammin, kuten pienet lähikaupat. Vastaavasti taas esimerkiksi tilitoimistojen palvelut ovat sellaisia, joita tarvitaan harvemmin ja näin ollen fyysinen sijainti voi olla hieman syrjemmässä. Teollisuusyritysten sijaintiin vaikuttavat enemmän esimerkiksi kulkuyhteydet, kuin se, että onko lähiympäristössä paljon mahdollisia asiakkaita. (Alikoski ym., 2018, s. 38.)

Tuotteen, palvelun ja toiminnan laatu

Tuotteen tai palvelun ollessa laadukas, asiakkaat ovat tyytyväisiä ja kokevat saaneensa rahoilleen vastinetta. Hyvä laatu tarkoittaa sitä, että virheitä ei juuri toiminnasta tai tuotteesta löydy. Laadulle on siis asetettu kriteerit, joista pidetään kiinni; valmistaja tietää mitä tekee, myyjä tietää mitä myy ja ostaja tietää mitä hän ostaa. Mikäli laadussa ilmenee puutteita, ilmenee valituksia, jotka johtavat uudelleen tekemiseen, joka taas aiheuttaa taloudellisia menetyksiä. Puutteet laadussa synnyttävät tyytymättömyyttä ja tätä kautta laskevat myyntituloja ja samalla kohoavat kustannukset ja yrityksen maine kärsii. (Alikoski ym., 2018, s. 39.)

Jotta siis yritystoiminnalla on jatkuvuutta ja sen toiminta on kannattavaa myös tulevaisuudessa, tuotteiden sekä palveluiden laadusta on pidettävä hyvä huoli. Monet yritykset käyttävät avukseen erilaisia laatujärjestelmiä, joissa on kuvattu ne tavat, jotka takaavat yrityksen tuotteiden tai palvelun laadun myös jatkossa. Näitä toimintatapoja voivat olla esimerkiksi asiakaskyselyt, jotka liittyvät asiakkaiden kokemuksiin yrityksen toiminnasta. (Alikoski ym., 2018, s. 39.)

Yritystoiminnan sidosryhmät

Sidosryhmällä tarkoitetaan niitä toimijoita yrityksen ympäristössä, joilla on merkittävä vaikutus yrityksen toimintaan ja päinvastoin. Sidosryhmä on, yrityksestä ja sen toimialasta ja sijainnista riippuen, esimerkiksi tavarantoimittajia, tuottajia, omistajia, työntekijöitä, yrityksen johto, sen omat asiakkaat, yleishyödylliset yhteisöt, julkinen sektori sekä rahoittajat. (Alikoski ym., 2018, s. 40.)

Sidosryhmästä riippuen sillä on erilainen rooli yrityksen toiminnassa, jokaisen silti ollessa yritykselle lähes yhtä tärkeä. Jos jokin sidosryhmistä esimerkiksi lakkaisi ole-

masta, sillä saattaisi olla yrityksen toiminnalle vakavat vaikutukset. Voidaan vain kuvitella, jos esimerkiksi yrityksen asiakkaat, tai yksi riittävän iso päättäisi jonain päivänä hankkia tarvitsemansa jostain muualta. (Alikoski ym., 2018, s. 40.)

5 YRITYKSEN RAHOITUS JA TALOUSHALLINTO

Rahoitusmarkkinat ovat viime vuosina olleet muutoksessa ja muutokset jatkuvat, kun uusia rahoittajia tulee markkinoille ja rahoitusmarkkinat kansainvälistyvät edelleen, myös täällä Suomessa. Yrittäjän olisikin hyvä olla perillä rahoituksen muutoksista sekä siihen liittyvästä termistöstä ja sen merkityksestä ja siksi sitä tarkastellaankin hieman tarkemmin seuraavan kappaleen aikana.

Yksinkertaisesti jaettuna yrityksellä on tulorahoitusta sekä pääomarahoitusta. Tulorahoituksella tarkoitetaan sitä tuloa, josta tuotannon kulut on vähennetty ja jonka yritys saa siis myymällä tuotteitaan. Pääomarahoituksella tarkoitetaan omaa tai vierasta pääomaa. Omalla pääomalla tarkoitetaan yrittäjän joko itse henkilökohtaisia varoja, joita hän on yritykseen sijoittanut, tai yrityksen toiminnallaan hankkimaa omaisuutta.

Vieras pääoma taas on rahoitusta, joka on maksettava takaisin rahoittajalle ja takaisinmaksuajasta riippuen, sitä kutsutaan joko lyhytaikaiseksi vieraaksi pääomaksi tai pitkäaikaiseksi vieraaksi pääomaksi. Pääsääntöisesti yli vuoden takaisinmaksuajoilla olevat vieraat rahoitukset katsotaan pitkäaikaisiksi ja alle vuoden ovat lyhytaikaisia. (Peltonen, 2015, s. 118.)

Kun yritys aloittaa, sen rahoitusvaihtoehdot ovat alussa pääomarahoitusta, koska tulorahoitusta ei ole vielä muodostunut. On aina sitä parempi mitä enemmän yrittäjällä on käytettävissään omaa rahoitusta tai vaihtoehtoisesti esimerkiksi omia koneita tai laitteita, jotka voidaan laittaa yrityksen käyttöön. Omaksi rahoitukseksi lasketaan myös mahdollisten osakkaiden sijoittama raha, avustukset tai pääomasijoitukset. Alkaviin yrittäjiin sijoittavia pääomasijoittajia kutsutaan business-enkeleiksi ja he sijoittavat tavallisesti yrityksiin, joilta odotetaan kasvua ja voiton tuottoa. Pääomasijoittajat voivat

olla joko yksityisiä tai julkisrahoitteisia, mutta ne voivat olla myös pankkeja sekä suur-yrityksien yhteydessä olevia toimijoita. Avustukset ovat sellaisia, joita yrityksen ei tarvitse maksaa takaisin. Ne ovat monesti sellaisia rahaeriä, joita on saatu muun muassa tuotekehitykseen, investointeihin tai viennin aloittamiseen. (Peltola, 2015, s. 118–119.)

Yrityksen ulkopuolisia rahoitusvaihtoehtoja alkavalle yritykselle ovat esimerkiksi normaalit pankkilainat, Finnveran pienlainat, ELY-keskuksen yritysosastojen myöntämät investointi- ja kehittämistuet, EU:n tarjoamat rahoitusmahdollisuudet sekä kansainväliset rahoituslaitokset. Pankkilaina on näistä selvästi yleisin ja siitä on olemassa kaksi eri muotoa, jotka ovat normaali euromääräinen luotto tai luotollinen šekkitili. Lisäksi on olemassa työvoimatoimistojen myöntämät starttirahat, joka on tarkoitettu yrittäjän toimeentulon tueksi yritystoiminnan alkuvaiheessa, eikä näin ollen siis ole edes yritykselle myönnettävä tuki, mutta yrittäjällä sitä on oikeus hakea. (Peltola, 2015, s. 118.)

5.1 Talouden ja rahoituksen suunnittelu

Liikeidean täsmentyessä liiketoimintasuunnitelmaksi ja ennen rahoituksen hakemista yrittäjän kannattaa laatia rahoituslaskelma. **Rahoituslaskelman** tarkoituksena on selvittää perustettavan yrityksen rahan tarve sekä se mistä rahaa saadaan. Tähän kohtaan tulee sisällyttää ne investoinnit ja hankinnat, jotka ovat välttämättömiä yritystoiminnan aloittamisen kannalta. Näitä välttämättömyyksiä voivat olla muun muassa alkuvä-
rasto, tuotantoon tarvittavat koneet, yrityksen rekisteröintimaksut ja takuuvuokrat. Rahoituslaskelmaan on hyvä laskea myös *käyttöpääoma* esimerkiksi toiminnan kolmelle ensimmäiselle kuukaudelle, kun voidaan olettaa, että myynti ei ole vielä käynnistynyt tarvittavalla volyyymilla. (Holopainen & Jokilampi, 2020, s. 20.)

Laskemalla **Käyttöpääoma** arvioidaan niitä kuluja, jotka ovat välttämättömiä maksaa, vaikka toiminta ei vielä tuota yritykselle rahaa. Näitä kuluja ovat juuri ne kiinteät kulut, kuten palkat, vuokrat, vakuutukset, kirjanpito ym. Rahan lähteet voivat muodostua omasta sijoitettavasta pääomasta ja apportiomaisuudesta (muu yritykseen sijoitettava omaisuus kuin raha, esimerkiksi auto), lainasta, yritystuesta ja ulkopuolisista oman

pääoman sijoituksista. Rahan lähteiden täytyy kattaa rahoitustarpeet. Muista, että starttiraha ei kuulu yrityksen varsinaisiin rahan lähteisiin, sillä se on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaiseen elämiseen. (Holopainen & Jokilampi, 2020, s. 20.)

Kannattavuuslaskelma

Laskelmaa, joka kertoo, paljonko tuotetta pitää myydä, jotta yritystoiminta kannattaa sanotaan kannattavuuslaskelmaksi. Tämän laskelman avulla saadaan selville se myyntimäärä, jolla saadaan kaikki olemassa olevat kustannukset katettua, ilman tulosta. Tätä voidaan kutsua myös kriittiseksi pisteeksi. Tämä laskelma selvittää myös sen, mikä on se myyntimäärän, myyntihinnan ja kustannuksen yhdistelmä, joka aikaansaa tuloksen, joka on tavoitteeksi asetettu liiketoiminnalle. (Holopainen & Jokilampi, 2020, s. 21.)

Myyntilaskelma

Asiakkuuksien tärkeysjärjestys voidaan arvioida myyntilaskelman avulla. Siinä voidaan jakaa kannattavuuslaskelmasta saatu minimilaskutustavoite eri asiakasryhmien kesken. Tässä huomioidaan myös mahdolliset alennukset sekä myytävien tuotteiden muuttuvat kulut. (Holopainen & Jokilampi, 2020, s. 22)

5.2 Yrityksen laskentatoimi ja kannattavuuden mittarit

Yrityksen laskentatoimella on paljon yhteyksiä rahoitukseen ja yksi olennaisimmista asioista on tiedon tuottaminen. Yrityksen laskentatoimen avulla tuotetaan tietoa yrityksen taloudellisesta tilanteesta, ja tämä on se tieto, jonka juuri rahoittajat ja sijoittajat haluavat nähdä. (Knüpfer & Puttonen, 2018, s. 243.)

Tieto, jota laskentatoimen avulla saadaan, ei aivan suoraan kuitenkaan ole rahoitukselle käyttökelpoinen. Tämä johtuu lähinnä tilinpäätöksen tekemiseen liittyvien käytäntöjen takia. Yrityksen laskentatoimen tarkoituksena on antaa vertailukelpoista tietoa taloudellisesta tilasta, joka yrityksessä vallitsee. Rahoituksen toimijat taas ovat kiinnostuneita siitä millainen on yrityksen kassavirta, koska sillä on iso rooli, kun rahoittajat määrittelevät yrityksen arvoa. Pääsääntöisesti yritysten tilinpäätös laaditaan suoriteperustetta käyttäen ja tilinpäätös aina. Tällä tarkoitetaan sitä, että tulot ja menot

kirjataan sinä hetkenä, jolloin tuote /palvelu on luovutettu asiakkaalle tai on esimerkiksi vastaanotettu raaka-aine. Tästä suoritusperusteesta johtuen, yritys voi kirjata sellaisia tuloja ja menoja, joilla ei ole ollut vaikutusta rahavirtoihin. Eli tuote on saatettu luovuttaa asiakkaalle, mutta rahat siitä kuitenkin tulevat vasta kahden kuukauden kuluessa, ja tällöin tapahtumalla ei siis ole ollut vaikutusta rahavirtaan. Tämänkaltaisia erii oikaistaan silloin, jos on tarvetta tarkastella yrityksen rahavirtoja rahoituksen näkökulmasta. (Knüpfer & Puttonen, 2018, s. 243.)

Rahoittajat tarkkailevat yritystoiminnan toimintaedellytyksiä ja niitä mitattaessa tavallisesti mittaus kohdistetaan kolmeen perustekijään; kannattavuuteen, vakavaraisuuteen ja maksuvalmiuteen. (Alma Talent, 2021.)

Kannattavuus on siis yksi yrityksen tärkeimpiä toimintaedellytyksiä. Mikäli kannattavuus on heikko pitkään, loppuu yrityksen toiminta jossain vaiheessa. Heikko kannattavuus aiheuttaa yritykselle tappiota sekä oman pääoman ehtymistä. Kannattavuutta voidaan mitata suhteuttamalla sitä joko liikevaihtoon suhteutettaviin katemittareihin tai pääomaan suhteutettaviin tuottomittareihin. (Alma Talent, 2021.) Toisin sanoen kannattavuus tarkoitetaan sitä, että yrityksen liikevaihto on suurempi kuin sitä vastaavat kulut. Kannattavuus on vahvasti sidoksissa maksuvalmiuteen sekä vakavaraisuuteen. (Alma Talent, 2021). Yhden tilikauden tilinpäätöksestä tarkastellessa kannattavuutta mittaus on ensisijaisesti lyhyen aikavälin tarkastelua. Tarkasteltaessa kannattavuutta pitkällä aikavälillä kannattaa ottaa mukaan tilinpäätökset useammalta eri vuodelta. (Jormakka, Koivusalo, Lappalainen & Niskanen, 2015, s. 143.)

Maksuvalmiudella eli likviditeetillä tarkoitetaan sitä, että yritys kykenee maksamaan laskunsa ja kulunsa ajoissa, jolloin se on edullisinta. (Alma Talent, 2021). Maksuvalmius selviää tilinpäätöksestä ja sitä ovat rahat ja pankkisaamiset, lyhytaikaiset arvopaperit sekä myös vaihto-omaisuus. (Jormakka ym., s. 134).

Mikäli yritys haluaa saada mahdollisimman varhain tiedon siitä, että sen maksukykyyn on tulossa ongelmia, pitää yrityksellä olla hälytysjärjestelmä, joka havaitsee syyt heti niiden ilmestyessä. Syy siihen, että yritys ajautuu maksukyvyttömyyteen, voi olla esimerkiksi yritysjohtoon virhearvioinneista investoinneissa, joiden vaikutukset näkyvät

yrittäjien tilinpäätöstiedoissa vasta vuosien mittaan. Tämän kaltaisen hälytysjärjestelmän luominen on vaikeaa, koska kyseiset syyt ovat hankalasti tunnistettavissa ja mitattavissa. Tästä syystä useimmat hälytysjärjestelmät perustuvat tilanteeseen, jossa ollaan jo vähän myöhässä, eli oireisiin, jotka näkyvät tilinpäätöstiedoista. Syiden tiedostaminen on kuitenkin lähtökohta toiminnan tervehdyttämiselle ja näin ollen yritys voi pitkällä tähtäyksellä säilyttää maksukykynsä, mikäli se onnistuu poistamaan maksukyvyttömyyden syyt. (Laitinen & Laitinen, 2014, kappale 5.1)

Yrityksen maksuvalmiutta voidaan mitata esimerkiksi staattisilla mittareilla, Tällä tarkoitetaan tilinpäätöksestä saatavien lukujen avulla laskettuja tunnuslukuja, joita ovat current ratio, quick ratio sekä erilaiset kierto nopeusmittarit, kuten myyntisaatavien ja ostovelkojen kierto nopeudet. Tai niitä voidaan mitata dynaamisilla mittareilla eli mitataan muutoksia yrityksen maksuvalmiudessa valitulla ajanjaksolla. Rahavirtalaskelmat, kuten kassavirtalaskelmat ovat yksi apuväline saada kuva yrityksen maksuvalmiudesta. (Jormakka ym., s. 134–135).

Vakavaraisuudessa on kyse yrityksen rahoitusasemasta ja siitä miten tervettä ja joustavaa se on, miten yritys selviää pitkän aikavälin velvoitteistaan. Vakavaraisuuden tunnusluvut pystytään yleensä laskemaan taseesta ja ne ovat niitä tunnuslukuja, jotka kuvaavat pääomarakennetta. Pääomarakennetta kuvaavia tunnuslukuja ovat mm. yrityksen omavaraisuusaste, yrityksen suhteellinen velkaantuneisuus sekä yrityksen nettovelkaantumisaste. Vakavaraisuuden mittaaminen tarkoittaa toisin sanoen yrityksen rahoitusriskin mittaamista. Omavaraisuusaste kertoo siitä, miten yritys selviytyy pitkällä aikavälillä sitoumuksistaan ja tällä tavoin kertoo se tappionsietokyvystä ja vakavaraisuudesta. (Alma Talent, 2021.) Tämä luku kertoo, kuinka suuri osuus yhtiön varallisuudesta on rahoitettu omalla pääomalla ja miten paljon rahoitukseen on käytetty vierasta pääomaa. Mitä korkeampi yrityksen omavaraisuusaste on, sitä pienempi riski yrityksellä on joutua selvitystilaan. (Jormakka ym., s. 132–133).

Suhteellinen velkaantuneisuus vakavaraisuuden mittarina on voimakkaasti toimialasidonnainen eli vertaillessa toisiin yrityksiin pitää yritysten edustaa samaa toimialaa, koska investoinnit ovat toisilla toimialoilla isompia kuin toisilla. Mitä suurempi on tunnusluvun arvo, sitä velkaantuneemmasta yrityksestä on kysymys. Nettovelkaantu-

misaste mittaa yrityksen korollisen nettovelan ja oman pääoman suhdetta eli sitä, miten velkaantunut yritys on. Tunnusluku soveltuu oikeastaan vain saman toimialan yritysten väliseen vertailuun. (Alma Talent, 2021.)

6 YRITYSTOIMINNAN RISKIT JA NIIDEN HALLINTA

Riskillä tarkoitetaan yritystoiminnan yhteydessä vahinkoa, joka vaarantaa yritystoimintaa jollain lailla. Ne ovat erilaisia epävarmuustekijöitä, jotka voivat toteutuessaan aiheuttaa taloudellista muun muassa taloudellista vahinkoa ja voi pahimmillaan toteutuessaan vaarantaa koko yritystoiminnan. Yritystä uhkaavia riskejä on monenlaisia ja niiden tunnistamisen helpottamiseksi ne voidaan esimerkiksi jakaa eri luokkiin. Ilmonen, Kallio, Koskinen ja Rajamäki jaottelevat kirjassaan Johda riskejä - käytännön opas yrityksen riskienhallintaan, yritystoimintaa uhkaavat riskit neljään eri luokkaan; strategisiin riskeihin, taloudellisiin riskeihin, operatiivisiin riskeihin sekä vahinkoriskeihin. (Ilmonen, Kallio, Koskinen, Rajamäki, 2010, s. 77.)

6.1 Strategiset riskit

Strategiset riskit ovat epävarmuuksia, vääriä valintoja sekä hukattuja mahdollisuuksia, jotka voivat lyhyellä ja/tai pitkällä aikavälillä vaikuttaa strategisten tavoitteiden saavuttamiseen ja sitä kautta jopa koko yrityksen toiminnan jatkumiseen. Tämän kaltaiset riskit voivat olla tulosta huonoista päätöksistä, toimintamalleista, johtamisesta, valvonnasta tai vain liian hitaasta reagoinnista muutoksiin, joita yrityksessä voi olla. (Riskikompassi, 2021.)

Nämä riskit liittyvät siis usein yrityksen tavoitteisiin tai niiden saavuttamiseen, ja riskinäiden tavoitteiden epäonnistumiseen voi tulla sisältä tai ulkoa. Ulkoisia strategisia riskejä ovat muun muassa liiketoimintaympäristöön, kilpailijoihin, asiakaskäyttäytymiseen tai yleensäkin alaan liittyviä ennakoimattomia riskejä. Näitä riskejä voivat aiheuttaa uusi markkinatilanne, lainsäädännön muutokset, raaka-aineiden voimakkaat

hinnanmuutokset tai vaikkapa teknologia, joka voi muuttaa markkinatilannetta. (Ilmonen ym., 2010, s. 77.)

6.2 Taloudelliset riskit

Taloudellisilla riskeillä voi olla positiivisia tai negatiivisia vaikutuksia pääomien riittävyteen, maksuvalmiuteen sekä kannattavuuteen. Ne ovat siis epävarmuuksia, jotka liittyvät organisaation vakavaraisuuteen, pääomien riittävyteen ja rahaprosessien toimivuuteen. Taloudellinen riski voi johtua pääomien saatavuuden ja rakenteen, valuuttakurssien ja korkojen muutoksista. (Riskikompassi, 2021.)

Taloudelliset riskit liittyvät yrityksen rahaliikenteeseen ja niitä uhkaaviin riskeihin. Riski voi piillä yrityksen omassa maksuvalmiudessa oletettua huonomman myynnin takia tai siinä, että itse yritykselle velkaa olevat tahot eivät suoriudu omista velvoitteistaan. Jos vielä tässä tilanteessa samaan aikaan yrityksellä on vaikeuksia esimerkiksi saada omia varojaan nopeasti muutettua käteiseksi, voi yritys joutua sellaiseen tilanteeseen, ettei suoriudu omista velvoitteistaan asiakkaan maksukyvyttömyyden takia. (Ilmonen ym., 2010, s. 81.)

6.3 Operatiiviset riskit

Operatiiviset riskit syntyvät silloin kun tapahtuu jotain, joka aiheutuu pääsääntöisesti sisäisistä prosesseista, jotka eivät toimi tai ovat riittämättömiä. Ne johtuvat järjestelmistä tai ihmisistä. Ne ovat siis organisaation toimintoihin liittyviä välittömien tai välillisten vahinkojen riskejä. Ne voivat olla myös riskejä vahingollisista seurauksista maineelle, jotka virheet tai puutteet organisaation sisäisissä prosesseissa voivat aiheuttaa. (Riskikompassi, 2021.) Nämä riskit toisin sanoen liittyvät yrityksen päivittäiseen toimintaan ja liittyvät yrityksen johtamiseen, tietoturvallisuuteen, tuotantoon, toiminnan keskeytymiseen, tuottavuuteen, kannattavuuteen, sopimuksiin tai rikolliseen toimintaan. Operatiivisille riskeille on tyypillistä se, että niiden toteutuessa voi seurauksena olla kriisitilanne, joka voi seurata joko yritystä tai sen henkilöstöä kohdanneesta

vakavasta onnettomuudesta, rikoksesta, tuotannon keskeytymisestä tai muusta poikkeustilanteesta, kuten maailmanlaajuisesta pandemiasta. (Ilmonen ym., 2010, s. 79–81.)

Yrityksen johtamiseen liittyvät riskit voivat liittyä esimerkiksi heikkoon päätöksentekoon, suunnittelun kyvyttömyyteen tai esimerkiksi tavoitteiden asettamiseen. Tietoturvallisuuden osalta riskit kohdistuvat tiedon saatavuuteen ja luotettavuuteen, mutta myös tietojen sisällön vaarantumiseen. Tuotantoon, tuottavuuteen ja tuottamisen prosessiin liittyvät operatiiviset riskit ovat usein laatuun liittyviä. Ne voivat siis olla hyväksytyt laadun saavuttamattomuus, tuotannossa jälkeen jääminen tai asiakaspalautus johtuen huonosta laadusta. Merkittävimpiä ovat kuitenkin tuotannon keskeyttämiseen liittyvät riskit, jotka voivat olla myös ulkoisia, ja voivat johtua minkä tahansa resurssin vajauksesta, jota liiketoiminnassa päivittäin tarvitaan kuten esimerkiksi työvoiman lakkoilu, tietoliikenneyhteyden katkeaminen, tuotannon tuhoava tulipalo, tärkeimmän tavarantoimittajan konkurssi. Operatiiviset riskit voivat liittyä myös kannattavuuteen siten, että keskeisten tuotannossa tarvittavien tuotteiden tai raaka-aineiden hintataso muuttuu voimakkaasti, henkilöstön palkkakustannukset nousevat tai kysyntä tuotteille vain muuttuu. Sopimuksiin liittyvät operatiiviset riskit aiheutuvat monesti sopimusten ehtojen ja vaatimusten toteutumisesta tai toteutumattomuudesta tai kyse voi olla tulokintaerimielisyydestä. (Ilmonen ym., 2010, s. 79.)

6.4 Vahinkoriskit

Vahinkoriskillä tarkoitetaan ulkoisten tekijöiden aiheuttamaa uhkaa tapahtumasta, joka on odottamaton ja jonka seuraukset ovat toteutuessaan haitallisia. Vahinkoriskit ovat niitä, joita usein siirretään ainakin osittain vakuutusyhtiölle. Vaaroja on erilaisia yrityksen toiminnasta riippuen ja turvallisuus muodostuu monesta osatekijästä. (Riskikompassi, 2021.) Vahinkoriskit ovat yleensä niitä, jotka parhaiten ymmärretään riskeiksi ja tyypillisimmät tämän lajin riskit liittyvät henkilöstön työkyvyttömyyteen tai alentuneeseen työkykyyn sekä työtapaturmiin. Myös yrityksen ympäristöön, luonnonilmiöihin sekä toimitiloihin liittyvät riskit mielletään vahinkoriskeiksi. (Ilmonen ym., 2010, s. 77, 81.)

Henkilöstöön sidotut vahinkoriskit liittyvät usein työvoiman puutteeseen tai henkilöstön osaamiseen ja pätevyYTEEN. Ne voivat liittyä myös henkilöstön toistuviin poissaoloihin, avainhenkilöiden menettämiseen tai epälojalisuuteen työnantajaa kohtaan. Vahinkoriskeiksi katsotaan myös ympäristöriskit, joita ovat muun muassa erilaisten työperäisten tai muiden sairauksien tarttuminen, saastuttaminen tai vaarallisten aineiden käsittelyyn liittyvät riskit.

6.5 Keinoja riskien hallintaan

Riskejä hallinnalla pyritään turvaamaan yritystoiminnan jatkuvuus. Esimerkiksi työtapaturmia, jotka pahimmillaan voivat hidastaa tuotantoa tai jopa lopettaa sen, voidaan vähentää sillä, että pidetään toimitilat siisteinä. Riskien hallinta sekä pienentäminen pyrkii toisin sanoen siihen, että turvataan yrittäjän ansaintamahdollisuus ja mikäli yritys työllistää henkilökuntaa, myös heidän työllisyytensä. Jotta riskien hallinta olisi mahdollisimman tehokasta sekä vaatii yritykseltä omaa yritystoimintaa uhkaavien riskien selvittämistä ja niiden ehkäisyn suunnittelua. Suunnitelmaan ja sen toteutukseen luonnollisesti vaikuttaa yrityksen toimiala sekä myös yrityksen koko, mutta yleisesti riskienhallintasuunnitelmaa laadittaessa on otettava huomioon eri sidosryhmien asettamat vaatimukset kuten lainsäädäntö, työehtosopimukset sekä mahdollisten rahoittajien vaatimukset. (Alikoski ym., 2018, s. 144.)

Riskienhallintaa olemassa olevat toimet voidaan jakaa omiin riskienhallintatoimenpiteisiinsä sekä riskin siirtämiseen. Riskienhallintatoimenpiteillä tarkoitetaan niitä keinoja, joita yrityksellä itsellään voi olla riskien ehkäisemiseksi. Riskin siirtämisellä tarkoitetaan esimerkiksi vakuuttamista, jolla siirretään mahdollisesta rikistä aiheutuvasta vahingosta vastaaminen sopimuksella jollekin toiselle osapuolelle. Riskien luokittelu auttaa riskienhallintatoimenpiteiden valinnassa sekä kohdentamisessa ja sen avulla pystytään hyödyntämään parhaiten saatavilla olevaa riskitietoa. Yrityksen riskienhallintakeinot voidaan jakaa esimerkiksi riskien poistamiseen tai välttämiseen, riskien pienentämiseen, riskien hyväksymiseen tai riskien siirtämiseen toiselle osapuolelle. (Ilmonen ym., 2010, s. 130–132.)

Riskien hyväksyminen

Tällä riskienhallintakeinolla tarkoitetaan sitä, että mikäli riski on hyvin pieni tai epätodennäköinen paras ratkaisu saattaa olla se, että hyväksyy sen osana liiketoimintaa. Toimenpiteenä tälle voi siis rajoittua esimerkiksi siihen, että yrityksessä sovitaan selkeästi, kenellä on vastuu seurata ja raportoida näistä pienistä tunnetuista riskeistä. Vaikka varsinaisia toimenpiteitä näiden pienten ja epätodennäköisten riskien eteen ei tehtäisi, niin näitä riskejä kannattaa kuitenkin seurata. Näilläkin riskeillä voi olla riippuvuuksia, joita ei ole etukäteen osattu ajatella tai niillä voivat olla kerrannaisvaikutuksia tai ne voivat kehittyä. (Ilmonen ym., 2010, s. 132.)

Riskien poistaminen tai pienentäminen

Riskin poistaminen kokonaan tai sen pienentäminen ovat mitä mainioin keino välttää taloudellisia tappioita, mutta ovatkin osin sellaisia, että on välttämätöntä ottaa tavoitteeksi riskin osalta nollatoleranssi. Tällaisia nollatoleranssin riskejä ovat merkittävimmät henkilöstöriskit sekä erilaiset ympäristö ja turvallisuusriskit. Riskien poistamisen sekä pienentämisen tärkein työkalu on ennakointi sekä riskitietoisuuden kasvattaminen yrityksessä. Tämä kaikki riskienhallinnan työ pitäisi kohdentaa nimenomaan yrityksen henkilöstöön, virheistä oppimiseen ja parempiin ja turvallisempiin työskentelytapoihin. Varsinaisina keinoina voi olla esimerkiksi toimintatavan muuttaminen tai jopa lopettaminen kokonaan, mikäli riski on liian suuri. (Ilmonen ym., 2010, s. 133.)

Täysin poistettavissa olevia riskejä on suhteellisen vähän ja joskus yhden riskin poistaminen saattaa aiheuttaa uuden, jolloin riskin pienentäminen saattaa olla oikea keino. Riskin pienentämisellä tarkoitetaan ensisijaisesti sen tapahtumisen todennäköisyyden pienentämistä ja toissijaisesti sillä tarkoitetaan riskin tapahtumisen vaikutuksen pienentämistä. Riskien pienentämisen toimenpiteitä ovat muun muassa teknisten suojeletoimenpiteiden lisääminen, henkilöresurssien arviointi ja muutokset tarpeen mukaan, henkilöstön kouluttaminen parempaan ja turvallisempaan toimintaan. Useimmat yritystoimintaa uhkaavat riskit ovat sellaisia, että niitä tai niiden vaikutusta voidaan jollain tapaa pienentää. (Ilmonen ym., 2010, s. 133.) Konkreettisia esimerkkejä riskien pienentämisestä ovat muun muassa teollisuuslaitosten ja kauppaliikkeiden rakenteet, jotka suunnitellaan niin, että jos sattuu tulipalo, ei koko rakennus tuhoudu vaan palo voidaan eristää. Virustentorjuntaohjelmat ovat myös hyvä esimerkki riskien pienentämisestä, kuten myös ohjelmistojen päivittäminen sekä varmuuskopioiden ottaminen.

Myös välttämällä tuotteiden myymistä yritykselle tai henkilölle, jolla on tietävästi aiemmin ollut maksuvaikeuksia, on omiaan pienentämään luottotappion riskiä. (Peltola, 2015, s. 106.)

Riskien siirtäminen

Tällä tarkoitetaan sitä, että vastuunkanto riskistä siirretään toiselle osapuolelle sopimuksen, rahoitusratkaisun tai vakuutuksen avulla. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi toimintojen ulkoistamista, kuten esimerkiksi taloushallinnon palvelut nykyisin useimmiten ovat. Hyvin usein tällä tarkoitetaan myös sitä, että riski siirretään vakuutusyhtiölle vakuuttamalla jokin riskialttiina oleva kohde tai toiminta. (Ilmonen ym., 2010, s. 133.) Rahoitusratkaisulla tarkoitetaan sitä esimerkiksi, että kalliin työkoneen ostamisen sijaan, yrittäjä käyttää leasing-ratkaisua, jolloin koneen hajoamiseen liittyvä riski on koneetta vuokraavalla osapuolella. (Peltola, 2015, s. 107.)

Yritystoiminnan alkuvaiheessa on hyvä ottaa selvää ja neuvotella vakuutusyhtiöiden kanssa, mitkä vakuutukset ovat yrittäjälle pakollisia ja mitkä kullekin yritysmuodolle muutenkin tarpeellisia. Pakollisia vakuutuksia ovat esimerkiksi kiinteistön palovakuutus työntekijöiden sekä tietyn tulon ylittyessä yrittäjän eläkevakuutus, tapaturma sekä ryhmähenkivakuutus, työttömyysvakuutus sekä yrityksen autojen liikennevakuutukset. Yritystoiminnan muita, omaisuus ja henkilöstövakuutuksia täydentäviä vakuutuksia ovat muun muassa yrityksen toiminnan vastuuvakuutus, tuotevastuuvakuutus, oikeusturvavakuutus sekä erilaiset keskeytys ja luottotappioihin liittyvät vakuutukset. (Peltola, 2015, s. 108.)

6.6 SWOT- analyysi

Yritystoiminnasta sekä sen ympäristöstä on liiketoimintaa suunniteltaessa ja riskejä arvioidessa hyvä tehdä myös SWOT eli nelikenttäanalyysi. Tämän avulla yrityksen suunnitelmista sekä toiminnasta nyt ja tulevaisuudessa pyritään löytämään sen vahvuuksia (strengths), heikkouksia (weaknesses), mahdollisuuksia (opportunities) ja uhkia (threats). Analyysi pyrkii löytämään yritykselle uusia mahdollisuuksia omaan toimintaansa sekä tuotteiden ja palvelujen kehittämiseen, mutta myös tunnistamaan uhkia sekä vähentämään ja poistamaan niitä. Se on myös erittäin hyvä apuväline mitä tulee

liikeidean täsmentämiseen, suunnitteluun ja kehittämiseen. (Alikoski ym., 2018, s. 43.)

Nelikenttäanalyysi sopii käytettäväksi kaiken tyyppisissä yrityksissä ja organisaatioissa ja se voi koskea joko koko yritystä tai yksityiskohtaisemmin jotakin yritystoiminnan osaa. Sitä voidaan käyttää myös yksityiskohtaisemman tarkastelun apuna rajaamalla kohde esimerkiksi markkinoihin, tuotteisiin tai henkilöstöön. Analyysi kannattaa pitää mahdollisimman yksinkertaisena sekä käytännönläheisenä ja se kannattaa tehdä niin, että erillään ovat nykytila eli vahvuudet sekä heikkoudet sekä eritellä ne tekijät, jotka vaikuttavat tulevaisuudessa liiketoiminnan onnistumiseen, jotka ovat uhat sekä mahdollisuudet. (Riskikompassi, 2021.)

Nelikenttäanalyysin vahvuudet-osiossa on tarkoitus kuvailla niitä vahvuuksia, jotka ovat kyseisen yritystoiminnan menestyksen lähtökohdat. Analyysiä tehtäessä tulisi pohtia, miksi juuri vahvuuksiksi ajatellut seikat ovat niitä vahvuuksia ja miten niitä voitaisiin edelleen vahvistaa. (Alikoski ym., 2018, s. 44.)

Heikkouksia-osassa on tarkoituksena analysoida yrityksen niitä kohteita, joissa on vielä kehitettävää ja miettiä keinoja, miten näistä heikkouksista saadaan vahvuuksia. Avain siihen on, että saadaan avattua ne syyt, miksi jotkin asiat ovat yrityksellä heikkouksia. Onko jotain selkeitä asioita, jotka nousevat esiin ja parannuksien avulla voivat nousta yrityksen vahvuuksiksi melko pienilläkin toimenpiteillä. Onko esimerkiksi korjattavaa hintatasossa tai kannattavuudessa tai esimerkiksi onko markkinoinnissa sellaisia asioita, joita olisi korjattava. (Alikoski ym., 2018, s. 44.)

Yritysidean mahdollisuuksia mietittäessä pyritään saamaan mahdollisimman hyvä kuvaus siitä mitä asioita yrityksessä on itsessään tai mitä on sen ulkopuolella sellaisia asioita, joita voidaan yritystoiminnassa hyödyntää. Mitkä voisivat olla niitä asioita, joissa on vielä potentiaalia parantaa yrityksen liiketoimintaa ja miksi juuri ne kyseiset esiin tulleet asiat niitä ovat. Näitä asioita, jotka voivat olla hyödynnettäviä mahdollisuuksia, ovat esimerkiksi alihankinta tai joidenkin toimintojen ulkoistaminen, yritysten väliset yhteistyömahdollisuudet, ympäristöasiat, markkinat kotimaassa sekä mahdollisesti ulkomailla. (Alikoski ym., 2018, s. 44.)

Yritystoiminnan uhat voivat myös olla sisäisiä tai ulkoisia ja nelikenttäänalyysin tässä osiossa on tarkoituksena miettiä mitä ne voisivat olla ja miten niitä voidaan välttää, miten niihin voidaan varautua tai miten ne voitaisiin jopa välttää. Nämä uhat, joita tähän osaan tulisi kuvailla ovat niitä, jotka ovat vaaraksi koko toiminnalle, mutta myös syyt siihen, miksi ne ovat niin isoja uhkia. Koko yritystoiminnalle vaaralliset uhat voivat liittyä muun muassa kysynnän vähenemiseen, kiristyvään kilpailuun tai työvoiman ammattitaitoon liittyviä. (Alikoski ym., 2018, s. 44.)

7 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Kuten jo aiemmin on asiaa hieman sivuttu, liiketoimintasuunnitelma on yrittäjän keino tuoda esiin oma liikeideansa sekä toimintansa päämäärät, tavoitteet sekä keinot niiden saavuttamiseksi myös itselleen, mutta myös rahoittajille tai tukia, kuten starttiraha, myöntäville viranomaisille. Se on tarkka suunnitelma sekä osoitus sille, että kyseisen yrityksen toiminnalla, eli tuotteella ja/tai palvelulla on mahdollisuus toimia niin, että se tuo yrittäjälleen toimeentulon. (Viitala & Jylhä, 2013, 44).

Jos liiketoimintasuunnitelma on tehty hyvin, siitä selviää mitä mahdollisuuksia, mutta myös uhkia kyseisen yrityksen tulevaisuudessa on odotettavissa. Tietenkään kukaan ei tulevaisuutta pysty ennustamaan, mutta erilaisiin mahdollisiin variaatioihin siitä hyvä liiketoimintasuunnitelma auttaa valmistautumaan. Se on yrittäjän oma näkemys siitä, miten yritys pärjää kilpailutilanteessa tulevaisuudessa ja mitkä ovat siihen ne oikeat keinot ja näin ollen on oikein ja huolellisesti tehtynä arvokas työkalu yrittäjälle tavoittein asettamiseen, niiden analysointiin sekä suunnitelmaan niiden tavoittamiseksi. (Hesso, 2015, s. 11).

Ollakseen tarkoituksensa mukainen, liiketoimintasuunnitelman tulee sisältää selvitys siitä, ketkä ovat yrityksen asiakkaat, kuinka paljon heitä on ja mikä on heidän ostokäyttäytymisensä ja hankittava sitä varten lisätietoa myös siitä, mikä on se odotus joka asiakkailta yrityksen toiminnasta ja toimialasta on, ja mitä he ovat valmiita maksamaan kyseistä palvelusta taikka tuotteesta. Liiketoimintasuunnitelman tulee kuvata myös

kilpailutilanne nykytilanteessa sekä siitä mihin se kaikki oletettavasti tulee kehittymään ja luoda strategia, jonka avulla yritys tulee erottumaan kilpailijoista omaksi edukseen nyt ja tulevaisuudessa. (Viitala & Jylhä, 2013, s. 45).

Liiketoimintasuunnitelma on lyhyesti sanottuna dokumentti, joka kuvaa yrityksen tärkeimmät toimintaa koskevat tiedot ja esittelee myös itse yrittäjän osaamisen sekä visioi tulevaisuuden näkymiä olemassa olevien seikkojen perusteella. Sen tulisi sisältää laskelmia investointeihin liittyvistä kustannuksista sekä yleensäkin kustannuksista, joita yrityksen perustamiseen liittyy. Lisäksi suunnitelman tulisi eritellä myös tulevat yrityksen kiinteät kulut, kuten palkat, vuokrat, markkinointikulut, puhelinlaskut, vakuutuksen ja kaikki sellaiset kuukausittaiset toistuvat kulut, joita yritystoimintaan liittyy. (Alikoski ym., 2018, s. 25).

Myös muuttuvien kulujen arviointi liiketoimintasuunnitelmaan on tärkeää, vaikkakin huomattavasti vaikeampaa, sillä ne ovat täysin riippuvaisia siitä, mikä on tuotteiden ja / tai palvelujen menekki. Muuttuvia kuluja ovat muun muassa raaka-ainekulut tai myyntituotteiden hankintakulut. Kulujen arvioinnin lisäksi ja niiden avulla, liiketoimintasuunnitelmaan tulisi sisällyttää myös kannattavuuslaskelma sekä hinnoittelumalli, joka kertoo suunnan sille, millä hinnalla yrityksen tuotteet/ palvelut tulee myydä, jotta toiminta on kannattavaa. (Alikoski ym., 2018, s. 25).

Perustettavan tilitoimiston liiketoimintasuunnitelma on tehty Uusyrityskeskuksen mallin mukaan ja se pitää sisällään seuraavat osa-alueet;

- Perustiedot yrityksestä

Liiketoimintasuunnitelma lähtee liikkeelle yrityksen perustiedoista, joilla tarkoitetaan muun muassa yrityksen nimeä sekä yhtiömuotoa. Lisäksi perustiedot sisältävät yrityksen toimialan, osoitteen sekä kotipaikan ja omistussuhteet. (Uusyrityskeskus, 2021)

- Liikeidean kuvaus

Tässä kohdassa on tarkoitus kuvata yrittäjän omaa liikeidea lyhyesti, vain muutamalla lauseella. On siis hyvä miettiä, miten voi kertoa kuulijalle ensimmäistä kertaa, millaista yritystä olet perustamassa. Mikä siis on se palvelu tai

tuote mitä olet myymässä, kenelle sinä niitä olet myymässä ja miten. (Uusyrittäjäkeskus, 2021). Liikeidea on se täsmennyttynyt idea siitä yritysideasta, joka yleensä on se ajatus, josta yrityksen toiminnan suunnittelu saa alkunsa. (Alikoski ym., 2018, s. 28.)

- Osaaminen

Yrityksen menestymisen pohjana on yrittäjän ammattitaito, mutta myös muut yrittäjän henkilökohtaiset ominaisuudet ovat ratkaisevia menestyksensä yritystoiminnan kannalta. Yrittäjän tuloshakuisuus, periksiantamattomuus sekä halu työskennellä itsenäisesti ja itseohjautuvasti, ovat menestyneen yritystoiminnan avainasemassa.

Tämä kohta on myös sitä varten, että yrittäjä kertoo mahdollisesta aiemmasta kokemuksestaan yrittäjänä, mutta myös yrittämiseen liittyvästä koulutuksesta tai muusta sellaisesta koulutuksesta, jotka tukevat yrittäjyyttä. Tässä kohdassa kerrotaan myös, mikäli yrittäjällä on muuta koulutusta tai kokemusta, jotka tukevat yrittäjäksi lähtemistä kyseiselle toimialalle tai mikäli hän kokee tarvitsevan lisää kouluttautumista jollain osa-alueella. (Uusyrittäjäkeskus, 2021).

- Swot-analyysi

Tämän analyysin avulla yrityksen suunnitelmista sekä toiminnasta nyt ja tulevaisuudessa pyritään löytämään sen vahvuuksia (strengths), heikkouksia (weaknesses), mahdollisuuksia (opportunities) ja uhkia (threats). (Alikoski ym., 2018, s. 44).

- Tuotteet ja palvelut

Tässä kohdassa kuvataan mitkä ovat yrityksen tuotteet ja palvelut, joita asiakkaillesi tarjoat. Tässä kohdassa kuvataan myös se, miten olet palvelusi hinnoitellut. (Uusyrittäjäkeskus, 2021).

- Asiakkaat

Tässä kohdassa kuvaillaan keitä ovat yrityksesi asiakkaat. Kerrot siis teetkö työtä kuluttajille vai toisille yrityksille. Kuvaile myös hieman tyypillistä asiakastasi sekä nimeä tärkeimmät asiakasryhmäsi. (Uusyrittyskeskus, 2021).

- Markkinat ja kilpailutilanne

Tähän kohtaan kuvaillaan yrityksen tavoittelemien markkinoiden maantieteellinen sijainti sekä myös se, toimiiko yritys ainoastaan kotimaassa vai onko mahdollisia laajenemisaikomuksia ulkomaille. Myös markkinoiden asiakasmäärä tulee kuvailla ja se, millainen kysyntä alueella oletettavasti on sekä miten uskot yrityksesi saavaan oman osansa markkinoiden asiakkaista. (Uusyrittyskeskus, 2021.)

Kilpailutilannetta tulee arvioida sen mukaan, kuinka paljon alueella lukumäärällisesti on saman alan todellisia kilpailijoita. Kilpailijoita tulee siis myös arvioida sen perusteella, ovatko palvelut samanlaisia tai osittain erilaisia sekä ovatko kilpailijat kokonsa puolesta todellisia kilpailijoita. Toimialasta riippuen mahdollisesti myös kilpailijoiden sijaintia, asiakkaita, asiakastiloja, markkinoinnin kilpailukeinoja sekä asemaa kilpailutilanteessa tulisi arvioida. (Ali-koski ym., 2018, s. 35–36.) Tärkeintä on kuitenkin kuvata omia kilpailuetujasi muihin toimijoihin nähden ja tuotko alalle jotain merkittävästi uutta, jonka takia asiakkaat sinun yrityksessäsi asioivat.

- Myynti ja markkinointi (markkinointisuunnitelma)

Tässä kohdassa esitetään selvitys omien mahdollisten asiakkaiden tarpeista ja miten aiot markkinoida heille tuotteitasi ja palvelujasi sekä mitä markkinointikanavia käytät tässä apuna, eli miten tavoitat asiakkaasi ja mistä ja miten asiakkaat haluavat edes ostaa. (Uusyrittyskeskus, 2021).

- Liiketoiminnan tavoitteet

Tähän kohtaan on tarkoitus kertoa yrityksesi tulevaisuuden tavoitteista sekä keinoista saavuttaa ne. Mitä ajattelet, että yrityksesi on saavuttanut seuraavan

3–5 vuoden aikana. Tavoitteet voivat koskea muun muassa liikevaihdon suuruutta, henkilöstömäärän muutosta, yrityksen kannattavuuden paranemista, asemaa markkina-alueella tai yrityksen asiakasmääriä. (Uusyrittyskeskus, 2021).

- Riskien hallinta

Tämä kohta kuvailee minkälaisia mahdollisia riskejä liiketoimintaasi voi liittyä ja miten todennäköistä on, että riskit toteutuvat. Arvioi myös kuinka vakavia seuraamuksia kustakin riskistä on liiketoiminnallesi ja kerro keinoista, joilla arvioituihin riskeihin on yrityksessä varauduttu. (Uusyrittyskeskus, 2021).

- Kuvaus yrityksen toiminnasta

Missä yritys sijaitsee ja missä ovat sen toimitilat. Kerro myös mahdollisista hankinnoista sekä investoinneista liittyen yritystoimintaasi. Kerro myös omasta roolistasi yrityksessäsi ja siitä palkkaatko mahdollisesti lisää henkilöitä tai käytätkö alihankkijoita. Mikäli yritystoimintasi on luvanvaraista, kerro mitä lupia yrityksesi pitää hankkia. Mitä ilmoituksia pitää tehdä esim. viranomaisille? Kerro myös millaisen YEL-, sosiaali- ja työttömyysturvan yrittäjänä tarvitset ja onko mahdollisesti jo selvillä mistä ne aiot hankkia. Tässä kohtaa on myös hyvä mainita, mikäli haet starttirahaa TE-toimistolta. Jos yritykselläsi on aineettomia oikeuksia, kerro niistä sekä siitä, miten niistä huolehdit. Näitä aineettomia eli immateriaalioikeuksia ovat esimerkiksi yrityksen nimen rekisteröinti, tavaramerkki, patentti tai mallisuoja. (Uusyrittyskeskus, 2021).

- Taloushallinto ja sopimukset

Tähän kohtaan tulee selvitys siitä, miten aiot hoitaa yrityksesi kirjanpidon sekä laskutuksen sekä myös, miten aiot järjestää yritystoiminnan alkuvaiheessa mahdollisesti tarvittavan rahoituksen. Kerro myös mitä sopimuksia yrityksesi aikoo tehdä, esimerkiksi vuokrasopimuksen, yhteistyösopimuksen, alihankintasopimuksen tai muun sellaisen. (Uusyrittyskeskus, 2021).

- Laskelmat

Liiketoimintasuunnitelmaan tulee sisällyttää ainakin rahoituslaskelma sekä kannattavuuslaskelma, jotka kertovat yrityksen aloitukseen liittyvien hankintojen rahallisen määrän sekä auttavat hahmottamaan yrityksen myyntitavoitteita. Voit myös tehdä myynti- sekä kassavirtalaskelma, joiden avulla voidaan suunnitella ja arvioida yrityksen myynti ja kassavirtaa. Tekstiosio ja laskelmat muodostavat yhdessä yrityksesi liiketoimintasuunnitelman. (Uusyrittäjäkeskus, 2021).

Seuraavassa kappaleessa on yllä olevan mallin mukaan tehty valmis, TE toimistoon starttirahahakemuksen liitteeksi lähetetty tilitoimiston liiketoimintasuunnitelma.

8 TILITOIMISTOYRITYKSEN LIKETOIMINTASUUNNITELMA

8.1 Perustiedot yrityksestä

Yritysmuoto on toiminimi, eli yrittäjä on yksityinen elinkeinonharjoittaja ja yritys toimii yrittäjän nimellä; Tmi Paula Karvo. Yrityksen kotipaikka on Nakkila, mutta liiketoiminnan tilat sijaitsevat Porissa. Yritys on toiminut sivutoimisena syyskuusta 2020 saakka, mutta yrityksen on tarkoitus alkaa päätoimiseksi kesäkuun 2021 alusta, jolloin yrittäjän opiskelut päättyvät.

8.2 Liikeidean kuvaus

Tmi Paula Karvon liiketoiminnan tarkoituksena on tuottaa taloushallinnon palveluja. Pääasiallinen kohde on Satakunnan talousalue, mutta sähköisen taloushallinnon ansiosta asiakkaat ovat mahdollisia ympäri Suomen. Yrityksen tarkoituksena on tarjota sähköisiä taloushallinnon palveluja, mutta myös paperinen kirjanpito on mahdollista, jos asiakas niin haluaa. Yrityksen toimiala on näin ollen kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelut (toimialaluokka 69201).

Yrityksen kotipaikka on Nakkila, mutta yrittäjän on tarkoitus työskennellä myös Porissa, toimistossa, jossa hänellä on vuokrattuna paikka tiloimistossa, jossa hänen lisäksi on kaksi muuta itsenäisinä yrittäjinä toimivaa kirjanpitäjää, jotka ovat ehdottaneet tätä yhteistyötä. Yrittäjä tulee näin ollen työskentelemään tiloimistossa, jossa on yhteensä kolme kirjanpitäjää ja jokainen näistä toimii omana yrittäjänään, joilla on omat asiakkaansa. Kukaan ei toisin sanoen toimi kenenkään palkansaajana, mutta yrittäjät tekevät yhteistyötä ja tarvittaessa jakavat asiantuntemusta keskenään eri osa-alueilla.

Liiketila on Porin Karhunkadulla sijaitseva toimisto, jossa on oma työpiste jokaiselle siellä työskentelevälle ja toimitilan kulut jaetaan kolmeen osaan. Työpisteen koneet ja kalusteet sekä tarvittavat toimistotarvikkeet yrittäjän tulee hankkia itse. Palvelujen tuottamiseen tullaan käyttämään Procountor-ohjelmistoa, joka sallii täysin sähköisen kirjanpidon, ja sen tukena eTaskua, johon asiakkaat voivat ladata kuukausittaiset tositteensa sähköisinä, pelkästään puhelinta apunaan käyttäen.

8.3 Osaaminen

Koulutus

Tuleva yrittäjä on opiskellut liiketaloutta Satakunnan ammattikorkeakoulussa ja valmistuu sieltä tradenomiksi keväällä 2021. Opinnot ovat lähestulkoon jo suoritettu, joten valmistuminen tapahtuu ajallaan. Opinnoissaan hän suuntautui taloushallintoon sekä rahoitukseen. Tutkinto pitää sisällään myös yrittämiseen sekä liiketoiminnan kannattavuuteen liittyviä opintojaksoja. Opinnot ovat pitäneet sisällään viiden kuukauden harjoittelujakson, joka suoritettiin tiloimistossa, tehden kirjanpidon töitä päiväkirjanpidosta aina tilinpäätöksiin. Yrittäjä on jatkanut siitä lähtien tässä samassa tiloimistossa itsenäisenä, sivutoimimisena yrittäjänä. Aikaisemmalta koulutukseltaan yrittäjä on restonomi ja valmistunut 2005.

Työkokemus ja muu osaaminen

Yrittäjän työkokemus on taloushallinnon sekä yrityksen johtamisen puolesta monipuolista. Kokemusta kirjanpitoa tukevista töistä sekä osto- ja myyntireskontrasta on yli 10

vuoden ajalta. Itse peruskirjanpidosta kokemusta on kertynyt 10 kuukautta. Tilinpäätöksien osalta kokemusta on noin 20 toiminimiyrityksen kohdalta. Palkkojen laskennasta yrittäjällä on kokemusta viimeiseltä puolelta vuodelta yhden asiakasyrityksen verran, joka työllistää neljä henkilöä ja johon palkka maksetaan kaksi kertaa kuussa.

Aikaisemman ammatin puolesta, yrittäjä on toiminut esimiehenä ja ollut tulosvastuullisena lähes 10 vuotta. Lisäksi hän on aikaisemmin toiminut ravintolayrittäjän kahden vuoden ajan. Ravintolayrittäjäyys päättyi itsestä riippumattomiin syihin. Työkokemusta on lisäksi henkilöiden kouluttamisesta useiden vuosien ajalta. Koulutus on ollut ravintola-alan opiskelijoiden koulutusta siihen liittyvillä opintojaksoilla, lisäksi työpaikalla tapahtuva perehdyttäminen tai uusien asioiden kouluttaminen henkilökunnalle on kuulunut työnkuvaan useiden vuosien ajan. Lisäksi yrittäjä toimii koiran ohjaajien kouluttajana vapaa-aikanaan, joka on luonnollisesti myös tuonut lisää kokemusta toisten henkilöiden kouluttamiseen.

Tietotekninen osaaminen on yrittäjällä hyvällä tasolla ja kokemusta löytyy useista eri taloushallintoa tukevista ohjelmistoista kuten; Procountor taloushallinnon ohjelma, e-Tasku solutions, MS-Office (word, powerpoint, excel) Outlook, Restolution, Marplan, kokemusta myös: Heeros, Visma fivaldi

Kehittämistarve

Lisää osaamista yrittäjä kokee tarvitsevan yritysten tilinpäätöksiin ja verotukseen liittyvissä asioissa ja sitä osaamista hänen on tarkoituksensa hankkia osallistumalla erilaisiin aiheeseen liittyviin seminaareihin. Näitä asioita ovat muun muassa osakeyhtiöiden veroilmoitukset sekä osinkoverotus. Myös arvonlisäverotukseen ulkomaankaupan osalta liittyvät seikat, ovat asioita, joihin yrittäjä kokee tarvitsevansa lisää koulutusta. Samassa yrityksessä työskentelevät kaksi kirjanpitäjää auttavat asioissa, joissa tulee kysyttävää, joten yksin ei tarvitse yrittäjän mahdollisten vastaan tulevien vaikeiden asioiden kanssa jäädä.

8.4 SWOT

Vahvuudet

Yrittäjän vahvuutena on monipuolinen kokemus työelämästä sekä vahva tausta asiakaspalveluun ja asiakkaiden hankkimiseen. Yrittäjällä on myös monipuolinen koulutus liittyen liiketalouteen. Lisäksi yrittäjällä on vahva motivaatio onnistua yrittäjänä ja kehittää itseään jatkossakin, mikä auttaa liiketoiminnan kehittymisessä sekä ajan tasalla pysymisessä taloushallinnon alalla. Yrittäjän omaksi vahvuudeksi on laskettava myös tuki, joka on saatavilla kahdelta muulta, samassa tilassa toimivalta yrittäjältä. Lisäksi yrittäjät ovat keskenään sopineet ja tehneet valtakirjat, että mikäli jonkun heistä toiminta, esimerkiksi sairauden takia keskeytyy, toiset kaksi pääsevät jatkamaan työskentelyä hänen asiakkaidensa parissa. Näin ei pääse muodostumaan tilanteita, joissa tärkeitä kuukausittaisia töitä, kuten arvonlisäverolaskelma, jäisi tekemättä.

Heikkoudet

Yrittäjän kehityskohteena on vielä suhteellisen vähäinen työkokemus alalta, mutta koko ajan saamalla lisää työkokemusta tämä asia tulee korjaantumaan. Myös vähäinen osaaminen palkanlaskennasta on kehittämisen kohteena yrittäjän ominaisuuksissa. Näiden heikkouksien kääntäminen mahdollisuuksiksi onnistuu muun muassa aktiivisen kouluttautumisen avulla sekä työkokemuksen karttuessa lisää.

Mahdollisuudet

Yrittäjän työhistoria toisten henkilöiden kouluttamisen osalta tukee mahdollisuutta sille, että oman kokemuksensa kartuttua yrittäjällä on mahdollisuus lähteä konsultoimaan esimerkiksi sellaisia yrittäjiä, jotka haluavat kaikesta huolimatta tehdä itse oman kirjanpitonsa. Myös palkanlaskennan osalta yrittäjä näkee mahdollisuuksia oman kokemuksen karttuessa, eli yrittäjän on mahdollista ottaa palvelutarjontaansa myös palkanlaskennan, jolloin saadaan lisäarvoa jo olemassa oleville asiakkaille, mutta myös mahdollisuus saada uusia asiakkaita.

Uhat

Isoimmiksi uhiksi yrittäjä kokee kilpailijansa ja sen pystyykö hän vastaamaan mahdollisesti muuttuviin olosuhteisiin ja kilpailutilanteeseen. Lisäksi se, että tilitoimistossa työskentelevien kahden muun yrittäjän lähtemisen aiheuttavat ongelmat voivat muodostua riskiksi myös omalle yritystoiminnalle.

8.5 Tuotteet, palvelut sekä hinnoittelu

Palvelut

- Kuukausikirjanpito, joka pitää sisällään tarvittaessa tositteiden järjestämisen kirjanpitoon. Asiakasyritysten liiketapahtumien kirjaamisen tai mahdollisten automaattikirjausten tarkistuksen, yritysten arvonlisäverolaskelmat sekä niiden ilmoittamisen, kuukausittaisen tuloslaskelman ja taseen. Edellä mainitut laskelmat sekä tase toimitetaan kuukausittain asiakkaalle sähköisessä muodossa.
- Tilinpäätöspalvelut, joka pitää sisällään yrityksen tilikauden taseen, tuloslaskelman, liitetiedot, tase-erittelyn, veroilmoituksen, mahdolliset pöytäkirjat, tilinpäätöspalaverin asiakkaan kanssa.
- Asiakkaan yrityksen perustamiseen liittyvät toimenpiteet kuten perustamisasiakirjat, perustamisilmoitus sekä ilmoittautuminen Verohallinnon rekistereihin.
- Osto- ja myyntilaskutuspalvelut, jotka sisältävät myyntilaskujen tekemisen sekä lähettämisen, ostolaskujen maksamisen sekä ostovelkojen seurannan ja hoitamisen, osto- ja myyntireskontran hoitamisen ja myyntisaatavien seurannan.
- Muita palveluja ovat muutosilmoitukset kaupparekisteriin, pöytäkirjat tarvitseville yrityksille ja yhdistyksille, sisäisen laskennan palvelut kuten kustannuslaskenta, budjetointi ja hinnoittelu.

- Palkanlaskenta ei tule heti alussa kuulumaan yrityksen palveluihin, mutta koska samasta tilitoimistosta löytyy palkanlaskennan osaa, myös tätä palvelua tarvitsevat ovat asiakkaiksi tervetulleita, sillä vaikka palkanlaskenta olisi toisella henkilöllä, asiakasyrityksen kirjanpito voi kuitenkin olla itse yrittäjän hoidettavana.

Hinnoittelu

Kuukausittainen kirjanpito hinnoitellaan tositepohjaisella hinnoittelulla, joka tarkoittaa hinnan määräytyvän sen mukaan, mikä on työmäärä asiakkaan kirjanpidon määrä kulloinkin. Tämä hinnoittelu otetaan käyttöön siksi, että se olisi yhteneväinen muiden toimistossa työskentelevien kanssa ja se myös mahdollistaa realistisemmän laskutuksen, koska silloin jos kuukausittainen työmäärä on isompi, niin myös lasku on isompi ja vastaavasti päin vastoin.

Muut palvelut, kuten tilinpäätös, veroilmoitus, pöytäkirjat sekä muut palveluissa yllä mainitut, hinnoitellaan kiinteästi, mutta kuitenkin sen mukaan minkä kokoinen yritys on kyseessä, eli minkä työmäärän se etukäteen ajateltuna aiheuttaa, muun muassa veroilmoitusta tehdessä.

Asiakkaan kanssa sovitaan niistä palveluista, jotka tulevat sisältymään hänen sopimukseensa ja ne myös hinnoitellaan siihen etukäteen. Omien asiakkaiden neuvontapalvelut kuuluvat hintaan. Mahdollisia palveluja, joista ei ole sopimuksessa sovittu, ovat lisäpalveluja, ja niistä laskutetaan erikseen. Lisäpalvelut hinnoitellaan tuntihinnoittelulla. Mikäli asiakasyrityksellä on käytössään täysin sähköinen kirjanpito ja näin ollen käytössä kirjanpidon ohjelma, sen hinta ei tule sisältymään tilitoimiston antamiin hintoihin. Kyseisiä ohjelmistoja tarjoavat yritykset laskuttavat asiakkaita niistä suoraan. Hinnat tarkastetaan säännöllisesti.

8.6 Asiakkaat

Yrityksen asiakkaina tulevat olemaan pääasiassa Satakunnan talousalueella olevat yritykset, mutta täysin sähköisen kirjanpidon asiakkaat voivat olla mistäpäin Suomea tahansa.

Tyypillinen asiakas tulee olemaan mikroyritys, eli melko pieniä toiminimiä eli yksityisiä elinkeinonharjoittajia, yhdistyksiä tai pieniä yksityisiä osakeyhtiöitä. Palveluja tarjotaan myös pienyrityksille, mutta keskisuuret yritykset ja suuryritykset eivät lukeudu yrityksen asiakkaisiin.

Myös yritysmuodoilla avoin yhtiö, kommandiittiyhtiöt sekä osuuskunnat ovat yrityksen mahdollisia asiakkaita. Toimialalla ei myöskään ole vaikutusta siihen kuka on yrityksen mahdollinen asiakas. Yritysassiakas voi myös olla sellainen, jota ollaan vasta perustamassa ja tarvitsee apua perustamisen toimenpiteisiin, mutta myös sellainen, joka on jo aloittanut yritystoimintansa ja nyt haluaa syystä tai toisesta yrityksen palvelujen ostajaksi.

8.7 Markkinat ja kilpailutilanne

Taloushallinnon ala on jo pitkään kasvanut tasaisesti, koska suhdannevaihtelut vaikuttavat kyseiseen toimialaan melko vähän, eikä ole syytä epäillä, etteikö ala jatkaisi edelleen kasvuaan. Vaikka suurin osa yrityksistä, jotka tällä alalla toimivat, harjoittaakin toimintaansa kirjanpito- ja tilinpäätöspalveluja uskon silti alalla menestymisen mahdollisuuksiin, kilpailutilanteesta huolimatta. Toimialalla erottuminen toisista on haastavaa, koska palvelut ovat hyvin samanlaisia keskenään. Tämän yrityksen kilpailuvaltina voidaan kuitenkin tällä hetkellä pitää osto- ja myyntireskontran palveluja, jopa niin, että ne voidaan tehdä asiakasyrityksen tiloissa. Tätä palvelua eivät kaikki tilitoimistot tarjoa. Tulevaisuudessa, kun yrittäjän kokemus karttuu lisää, konsultointipalvelut ovat yksi keino erottua markkinoilta vielä lisää.

Yritys toimii kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelujen alalla ja sen markkina-alueena on pääasiassa Satakunta, mutta myös täysin sähköisen kirjanpidon osalta koko maa. Pahimmat kilpailijat ovat kuitenkin pääasiassa Satakunnassa toimivat tilitoimistot.

8.8 Myynti ja markkinointi (markkinointisuunnitelma)

Yrityksen toimintaa harjoitetaan tiloissa, joissa työskentelee lisäksi kaksi muuta itseinäistä yrittäjää ja on sovittu, että markkinointi on yhteistä nimen EMH-tilit Oy:n alla.

Perustettavaa yritystä ei varsinaisesti markkinoida toiminimellä, joka on yrittäjän oma nimi, vaan tilitoimiston nimellä, jossa kaikki kolme itsenäistä yrittäjää työskentelevät. Tämänhetkiset markkinointikeinot ovat tilitoimiston omat internetsivut, josta löytyy yhteystiedot kaikille tilitoimistossa työskenteleville sekä toimistotilojen ikkunoissa olevat teippaukset, joista ilmenee tilitoimiston nimi, aukioloajat sekä yhteystiedot. Asiakkaita saadaan myös paljon siten, että jo olemassa olevat asiakkaat suosittelevat palveluja tuntemilleen, kirjanpitolpalveluja tarvitseville tuttavilleen.

Sivutoimisesta päätoimiseksi alkavan yrityksen asiakasmäärä on alussa kuitenkin verrattain pientä, joten markkinoinnin tarve hieman kasvaa. Tarkoituksena on aktivoitua sosiaalisessa mediassa omien Facebook sivujen kautta, sekä tarjoamalla aktiivisesti palveluja sosiaalisen median eri alaani liittyvien ryhmien kautta, kuten kaipaanko kirjanpitäjää -ryhmä, jossa on tuhansia jäseniä. Yhtenä markkinointikeinona mietitään myös lehtimainonnan mahdollisuutta, josta hyvänä vaihtoehtona tilitoimistomainokselle olisi Satakunnan Yrittäjälehti, jota jaetaan kaikille Satakunnan Yrittäjien jäsenyrityksille.

8.9 Liiketoiminnan tavoitteet

Yrityksen ensimmäisen vuoden liikevaihdoksi on arvioitu 10 000 euroa. Tämä on tarkoitus vähintään kolminkertaistaa ensimmäisen kolmen vuoden aikana ja viisinkertaistaa seuraavan viiden vuoden aikana. Liikevaihdon lisäyksen tavoitteena on siis näin ollen 10 000 euroa/tilikausi. Tämän saavuttamiseksi myös asiakasmäärän on lisäännyttävä yli kolminkertaiseksi tai mahdollisesti enemmän, asiakasyritysten koosta riippuen.

Keinoja liikevaihdon tavoitteen saavuttamiseksi ovat muun muassa aktiivinen markkinointi sosiaalisessa mediassa, mutta myös palvelujen tarjoaminen suoraan yrityksille Yrittäjälehden avulla. Tarkoituksena on myös laajentaa palvelutarjontaa seuraavan kolmen vuoden aikana konsultointipalveluihin, joka myös omalta osaltaan vaikuttaa liikevaihdon kasvuun.

8.10 Riskien hallinta

RISKI	RISKINHALLINTAKEINO
Toimeentulon saaminen työttömyyden sattuessa tai eläkkeelle jäädessä	YEL-vakuutus (pakollinen) Ansiosidonnainen yrittäjäkassa
Yrittäjään kohdistuva tapaturma, ammattitauti tai näyttöpäätetyöskentelystä aiheutuva vaiva	Yrittäjän tapaturmavakuutus Työpisteen hyvä ergonomia Omasta kunnosta huolehtiminen
Vahingonkorvausvelvollisuus asiakkaalle aiheutetusta vahingosta	Vastuuvakuutus
Tietokoneen ja sen tiedostojen vaurioituminen	Virustentorjuntaohjelma Koneen tarvittava huolto Ohjelmiston päivitykset Varatietokone Pilvipalvelut tiedostoja varten
Asiakastietoihin kohdistuva urkinta- tai varkausyritys	Salasanojen käyttö Virustentorjuntaohjelma Lukollinen toimistokaappi
Toimitilan tulipalo tai vesivahinko	Palovaroitin Palosammutin ja sammutuspeite Vastuuvakuutus Irtaimistovakuutus

Taulukko 1. Liiketoimintasuunnitelman riskit ja niiden hallinta

8.11 Kuvaus yrityksen toiminnasta

Yrityksen kotipaikka on Nakkila, mutta varsinainen toimisto, josta yrittäjä vuokraa itselleen osan tilasta, sijaitsee Porissa Karhunkadulla. Toimistotilat sijaitsevat hieman keskustan ulkopuolella, mutta aivan ulko-oven lähetyvillä on runsaasti parkkitilaa, johon toimistolla käyvät asiakkaat voivat jättää autonsa.

Tilitoimistossa, jossa yrittäjä työskentelee opiskelujensa ohella sivutoimisesti, työskentelee kolme itsenäistä yrittäjää, joista päätoimisesti aloittava yrittäjä on yksi. Kaikilla on siis oma yritys ja omat asiakkaat, mutta liiketoimintaa harjoitetaan yhteisessä tilitoimistossa. Tilitoimisto on nimetty osakeyhtiön mukaan, joka kuuluu yhdelle yrittäjistä ja ulospäinsuuntautuva toiminta on sen nimellä, kuten esimerkiksi markkinointi. Yrittäjät maksavat liiketilan vuokran sekä muut toimitilakulut jaettuna kolmeen osaan. Tarkoituksena on siis harjoittaa päätoimiseksi siirtyvän yrityksen liiketoimintaa kyseisessä tilitoimistossa eli yrityksellä tulee olemaan omia asiakkaita, joille se tarjoaa palvelujaan. Kaikilla yrittäjillä on tilitoimistossa oma työpisteensä, jonne asiakkaat voivat tarvittaessa tulla tapaamaan yrittäjiä ja toimittaa mm. paperiset tositteensa.

Työpisteen koneet ja kalusteet sekä tarvittavat toimistotarvikkeet yrittäjän tulee hankkia itse. Palvelujen tuottamiseen tullaan käyttämään kahta taloushallinnon ohjelmistoa: Procountoria ja eTaskua. Procountor on ohjelmisto, jolla voidaan hoitaa sähköisesti asiakkaiden koko taloushallinto. Kyseisessä ohjelmistossa on mahdollisuus myös mobiilisovellukseen, joita asiakasyritysten sekä itse yrittäjän on mahdollista käyttää. Kuittien vastaanottamiseen tarkoitettu eTasku, on ohjelma, johon asiakkaat voivat ladata puhelimensa kautta kuvia kuiteista ja muista tositteista ja lähettää ne kyseisen sovelluksen kautta kirjanpitäjälleen.

Yrittäjä itse haluaa antaa asiakkailleen sellaisen kuvan, että hän on aidosti kiinnostunut asiakkaidensa yritystoiminnoista ja halukas auttamaan heitä saamaan yrityksistään menestyviä. Hän on myös valmis joustamaan työaikojen suhteen ja tapamaan asiakkaitaan silloin, kun heille parhaiten sopii, myös toimistoajan ulkopuolella.

8.12 Taloushallinto ja sopimukset

Yrittäjä itse hoitaa oman kirjanpitoonsa, sillä häneltä löytyy siihen tarvittava osaaminen. Laskutus tullaan hoitamaan Isolta-laskutusohjelman avulla ainakin aluksi, sillä kyseinen ohjelma on hinnaltaan hyvin edullinen. Myöhemmin, kun laskutettavien määrä lisääntyy, mahdollisesti otetaan käyttöön kirjanpito-ohjelman laskutuksen sisältävä versio, mikä on käytössä ensin olevaa kevytversiota huomattavasti kalliimpi. Lii-

ketilasta tehdään vuokrasopimus, kun päätoiminen yrittäjäyys alkaa. Yrityksen investointien sekä päätoimisen alkuvaiheen rahoitus hoituu osittain omalla rahalla ja osittain pankilta haettavasta rahoituksesta. Lisäksi on tarkoitus hakea starttirahaa yrittäjän oman toimeentulon turvaamiseksi.

8.13 Laskelmat

KANNATTAVUUSLASKELMA		
	1kk	12kk
Tavoitetulos netto	1600	19200
(+22% vero)	451	5412
Tavoitetulos brutto= Rahoitustarve	2051	24615
Kiinteät kulut		
YEL-vakuutus 18,798 %	313,30	3760
muut vakuutukset	100	1200
toimitilakulut	133,5	1602
puhelin ja atk kulut	50	600
toimistokulut	20	240
markkinointi	100	1200
työttömyyskassa, järjestö tms.	30	360
työvälineet	200	2400
Kiinteät kulut yhteensä	946,80	11361,6
Myyntikatetarve	2997,80	35976,60
+alv 24%	719,47	8634,38
LASKUTUSTARVE	3620,18	44610,98

Taulukko 2. Liiketoimintasuunnitelman kannattavuuslaskelma.

RAHOITUSLASKELMA	
RAHAN TARVE	EUR
PERUSTAMISMENOT	0
INVESTOINNIT	
atk-laitteet	600
+ohjelmistot	750
+ kalusteet	500
investoinnit yhteensä	1850
KÄYTTÖPÄÄOMA (3 kk)	
YEL-vakuutus	940
+ vapaaehtoiset vakuutukset	300
+ toimitilakulut	450
+ puhelin / Internet	150
+ ohjelmistot	600
+ markkinointi	190
+ toimistotarvikkeet	60
+ rahaliikenteen kulut	60
+ kassareservi	750
= käyttöpääoma yhteensä	3500
RAHAN TARVE YHTEENSÄ	5350
RAHAN LÄHTEET	EUR
OMA PÄÄOMA	
omat rahasijoitukset	1800
VIERAS PÄÄOMA	
Pankin rahoitus	3550
RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ	5350

Taulukko 3. Liiketoimintasuunnitelman rahoituslaskelma.

9 HAASTATTELU

9.1 Haastattelujen toteutus

Opinnäytetyöhön tehty haastattelu toteutettiin niin, että valituille yrittäjille lähetettiin sovitusti kysymykset etukäteen, joihin he pääsivät tutustumaan ennen haastattelua.

Haastattelupäivä sovittiin muutama päivä sen jälkeen, kun yrittäjä oli kysymykset saanut haltuunsa ja haastattelut toteutettiin puhelimitse. Haastattelijalla kirjasi haastateltavien yrittäjien vastaukset haastattelun aikana ylös. Tämä oli mahdollista siksi, että myös tämä seikka oli sovittu etukäteen ja yrittäjät tiesivät kysymysten ylös kirjaamisen hieman ottavan aikaa. Tämän jälkeen haastattelijalla, eli opiskelijalla, kirjoitti haastattelut puhtaaksi, etukäteen yrittäjälle lähetettyyn kysymyspohjaan. Puhtaaksi kirjoitettu versio lähetettiin omansa kullekin vastaajalle tarkistettavaksi ja tähän opiskelijalla muutama päivän kuluttua pyysi kommenttia, mahdollisista korjauksista ja tai haastattelun puhtaaksikirjoituksen hyväksynnästä.

Haastattelun tarkoituksena oli selvittää, mitkä ovat eri toimialojen yrittäjien mielestä tärkeimpiä toimenpiteitä, joita yrityksen perustamisvaiheessa tulisi ottaa huomioon, sekä niitä toimenpiteitä, joilla yritys saadaan kannattamaan myös jatkossa. Tarkoituksena oli siis saada irti muutamia ”elämänohjeita” sen lisäksi mitä ohjeistusta yrityksen perustamiseen voi muun muassa tämän opinnäytetyön teoriaosuuden avulla saada. Haastattelun kysymykset liite 1.

Haastateltaviksi valikoitui viisi kappaletta eri alan pienyrittäjiä, joilla oli eri pituinen määrä yrittäjyyttä takanapäin. Kaksi yrityksistä toimi osakeyhtiöinä ja kolme toiminnina. Kaikki yritykset olivat pitkään toimineita ja suhteellisen vakavaraisia. Kolme yrityksistä toimi kauneudenhoitoalalla (parturikampaamo, ripsi/kynsiteknikko sekä solarium/sprayrusketus), nämä yrittäjät kaikki olivat naisia. Kaksi yrittäjää toimi tekniikan alalla (rakennusala ja automaalaus) ja molemmat heistä olivat miehiä. Haastatteluilla pyrittiin selvittämään yrittäjien mielipidettä siitä, mitkä asiat kukin näki tärkeimmiksi asioiksi liiketoiminnan suunnitteluvaiheessa ja yrityksen alkuvaiheessa, minkälaisia riskejä heidän mielestään yritystoiminnan alku pitää sisällään ja miten niitä voisi välttää. Heiltä tiedusteltiin myös asioita, jotka he itse kokivat isoimmiksi asioiksi yrityksen jatkuvuuden kannalta sekä oliko jotain asioita, joita he mahdollisesti tekisivät toisin, jos saisivat uudelleen aloittaa alusta.

9.2 Haastattelun tulokset

Ensimmäisenä haastattelussa kysyttiin niitä seikkoja ja /tai toimia, jotka yrittäjät kokevat tärkeimmiksi yritystoiminnan alkutaipaleella. Kaikki yrittäjät olivat yhtä mieltä siitä, että yrityksen tulee toimintansa alussa tehdä suunnitelma. Suunnitelman sisällöstä jokaisella oli hieman erilainen näkemys toistensa kanssa, mutta pääsääntöisesti ne liittyivät toimintaympäristöön, rahoitukseen, markkinointiin sekä kilpailutilanteen kartoittamiseen. Kaikki nämä asiat ovat myös kirjallisuuden mukaan niitä, joita aloittavan yrittäjän pitäisi ottaa yritystoimintansa suunnittelussa huomioon ja sisältyvätkin liiketoimintasuunnitelmaan omina osinaan. Tärkeinä asioina pidettiin useamman yrittäjän mielestä myös muun muassa hyvän kirjanpitäjän löytämistä heti alkutaipaleelle. Yrittäjän oma ammattitaito nousi seikaksi, joka koettiin erittäin tärkeänä kahden yrittäjän toimesta.

Toisena asiana kysyttiin yritystoiminnan riskeistä. Mitkä riskit kukin yrittäjä kokee merkityksellisemmiksi tahollaan. Vaikka haastateltavia oli vain viisi kappaletta, selkeästi kauneudenhoitoalan yrittäjät vastasivat keskenään samankaltaisesti, kun taas teknisen alan kahdella yrittäjällä oli keskenään samankaltaisia vastauksia. Kaikkia yrittäjiä yhdisti kuitenkin se, että jokainen heistä nosti yhdeksi isoksi riskiksi yritystoiminnan aloituksessa sen, että ei ole tehty mitään suunnitelmia liiketoiminnan kannalta. Monesta vastauksesta (4/5) nousi esille myös isoksi riskiksi yrittäjän kokemattomuus, joka voi johtaa ylilyönteihin rahankäytössä tai esimerkiksi epäedullisten sopimusten tekoon.

Kauneudenhoitoalan yrittäjien huoleksi nousi selkeästi oma sairastuminen tai loukkaantuminen niin, että työkyky alenee huomattavasti. Samoin huoli siitä, että oma erottuminen monen alan yrittäjän joukosta ei onnistu ja asiakkaat eivät löydä palvelujasi, joka johtaa taas huonoon kassavirtaan alusta saakka ja sitä kautta maksuvaikeuksiin. Samoin muuttuneet kulutustavat, lähinnä muodin mukanaan tuomat muutokset luovat omia riskejään alalle, joka on hyvin riippuvainen kulloinkin voimassa olevista trendeistä.

Teknisen alan yrittäjiä yhdisti taas huoli yrittäjän omasta toiminnasta aiheutuneet riskit. Riskinä heidän mukaansa on, että yrittäjän kokemus aiheuttaa helposti ylilyöntejä

ja muun muassa investoinnit saattavat nousta liian suuriksi. Samoin teknisen ala yrittäjiä yhdisti se, että molemmat pitivät erittäin mahdollisena riskinä sitä, että yrittäjä voi niin sanotusti haukata osaamistaan ja ammattitaitoaan isomman palan ja tästä johdun saa huonon maineen, mikä taas yrittäjien mukaan on erittäin haitallista kyseisillä aloilla.

Näiden mainittujen riskien ehkäisemiseen yrittäjien mielestä mahdollisia toimenpiteitä kysyttiin kohdassa kolme. Koska suureksi riskiksi nousi kaikkien yrittäjien kesken suunnittelemattomuus yrityksen perustamisen vaiheessa, oli kaikilta myös vastauksena tämän riskin ehkäisyyn luonnollisesti hyvien suunnitelmien tekeminen. Hieman vastaajasta riippuen, suunnitelman laajuus vaihteli. Toiset kokivat hyvän rahoitus-suunnitelman tai kustannuslaskelman olevan riittävä, kun taas toiset olivat sitä mieltä, että viisainta olisi tehdä laaja markkinointisuunnitelma tai liiketoimintasuunnitelma kokonaisuudessaan, noudattaa ja seurata sitä aktiivisesti sekä myös päivittää tarvittaessa suunnitelmia.

Yrittäjät, jotka kokivat yrittäjän kokemattomuuden olevan iso riski, näkivät että yrittäjän kouluttautuminen edes yrittäjäkursilla pienentäisi huomattavasti riskiä tehdä isompia virheitä esimerkiksi kustannuksia laskettaessa tai tuotteiden hinnoitteluun liittyviä riskejä. Samoin sopimukseen liittyvät riskit tulisivat pienemmiksi, mikäli uusi yrittäjä kouluttautuisi liiketalouden saralla edes hieman ennen yritystoimintansa alkua.

Hyvinvointiin liittyvien riskien pienentämisen keinoiksi vastanneet yrittäjät näkivät itsestään ja kunnostaan huolehtimisen, muun muassa fysiologisten palvelujen avulla sekä kiinnittämällä huomiota työskentelyolosuhteisiin. Samoin sairaudesta tms. työnteosta estymisestä aiheutuvien riskien ja hankaluuksien varalta taas yrittäjät näkivät vaihtoehtoiksi muun muassa sen, että yrittäjän oma Yel, eli yrittäjän eläkemaksu, joka on samalla sosiaaliturvamaksu, on oikealla tasolla. Eli, että yrittäjä maksaa eläkettä todellisten tulojensa mukaan, eikä vain minimin mukaan, mikä myös on mahdollista. Tällöin, työskentelyn estyessä, yrittäjällä on mahdollisuudet edes kohtalaiseen tuloon myös silloin kun ei pysty töitään tekemään.

Yrittäjiltä kysyttiin haastattelussa myös sitä, onko joitain asioita, joita he itse tekisivät toisin, nyt jos lähtisivät yrittäjän tielle. Ajatuksena oli kerätä käytännön sanelemia

vinkkejä uusille, yritystoimintaansa vasta aloitteleville yrittäjille. Esille nousi samoja asioita, kuin riskien hallinnassa. Useampi yrittäjä näistä haastatelluista vastasi, että tekisi oman liiketoimintaan liittyvät suunnitelmansa paremmin. Näistä esimerkkeinä nousi realistinen liiketoimintasuunnitelma kokonaisuudessaan sekä realistinen rahoituslaskelma, kustannuslaskelma ja hinnoittelu. Laskelmien merkitystä näin vastanneet perustelivat muun muassa sillä, että niiden avulla yrittäjällä on edes jonkin näköinen mahdollisuus varautua siihen, että yrityksen alkuvaiheessa tulot ovat pitkäänkin melko pienet ja maksuvaikeuksia saattaa olla, mikäli ei rahoitusta ole hankittu tai edes mietitty riittävästi.

Myös koulutus, (edes se yrittäjäkurssi), koettiin asiaksi, joka uudella yrittäjällä ehdottomasti kannattaa olla jo aloittaessa. Tätä perusteltiin näiden laskelmien tekemisen osaamisen lisäksi sillä, että yrittäjällä on parempi ymmärrys siitä kokonaisuudesta, jota liiketoiminta pitää sisällään ja mikä esimerkiksi olisi se oikea yritysmuoto juuri sille alalle. Tästä esimerkkinä automaalaamon yrittäjä, jonka olisi omien sanojensa mukaan ollut parempi perustaa osakeyhtiö heti alussa, eikä vasta myöhemmin muuttaa ensin perustettua toiminimeä. Syyksi hän sanoi omaisuuden, velan sekä tulojen määrän, joka nousi heti alussa suhteellisen suureksi yksinyrittäjälle, isojen alkuinvestointien sekä perittyjen asiakkaiden ansiosta.

Paremman ymmärryksen saavuttamiseksi nähtiin kahden yrittäjän toimesta myös hyvän ja itselleen sopivan kirjanpitäjän löytäminen heti alkuvaiheeseen. Hyvä kirjanpitäjä voi heidän mukaansa auttaa, sen lisäksi että tekee kirjanpitoa, muun muassa rahoituksen hakemiseen liittyvissä toiminnoissa sekä verotuksen oikeellisuuteen liittyvissä asioissa. Yrittäjät näkivät hyvän kirjanpitäjän olevan apuna myös realistisemmän näkemysluomisen luomisessa yrityksen raha-asioissa, eritoten rahan käytössä. Esimerkkinä, että vaikka yrityksen tilillä on rahaa, et voi tuhlata kaikkea, sillä esimerkiksi ostolaskut ja verot tulevat kyllä aikanaan maksettavaksi.

Viimeinen kysymys liittyi yritystoiminnan jatkuvuuteen ja siihen, mitkä ovat yrittäjän mielestä niitä keinoja, jotka he näkevät parhaimmiksi sen kannalta, että juuri heidän yritystoimintansa on vielä vuosien jälkeen kannattavaa. Kaikki vastanneet yrittäjät olivat yksimielisiä siitä, että avainasemassa yrityksen menestymiseen on yrittäjän oma aktiivisuus. Aktiivisuus seurata omaa liiketoimintaansa sekä toimintaympäristöään ja

muuttua sen mukaan, mikäli on tarpeellista. Samoin itsensä ja työnsä arvostaminen sekä arvottaminen oikein nousi esille lähes kaikilla vastaajilla. Tämä perusteltiin muun muassa niin, että kun arvostat itseäsi ja työtäsi, myös asiakkaasi näkevät sen ja pysyvät asiakkaina. Itsensä ja työnsä arvostaminen näkyy ja korostuu myös hinnoittelussa, joka olisi syytä toiminnan alusta alkaen olla oikealla tasolla. Tarkan seurannan, kuten osto- ja hintamuutosten seurannan avulla, hinnat ovat mahdollista myös jatkossa pitää oikealla tasolla.

Oman itsensä sekä oman yrityksen kehittäminen, joka tietysti liittyy aktiivisuuteen, nostettiin myös ihan erikseen esille lähes kaikkien vastaajien toimesta. Itsensä kehittämistä pidettiin tärkeänä siksi, että sen avulla yrittäjä ja hänen yrityksensä pysyvät mukana niissä jatkuvissa muutoksissa, joita liiketoiminnan eri aloilla sekä myös yhteiskunnassa tapahtuu jatkuvasti. Pysyessään muutosten mukana yrittäjällä ja hänen yrityksellään on aina paremmat mahdollisuudet jatkaa menestyksekkästä yritystoimintaansa. Esille nousi myös yrittäjän hyvinvointi työssä, mutta myös mahdollisten työntekijöiden hyvinvoinnista huolehtiminen.

Kaiken kaikkiaan haastattelun vastausten perusteella voidaan todeta, että ainakin kyseiset yrittäjät ovat nykyään hyvin tietoisia siitä, mitä hyvä liiketoiminta on ja miten se saadaan toteutumaan. Yrittäjien listaamat keinot ja toimenpiteet sisältyvät myös niihin tietoihin, joita liiketoimintaan ja yrityksen perustamiseen liittyvässä kirjallisuudessa on. Käytännössä vaikuttaisi siltä, että hieman ehkä alasta riippuen keinoja sovelletaan eri tavoin. Vaikka yrittäjät paljon samoja toimia listaavat hyvän yritystoiminnan aikaansaamiseksi, jotkin asiat vaikuttaisivat jopa hieman olevan riippuvaisia myös yrittäjän sukupuolesta, eli mitä asioita yrittäjä nostaa esiin yritystoiminnan menestyksen kannalta. Tästä esimerkkinä yrittäjän hyvinvointi ja sen ylläpitäminen. Kaikki naispuoliset yrittäjät näkivät yrittäjän oman hyvinvoinnin erittäin tärkeänä asiana, kun taas miespuoliset yrittäjät eivät asiaa nostaneet esille.

Myös oman näkemykseni ja havaintojeni perusteella yrityksen toiminnasta parhaita tuloksia on saatu aikaan hyvällä suunnittelulla ja ennen kaikkea sillä, että jatkuvasti pyritään pysymään ajan tasalla. Oma kokemukseni yrittäjyydestä on toistaiseksi suhteellisen lyhyt, mutta työnantajan edustajana olemisesta sekä tulosvastuullisena toimi-

misesta on sitäkin enemmän kokemusta. Oman kokemukseni mukaan yrityksen toiminnan jatkuva itsearviointi sekä sen mukaan tehdyt toimenpiteet ovat isoin syy siihen, että yritystoiminta on kannattavaa vuodesta toiseen. Isoimmat riskit liittyvät myös oman näkemykseni mukaan eniten juuri siihen suunnittelemattomuuteen sekä myös tietynlaiseen välinpitämättömyyteen, joka näkyy joskus sellaisena, että selvistä merkeistä huolimatta yrittäjä ei reagoi toivotulla tavalla, eli ei tee tarvittavia muutoksia, mikä taas voi aiheuttaa liiketoiminnan heikkenemistä. Näitä ehkäisemiseksi varmaankin myös oma mielipiteeni kallistuu siihen, että yrittäjän hyvinvoinnilla ja sitä kautta jaksamisella on suuri merkitys sille, miten aktiivisesti yrittäjä jaksaa yrityksensä hyväksi toimia.

10 POHDINTA

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli vastata siihen kysymykseen, miten perustetaan yritys ottamalla huomioon siihen liittyvät olennaisimmat asiat. Tarkoituksena oli myös selvittää mitä tarkoitetaan yrityksen liikeidealla sekä tehdä perustettavalle yritykselle liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelmassa selvitettiin yrityksen toimiala sekä kilpailutilanne, mikä on osaaminen yrityksessä, mitkä ovat sen palvelut, miten markkinointi hoidetaan ja mitkä riskit ovat olemassa ja laatia näistä myös SWOT analyysi. Työn tuotoksena syntyvää liiketoimintasuunnitelmaa oli tarkoitus käyttää starttirahahakemuksen liitteenä. Yrittäjä haki starttirahaa itselleen yritystoiminnan muuttuessa opiskelujen jälkeen sivutoimisesta päätoimiseksi. Työn tarkoituksena oli myös hieman avata, mitä näillä kaikilla liiketoiminnan suunnitteluvaiheissa huomioon otettavilla asioilla käytännössä tarkoitetaan.

Opinnäytetyön tavoitteen liiketoimintasuunnitelman laadinnan osalta saavutin mielestäni hyvin ja sain siitä erittäin hyvää palautetta yritysneuvojalta, jonka kanssa tapasin ennen starttirahahakemukseni lähettämistä TE toimistolle. Sain siis laadittua kattavan liiketoimintasuunnitelman, jota pystyn itse käyttämään myös jatkossa liiketoimintaani harjoittaessa, mutta muokkauksia tekemällä myös joku muu voi hyötyä siitä omassaan, jopa eri toimialan yrityksessä. Näkisin, että sain liiketoimintamallin omia tarpeitani

vastaavaksi ja käsittelin itse liiketoimintasuunnitelmassa juuri niitä asioita, jotka olivat olennaisimpia oman yritystoimintani kannalta. Lisäksi mielestäni onnistuin käsittelemään opinnäytetyön aiheeseen olennaisesti liittyvää teoriatietoa sekä osittain perustelemaan tekemiäni valintoja teoriaan nojaten.

Teoriaosuudessa käsittelin yrittäjyyttä sekä yrityksen perustamisen vaiheita sekä yrityksen taloushallintoon sekä rikeihin liittyviä asioita. Opinnäytetyön aiheesta löytyi runsaasti tietoa ja lähteinä oli muun muassa alan ammattikirjallisuutta, yhteisöjen verkkosivuja sekä lakeja, jotka kaikki ovat mielestäni luotettavia lähteitä, eli luotettavien tahojen tekemiä ja julkaisemia. Lähteissä pyrin käyttämään mahdollisimman tuoreita lähteitä, jotta niissä oleviin tietoihin voisi luottaa. Pidän myös käyttämäni yhteisöjen verkkosivuja luotettavina, koska ne on päivitetty ja näin ollen ajan tasalla. Lisäksi työtä varten suoritettiin eri toimialojen yrittäjien haastattelu, joka myös osaltaan tuki työn tarkoitusta, eli yrityksen perustamisen eri toimenpiteitä. Yrittäjät antoivat teorian lisäksi ja sen tukemiseksi tärkeää käytännönläheistä tietoa työlle, minkä uskon olevan tukevan sen kokonaisuutta.

Olen tyytyväinen omaan opinnäytetyöprosessiini ja siihen, että työ valmistui suunnitellussa aikataulussa, oman yritystoiminnan sekä perheen kiireistä huolimatta. Opinnäytetyön aihe, yrityksen perustaminen ja liiketoimintasuunnitelma tukivat omaa henkilökohtaista agendaani, joka oli nimenomaan laatia liiketoimintasuunnitelma siihen nivelvaiheeseen, kun yrityksen toiminta muuttuu sivutoimisesta päätoimiseksi ja on aika hakea starttirahaa. Olen myös tyytyväinen siitä lisästä, jonka yrittäjien haastattelu yrityksen perustamiseen liittyvistä toimista toi työhön.

LÄHTEET

- Alikoski, R., Hakonen, M. & Viitasalo, J. 2016. Yritystoiminnan taitajaksi. 7., uud. painos. Helsinki: Sanoma Pro.
- Almatalent. 2021. Tunnuslukuopas. Haettu 12.4.2021 osoitteesta <https://www.almatalent.fi/tietopalvelut/tunnuslukuopas>
- EMU. (2021). Miltä näyttää tilitoimistojen tulevaisuus. EMU artikkelit. Haettu 10.4.2021 osoitteesta <https://emu.fi/asiantuntija/tilitoimistojen-tulevaisuus/>
- Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. 2. uud. p. Helsinki: Kauppakamari. [https://kauppakamaritieto-fi.lilulukka.samk.fi/ammattikirjasto/teos/hyva-liiketoimintasuunnitelma-2015#kohta:Hyv\(\(e4\)\)\(\(20\)\)liiketoimintasuunnitelma](https://kauppakamaritieto-fi.lilulukka.samk.fi/ammattikirjasto/teos/hyva-liiketoimintasuunnitelma-2015#kohta:Hyv((e4))((20))liiketoimintasuunnitelma)
- Hirsjärvi, S., Remes, P., Sajavaara, P. & Sinivuori, E. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uud. p. 22. painos. Helsinki: Tammi.
- Holopainen, T. & Jokilampi, J. Suomen Uusyrityskeskukset (yhdistys).2018. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020. [Helsinki]: Suomen Uusyrityskeskukset ry / SUK-Palvelu Oy. https://www.uusyrityskeskus.fi/wp-content/uploads/2020/12/SUK_perustamisopas2020_lores_sivut.pdf
- Ilmonen, I., Kallio, J., Koskinen, J. & Rajamäki, M. 2016. Johda riskejä: Käytännön opas yrityksen riskienhallintaan. Toinen laitos. Helsinki: Finva.
- Jormakka, R., Koivusalo, K., Lappalainen, J. & Niskanen, M. 2015. Laskentatoimi. 4. uud. p. Helsinki: Edita. <https://www.ellibslibrary.com/book/9789513767822>
- Jyväskylän yliopiston www-sivut. 2021. Aineiston analyysimenetelmät. Haettu osoitteesta 3.3.2021 <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku>
- Kananen, J. 2017. Laadullinen tutkimus pro graduna ja opinnäytetyönä. Jyväskylän ammattikorkeakoulu.
- Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336 muutoksineen. Haettu 11.4.2021 osoitteesta <https://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336>
- Knüpfer, S. & Puttonen, V. 2018. Moderni rahoitus. 10., uudistettu painos. Helsinki: AlmaTalent. [https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.lilulukka.samk.fi/teos/EADBEXDTEB#/kohta:MODERNI\(\(20\)\)RAHOITUS\(\(20\)\)piste:00](https://verkkokirjahylly-almatalent-fi.lilulukka.samk.fi/teos/EADBEXDTEB#/kohta:MODERNI((20))RAHOITUS((20))piste:00)
- Metsä-Tokila, T. 2019. Taloushallintoalan toimialaraportti 2019. Työ- ja elinkeinoministeriö. <https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/handle/10024/161842>

Patentti- ja rekisterihallitus. 2021. Tietoa PRH:sta. Haettu osoitteesta 31.3.2021 https://www.prh.fi/fi/tietoa_prhsta.html

Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. 10. uud. p. Helsinki: Edita.

Riskikompassi. 2021. Riskien luokittelu. Haettu osoitteesta 9.4.2021 <https://riskikompassi.fi/riskien-luokittelu/yleista-luokittelusta/>

Taloushallintoliitto. 2018. Taloushallintoala Suomessa. Haettu osoitteesta 6.4.2021 <https://taloushallintoliitto.fi/tietoa-meista/tutkimuksia-ja-tietoa-alasta/tilitoimistoala-suomessa>

Te-palvelut. 2021. Starttiraha-aloittavan yrittäjän tuki. Haettu 9.4.2021 osoitteesta <https://www.te-palvelut.fi/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha>

Tuomi, J. & Sarajärvi, A. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Uudistettu laitos. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi. <https://www.ellibslibrary.com/book/9789520400118>

Uusyrityskeskus. 2021. Yrityksen perustaminen. Haettu osoitteesta 31.3.2021 <https://uusyrityskeskus.fi/yrityksen-perustaminen/>

Viitala, R. & Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen: Menestyvän yritystoiminnan perusta. 6. uud. p. Helsinki: Edita. <https://www.ellibslibrary.com/book/978-951-37-6412-8>

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

Yritystulkki www-sivut. 2020. Haettu osoitteesta 1.4.2021 <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/rahoitus/>

HAASTATTELU KYSYMYKSET

Opinnäytetyöhön tehtävän haastattelun kysymykset

Yrittäjä:

Toiminut yrittäjänä vuodesta:

Yrityksen toimiala:

- 1. Yritystoiminnan aloittamiseen liittyy paljon suunniteltavaa, olettaen että idea yrityksestä on jo selkeä. Mitkä asiat nostaisit itse tärkeimmiksi huomioon otettaviksi yritystoiminnan alussa ja miksi.**
- 2. Yritystoiminta ylipäättään, mutta varsinkin sen aloitus sisältää paljon riskejä, joita aloittavan yrittäjän tulisi ottaa huomioon yritystoiminnan alussa; Mitkä riskit näkisit merkittävimmiksi aloittavalle yrittäjälle?**
- 3. Mitä toimenpiteitä voit tehdä näiden edellä mainitsemiesi riskien minimoimiseksi?**
- 4. Nykyisen kokemuksesi valossa, liittyen yrityksen perustamisen toimenpiteisiin, mitä tekisit toisin uuden yrityksen alkutaipaleella?**
- 5. Mitkä seikat mielestäsi yrittäjän toiminnassa ovat tärkeimpiä se kanalta, että yrityksellä on riittävän kannattava tulevaisuus?**

Haastattelun kysymyksien vastauksia käytetään opinnäytetyössä, joka julkaistaan opinnäytetöitä julkaisevassa Theseus-palvelussa. Vastaajan näin halutessa, vastaukset käsitellään nimettöminä julkaistavassa työssä.