

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

Salo BisnesAkademia / Yrittäjyys ja sähköinen liiketoiminta

2013

Rainer Hildén & Antti Hirvonen

# PERUSTETTAVAN YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA JA TALOUSSUUNNITELMA

– Case: yksityinen lastenkoti



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU  
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Rainer Hildén & Antti Hirvonen

# PERUSTETTAVAN YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA JA TALOUSSUUNNITELMA CASE: YKSITYINEN LASTENKOTI

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on laatia perustettavalle lastenkotiyritykselle liiketoimintasuunnitelma sekä taloudelliset laskelmat. Talouslaskelmissa huomio kiinnittyy erityisesti yrityksen kannattavuutta mittaaviin tekijöihin. Liiketoimintasuunnitelma sekä tehdyt laskelmat tullaan luovuttamaan kolmelle sairaanhoitajaopiskelijalle, joiden perustettavaa yritystä silmällä pitäen nämä asiakirjat ovat laadittu.

Tutkimusongelmaksi muodostui tulevien yrittäjien todelliset tarpeet siitä, millaisia asiakirjoja he kaipaisivat tukemaan näkemyksiään siitä, onko yrityksen perustaminen todellisuudessa kannattavaa. Tutkimusmenetelmänä käytettiin kvalitatiivista tutkimusta osallistuvan havainnoinnin keinoin. Tutkimusaineisto kerättiin brainstorming – menetelmää hyödyntäen ja aineisto analysoitiin teemoittelu -menetelmällä. Brainstorming – tapahtumassa esitimme tuleville yrittäjille heidän yritystään koskevia kysymyksiä ja omien vastaustensa pohjalta he vertailivat ajatuksiaan keskenään. Näiden ajatusten pohjalta nousi esiin kaksi päätekijää, joihin tämä opinnäytetyö keskittyy ts. lastenkotiyrityksen liiketoimintasuunnitelma sekä taloudelliset laskelmat, joissa erityishuomio painottuu yrityksen kannattavuuteen.

Saatuja tuloksia voidaan kiinteästi hyödyntää pohtiessa kysymystä tyydyttääkö yrityksen taloudellinen pohja ja sen tekemä voitto suhteessa siihen, kuinka suuria alkuinvestointeja yritystä perustaessa on tehtävä. Tuloksia tarkasteltaessa pystytään tarkasti seuraamaan kuinka paljon yritys tarvitsee myyntituottoja, jotta sen toiminta on taloudellisesti kannattavaa niin yrityksen ensimmäisinä toimintakuukausina kuin ensimmäisinä toimintavuosinakin.

## ASIASANAT:

Liiketoimintasuunnitelma, taloussuunnitelma, lastenkotiyritys, case-tutkimus

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business | Salo Business Academy/Entrepreneurship and e-Business

12 November 2013 | 71

Jaana Kallio-Gerlander

Rainer Hildén & Antti Hirvonen

# DRAFTING FOUNDING DOCUMENTS FOR A START-UP COMPANY CASE: PRIVATE CHILDREN'S HOME

The main goal of this thesis is to draft a business plan and make financial calculations for private children's home. The main focus in the calculations is the profitability. The finalized documents are then forwarded for the starting entrepreneurs.

The research problem is based on the real needs of the starting entrepreneurs. The main concern is which documents they actually need to ensure them that starting a business would be wise choice. The method used is qualitative with participating observation. Research material was compiled by brainstorming and the material was analyzed thematically.

During brainstorming the potential start-up entrepreneurs were presented questions about their business and the answers they were compared together. The thoughts of the entrepreneurs gave the base for this thesis with two main points: business plan and financial calculations with emphasis on profitability.

The results of this thesis can be used in order to determine whether the financial basis of the entrepreneurship is adequate and whether the profit is larger than the starting investments. By analyzing the results the entrepreneur can monitor how much she needs sales revenues so that the business will be profitable in the first months as in the first years.

## KEYWORDS:

Business plan, financial calculations, private children's home, case-study

# SISÄLTÖ

<b>KÄYTETTY SANASTO</b>	<b>6</b>
<b>1 JOHDANTO</b>	<b>7</b>
1.1 Työn tavoitteet ja lähestymistapa	7
1.2 Toimeksianto – Case: perustettava yritys	7
<b>2 TUTKIMUKSELLINEN OTE JA TEOREETTINEN VIITEKEHYS</b>	<b>9</b>
<b>3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA</b>	<b>11</b>
3.1 Liiketoimintasuunnitelma: yritysmuodot	13
3.2 Liiketoimintasuunnitelma: henkilöstö	15
3.3 Yrityksen talouden suunnittelu: kannattavuuslaskelma	17
<b>4 CASE-YRITYS</b>	<b>21</b>
4.1 Liiketoimintasuunnitelma – Jokivirta Oy	21
4.2 Taloussuunnitelma – Jokivirta Oy	37
4.3 Taloussuunnitelmien vertailu	55
<b>5 TULOKSET</b>	<b>61</b>
5.1 Liiketoimintasuunnitelma	61
5.2 Taloussuunnitelma	63
<b>6 JOHTOPÄÄTÖKSET</b>	<b>65</b>
<b>LÄHTEET</b>	<b>70</b>

## LIITTEET

Liite 1. Litterointi.

## KUVAT

Kuva 1. Tulosennuste 6,5 lapsen mukaan.	55
Kuva 2. Tulosennuste 5 lapsen mukaan.	55

Kuva 3. Liiketoiminnan muut kulut, erittely 1. vuodelta. Sijoitettuja lapsia 6,5.	56
Kuva 4. Liiketoiminnan muut kulut, erittely 1. vuodelta. Sijoitettuja lapsia 5.	56
Kuva 5. Toimialavertailu. Sijoitettuja lapsia 6,5.	57
Kuva 6. Toimialavertailu. Sijoitettuja lapsia 5.	57
Kuva 7. Riskianalyysi. Sijoittuja lapsia 6,5.	58
Kuva 8. Riskianalyysi. Sijoitettuja lapsia 5.	58
Kuva 9. Ainekäyttö, henkilökulut ja käyttökate-%. Sijoitettuja lapsia 6,5.	58
Kuva 10. Ainekäyttö, henkilökulut ja käyttökate-%. Sijoitettuja lapsia 5.	59
Kuva 11. Kassabudjetti. Sijoitettuja lapsia 6,5.	59
Kuva 12. Kassabudjetti. Sijoitettuja lapsia 5.	60
Kuva 13. Liikennevalokaavio	69

# KÄYTETTY SANASTO

Somaattisesti sairas

Ruumiillisesti, elimellisesti sairas

# 1 JOHDANTO

## 1.1 Työn tavoitteet ja lähestymistapa

Turun ammattikorkeakoulussa painotetaan enenevässä määrin koulutusrajat ylittävää opiskelijayhteistyötä. Tämä toiminnallinen opinnäytetyö on ensimmäinen liiketalouden ja terveyden yhteistyöprojekti yli kymmeneen vuoteen Turun ammattikorkeakoulun Salon toimipisteessä. Liiketalouden opiskelijoina osuutemme tässä yhteistyössä oli tuottaa kolmelle sairaanhoitajaopiskelijalle relevantti liiketoimintasuunnitelma sekä taloussuunnitelma, jossa pääpaino on kannattavuuslaskelmalla. Nämä asiakirjat tuotimme perustettavaa erityislastenkotia varten.

Tutkimuksellisessa osassa tarkoituksemme oli selvittää innovointilähtöisesti brainstorm -menetelmää hyödyntäen sairaanhoitajaopiskelijoiden todelliset tarpeet perustettavaa yritystä varten sekä löytää järkevät raamit omalle opinnäytetyöllemme. Työssä käytämme kvalitatiivista eli laadullista tutkimusmenetelmää osallistuvan havainnoinnin keinoin. Tutkimusmateriaali analysoitiin teemoittelumenetelmää hyödyntäen.

Olellaisena osana opinnäytetyötämme oli tavoite laatia liiketoimintasuunnitelma ja taloussuunnitelma -asiakirjoista sellaisia, jotka tukevat lainapäätöksen myöntämistä pankista.

## 1.2 Toimeksianto – Case: perustettava yritys

Toimeksiannon lähtökohtana oli laatia mahdollisimman ammattimaiset asiakirjat - liiketoimintasuunnitelma sekä kannattavuuslaskelma - omaa ammattitaitoamme hyödyntäen ja edelleen syventäen. Taloudellisten laskelmien osalta toimeksianto oli varsin selkeä, sillä tulevat yrittäjät olivat valinneet yrityksensä kannalta mieleisen kiinteistön, jonka kustannustietoja hyödynsimme kiinteästi läpi tekemiemme asiakirjojen. Kuten ennalta arvelimme,kin,

kiinteistöön liittyvät kustannukset nousivat suurimmiksi vaikuttaviksi tekijöiksi yrityksen kustannustietoja tarkasteltaessa. Yrityksen tulovirran eli myynnin osalta pystyimme hyödyntämään varsin selkeää kaavaa, sillä lastenkodit saavat kunnilta vuorokausiperusteisen korvauksen jokaista sijoitettua lasta kohtaan.

Toimeksiannon tarkat raamit selvitimme suoraan sairaanhoitajaopiskelijoilta eli tulevilta yrittäjiltä. Suunnittelimme ja toteutimme heille brainstorming – tapahtuman, jonka aikana he pääsivät tutkimaan omia ajatuksiaan ja niitä keskenään vertailemalla nostamaan esiin suurimmat kysymysmerkit tulevaa yritystä ajatellen. Lopputuloksena syntyi relevantti toimeksianto omaa opinnäytetyötämme varten, jonka päätavoitteeksi muodostui liiketoimintasuunnitelman sekä taloudellisten laskelmien laatiminen perustettavaa lastenkotia varten.

Henkilökohtainen tavoitteemme oli laatia talouslaskelmista sellaisia, joiden pohjalta on mahdollista tehdä realistisia päätöksiä onko yrityksen perustaminen todellisuudessa järkevää. Halusimme antaa myös mahdollisuuden vertailla yrityksen talouden vaihteluista syntyviä muutoksia koko yritystoiminnan kannattavuutta silmällä pitäen.

## 2 TUTKIMUKSELLINEN OTE JA TEOREETTINEN VIITEKEHYS

Luonteeltaan kvalitatiivinen tutkimus on laaja-alaista tiedonkeruuta ja aineiston koonti tapahtuu todellisten tilanteiden mukaisesti. Kvalitatiivisen tutkimuksen tiedonkeruu ei nojaa niinkään erilaisiin mittausvälineisiin, vaan enemmänkin tutkijan omiin havaintoihin sekä tutkittavien kanssa käytyihin keskusteluihin. Apuna tiedonkeruussa voidaan myös käyttää erilaisia testejä sekä lomakkeita, mutta tutkimuksen lähtökohtana ei kuitenkaan ole tietty teoria tai hypoteesi. Kvalitatiivisen tutkimuksen kohdejoukkoa ei valita satunnaisotoksin, vaan tarkoituksenmukaisesti ja tutkimussuunnitelma elää ja mukautuu olosuhteiden mukaisesti tutkimuksen edetessä. (Hirsijärvi ym. 2005, 153–155) Myös elekieli ja hiljainen viestintä - esim. yksilön menettelytavat, rutiinit, arvot - antavat tutkijalle tärkeää tietoa, jota vastapuoli ei tarkoituksenmukaisesti huomaa edes antavansa.

Tässä työssä käytimme kvalitatiivisen tutkimuksen lajeista osallistuvaa havainnointia sekä tapaustutkimusta. Päädyimme osallistuvaan havainnointiin, jotta tutkimuskohteidemme omat näkökulmat sekä mielipiteet pääsevät aidosti ja selkeästi esille. Itse tutkimustilanteessa hyödynsimme brainstorming-menettelmää eli aivorihtä, joka yhtenä luovan ongelmanratkaisun standardimenetelmistä auttaa ideoimaan ryhmässä. (Helsingin yliopisto 2013) Tarkoitus tällä oli saada yrityksen perustajat pois omalta mukavuusalueeltaan ja saada heidät näkemään oma projekti eri näkökulmista sekä tuottaa uusia ideoita. Sairaanhoidajaopiskelijoille ei ollut vielä aivan selvä mitä he odottivat yhteistyöltämme, joten kyseinen menetelmä oli tähän tilaisuuteen sopiva. Aivorihti tarjosi oivan mahdollisuuden päästä syventämään omaa yritysideaansa, jolloin me saimme enemmän työkaluja käyttöön omaa opinnäytetyötämme ajatellen. Laadullinen tutkimusmenetelmä on opinnäytetyöhömme sopiva, sillä työmme tavoite on toteuttaa sairaanhoidajaopiskelijoiden näkemyksiin nojautuva tuotos. (Vilkkä & Airaksinen 2004, 63) Meidän tehtävänämmä oli videoida ja kirjata ajatuksiamme ylös

aivoriihestä, havainnoida osallistuvasti, lopuksi litteroida nähtyä ja kuultua tapahtumasta. Tästä saimme tutkimusaineistoa opinnäytetyön ongelmaan.

Tutkimusmateriaali analysoitiin laadullisen tutkimuksen teemoittelumenetelmää hyödyntäen. Tässä analysointimuodossa tavoitteena on hahmottaa sekä nostaa esiin keskeisiä aihepiirejä sekä teemoja. Sellaiset aiheet, jotka toistuvat missä tahansa muodossa aineistoa tarkasteltaessa, voidaan luokitella teemoiksi. (Jyväskylän yliopisto 2013) Omaa tutkimusmateriaalia tarkasteltaessa keskeiset teemat nousivat varsin selkeästi esille ja näin päädyimme käsittelemään työssä perustettavan lastenkodin liiketoimintasuunnitelmaa sekä talouslaskelmia.

### 3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on aloittavalle yrittäjälle tarpeellinen asiakirja, jotta itselleen saadaan selväksi yrityksen potentiaali niin rahallisesti kuin tulevaisuutta ajatellen. Tärkeimmät osat liiketoimintasuunnitelmassa ovat: perustiedot, yritysidea, tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, yritys, talouden suunnittelu ja kirjanpito, SWOT-analyysi, yrityksen kolmen vuoden kuluttua, laskelmat ja mahdolliset liitteet. (Yritys-Suomi 2013)

Perustiedoissa selvitetään miksi yritystä ollaan perustamassa. Onko kyseisellä sektorilla tarvetta uudelle yrittäjälle vai onko kyseessä jonkin alan osa, jolla ei ole vielä kilpailua. Myös selvitetään mikä on oma osaamis-, koulutus- ja yrittäjäystausta, joilla rahoittajille saadaan selvitettyä yrityksen tarve.

Yritysidealla selvitetään lyhyesti yrityksen sekä liiketoiminnan kuvaus, mitä tehdään ja kenelle.

Tuotteiden ja/tai palveluiden alla selvitetään aivan aluksi mitä yritys tuottaa tuotteita, palveluita vai sekä että. Myös hinta kilpailijoihin nähden, hyödyt tuleville asiakkaille sekä muut tiedot käydään läpi tässä.

Asiakkaista selvitetään, ketkä ovat asiakkaita ja pystytäänkö heitä jaottelemaan esimerkiksi iän, sukupuolen, palkkatason tms. mukaan. Markkinoinnin toteutus, sen kulut ja kanavat käydään läpi.

Yritys-otsikon alla, ehkä tärkeimpänä selvitetään yrityksen muoto, joka määrittelee yrityksen käyttäytymistä esimerkiksi palkkojen suhteen. Sekä liiketoimintasuunnitelman kirjoittajan osaa tulevassa yhtiössä on hyvä käydä läpi tässä. Myös toimitilat, työntekijät, raaka-aineet ja mahdollisten tuotantovälineiden selvitys käydään tämän otsikon alla läpi.

Talouden suunnittelun ja kirjanpidon alla selvitetään hoidetaanko kirjanpito sisäisesti vai ulkoisesti, kuka toimii kirjanpitäjänä ja miten päivittäinen rahaliikenne hoidetaan.

Kenties tärkein liiketoimintasuunnitelman osa: SWOT-analyysi - Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats - selvittää yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet sekä uhat. Vahvuudet ja heikkoudet arvioivat sisäistä toimintaa, kun taas mahdollisuudet ja uhat arvioivat ulkoista toimintaa (Isokangas & Kinkki 2003, 242.) SWOT-analyysin tekijän tulee myös huomioida, että sama asia voi olla sekä vahvuus, että heikkous ja sama asia voi olla mahdollisuus kuin myös uhka (Holopainen & Levonen 2008, 61.) Analyysin lopputulema olisi, että aloittava yrittäjä pystyisi hyödyntämään mahdollisuuksia, parantamaan heikkouksia sekä eliminoimaan uhkakuvia (Kinkki ym. 2001, 33.)

### 3.1 Liiketoimintasuunnitelma: yritysmuodot

Aloittavalla yrittäjällä on mahdollista valita eri yritysmuodoista itselleen sopiva. Henkilömäärä sekä pääoma määrittelevät hyvin pitkälle, mikä on tuleva yritysmuoto. Yhteistä kaikilla yritysmuodoilla on Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisterissä tapahtuva rekisteröinti.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi: Voidaan jakaa ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Samaa näissä on omatoiminen työskentely sekä itse itselleen työskentely. Suurin ero on kirjanpidossa; ammatinharjoittaja saa pitää yhdenkertaista kirjanpitoa, kun taas liikkeenharjoittaja on velvollinen pitämään kahdenkertaista. (Holopainen & Levonen 2008, 195–196.) Patentti- ja rekisterihallitukseen rekisteröityessä yksityisen elinkeinonharjoittajan perusilmoituksen käsittelymaksu on 105€ (Patentti- ja rekisterihallitus, 2013.)

Avoin yhtiö: avoimessa yhtiössä perustajia eli yhtiömiehiä tulee olla vähintään kaksi ja jokainen yhtiömies on yhteisvastuullinen eli jokainen vastaa koko velasta. Avoimen yhtiön yhtiösopimus syntyy joko suullisella tai kirjallisella sopimuksella. Avoin yhtiö katsotaan syntyneen kun yhtiömiehet päättävät yhtiön perustamisesta. Ellei toisin sovita tilintarkastaja, voidaan jättää valitsematta. (Holopainen & Levonen 2008, 196–198.) Avoimen yhtiön perusilmoituksen käsittelymaksu on 225€ (PRH, 2013.)

Kommandiittiyhtiö: perustajia tulee olla kaksi tai useampia, joista vähintään yhden tulee olla vastuunalainen yhtiömies. Muut perustajajäsenet voivat äänettämiä yhtiömiehiä, joilla ei ilman erillistä sopimusta ole oikeutta hoitaa yhtiön asioita eikä edustaa yhtiötä. (Holopainen & Levonen 2008, 198–200.) Kommandiittiyhtiön perusilmoituksen käsittelymaksu on 255€ (PRH, 2013.)

Osakeyhtiö: Osakeyhtiöt jaetaan yksityisiin ja julkisiin. Osakepääoma yksityisellä osakeyhtiöllä (oy) on 2500 €, kun taas julkisella (oyj) kyseinen summa on 80 000€. Ero näillä kahdella hinnalla lisäksi on, että julkisen oy:n arvopapereilla voi käydä kauppaa. Hallitus on pakollinen, oli kyseessä julkinen tai yksityinen osakeyhtiö. Varsinaisia jäseniä tulee olla 1-5, ellei

yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Jos hallituksen jäsenmäärä jää alle kolmen, on oltava vähintään yksi varajäsen. (Holopainen & Levonen 2008, 201–209.) OY:n perusilmoituksen käsittelymaksu on 380€ (PRH, 2013.)

Osuuskunta: perustajia osuuskunnassa tulee olla vähintään kolme ja jokaisen perustajan tulee maksaa samansuuruinen osuuskuntamaksu, joka määritellään osuuskunnan säännöissä. Kuten osakeyhtiössä, osuuskunnassa tulee olla hallitus. Vähimmäismäärä hallituksessa on yksi ja enintään seitsemän. Samoin kuin osakeyhtiössä, jos hallituksessa on alle kolme henkilöä, tulee hallituksessa olla yksi varajäsen. Perustettaessa osuuskuntaa perustajajäsenien tulee hoitaa seuraavat vaiheet: perustamisasiakirjan ja sääntöjen laatiminen, vapaaehtoinen toimitusjohtajan ja hallituksen puheenjohtajan valinta sekä osuuskunnan rekisteröinti. (Holopainen & Levonen 2008, 210–216.) Osuuskunnan perusilmoituksen käsittelymaksu on 380€ (PRH, 2013.)

### 3.2 Liiketoimintasuunnitelma: henkilöstö

Henkilöstö luo koko yrityksen selkärangan ja motivoitunut henkilöstö on yrityksen tärkein voimavara sekä vahvuustekijä. On aina ensisijaisen tärkeää tehdä koko yrityksen henkilöstölle selväksi, mitkä ovat yrityksen tavoitteet sekä sen toimintastrategia. Yrityksen organisaatio sekä johtamisrakenne vaikuttavat suoraan siihen, millainen on henkilöstön työnjako yrityksessä. Yrityksen ollessa pieni kahden ihmisen työllistäjä tai iso monikansallinen yhtiö, on aina yhtä tärkeää, että henkilöstö tuntee omat työtehtävänsä sekä vastualueensa. Näin pystytään varmistumaan siitä, että yritys toimii mahdollisimman täsmällisesti ja tehokkaasti. Nykytaloudessa yrityksen tilanteet saattavat muuttua hyvinkin nopeasti ja yrityksen sisäinen viestintä on mainio väline pitää henkilöstö ajan tasalla heille asetetuista tavoitteista. Tällaisia sisäisen viestinnän keinoja ovat esimerkiksi palaverit, omat esimiehet, tiedotteet, ilmoitustaulut, intranet sekä sähköposti. (Finnvera Oyj 2001)

Henkilöstön palkitseminen on keino ruokkia sen motivoituneisuutta. Palkitseminen on jaettavissa kahteen kategoriaan: aineeton ja aineellinen. Aineeton palkitseminen tarkoittaa työntekijän saamia positiivisia kokemuksia tekemästään työstä. Tällaisia ovat esimerkiksi mahdollisuudet lisäkoulutukseen, urakehitykseen sekä työsuhteen vakinaistamiseen. Aineellinen palkitseminen pitää sisällään palkkauksen, palkkiot, työsuhte-edut sekä optiot ja osakkeet. (Valtonen ym. 2008, 18–19) Monessa yrityksessä henkilöstön joukossa työskentelee niin sanottuja avainhenkilöjä. Avainhenkilöt ovat sellaisia, joiden työpanosta on vaikea tai jopa mahdoton korvata. Avainhenkilön tunnuspiirteisiin kuuluvat yleensä pitkäaikainen työkokemus, tietotaito, oman toimintakentän vankka tuntemus, myynti- ja neuvottelutaidot sekä kyky tuottaa nopeita ratkaisuja yrityksen kohtaamiin ongelmiin. (Suomen riskienhallintayhdistys 2013)

Lastensuojelulaitoksessa on oltava lasten ja nuorten tarvitsemaan hoitoon ja kasvatukseen nähden riittävä määrä sosiaalihuollon ammatillista ja muuta henkilöstöä.

Laitoksen hoito- ja kasvatustehtävistä vastaavalla johtajalla tulee olla sosiaalihuollon ammatillisen henkilöstön kelpoisuuksista annetun lain 10 §:n 4 momentin mukainen kelpoisuus.

Hoito- ja kasvatustehtävissä olevan henkilöstön kelpoisuusvaatimuksissa on otettava huomioon toimintayksikön asiakaskunnan erityistarpeet ja toiminnan luonne. (Lastensuojelulaki 60 §)

Kannattavuuslaskelmassa pitää ottaa huomioon lastenkodin asukkaiden lukumäärä, joka tulee olemaan korkeintaan seitsemän. Tällöin sosiaalihuollon ammattilaisia tulee olla yhtä monta työlainsäädännön mukaisesti.

Lastenkodin tavoite ei ole maksimaalinen voitontavoittelu, vaan sijoitetuiden lasten oikeuksista ja hyvinvoinnista huolehtiminen.

Sairaanhoitajaopiskelijat kartoittavat yksityisen lastenkodin tarvetta Varsinais-Suomessa somaattisesti sairaille lapsille. Tällä alueella toimivat lastenkodit eivät ole suunnanneet toimintaansa somaattisesti sairaille, vaan enemmänkin huonoista kotioloista kärsiville lapsille ja nuorille.

### 3.3 Yrityksen talouden suunnittelu: kannattavuuslaskelma

Kannattavuudella tarkoitetaan voitollisen tuloksen tekemistä eli yrityksen on saatava riittävästi tuottoja, jotta niillä pystytään kattamaan kaikki yrityksen toiminnasta muodostuvat kustannukset. Yrityksen kannattava taloudellinen pohja siis edellyttää, että yrityksen kassassa on aina tarpeeksi rahaa maksettavia laskuja sekä muita toiminnasta muodostuvia kustannuksia varten. (Raatikainen 2011, 130.) Kannattavuutta on mahdollista mitata sekä lyhyellä - että pitkällä aikavälillä. Lyhyen aikavälin mittaus on yleensä korkeintaan yksi vuosi ja pitkän aikavälin mittaus pisimmillään viisi vuotta. (Kinnunen ym. 2000, 129.) Kannattavuuden mittareina voidaan käyttää joko liikevaihtoon suhteutettuja katemittareita tai yrityksen pääomaan suhteutettuja tuottomittareita. Liikevaihtoon suhteutettuja katemittareita ovat: liiketulosprosentti, nettotulosprosentti, kokonaistulosprosentti, käyttökateprosentti, rahoituskateprosentti sekä myyntikateprosentti. Pääomaan suhteutetut tuottomittarit pitävät sisällään kokonaispääoman tuottoprosentin (ROA), oman pääoman tuottoprosentin (ROE) sekä sijoitetun pääoman tuottoprosentin (ROI). (Kauppalehti 2013.) Yrityksen kannattavuutta tarkasteltaessa on tärkeää ottaa huomioon yrityksen kokonaistuottavuus, eli millaisilla panostuksilla tulos on saatu aikaan. Käytännössä siis absoluuttinen voittoluku ei itsessään kerro juurikaan yrityksen saavuttamasta tuloksesta, vaan sitä on aina peilattava yrityksen todelliseen kykyyn tuottaa voittoa verrattuna tehtyihin panostuksiin. (Eskola & Mäntysaari 2007, 141.) Taloudellisuus kuuluu kiinteästi kannattavuuden yhteyteen ja taloudellisen toiminnan tavoittelu onkin tehokas keino hallita yrityksen tuottavuutta, sillä se edesauttaa työn tehokkuuden tulkintaa sekä kustannusten rajaamista mahdollisimman pieniksi. (Eskola & Mäntysaari 2006, 8).

Yrityksen taloudellisuus voidaan laskea kaavalla:  $\text{tuotot} / \text{kustannukset} = \text{taloudellisuus}$ .

Viime kädessä yrityksen kannattavuudesta vastuun kantaa sen johto. (Eskola & Mäntysaari 2007, 141.)

Palveluyritysten kannattavuuksia lasketaan yleensä asiakaskohtaisesti, sillä kaikki asiakkaat eivät ole samanlaisia. Osaan asiakkaista sitoutuu enemmän työtä kuin toisiin, ja näin myös palvelun tuottaminen aiheuttaa asiakaskohtaisesti erisuuruisia kustannuksia. Käytännössä tämä voidaan tulkita niin, että osa asiakkaista on yritykselle kannattavampia sillä he eivät juuri käytä yrityksen sellaista työaika, josta ei asiakasta voida laskuttaa. (Eskola & Mäntysaari 2006, 40.)

Yrityksen terveen toiminnan kannalta on elintärkeää tietää, millaisia kustannuksia liiketoiminnan ylläpitämisestä koituu. Kustannustietojen avulla kyetään laskemaan talouden tunnuslukuja kuten kannattavuutta. Yrityksen kustannukset jaetaan kiinteisiin – sekä muuttuviin kustannuksiin ja näiden kahden summasta muodostuvat yrityksen kokonaiskustannukset. Kiinteät kustannukset ovat kustannuseriä, jotka pysyvät pitkään vakiona kuten esimerkiksi palkkakustannukset ja toimitilan vuokra. Muuttuvia kustannuksia taasen ovat esimerkiksi raaka-aine – ja energiakustannukset. (Taloussanomien 2013.) Kustannuslaskennassa yritykset ovat perinteisesti jaettu kolmeen pääkategoriaan: valmistusyrityksiin, markkinointiyrityksiin sekä palveluyrityksiin (Eskola & Mäntysaari 2006, 16–17). Tässä opinnäytetyössä laskemme talouden tunnuslukuja lastenkodeille, joka sijaispaikkoja tarjoavana yrityksenä lukeutuu palveluyrityksiin. Palveluyritysten suurimmat kustannuserät muotoutuvat lähes aina työkustannuksista. Toinen suuri kustannuserä palveluyrityksissä syntyy ainekustannuksista eli palveluun liittyvien tarvikkeiden hankinnasta. Ainekustannuksia laskettaessa on tärkeää ottaa huomioon kaksi määräävää tekijää: ostomäärä ja ostohinta. (Eklund & Kekkonen 2011, 26–29.) Palveluyritysten kannattavuuslaskennat suoritetaan yleensä asiakaskohtaisesti, sillä asiakkaat saattavat käyttäytymiseltään olla hyvinkin erilaisia. Osaan asiakkaista sitoutuu enemmän työtä kuin toisiin, ja näin myös palvelun tuottaminen aiheuttaa asiakaskohtaisesti erisuuruisia kustannuksia. Käytännössä tämä voidaan tulkita niin, että osa asiakkaista on yritykselle kannattavampia sillä he eivät juurikaan käytä yrityksen sellaista työaika, josta ei asiakasta voida laskuttaa. (Eskola & Mäntysaari 2006, 40.)

Kustannuslaskennassa on yleisessä käytössä kolme perusmallia, joiden avulla yritysten kustannuslaskentajärjestelmiä toteutetaan: kustannusten ennustaminen, reaaliaikainen kustannuslaskenta sekä kustannusten jälkilaskenta. Kustannusten ennustaminen on keino, jolla pyritään mahdollisimman tarkasti selvittämään laskentakohteittain koituvat kustannukset. Kustannusten ennustaminen on hyvin tärkeä osa yrityksen suunnittelua, tuotteiden hinnoittelua sekä budjetinlaadintaa. Reaaliaikaisella kustannuslaskennalla saadaan jatkuvasti tietoa laskentakohteiden kustannuksista työn edetessä ja näin voidaan tarvittaessa tehdä laadittuihin suunnitelmiin välittömiä muutoksia jotta asetetut tavoitteet saavutetaan. Työn välittömän ohjauksen lisäksi reaaliaikainen laskenta antaa tärkeää kustannustietoa tulevia työsuoritteita varten. Kustannusten jälkilaskenta on työkalu, jonka avulla voidaan tarkastella todellisten eli toteutuneiden kustannusten määrää tietyn ajanjakson, projektin tai tuotantomäärän osalta. Lisäksi kustannusten jälkilaskennalla saadaan arvokasta tietoa tulevaisuuden työsuoritteita ajatellen. (Laitinen 2007, 26–28.)

Yrityksen työkustannukset koostuvat kokonaisuudessaan henkilöstön palkoista sivukuluineen eli yleisimmin puhuttaessa henkilöstökustannuksista. Henkilöstökustannukset jaetaan kahteen pääryhmään jotka ovat lakisääteiset - ja vapaaehtoiset henkilöstökustannukset. Työstä tehdyn bruttopalkan lisäksi nämä pitävät sisällään henkilösivukulut, sosiaalikulut sekä palkan sivukulut. Lakisääteiset henkilöstökustannukset muodostuvat työstä, maksetusta bruttopalkasta, sairausajan palkasta, ennaltaehkäisevästä työterveyshuollosta, loma-aikojen-, arkipyhien ja työajanlyhennysten palkoista ja näiden perusteella laskettavista laissa säädetyistä vakuutuksista. Yrityksen lakisääteisiä vakuutuksia ovat työeläkevakuutus, ryhmähenkivakuutus, tapaturmavakuutus, työttömyysvakuutusmaksu sekä sosiaaliturvamaksu. Vapaaehtoiisiin henkilöstösivukuluihin lukeutuu työterveyshuollon osalta sairaanhoidon järjestäminen, työntekijöiden koulutus, työvaatteet sekä virkistystoiminta. (Eklund & Kekkonen 2011, 26–29.) Aloittavan yrittäjän, mahdollisen työnantajan, tulee ottaa kaikki nämä työkustannukset huomioon, sillä ne koituvat yksin työnantajan maksettaviksi.

On hyvin yleistä, että yritykset käyttävät kustannuslaskelmissaan vuotuisesti määriteltyä sivukuluprosenttia selvittääkseen todelliset henkilöstökustannuksensa. Sivukuluprosentti muodostuu työnantajan sosiaaliturva-, työttömyysvakuutus- sekä pakollisista työeläkemaksuista (työeläkemaksun suuruus määräytyy työntekijän iän mukaan), tapaturmavakuutusmaksusta ja ryhmähenkivakuutusmaksusta. (Verohallinto 2011.) Sivukustannukset ovat yleensä noin kolmannes työntekijän bruttopalkasta (Yritys-suomi, 2013).

Työntekijästä muodostuvat henkilöstökustannukset voidaan kokonaisuudessa laskea seuraavan kaavan avulla:  $\text{Henkilöstökustannus} = \text{bruttopalkka} * \text{sivukuluprosentti}$ . Kun työntekijän tuntipalkka on 15 euroa tunnissa ja sivukuluprosentiksi on määritelty 35 %, saadaan työntekijän henkilöstökustannukseksi 20,25 euroa tunnissa. (Eklund & Kekkonen 2011, 29.)

## 4 CASE-YRITYS

Tässä kappaleessa käymme läpi case-yritykselle laaditut liiketoimintasuunnitelman sekä kaksi todennäköisimmin toteutuvaa taloussuunnitelmaa. Nämä asiakirjat ovat juuri niitä, joita järjestämässämme aivoriihessä tulevat yrittäjät toivoivatkin. Asiakirjojen pohjana käytimme hyväksi havaittuja Business Oulun Yritystulkki-asiakirjapohjia. Nämä asiakirjat soveltuvat sisällöiltään mainiosti aloittaville yrittäjille ja yrityksille. Kohdassa 4.2 teemme vertailua kahden eri taloussuunnitelman välillä joista ensimmäisessä myyntitoteutuma on ennustettu suhteellisen positiiviseksi 6,5 sijoitetun lapsen myyntituotoilla ja toisessa käymme läpi ensimmäisten kolmen toimintavuodenvuoden heikompaa näkymää viidellä sijoitetulla lapsella.

### 4.1 Liiketoimintasuunnitelma – Jokivirta Oy

Järjestämässämme brainstorm –tapahtumassa tulevat yrittäjät saivat itse vaikuttaa siihen, mitä pääkohtia liiketoimintasuunnitelmasta tulisi nostaa esiin. Sairaanhoidajaopiskelijoiden suurin toive oli opinnäyteyhteistyömme tuloksena saada liiketoimintasuunnitelma, josta olisi konkreettista hyötyä esimerkiksi rahoituksen hakemiseen.

Yrittäjä X: Mikä se oli se liikesuunnitelma?

Rainer: Liiketoimintasuunnitelma.

Yrittäjä X: Liiketoimintasuunnitelma on kaiken a ja o.

Liiketoimintasuunnitelmassa toivottiin perustelua sopivan yritysmuodon valinnalle.

Yrittäjä Y: Osakeyhtiö, vai mikä joku yritysmuoto?

Yrittäjä X: Nii, yritysmuodon perustelu.

Tulevia lastenkotiyrittäjiä luonnollisesti huoletti myös yritystoimintaan liittyvät riskit.

Yrittäjä Y: Nii sitä just aattelin et eiks sitä vois painottaa just enemmän niin et markkinointia ei tarvii ja ehkä enemmän niit riskei enemmän

Yrittäjä X: Toi on hyvä, yrityksen riskit, loistava, hyvä yrittäjä Y.

Yrittäjä X: Mut eiks tää riskit kuulu siihen? Tohon...

Yrittäjä X: Vuokrahan on ääreest kätevä et jos siel joku paukahtaa rikki ni soittelet niinku perää ja et tuuks korjaamaan. Ku sit taas omistukses on aina ne omat riskit et minkälaisen töllin menit nyt sit ostamaan ja sit se tietenki et ku...

Yrittäjä X:...mut siis yrittäminenhän on aina riski et tietysti mutta kuin ison riskin siinä ottaa niin teijän työ sen niinku paljastaa. Tän kannattavuuden ja rahoituksen ja kustannuksen kans.

Yksi esille tullut riski oli, voiko liiketoimintaan tulla äkkinäisiä notkahduksia mikäli sijoitettu lapsi otetaankin takaisin esimerkiksi omille vanhemmilleen.

Rainer: Hyvä...entäs sit riskit? Onks mahdollist et jostain syystä lapsi otetaan teilt pois? Vai?

Yrittäjä X: On, mahdollista on keskeyttää koska vaan jos vanhemmat vaan skarppaa.

Yrittäjä Z: Tai sit sijoituspaikkaa voidaan vaihtaa...lastenkodist esimerkiks perheeseen. Perhe on kuitenkin se ydin.

Yrittäjä Y: Toisaalt lastenkodist lastenkotiin voidaan siirtää jos on jotain merkittäviä sopeutumisongelmii tai...

Yrittäjä Z: Ei se ilmeisest kauheen yleistä oo...

Yrittäjä Y: Mut seki on todennäköst et siin voi käydä niin.

Yrittäjä Z: (...) purkaminenkaan vissiin kauheen yleist oo?

Yrittäjä Y: Nii

Yrittäjä X: Mikä on se sana sille, mitä ne laskee aina, käyttöprosenttei? Siis hotellis lasketaan aina käyttöprosenttii et se hotelli on koko täynnä 70% keskimäärin(...) sil on joku hienompi sana.

Rainer: Käyttöaste?

Yrittäjä X: Käyttöaste, just tää. Pistän tänne sen. Tää tarkoittaa just sitä et jos tulee tämmösii muutoksii..

Liiketoimintasuunnitelmalta ei odoteta kattavaa apua markkinointiin, sillä lastenkotien maksimikapasiteetti on vain seitsemän lasta. Sijoitettavien lasten määrä on Suomessa niin suuri, että kaikki vapaana olevat sijaispaikat täytetään aina lähes välittömästi.

Yrittäjä Y: Oliko siinä joku markkinointiosuus? (...) eikö siinä ollut juttua? Et siihen tule joku pieni..

Yrittäjä X: Siihen tulee joku pieni.

Yrittäjä X: Ei tarvita mitään isompaa.

Yrittäjä Y: Nii sitä just aattelin et eikö sitä voisi painottaa just enemmän niin et markkinointia ei tarvii ja ehkä enemmän niitä riskejä enemmän.

Varsinais-Suomen kilpailutilanne mietitytti sairaanhoitajaopiskelijoita ja mahdollinen kova kilpailu koettiin yhdeksi yritystoiminnan riskiksi.

Yrittäjä X: Nii. Totuus semmosten mieltä et onko semmone mahdollista, me yritettiin sitä jollain tasolla kaivaa mut ei niinkään saatu semmosta tietoa mistään et esimerkiksi et kuin paljon tällaisia lastenkoteja on tällä alueella?

Tärkeäksi koettiin liiketalouden opiskelijoiden asiantuntevat näkökulmat sekä havainnot, sillä ymmärrettävästi sairaanhoitajaopiskelijoilla pääsääntöinen osaaminen painottuu muihin tekijöihin kuin liiketoimintaan.

Yrittäjä Z: Miten sen saa niinkään et just et jos on joku minkä voisi et näin tää ei kannata mut jos sä tekisit sen näin ni sit se kannattais?

Yrittäjä Z: Mut onko jotain muuta et jos sä teet tällä näin ni sit se voisi toimii?

Yrittäjä Y: Nii.

Yrittäjä Z: Miten sen kirjottaa?

Yrittäjä Y: Semmoset niinkään vaihtoehdot suunnitelmat tai jotain.

Yrittäjä Z: Mää pistä vaihtoehdot.

Yrittäjä X: Mut mä en osaa sanoa tätä suomeksi. Siis mikä on niinkään semmone niinkään et teidän et jos te niinkään just et jos sä sanosit äske et huomaa, jos te huomaatte et näin tää ei niinkään kannata mut jos te teette näin ni sit se ehkä voisi kannattaakki.

Yrittäjä Z: Eli tää sama mitä mäkin hain.

Yrittäjä X: Nii, mutta see et ku mä pistän mahdolliset Antin ja Rainerin ideat ja neuvot ja sit tämmöset niinku.

Yrittäjä Z: Vaihtoehdot.

Yrittäjä X: Niinku semmoset huomaamiset siis niinku et ku tää työ etenee ja, ja.

Yrittäjä Y: Tulee jotai tilantei.

Yrittäjä X: Niinni et te huomaatte et hei et tos ne nyt niinku menee.

Yrittäjä Y: Et miks ne pänkkää sitä kolmee autoo, yritysautoo sinne ku se ei selvästikkää kannata.

Rainer: Voisko olla joku toiminnaohjaus, tuli tämmöne sana?

Yrittäjä Y: Esimerkiks, kirjota sä se sinne listaa.

Yrittäjä X: Ja siis se on ollu hyvää ku te viimeksi kysyitte jostai siit et ootteks te ajatellu tämmöst näin et onks teil joku niinku työterveyshuolto. Just niinku sillai et aha, mikä se on et pitääk meijä itteemmeki hoitaa. Et tämmösii just niinku tämmösii et te huomaatte et me ollaa unohdettu joku tärkeä asia mikä vie kuitenkin meilt resurssei paljo, tai ei resurssei mut rahaa.

Yrittäjä X: Mahdolliset epäkohdat. epäkohtien julkituonti.

Yrittäjä X: Tän, tee näin ni ei toimi jos teet näin ni vois toimiikki. VOIS! alleviivataa!

Seuraavilla sivuilla esittelemme lastenkoti JokiVirta Oy:lle laatimamme liiketoimintasuunnitelman.

**BUSINESS OULU**

**YT3  
ALOITTAVAN YRITYKSEN  
LIIKETOIMINTASUUNNITELMA**

[businessoulu.com](http://businessoulu.com)



## ALOITTAVAN YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tämä työkirja on tarkoitettu yrityksen perustamista suunnitteleville henkilöille. Sen tehtävänä on auttaa järjestelmällisesti suunnittelemaan tulevan yrityksen toimintaa. YT1 Yritystoiminnan suunnittelu -oppaassa asiat käsitellään ensin teoriatasolla, jonka jälkeen täytetään työkirja. Työkirjassa viitataan ao. teoriakohtaan, joka helpottaa työkirjan käyttöä. Kaikkiin työkirjankohtiin ei tarvitse vastata.

- tallenna tämä työkirja omalle koneellesi tai muistitikulle ennen aloittamista
- työkirjan asiakohtien välissä olevilla harmailla alueilla voit siirtää tekstiä seuraavalle sivulle rivinvaihtonäppäimellä
- viimeisellä sivulla voit tehdä Liiketoimintasuunnitelmasi kannen. Ennen tulostamista siirrä kansi alkamaan tyhjältä sivulta
- älä tulosta tätä sivua

### LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN AVULLA:

- arvioidaan yrittäjän henkilökohtaiset yrittäjäedellytykset
- määritellään yritystoiminnan tavoitteet ja keinot
- kuvataan toimintaympäristö
- kartoitetaan riskit ja mietitään keinot niiden välttämiseksi
- ennakoidaan tuotot ja kustannukset
- arvioidaan rahoitus-, henkilökunta- ym. resurssitarpeet

### Liiketoimintasuunnitelman sisältö on seuraava:

	TEHTY
1. Toimintaympäristö- ja kilpailija-analyysit	<input checked="" type="checkbox"/>
2. Visio ja päätavoitteet	<input checked="" type="checkbox"/>
3. Toiminta-ajatus ja liikeidea	<input checked="" type="checkbox"/>
4. Markkinointi- ja myyntisuunnitelma	<input checked="" type="checkbox"/>
5. Tuotanto/ostosuunnitelma (miten tuotteet/palvelut saadaan aikaan?)	<input type="checkbox"/>
6. Henkilöstösuunnitelma	<input checked="" type="checkbox"/>
7. Tuotekehityssuunnitelma (miten tuotteet/palvelut pidetään kilpailukykyisinä?)	<input type="checkbox"/>
8. Taloussuunnitelma ja sen seuraaminen	<input checked="" type="checkbox"/>
9. Riskien arviointi	<input checked="" type="checkbox"/>
10. Yrittäjien henkilökuvaukset ja tavoitteet yrittäjinä	<input checked="" type="checkbox"/>

**Liiketoimintasuunnitelma Yrityksen nimi****Päivämäärä****PERUSTIEDOT YRITYKSESTÄ**

Yrityksen nimi	Y-tunnus	Perustamispäivä
Yrityksen katuosoite	Postinumero	Postitoimipaikka
Yhteyshenkilön nimi	Puhelin ja sähköpostiosoite	

Omistajien nimet	Asema yrityksessä	Omistusosuus
Yrittäjä X	Omistaja	33,33%
Yrittäjä Y	Omistaja	33,33%
Yrittäjä Z	Omistaja	33,33%

**1. TOIMINTAYMPÄRISTÖANALYYSI (katso Yritystulkki 1, kohta 2.2)**

Suunnitellun yrityksen toimiala, tuote tai palvelu, jonka toimintaympäristöä ja kilpailijoita tarkastellaan Lasten ja nuorten laitokset ja ammatillinen perhehoito [87901]
Suunnitellun yrityksen sijaintipaikka ja markkina-alue, jonka toimintaympäristöstä on kyse Varsinais-Suomi

**1.1 Asiakastyypit, asiakastyypien asiakasmäärät ja ostopäätösten kriteerit**  
**- Määrittele toimialan asiakastyypit ja niiden arvostukset hankintapäätöstä tehtäessä.**

Nro	Asiakastyppi/-ryhmä	Lukumäärä	Ostopäätöksen kriteerit
1.	Kaupunki & Kunta	7	Soveltuuko sijoitettava lapsi kyseiseen lastenkotiin. Pystyykö lastenkoti vastaamaan sijoitettavan mahdollisiin erityistarpeisiin. Kilpailukyinen hinta. Ammattitaitoinen henkilökunta.
2.			
3.			
4.			
5.			

**1.2 Miksi, mistä ja miten kohdan 2.1 asiakasryhmät tällä hetkellä hankkivat tuotteensa/palvelunsa?**  
**(YT1, 2.2)**

Nro	Miksi hankitaan?	Mistä ja miten hankitaan?
1.	Lasten oltavat omassa ydinperheessään niin huonot, että turvallinen kasvaminen edellyttää sijoittamista.	Tällä hetkellä hankinta tapahtuu lähialueiden yksityisistä sekä julkisista lastenkodeista. Sijoittamispäätöksen tekee sosiaalityöntekijä viranomaisten ja asiantuntijoiden avustuksella.
2.		
3.		
4.		
5.		

**1.3 Ovatko kohdan 2.1 asiakastyypit ostoukkolaisia ja kuka päättää ostosta (kuka perheenjäsenistä tai työpaikan organisaatiosta, hankintarengas, hallintoelin tms.). Ostopäätösten määrä vuodessa, viikossa? (YT1, 2.2)**

Nro	Kuka päättää ostosta ja kuinka usein?	Asiakastyypin ostoukkaisuus?
1.	Lapsen sijoittamispäätöksen tekee sosiaalityöntekijä viranomaisten ja asiantuntijoiden avustuksella.	Mikäli tarjonta ja tarpeet kohtaavat, on ostopäätös miltei varma.
2.	Kaupungin sosiaalipalvelut kilpailuttavat tarjolla olevat lastenkodit	
3.		
4.		
5.		

#### 1.4 Onko kohdan 2.1 asiakkaiden ostokäyttäytyminen muuttumassa? (YT1, 2.2)

Nro	Odotettavissa olevat ostokäyttäytymisen tai -mieltymysten muutokset
1.	Kunnat eivät enää osta sijoituspaikkoja yksityisiltä lastenkodeilta
2.	Lapsen vanhemmat osoittavat omalla toiminnallaan ettei lapsi tarvitse enää paikkaa lastenkodista, vaan lapsi voidaan ns. kotiuttaa.
3.	Lapsi itse osoittaa omalla käytöksellään, että hän on soveltuva palaamaan takaisin ydinperheensä luokse.
4.	Koti lapselle täysi-ikäisyyteen asti, eli 18 v.
5.	

#### 1.5 KILPAILIJA-ANALYYSI (YT1, 2.2)

Selosta yritysidean toimialan kilpailutilannetta (kilpailijain määrä, hintataso, markkinointikeinot, mainonnan käyttö)  
 Varsinais-Suomen alueella sijaitsee 39 lastenkotia, mutta näistä ei ole yksikään somaattisesti sairaille suunnattu. Hintataso perustuu kuntien maksamiin vuorokausimaksuihin. Tärkein markkinointikanava on näkyminen alan tapahtumissa.

Seuraavassa arvioidaan kilpailutilannetta. Kohdassa "Muuta huomioitavaa" arvioi muita kilpailijan toimintaan vaikuttavia asioita, kuten omistajan vaihtuminen, investointitarpeet, henkilökunnan vaihtuminen, takuuriskit, liikennepäristömuutokset (vähittäiskaupassa), vuokrasopimuksen kesto, edustusten pysyvyys jne. Arvioi myös kilpailijasi taloudellista asemaa hankittuasi ensin mahdolliset tilinpäätöstiedot Patentti- ja rekisterihallituksesta tai Asiakastiedosta.

#### 1. KILPAILIJA

Kilpailijan nimi ja sijaintipaikkakunta Lastenkoti Omenarinne, Turku	Liikevaihto 400000-999999	Markkina- osuus
Yrityksen vahvat puolet Vakiintunut asema	Yrityksen heikot puolet ei erikoistunut	
Muuta huomioitavaa 5-paikkainen lastensuojelulaitos		

#### 2. KILPAILIJA

Kilpailijan nimi ja sijaintipaikkakunta Salon Perhetukikeskus Oy	Liikevaihto 1 000 000-1 999 999	Markkina- osuus
Yrityksen vahvat puolet Useampi toimipiste	Yrityksen heikot puolet	
Muuta huomioitavaa		

#### 3. KILPAILIJA

Kilpailijan nimi ja sijaintipaikkakunta Varsinais-Suomen Lastensuojelukuntayhtymä	Liikevaihto	Markkina- osuus
Yrityksen vahvat puolet	Yrityksen heikot puolet	
Muuta huomioitavaa Kuntayhtymä		

Arvioi em. kilpailija-analyyseiden perusteella omat ylivoimatekijäsi. Mitkä ovat ne tuotteesi/palvelusi ominaisuudet, jotka asiakasanalyysi huomioiden antavat sinulle menestymisen mahdollisuudet. Jokaisella yrityksellä täytyy olla joku ylivoimatekijä!

Ominaisuus / ylivoimatekijä	Hyöty asiakkaalle
Sairaanhoidollinen osaaminen -> sairaanhoitaja työntekijöinä	Lapsen sairauden hoitotasapainon ylläpitäminen lapsen "kotona", eli sijaiskodissa, jolloin sairaalajaksot vähenee -> yhteiskunnallinen vaikutus.
Kokemus pitkäaikaisairaiden hoidosta	Hyvää ja tasapainoista hoitoa lapsille.
Erikoistuminen somaattisesti sairaisiin lapsiin.	Hoitoympäristö ja henkilökunnan ammattitaito kohtaavat lapsien vaatimukset.

## 2. VISIO JA PÄÄTAVOITTEET (YT1, 2.3)

### 2.1 Visio 5 vuotta eteenpäin

Ajattele yrityksellesi visio 5 vuoden päähän tästä päivästä. Millainen markkina-asema sillä on ja mikä on liikevaihdon suuruus? Paljonko sinulla on työvoimaa? Määrittele sanallisesti ja numeroin.

Yritys on vakiinnuttanut paikkansa lastenkotien kilpailuareenalla ja on omavarainen. Paikat ovat kokoojan täynnä ja hoidon taso on niin laadukasta ja tuloksellista että kunnat näkevät hyötysuhteen. Henkilökuntaa on noin 8-9. Liikevaihto noin 630 000 € vuodessa tai enemmän. Yritämme nostaa hieman vuorokausimaksua viiden vuoden tähtäimellä muihin yksiköihin verrattuna, joka olisi perusteltua osaamisemme vuoksi.

### 2.2 Yrityksen päätavoitteet 5 vuoden päästä

Yrityksen talouteen liittyvät päätavoitteet Omavaraisuus
Tuotantoon eli prosessiin liittyvät päätavoitteet Laadukas sijaishoito ja tasainen asiakasvirta
Asiakkaisiin liittyvät päätavoitteet Tasainen asiakasvirta
Henkilöstöön liittyvät päätavoitteet Pysyvä ja tyytyväinen henkilöstö

## 3. TOIMINTA-AJATUS JA LIIKEIDEA

### Yrityksen toiminta-ajatus (YT1, 2.4)

Tarjotaan turvallinen kasvupaikka lapsille.

### Yrityksen liikeidea (YT1, 2.4)

<b>Tarve / hyöty asiakkaalle</b> Sairaalajaksojen väheneminen Hoitotasapainon ylläpito "Terve" ja hyvinvoiva lapsi, jolla on sairaudestaan huolimatta mahdollisuus parhaaseen mahdolliseen elämään hyvän ja asiantuntevan sijaishuollon vuoksi	<b>Imago</b> Laadukasta hoitoa tuottava yksikkö Lapsen etuja ajava, välittävä, ammattitaitoinen, osaava lja virikkeitä antava lastenkoti Hyvät tulokset puhuvat puolestaan.
<b>Asiakasryhmät</b> Somaattisesti pitkäaikaisairaat huostaanotetut lapset	<b>Tuotteet</b>



Jos hoidat myynnin itse, miten arvelet suoriutuvasi tehtävästä? Tarvitsetko lisäkoulutusta? Jos tarvitsen, niin miten ja mistä aiot sen hankkia ja milloin? Yksi yhtiökumppaneista on markkinoitilalla työskennellyt konkari joka hallitsee markkinoinnin. Jos koulutusta tarvitaan se on työnantajan kustannettava, eli meidän yrityksen kustannus. Nimeä ensimmäinen "oikea" asiakkaasi. Nimeä ensimmäisen 6 kuukauden asiakkaat. Nousiaisten kunta, Turun kaupunki
--

#### Selvitä seuraavassa asiakaskuntaasi

	Tärkein asiakas tai asiakasryhmä	Toiseksi tärkein	Muut asiakkaat	Arvioitu liikevaihto yhteensä/ 1. vuosi
Tärkein tuote/palvelu, mikä? Turvallinen sijaishoti	Varsinais-Suomen kunnat ja kaupungit			600000€
2. Tärkein tuote/palvelu, mikä?				
Muut tuotteet/palvelut, mitkä?				
Arvioitu liikevaihto yhteensä/1. vuosi				

#### Määritä tuotteelle/palvelulle kolme myyntiargumenttia eli -väittämää, joiden vuoksi asiakkaan kannattaisi ostaa yritykseltäsi?

	Tuote 1	Tuote 2	Tuote 3
1	Sairanhoidollinen osaaminen	Somaatisten pitkäaikaissairauksien asiantunteva hoito	Lapsen sairauden hoitotasapainon ylläpito
2	Yhteiskunnallinen vaikutus -> sairaalassaolopäiviä vähemmän.	Paikan virikkeitten lukuisen määrän, harrastusmahdollisuudet ja eläimet tukemassa lapsen kasvua ja kehitystä	Paikan kodinomaisuus ja kylän yhteisöllisyys, vältetään laitostumista
3	Lapsen mahdollisuus harjoitella itsenäistymistä	Paikan vetovoimaisuus	Pysyvä hyvä henkilöstö
4	Perhe otetaan lapsen kasvatukseen tiiviisti mukaan	Tiivis yhteistyö sosiaalitoimien kanssa ja yhteyshenkilöiden kanssa	Yhteiset retket ja eläimetlasten motivoimiseksi
5			
6			

#### Selvitä yrityksenne hinnoitteluperusteita ja myyntiehtoja

Tuote	Hinnoitteluperuste / myyntiehdot
Lapsen vuorokausihinta	Erityisosaaminen
	Koulutuksen hyvä taso henkilökunalla
	Lapsen hyvä asiantunteva hoito
	Paikan ainutlaatuisuus

#### 5. TUOTANTO/OSTOSUUNNITELMA (YT1, 2.6)

Miten järjestetään tuotanto ja mistä tuotantovälineet hankitaan?
Mistä saadaan tarvittavat raaka-aineet, myyntivaraston tms.? Millaisina erinä tilataan?
Mistä ja minkä suuruiset toimitilat yritykselle hankitaan?
Miten tuotteet toimitetaan asiakkaalle?
Miten "konttorituotanto" (tarjoukset, laskutus, kirjanpito, tilaukset, laskujen maksu, perintä, palkat) hoidetaan?

Miten seurataan tuotannon tehokkuutta, ainekuluja, hävikkiä, työmenekkiä jne.?

## 6. HENKILÖSTÖSUUNNITELMA (YT1, 2.7)

Millaista työvoimaa tarvitaan? Miten työvoima saadaan?  
Sairaanhoitajia 4 kpl, joista omistajia 3 kpl. Sosionomeja 2 ja lähihoitajia 3. Toiminnanjohtaja AVI:n vaatimusten mukaan on palkattava.

Miten ylläpidät henkilökunnan työmotivaatiota? Mihin palkkaus perustuu?

Palkkaus KVTES:n mukaan ja TYKY-päivät, säännöllinen työnohjaus, työterveydenhuolto

Miten kehität henkilökunnan ammattitaitoa?

Vuosittaiset koulutukset

## 7. TUOTEKEHITYSSUUNNITELMA (YT1, 2.8)

Millaista tuotekehityspolitiikkaa aiotaan noudattaa? Miten tuotekehitystä käytännössä tehdään?

Tarvitaanko tuotesuojausta? Jos tarvitaan, niin millaista ja milloin?

## 8. TALOUDELLISET LASKELMAT (YT 1, 2.9)

Yrityksen laskelmat tehdään YT4 Taloussuunnitelma – ohjelmalla

## 9. RISKIEN ARVIOINTI (YT1, 2.10)

### 9.1 Mitä omaisuusriskejä toiminnassanne on, ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan?

Omaisuus	Vahingon muoto	Vaikutus yritystoiminnalle
Kiinteistö	Tuhoutuminen esimerkiksi tulipalossa	Yritystoiminta keskeytyy määrittelemättömäksi ajaksi.

**Miten riskit minimoidaan:** Kiinteistöön asennetaan sprinkleri-järjestelmä, jolla pyritään estämään tulipalon aiheuttamat mahdolliset lisävahingot.

### 9.2 Mitä henkilöriskejä toiminnassanne on, ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus?

Henkilön nimi ja tehtävä	Vahingon muoto	Vaikutus yritystoiminnalle
Koko henkilöstö	Pitkäaikainen sairaus	Sijaistyöntekijän palkkaus sekä mahdolliset taloudelliset tappiot yritykselle
Palkattu henkilöstö	Työntekijä toimii yrityksen etujen vastaisesti päivittäisissä työtehtävissään.	Voi vaikuttaa yrityksen maineeseen. Työntekijän erottaminen aiheuttaa rekrytointiprosessin, joka aiheuttaa kustannuksia.

**Miten riskit minimoidaan:** Huolehditaan työntekijöiden hyvinvoinnista. Työpaikalla vallitsee avoin ilmapiiri ja kehittävää palautetta voi ja pitää antaa.

### 9.3 Mitä tuotevastuuriskejä toiminnassanne on, ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus?

Tuotevastuu ja siitä aiheutuva riski	Vaikutus yritystoimintaan

Miten riskit minimoidaan:

### 9.4 Mitä muita riskejä toiminnassanne on, ja mikä on niiden toteutumisen vaikutus yritystoimintaan?

Kuvaus riskitapahtumasta	Vaikutus yritystoimintaan
Sijoitettu lapsi ei syystä tai toisesta sovellu lastenkotiin.	Taloudelliset tappiot, kun sijoituspaikat eivät ole täynnä.
Määrärahaleikkaus sijoitettavan lapsen vuorokausimaksuihin.	Yrityksen talous kärsii.

**Miten riskit minimoidaan:** Mahdollisimman mukava ympäristö ja ammattitaitoinen henkilöstö, joka edesauttaa lapsen sopeutumista.

### 9.5 Swot – analyysi

Vahvat puolet (omat, sisäiset, nyt)	Heikot puolet (omat, sisäiset, nyt)
Kutsumus ammattiin	Ei yrittäjyystaustaa.
Aito halu auttaa sijoitettuja lapsia	Yrittäjillä itsellään ei sosiaalipuolen koulutusta.
Monipuolinen osaaminen muualtakin kuin terveysalan saralta.	
Pystytään tarjoamaan virikkeellinen ympäristö lapsille.	

Mahdollisuudet (ulkoiset, tulevaisuudessa)	Uhat (ulkoiset, tulevaisuudessa)
Taloudellinen pärjääminen	Määrärahojen leikkaus
Kannattava ja hyvämaineinen toiminta saattaa mahdollistaa yrityksen laajenemisen toisella yksiköllä.	Saadaanko tarvittava alkupääoma.
Somaattisesti sairaisiin erikoistuminen edesauttaa yrityksen aseman vakiintumista.	AVI:n myöntämä toimilupaa ei myönnetä ja aloittaminen myöhästyy.
Syrjäinen sijainti edesauttaa sijoituspäätösten saantia	Sijoitusten määrä vähenee kuntien säästöjen takia
	Ammattitaitoisen henkilökunnan saaminen
	Sijoitettuja lapsia ei ole tarpeeksi

Miten käytetään hyväksi vahvat puolet?	Miten vältetään heikot puolet?
Lastenkodin perustaminen	Käydään yrittäjyyskurssi/yrittäjätutkinto
Markkinointitautainen yrittäjä vastaa itse yrityksen markkinoinnista.	Palkataan ammattitaitoinen toiminnanjohtaja.

Miten varmistetaan mahdollisuuksien toteutuminen?	Miten uhkat poistetaan tai lievennetään?
Ahkera henkilöstö sekä hyvät talouslaskelmat.	Lainaneuvotteluihin valmistautuminen sekä pohjatyon tekeminen.
Aito välittäminen lapsista sekä henkilöstöstä.	

## 10. YRITTÄJIEN HENKILÖKUVAUKSET JA TAVOITTEET YRITTÄJINÄ

### YRITTÄJÄ 1

Yrittäjän nimi Yrittäjä X	Henkilötunnus xxxxxx	Osuus yrityksestä tai rahapanos 33,33 %
Yrittäjän katuosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

### Koulutus ja kurssit(viimeisin ensin)

Oppilaitos	Koulutusaika	Oppiarvo, kurssin aihe tms
Turun ammattikorkeakoulu	2010-2013	Sairaanhoitaja
Turun aikuiskoulutus keskus	2003-2004	Markkinointiviestinnän ammattitutkinto
Raision kauppaoppilaitos	1992-1995	Markkinointi merkonomi

### Työkokemus (viimeisin ensin)

Työnantajan nimi	Työssäoloaika	Tehtävä
Naantalin terveyskeskus/poliklinikka	05/2013-08/2013	Sairaanhoitaja
Naantalin terveyskeskus/vuodeosasto	05/2012-06/2012	Perushoitaja
Naantalin kaupunki/Loma-asuntomessut	02/2005-08/2007	Toimistos sihteeri
Memec Finland Oy	05/1998-08/2004	Myyntiasistentti
MLL/Istensuojelun vapaaehtoistyö	2007-	Paikallisyhdistyksen pj, V-S piirihallituksen jäsen

Arvioi koulutuksesi ja ammattitaitosi riittävyttä yritystoimintaa ajatellen. Millä osa-alueilla tarvitset kehittymistä ja miten aiot sen hankkia?

Kehittämisaikana sosiaalipuolen tuntemus ja lisäkoulutus yrittäjyydestä tarpeen.

Henkilökohtaiset tavoitteesi yrittäjänä (Millaisia henkilöitä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?)

Tavoitteena omavarainen yritys, joka pyöri ilman, että perhe-elämä ja terveys vaarantuu.

Lähtöasetelma (Mikä saa sinut ryhtymään yrittäjäksi juuri nyt? Mitkä ovat henkilökohtaiset ominaisuutesi, joiden avulla uskot menestyväsi yrittäjänä?)

Pyörittänyt omaa yritystä muutaman vuoden muun työn ohessa. Hyvä ja tasapuolinen esimies ja vaalii hyvää työyhteisöä.

### YRITTÄJÄ 2

Yrittäjän nimi Yrittäjä Y	Henkilötunnus xxxxxx	Osuus yrityksestä tai rahapanos 33,33 %
Yrittäjän katuosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

### Koulutus ja kurssit(viimeisin ensin)

Oppilaitos	Koulutusaika	Oppiarvo, kurssin aihe tms
Turun ammattikorkeakoulu	2010-2013	Sairaanhoitaja

Oppilaitos	Koulutusaika	Oppiarvo, kurssin aihe tms
Kastun lukio	2003-2006	Ylioppilas

#### Työkokemus (viimeisin ensin)

Työnantajan nimi	Työssäoloaika	Tehtävä
VSSHP/Silmäkliniikka	07/2013-09/2013	Sairaanhoitaja
Turun kaupunki/Vuodeosasto	05/2013-07/2013	Sairaanhoitaja
Turun kaupunki/vuodeosasto	05/2012-08/2012	Lähihoitaja
Turun kaupunki/pitkäaikaissairaanhoito	06/2011-08/2011	Lähihoitaja
Mahile Ky	08/2006-08/2010	Osastovastaava

#### Arvioi koulutuksesi ja ammattitaitosi riittävyyttä yritystoimintaa ajatellen. Millä osa-alueilla tarvitset kehittymistä ja miten aiot sen hankkia?

Sosiaalipuolen tuntemus ja koulutusta yrittäjyystoimintaan tarvitaan.

#### Henkilökohtaiset tavoitteesi yrittäjänä (Millaisia henkisiä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?)

Tavoitteena omavarainen yritys, joka pyörii ilman perheen ja terveyden kustannusta.

#### Lähtöasetelma (Mikä saa sinut ryhtymään yrittäjäksi juuri nyt? Mitkä ovat henkilökohtaiset ominaisuutesi, joiden avulla uskot menestyväsi yrittäjänä?)

Avoimuus ja ulospäinsuuntautuneisuus ja kiinnostus yrittäjyystoimintaa kohtaan

#### YRITTÄJÄ 3

Yrittäjän nimi	Henkilötunnus	Osuus yrityksestä tai rahapanos
Yrittäjä Z	xxxxxx	33,33 %
Yrittäjän katuosoite	Postinumero	Postitoimipaikka

#### Koulutus ja kurssit(viimeisin ensin)

Oppilaitos	Koulutusaika	Oppiarvo, kurssin aihe tms
Turun ammattikorkeakoulu	2010-2013	Sairaanhoitaja
Kaarinan sosiaali- ja terveysalan oppilaitos	2003-2006	Lähihoitaja

#### Työkokemus (viimeisin ensin)

Työnantajan nimi	Työssäoloaika	Tehtävä
Raision kaupunki/vuodeosasto	05/2013-08/2013	Sairaanhoitaja
Turun kaupunki/lastenkoti	05/2012, 08/2012	Lastenodin ohjaaja
Raision kaupunki/vuodeosasto	06/2012, 07/2012	Lähihoitaja
Itella Oyj	08/2003-08/2010	Logistiikkatyöntekijä

#### Arvioi koulutuksesi ja ammattitaitosi riittävyyttä yritystoimintaa ajatellen. Millä osa-alueilla tarvitset kehittymistä ja miten aiot sen hankkia?

Tuntemusta sosiaalipuoleen sekä yrittäjyystoimintaan tarvitaan lisää

#### Henkilökohtaiset tavoitteesi yrittäjänä (Millaisia henkisiä ja taloudellisia tavoitteita asetat itsellesi ja mitä edellytät mahdolliselta yhtiökumppanilta?)

Omavarainen yritys, joka ei vaadi perheen ja terveyden menetystä

#### Lähtöasetelma (Mikä saa sinut ryhtymään yrittäjäksi juuri nyt? Mitkä ovat henkilökohtaiset ominaisuutesi, joiden avulla uskot menestyväsi yrittäjänä?)

Aiemmat kokemukset sosiaalipuolelta ovat saaneet kiinnostuksen heräämään omaa yritystä kohtaan. Avoin ja ulospäinsuuntautunut.

15.10.2013

# LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

## Oy JoKiVirta Ab

## 4.2 Taloussuunnitelma – Jokivirta Oy

Liiketoimintasuunnitelman lisäksi brainstorm-tapahtuman toiseksi kantavaksi teemaksi nousi ajatus siitä, että opinnäytetyössämme tulisi käydä jopa melkoisen tarkastikkin läpi perustettavan yrityksen talouslaskelmat.

Yrittäjä Z: Se mitä mä täst ehkä niinku iha oikeesti haluaisin ois se et olis jotai semmosii realistisii lukemii mikä on tietysti meijä etu.

Yrittäjä Y: Mm-m, mustaa valkosel.

Yrittäjä X: Omistus vs. vuokratalot.

Yrittäjä Y: Et miks ne pänkkää sitä kolmee autoo, yritysautoo sinne ku se ei selvästikkää kannata.

Yrittäjä X: Ja siis se on ollu hyvää ku te viimeksi kysyitte jostai siit et ootteks te ajatellu tämmöst näin et onks teil joku niinku työterveyshuolto. Just niinku sillai et aha, mikä se on et pitääk meijä itteemme ki hoitaa. Et tämmösii just niinku tämmösii et te huomaatte et me ollaa unohdettu joku tärkeä asia mikä vie kuitenkin meilt resurssei paljo, tai ei resurssei mut rahaa.

Yrittäjä X: Realistisuus, mää aina välil unohdan sen.

Yrittäjä Y: Sul on tääl realistisuus.

Yrittäjä Z: Kannattavuus.

Yrittäjä X: Kulut, kustannukset? Tai no rahotus ja kulut vai miten päin te halutte laittaa?

Yrittäjä Y: Rahotus (...) kustannukset.

Yrittäjä X: Lupamaksut, mutta tota nää on tietty semmosii nää lupamaksut...ne on niinku tähän...pistetään tähän erikseen tota et perustamisen kustannukset ja sit niinku käyttökustannukset.

Yrittäjä X: Maksaahan ne...lupa maksaa...mitään et saa ilmaseks.

Yrittäjä X: Niin siellähän oli näin pitkä A4:sen rotla et mitä lupia meil tarvii olla ennen ku me voidaan ees hakee...tai siis kartotus et mitä tarvii olla ennen ku ees voidaan sitä lupaa ees hakee...se maksaa varmaan...en tiedä. Pieni rakennuslupa maksaa 175 euroo et siihen voidaan verrata(...)toimenpidelupa.

Yrittäjä X: Lupamaksut, mutta tota nää on tietty semmosii nää lupamaksut...ne on niinku tähän...pistetään tähän erikseen tota et perustamisen kustannukset ja sit niinku käyttökustannukset.

Yrittäjä X: Ja sit onks käyttökustannukset...kaikki ymmärtää mitä käyttökustannukset tarkoittaa...jees. Ja just tätä käyttökustannukset niinku.. se kertoo tää et mitä taa raha pitää sisällään ni sitä ni et mitä sen arjen kustannuksiin sit niinku...auttaa niinku siinä...

Yrittäjä Y: Nii et kuin paljon täytyy tilil olla rahaa et saadaan niinku pyörimään homma.

Yrittäjä X: Mut voisko tota Sodexon emäntää käyttää hyväkseen et kuin paljon kakarat syö...nii, ja mitä se maksaa?

Seuraavilla sivuilla käymme läpi lastenkoti JokiVirta Oy:lle laatimamme taloussuunnitelman kun sijoitettua lapsia on läpi vuoden 6,5. Lastenkodeissa saa lain mukaan olla enintään seitsemän asukasta kerrallaan. (Lastensuojelulaki 59 §) Päädyimme tekemään laskelmat 6,5 sijoitetulla lapsella, sillä lasten kotiuttamisista saattaa aiheutua lyhyitä karenssiaikoja, jolloin yksi paikka lastenkodissa on hetkellisesti tyhjillään. 6,5 sijoitetulla lapsella laskiessamme uskomme antavamme sopivasti pelivaraa yrityksen talouden suhteen, sillä lapsia ei kotiuteta läheskään joka vuosi.



<b>Yrityksen nimi</b>	<b>Laatija</b>	<b>Pvm</b>
Jokivirta	Antti Hirvonen & Rainer Hildén	26.9.2013

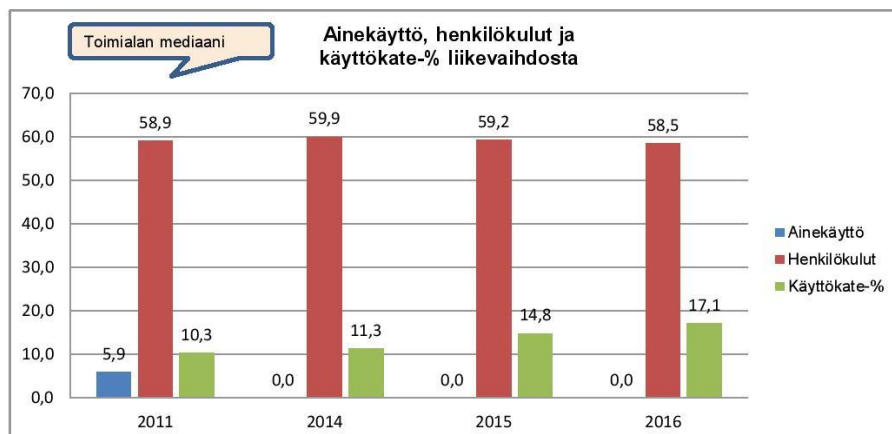
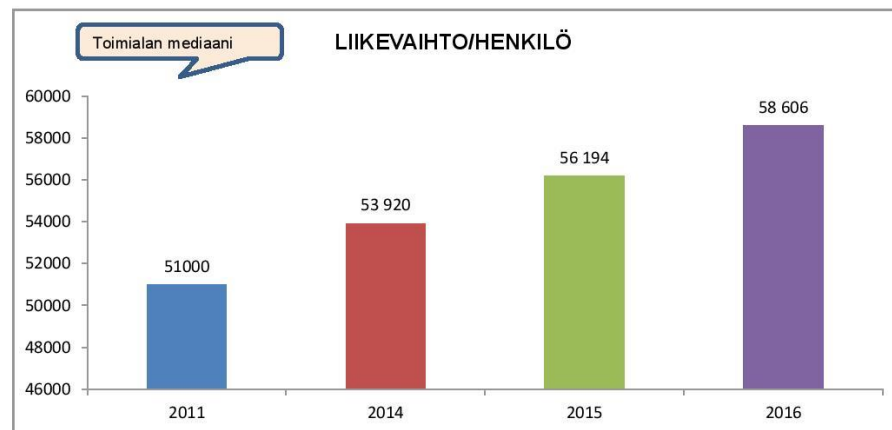
### RISKIANALYYSI

Vaihtoehto 1	2014	2015	2016
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuu	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	54 999	73 072	86 998
Vaihtoehto 2	2014	2015	2016
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuu	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	54 999	73 072	86 998

### TOIMIALAVERTAILU

<b>Yrityksen toimiala</b>	<b>Vertailtavan toimialan numero</b>	<a href="#">Valitse taulukosta "Toimialatiedot" lähinnä vastaavan toimialan numero</a>
Lastenkoti	52	Vanhusten ja vammaisten asumispalvelut

	2014	2015	2016
Liikevaihto/henkilö	53 920	56 194	58 606
Henkilöstökulut/hlö	32 293	33 275	34 260



## TOIMINTAKUSTANNUKSET

Yrityksen nimi

Jokivirta

Laatija

Antti Hirvonen &amp; Rainer Hildén

PVM. 26.9.2013

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016
<b>Valitse yhtiömuoto: 1 = T:mi, 2 = muut yhtiömuodot</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>1 YEL-yrittäjien rahapalkat</b>			
- YEL - yrittäjien verotettava tulo			
- YEL-yrittäjien kuukausipalkat brutto			
- YEL-yrittäjien luontaisedut kuukaudessa			
- palkanmaksukuukaudet	12,5	12,5	12,5
- YEL-yrittäjien lukumäärä	1	1	1
<b>2 Yrityksen ottamien lainojen lyhennys ja korko</b>	<b>56 262</b>	<b>55 548</b>	<b>54 833</b>
- josta koron osuus	8 643	7 929	7 214
- lainojen pääoma kauden lopussa	552 381	504 762	457 143
<b>3 YRITYKSEN NETTOTOUOTTOTAVOITE</b>	<b>56 262</b>	<b>55 548</b>	<b>54 833</b>
<b>Kiinteät kulut (ilman arvonnlisäveroa )</b>			
<b>4 Osamaksurahoituksen vuosikustannukset</b>			
- osamaksulla rahoitetaan			
<b>5 TyEL-työntekijöiden ja TyEL-yrittäjien rahapalkat</b>	<b>288 120</b>	<b>296 764</b>	<b>305 667</b>
- muut palkanlisät prosenttia rahapalkoista	2,9 %	2,9 %	2,9 %
- palkanlisät euroa	8 120	8 364	8 615
<b>6 Eläkekulut</b>	<b>50 820</b>	<b>52 345</b>	<b>53 915</b>
6.1 Yrittäjäeläkemaksu			
- Käytettävä YEL-maksuprosentti laskennassa	22,50 %	22,50 %	22,50 %
- YEL-maksun vuosipalkka (yrittäjät yhteensä), ellei kohdan 1 palkka			
6.2 TyEL-maksut ja muut eläkemaksut	50 820	52 345	53 915
- TyEL-vakuutusmaksuprosentti yht.	23,3 %	23,3 %	23,3 %
- Työntekijältä peritty TyEL-prosentti	5,2 %	5,2 %	5,2 %
- vapaaehtoiset eläkevakuutusmaksut			
<b>7 Muut henkilösivukulut</b>	<b>16 280</b>	<b>16 913</b>	<b>17 276</b>
- Työntekijän sairausvakuutus-, työttömyys- ja henkivakuutusmaksu-%	4,7 %	4,8 %	4,8 %
- Työntekijältä perittävä TT-maksu	0,6 %	0,6 %	0,6 %
- YEL-yrittäjien tapaturma- ja henkivakuutusmaksut	4 800	4 800	4 800
- YEL-yrittäjien työttömyyskassamaksut			
- muut TyEL-henkilöiden henkilövakuutusmaksut			
<b>8 Muut henkilöstökulut</b>	<b>4 305</b>	<b>4 434</b>	<b>4 567</b>
- henkilökunnan koulutus			
- virkistys- ja harrastustoiminta			
- työterveyshuolto	1 305	1 344	1 384
- työvaatteet ja suojavälineet	3 000	3 090	3 183
- muut vapaaehtoiset henkilöstökulut			
<b>9 Toimitilakustannukset</b>	<b>27 698</b>	<b>28 529</b>	<b>29 385</b>
- vuokrat ja vastikkeet			
- vuokra/vastike kuukaudessa euroa			
- maksukuukaudet vuodessa	12	12	12
- sähkö ja kaasu	7 000	7 210	7 426
- vesi ja jätevesi	1 000	1 030	1 061
- lämmitys	7 500	7 725	7 957
- puhtaanapito, ulkoalueiden hoito, toimitilakorjaukset	6 920	7 128	7 341
- jätehuolto	2 080	2 142	2 207
- vartiointi, lukitus, muut kulut	1 000	1 030	1 061
- kiinteistöjen ja irtaimiston palovakuutusarvo	602 000	620 060	638 662
- kiinteistövero	392	404	416
<b>10 Leasingrahoituksen vuosikustannukset</b>	<b>30 %</b>	<b>7 995</b>	<b>7 995</b>
- leasingilla rahoitetaan	22 500	22 500	
<b>11 Työkone- ja työajoneuvokulut, liikekäyttö</b>	<b>2 191</b>	<b>2 369</b>	<b>2 562</b>
- ajokilometrit vuodessa/käyttötunnit vuodessa	20 000	20 600	21 218
- polttoaineen kulutus litraa/km tai litraa/tunti	0,07	0,07	0,07
- polttoaineen hinta eur/litra	1,69	1,77	1,86
- huollot ja korjaukset			
- vakuutus, katsastus, käyttömaksut yms.			
- muut konekulut			

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016
<b>12 Atk-laitekulut ja -ohjelmakulut</b>	<b>12 500</b>	<b>2 560</b>	<b>2 637</b>
- laite- ja ohjelmavuokrat (Huom. Leasingkulut kohdassa 10)			
- ohjelmat, päivitykset ja ylläpito	2 000	2 060	2 122
- Atk-laitehankinnat (< 3 vuoden kalusto)	10 500	500	515
- muut Atk-kulut			
<b>13 Muut kone- ja laitekulut</b>	<b>5 000</b>		
- laite- ja kalustovuokrat (Huom. Leasingkulut kohdassa 10)			
- kone- ja kalustuhuolto ja korjaus			
- laitehankinnat (< 3 vuoden kalusto) ja pienhankinnat			
- muut kone- ja kalustokulut	5 000		
<b>14 Matkakulut</b>			
- matkaliput ja majoituskulut			
- ruokailu matkalla			
- muut matkakulut			
<b>15 Matkakustannusten korvaukset</b>			
- ajokilometrit vuodessa			
- kilometrikorvaus € / km	0,45	0,45	0,45
- päivärahaan oikeuttavat työpäivät kpl/vuosi			
- päiväraha euroa / päivä			
<b>16 Edustuskulut</b>			
<b>17 Markkinointikulut</b>	<b>4 000</b>	<b>4 120</b>	<b>4 244</b>
- mainostoimistopalvelut, painotuotteet	3 000	3 090	3 183
- suora- ja ilmoitusmainonta	1 000	1 030	1 061
- TV-, radio- ja internetmainonta			
- messut, näyttelyt yms. myynninedistäminen			
- muut markkinointikulut (mm. Gramex)			
<b>18 Tutkimus- ja tuotekehityskulut</b>			
- tavaramerkit, patentit, sertifiointi yms.			
- muut kehityskulut			
<b>19 Hallintopalvelut</b>	<b>8 000</b>	<b>8 240</b>	<b>8 487</b>
- vuokratyövoima			
- taloushallintopalvelut, tilintarkastus	7 000	7 210	7 426
- laki-, perintä- ja konsultointipalvelut, muut hallintokulut	1 000	1 030	1 061
<b>20 Tiedonhankinta</b>			
- kirjat, lehdet			
- Yrittäjäjärjestön yms. jäsenmaksut			
- muut jäsenmaksut			
<b>21 Tieto- ja rahaliikenteen kulut</b>	<b>2 600</b>	<b>2 678</b>	<b>2 758</b>
- puhelin- ja matkapuhelinkulut	500	515	530
- datasiirtokulut	600	618	637
- posti- ja lähettikulut	500	515	530
- rahaliikenteen kulut	1 000	1 030	1 061
<b>22 Vakuutukset</b>	<b>2 750</b>	<b>2 833</b>	<b>2 917</b>
- vastuuvakuutukset, keskeytysvakuutus, konerikkovakuutus	2 750	2 833	2 917
- muut vakuutukset			
<b>23 Toimistotarvikkeet</b>	<b>2 000</b>	<b>2 060</b>	<b>2 122</b>
<b>24 Kokous- ja neuvottelukulut</b>			
<b>25 Ajoneuvokulut, yksityiskäyttö</b>			
<b>26 Muut kulut Alv 0 %</b>	<b>91 980</b>	<b>94 739</b>	<b>97 582</b>
<b>27 KAIKKI KIINTEÄT KULUT (kohdat 4 - 26)</b>	<b>526 239</b>	<b>526 578</b>	<b>534 119</b>
<b>28 Käyttöpääoman tarve kuukaudessa</b>	<b>48 542</b>	<b>48 511</b>	<b>49 079</b>
<b>29 MYYNTIKATETARVE (kohta 3 + kohta 27)</b>	<b>582 501</b>	<b>582 126</b>	<b>588 952</b>
<b>30 MYYNTIENNUSTEEN MUKAINEN MYYNTIKATE</b>	<b>593 125</b>	<b>618 132</b>	<b>644 662</b>
<b>31 MYYNTITUOTOT RIITTÄVÄT MENOIHIN</b>	<b>10 624</b>	<b>36 006</b>	<b>55 710</b>
<b>32 VARMUUSMARGINAALI MYYNTIIN NÄHDEN (prosenttia)</b>	<b>1,8</b>	<b>5,8</b>	<b>8,6</b>
<b>33 LIIKEVAIHTO</b>	<b>593 125</b>	<b>618 132</b>	<b>644 662</b>
<b>34 Arvonlisäveron määrä</b>			
<b>35 KOKONAISMYYNTI</b>	<b>593 125</b>	<b>618 132</b>	<b>644 662</b>
<b>AUKIOLOVIIKOT VUODESSA</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>52</b>
<b>AUKIOLOPÄIVÄT VIIKOSSA</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
<b>MYYNTI PÄIVÄSSÄ (TOTEUTUVA)</b>	<b>1 629</b>	<b>1 698</b>	<b>1 771</b>

**YT4 TALOUSSUUNNITELMA PRO**  
T3 MYYNTIENNUSTE



Palvelun tarjoaja: BusinessOulu

**LIIKEVAIHDON MUODOSTUMINEN**

Yritys: Jokivirta

Laatija: Antti Hirvonen & Rainer Hildén

PVM. 26.9.2013

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016	Huomioita ja kommentteja	
<b>Tuote 1</b>				2015	2016
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	257,50	265,23	hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- myyntimäärä yksikköä	365	376	387	määrän muutos - %	3,0 % 3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	96 807	102 703		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Tuote 2</b>				2015	2016
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	257,50	265,23	hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- myyntimäärä yksikköä	365	376	387	määrän muutos - %	3,0 % 3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	96 807	102 703		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Tuote 3</b>				2015	2016
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	257,50	265,23	hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- myyntimäärä yksikköä	365	376	387	määrän muutos - %	3,0 % 3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	96 807	102 703		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Tuote 4</b>					
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	250,00	250,00		
- myyntimäärä yksikköä	365	365	365		
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	91 250	91 250		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv					
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Tuote 5</b>					
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	250,00	250,00		
- myyntimäärä yksikköä	365	365	365		
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	91 250	91 250		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv					
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Myyntituotot tuotteet 1 - 5</b>	<b>456 250</b>	<b>472 921</b>	<b>490 608</b>		
<b>Liikevaihto tuotteet 1 - 5</b>	<b>456 250</b>	<b>472 921</b>	<b>490 608</b>		
<b>Ainekäyttö ALV 0% yht. tuotteet 1 - 5</b>					
<b>Keskimääräinen kate-% tuot. 1 - 5</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>		
<b>Ainekäyttöprosentti tuotteet 1 - 5</b>					

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016		2015	2016
<b>Tuote 6</b>						
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	257,50	265,23	hinnan muutos - %	3,0 %	3,0 %
- myyntimäärä yksikköä	365	376	387	määrän muutos - %	3,0 %	3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	96 807	102 703			
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 %	3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti						
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %			
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki						
- Ostot yhteensä alv 0%						
<b>Tuote 7</b>						
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	257,50	265,23	hinnan muutos - %	3,0 %	3,0 %
- myyntimäärä yksikköä	183	188	194	määrän muutos - %	3,0 %	3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä	45 625	48 404	51 351			
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 %	3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti						
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %			
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki						
- Ostot yhteensä alv 0%						
<b>Tuote 8</b>	24,0 %	24,0 %	24,0 %			
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero				hinnan muutos - %	3,0 %	3,0 %
- myyntimäärä yksikköä				määrän muutos - %	3,0 %	3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä						
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 %	3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti						
- myyntikate-%						
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki						
- Ostot yhteensä alv 0%						
<b>Tuote 9</b>	24,0 %	24,0 %	24,0 %			
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero						
- myyntimäärä yksikköä						
- tuotteen veroton myynti yhteensä						
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv						
- ostojen hävikkiprosentti						
- myyntikate-%						
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki						
- Ostot yhteensä alv 0%						
<b>Tuote 10</b>	24,0 %	24,0 %	24,0 %			
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero						
- myyntimäärä yksikköä						
- tuotteen veroton myynti yhteensä						
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv						
- ostojen hävikkiprosentti						
- myyntikate-%						
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki						
- Ostot yhteensä alv 0%						
<b>Tuote 11</b>	24,0 %	24,0 %	24,0 %			
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero						
- myyntimäärä yksikköä						
- tuotteen veroton myynti yhteensä						
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv						
- ostojen hävikkiprosentti						
- myyntikate-%						
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki						
- Ostot yhteensä alv 0%						
<b>Myyntituotot tuotteet 1 - 11</b>	<b>593 125</b>	<b>618 132</b>	<b>644 662</b>			
<b>Liikevaihto tuotteet 1 - 11</b>	<b>593 125</b>	<b>618 132</b>	<b>644 662</b>			
<b>Ainekäyttö ALV 0% yht. tuott. 1 - 11</b>						
<b>Keskimääräinen kate-% tuot. 1 - 11</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>			
<b>Ainekäyttöprosentti tuotteet 1 - 11</b>						

## HENKILÖSTÖN PALKAT JA TEHTÄVÄT

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016		2015	2016
<b>Työntekijät keskimäärin</b>						
<b>Yrittäjät (Sairaanhoitaja)</b>						
- työntekijöiden määrä	3	3	3			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	2 200,00	2 266,00	2 333,98	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	82 500	84 975	87 524			
- rahapalkat vuodessa	82 500	84 975	87 524			
<b>Sairaanhoitaja</b>						
- työntekijöiden määrä	1	1	1			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	2 200,00	2 266,00	2 333,98	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	27 500	28 325	29 175			
- rahapalkat vuodessa	27 500	28 325	29 175			
<b>Sosionomi</b>						
- työntekijöiden määrä	2	2	2			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	2 200,00	2 266,00	2 333,98	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	55 000	56 650	58 350			
- rahapalkat vuodessa	55 000	56 650	58 350			
<b>Lähihoitaja</b>						
- työntekijöiden määrä	3	3	3			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	1 900,00	1 957,00	2 015,71	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	71 250	73 388	75 589			
- rahapalkat vuodessa	71 250	73 388	75 589			
<b>OSA - TAI KOKOAIKAISET TYÖTEHTÄVÄT</b>						
<b>Toiminnanjohtaja</b>						
- työntekijöiden määrä	1	1	1			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	3 500,00	3 605,00	3 713,15	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	43 750	45 063	46 414			
- rahapalkat vuodessa	43 750	45 063	46 414			
<b>Tehtävä 6 (kokoaikainen)</b>						
- työntekijöiden määrä						
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)						
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö						
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa						
- rahapalkat vuodessa						
<b>Tehtävä 7 (koko- tai osa-aikainen)</b>						
- työntekijöiden määrä						
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)						
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö						
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa						
- rahapalkat vuodessa						
<b>Rahapalkat yhteensä</b>	<b>280 000</b>	<b>288 400</b>	<b>297 052</b>			
<b>Luontaisedut yhteensä</b>						
<b>Ennakkopidätyksen alaiset palkat yht.</b>	<b>280 000</b>	<b>288 400</b>	<b>297 052</b>			

Jokivirta		KASSABUDJETTI												1/20XY - 12/20XY		yritys TULKKI®
Versio 1																
TULOT		Alv %	tammi.14	helmi.14	maalis.14	huhti.14	touko.14	kesä.14	heinä.14	elo.14	syys.14	loka.14	marras.14	joulu.14	YHT	
1	KASSA ALUSSA		72 900	69 550	68 051	64 707	58 831	54 102	21 243	16 515	41 787	41 806	42 859	38 316	296 563	
2	Käteismyynti, myyntiosuus	50 %	23 725	26 691	23 725	23 725	23 725	23 725	23 725	23 725	26 691	26 691	23 725	26 691	296 563	
	- myynnin kuukausijakautuma		8,0 %	9,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	9,0 %	9,0 %	8,0 %	9,0 %	100 %	
3	Laskutusmyynti	24,0	23 725	26 691	23 725	23 725	23 725	23 725	23 725	23 725	26 691	26 691	23 725	26 691	296 563	
	- myynnin kuukausijakautuma		8,0 %	9,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	9,0 %	9,0 %	8,0 %	9,0 %	100 %	
	- maksuehto	14 pv	12 653	25 307	25 109	23 725	23 725	23 725	23 725	23 725	25 307	26 691	25 109	25 307	284 107	
4	Lainojen nostot															
5	Yritystuet, ALV-palautus, muut tulot									30 000					30 000	
TULOT YHTEENSÄ			36 378	51 997	48 834	47 450	47 450	47 450	47 450	77 450	51 997	53 381	48 834	51 997	610 669	
MENOT		Alv %	tammi.14	helmi.14	maalis.14	huhti.14	touko.14	kesä.14	heinä.14	elo.14	syys.14	loka.14	marras.14	joulu.14	YHT	
6	Anneet ja tarvikkeet	24,0														
7	Huoneistovuokrat	24,0														
8	Leasingvuokrat, muut kone- ja laitevuokrat	24,0	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	9 914	
9	Sähkö-, vesi- ja lämmityskulut	24,0	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	19 220	
10	Tieto- ja rahaliikennekulut	24,0	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	3 224	
11	Markkinointi ja mainonta	24,0	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	4 960	
12	Investoinnit sis. ALV	24,0														
13	Autokuluttajakonekulut (alv-vähennyskelpoiset)	24,0	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	2 716	
14	Puhtaanapito, korjaus, vartiointi, muut kulut	24,0	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	12 400	
15	Lähtekannat, alle 3 v kalusto	24,0														
16	Atk-lähtekannat alle 3 vuotta	24,0	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	13 020	
17	Muut kiinteät kulut sis. Alv	24,0	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	18 600	
18	Maksettava arvonsävero				8 038	9 186	8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	9 186	9 186	83 826	
19	Nettopalkat		18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	219 692	
19.1	YEL-varapalkat brutto	23,0														
19.2	YEL-luontaisedut															
19.3	Työntekijärahapalkat brutto	18,0	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	288 120	
19.4	Työntekijärahaluontaisedut															
19.5	Työnt. TyEL ja TT-vak.	5,8	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	16 567	
20	Työnt. TyEL ja TT-vak.	22,2	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	52 928	
21	YEL-maksut	22,2														
22	TyEL-pakoll. Työntekijävakuutukset	26,0	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	74 911	
23	Vapaaehtoiset eläkevakuutukset														9 356	
24	Muut vakuutukset, käyttömaksut			9 356											9 356	
25	Muut kiinteät kulut alv 0 %		7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	93 285	
26	Lainojen korot														8 643	
27	Tuloverot ja kiinteistövero															
28	Matkakulut, matkakorvaukset															
29	Yksitysjäsenmaksut															
30	Lainojen lyhennykset							23 810							23 810	
31	Osoitot, yksityskäyttö														47 619	
32	Osamaksun kuukausierät															
33	Investoinnit ALV 0 %															
34	Sijoitukset															
MENOT YHTEENSÄ			39 328	53 496	52 178	53 326	52 178	80 309	52 178	52 178	52 178	52 178	53 326	81 457	636 821	
35	TULOT - MENOT		-2 950	-1 499	-3 344	-5 876	-4 728	-32 859	-4 728	25 272	-181	1 203	-4 492	-29 460	-63 643	
36	KUMULATIIVINEN KASSAJÄÄMÄ		69 550	68 051	64 707	58 831	54 102	21 243	16 515	41 787	41 806	42 809	38 316	8 857		

Yritystulkki Y4 Taloussuunnitelma Pro

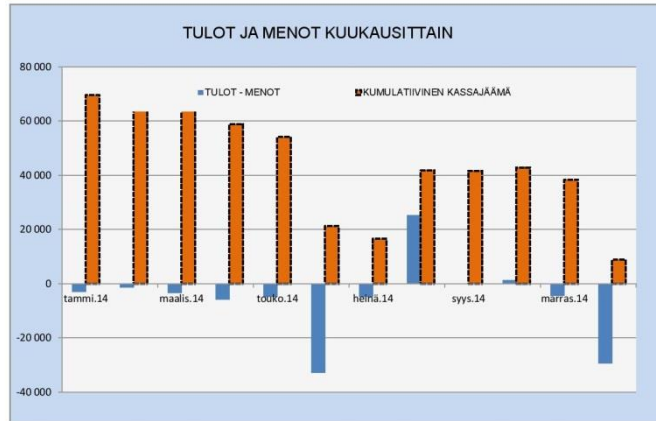
Yritystulkki Y4 Taloussuunnitelma Pro

yritys  
TULKKI®

Jokivirta

KASSABUDJETTI

1/20XY - 12/20XY



Seuraavilla sivuilla käymme läpi lastenkoti JokiVirta Oy:lle laatimamme taloussuunnitelman kun sijoitettuja lapsia on läpi vuoden viisi. Yrityksen toiminta on suunniteltu seitsemälle lapselle palkattua henkilökuntaa myöden, mutta tässä laskelmassa huomioidaan mahdolliset yritystoimintaan haittaavasti vaikuttavat tekijät, kuten kunnallisen tason budjettileikkaukset. Näin sijoitettuja lapsia on seitsemän sijaan vain viisi.

## YT4 TALOUSSUUNNITELMA PRO

T1 KANNATTAVUUS, RAHOITUS

Palvelun tarjoaja: BusinessOulu

**yritys**  
**TULKKI**<sup>®</sup>  
© Jadelcons Oy

Yrityksen nimi	Laatija	Pvm
Jokivirta	Antti Hirvonen & Rainer Hildén	26.9.2013

RAHAN KÄYTTÖ JA RAHAN LÄHTEET						
RAHOITUSTARVE sis. arvonnisäveron		EUROA	RAHOITUS	EUROA		
<b>1. TOIMITILAT yhteensä</b>	Tuki-%	<b>500 000</b>	<b>6. PITKÄAIKAISET LAINAT YHTEENSÄ</b>	<b>600 000</b>		
- Maa-alueet			Mistä	Korko-%	Laina-aika (v.)	Pääoma
- Verottomat kiinteistöt		500 000	Finnvera	1,5 %	7	100 000
- Kiinteistöjen osto/rakentaminen			Pankki	1,5 %	15	500 000
<b>2. KALUSTO, VARASTO yhteensä</b>	Tuki-%	<b>72 500</b>	<b>7. Leasingrahoitus</b>		2	22 500
			<b>8. Osamaksurah.</b>			
			<b>9. YRITYSTUET</b>			<b>30 000</b>
- liiketoimintakaupan tavaravarasto			- ELY-keskuksen investointituet			
- alkuvarasto, takuuvuokra			- muut tuet			30 000
- verottomat koneet ja kalusto		72 500				
<b>3. MARKKINOINTI-INVESTOINNIT, millaisia</b>			<b>10. ARVONLISÄVERON PALAUTUS</b>			
			<b>11. OMA RAHOITUS yhteensä</b>			<b>62 500</b>
			- omistajien pääomasijoitukset			62 500
			- osakaslaina			
<b>4. KEHITTÄMISINVESTOINNIT</b>		<b>40 000</b>				
<b>5. MUU KÄYTTÖPÄÄOMA</b>		<b>102 500</b>				
	Yhteensä	<b>715 000</b>		Yhteensä		<b>715 000</b>
Rahan käyttö - Rahan lähteet, erotus			Avustukset ja ALV-palautus yhteensä			<b>30 000</b>

TULOSENNUSTE	1. VUOSI 2014		2. VUOSI 2015		3. VUOSI 2016	
Henkilöstö keskimäärin	11,0	%	11,0	%	11,0	%
<b>1 Myyntituotot</b>	<b>456 250</b>		<b>472 921</b>		<b>490 608</b>	
- arvonnisävero						
<b>2 Liikevaihto</b>	<b>456 250</b>	<b>100,0</b>	<b>472 921</b>	<b>100,0</b>	<b>490 608</b>	<b>100,0</b>
3 Materiaalit ja palvelut						
4 Henkilöstökulut	-355 220	77,9	-366 021	77,4	-376 858	76,8
5 Vuokrat	-7 995	1,8	-7 995	1,7		
6 Markkinointi	-4 000	0,9	-4 120	0,9	-4 244	0,9
7 Liiketoiminnan muut kulut, erittely alla	-150 751	33,0	-139 921	29,6	-144 241	29,4
<b>8 Käyttökate</b>	<b>-61 716</b>	<b>-13,5</b>	<b>-45 136</b>	<b>-9,5</b>	<b>-34 734</b>	<b>-7,1</b>
9 Rahoituskulut	-8 643	1,9	-7 929	1,7	-7 214	1,5
10 Verot						
<b>11 Rahoitustulos</b>	<b>-70 359</b>	<b>-15,4</b>	<b>-53 072</b>	<b>-11,2</b>	<b>-41 948</b>	<b>-8,6</b>
12 Poistot	-45 000	9,9	-40 550	8,6	-36 672	7,5
- rakennusten poistoprosentti	7,0 %		7,0 %		7,0 %	
- koneiden ja kaluston poistoprosentti	20,0 %		20,0 %		20,0 %	
<b>13 Nettotulos</b>	<b>-115 359</b>	<b>-25,3</b>	<b>-93 622</b>	<b>-19,8</b>	<b>-78 620</b>	<b>-16,0</b>
14 Muut ylimääräiset tuotot/kulut + / -						
<b>15 Kokonaistulos</b>	<b>-115 359</b>	<b>-25,3</b>	<b>-93 622</b>	<b>-19,8</b>	<b>-78 620</b>	<b>-16,0</b>
<b>16 Laina- ja osamaksulyhennykset yht. (oltava pienempi kuin rivi 11)</b>	<b>47 619</b>		<b>47 619</b>		<b>47 619</b>	

Liiketoiminnan muut kulut, erittely 1. vuodelta			
17 Toimitilakulut ilman vuokria ja vastikkeita	27 698	22 Matkakulut, matkakust. korvaukset	
18 Muut henkilöstökulut	4 305	23 Hallintop., toimistotarv., vakuutukset	12 750
19 Työkone- ja työajoneuvokulut, liikekäyttö	2 191	24 Lehdet, kirjat, jäsenmaksut	
20 Atk-laitekulut ja -ohjelmakulut	12 500	25 Tieto- ja rahaliikenteen kulut	2 600
21 Muut kone- ja laitekulut	5 000	26 Muut kulut	83 707

Yrityksen nimi	Laatija	Pvm
Jokivirta	Antti Hirvonen & Rainer Hildén	26.9.2013

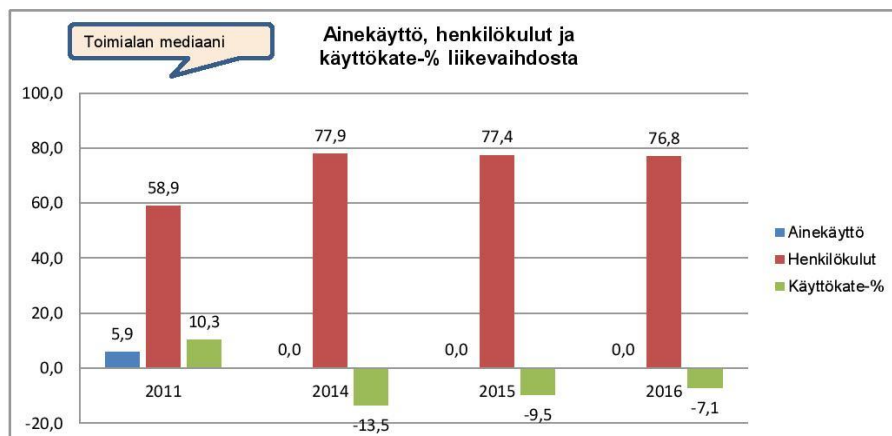
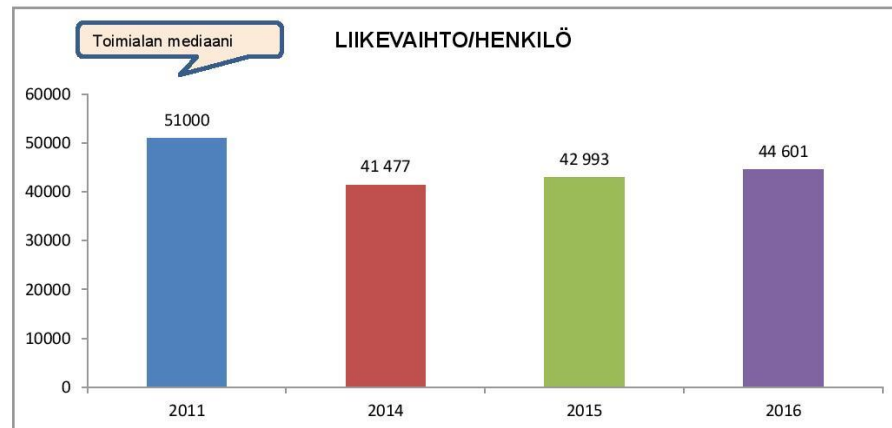
### RISKIANALYYSI

Vaihtoehto 1	2014	2015	2016
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuu	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	-70 359	-53 065	-41 948
Vaihtoehto 2	2014	2015	2016
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuu	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	-70 359	-53 065	-41 948

### TOIMIALAVERTAILU

Yrityksen toimiala	Vertailtavan toimialan numero	<a href="#">Valitse taulukosta "Toimialatiedot" lähinnä vastaavan toimialan numero</a>
Lastenkoti	52	Vanhusten ja vammaisten asumispalvelut

	2014	2015	2016
Liikevaihto/henkilö	41 477	42 993	44 601
Henkilöstökulut/hlö	32 293	33 275	34 260



## TOIMINTAKUSTANNUKSET

Yrityksen nimi

Jokivirta

Laatija

Antti Hirvonen &amp; Rainer Hildén

PVM. 26.9.2013

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016
<b>Valitse yhtiömuoto: 1 = T:mi, 2 = muut yhtiömuodot</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>
<b>1 YEL-yrittäjien rahapalkat</b>			
- YEL - yrittäjien verotettava tulo			
- YEL-yrittäjien kuukausipalkat brutto			
- YEL-yrittäjien luontaisedut kuukaudessa			
- palkanmaksukuukaudet	12,5	12,5	12,5
- YEL-yrittäjien lukumäärä	1	1	1
<b>2 Yrityksen ottamien lainojen lyhennys ja korko</b>	<b>56 262</b>	<b>55 548</b>	<b>54 833</b>
- josta koron osuus	8 643	7 929	7 214
- lainojen pääoma kauden lopussa	552 381	504 762	457 143
<b>3 YRITYKSEN NETTOTUOTTOTAVOITE</b>	<b>56 262</b>	<b>55 548</b>	<b>54 833</b>
<b>Kiinteät kulut (ilman arvonnlisäveroa )</b>			
<b>4 Osamaksurahoituksen vuosikustannukset</b>			
- osamaksulla rahoitetaan			
<b>5 TyEL-työntekijöiden ja TyEL-yrittäjien rahapalkat</b>	<b>288 120</b>	<b>296 764</b>	<b>305 667</b>
- muut palkanlisät prosenttia rahapalkoista	2,9 %	2,9 %	2,9 %
- palkanlisät euroa	8 120	8 364	8 615
<b>6 Eläkekulut</b>	<b>50 820</b>	<b>52 345</b>	<b>53 915</b>
6.1 Yrittäjäeläkemaksu			
- Käytettävä YEL-maksuprosentti laskennassa	22,50 %	22,50 %	22,50 %
- YEL-maksun vuosipalkka (yrittäjät yhteensä), ellei kohdan 1 palkka			
6.2 TyEL-maksut ja muut eläkemaksut	50 820	52 345	53 915
- TyEL-vakuutusmaksuprosentti yht.	23,3 %	23,3 %	23,3 %
- Työntekijältä peritty TyEL-prosentti	5,2 %	5,2 %	5,2 %
- vapaaehtoiset eläkevakuutusmaksut			
<b>7 Muut henkilösivukulut</b>	<b>16 280</b>	<b>16 913</b>	<b>17 276</b>
- Työntekijän sairausvakuutus-, työttömyys- ja henkivakuutusmaksu-%	4,7 %	4,8 %	4,8 %
- Työntekijältä perittävä TT-maksu	0,6 %	0,6 %	0,6 %
- YEL-yrittäjien tapaturma- ja henkivakuutusmaksut	4 800	4 800	4 800
- YEL-yrittäjien työttömyyskassamaksut			
- muut TyEL-henkilöiden henkilövakuutusmaksut			
<b>8 Muut henkilöstökulut</b>	<b>4 305</b>	<b>4 434</b>	<b>4 567</b>
- henkilökunnan koulutus			
- virkistys- ja harrastustoiminta			
- työterveyshuolto	1 305	1 344	1 384
- työvaatteet ja suojavälineet	3 000	3 090	3 183
- muut vapaaehtoiset henkilöstökulut			
<b>9 Toimitilakustannukset</b>	<b>27 698</b>	<b>28 529</b>	<b>29 385</b>
- vuokrat ja vastikkeet			
- vuokra/vastike kuukaudessa euroa			
- maksukuukaudet vuodessa	12	12	12
- sähkö ja kaasu	7 000	7 210	7 426
- vesi ja jätevesi	1 000	1 030	1 061
- lämmitys	7 500	7 725	7 957
- puhtaanapito, ulkoalueiden hoito, toimitilakorjaukset	6 920	7 128	7 341
- jätehuolto	2 080	2 142	2 207
- vartiointi, lukitus, muut kulut	1 000	1 030	1 061
- kiinteistöjen ja irtaimiston palovakuutusarvo	602 000	620 060	638 662
- kiinteistövero	392	404	416
<b>10 Leasingrahoituksen vuosikustannukset</b>	<b>30 %</b>	<b>7 995</b>	<b>7 995</b>
- leasingilla rahoitetaan	22 500	22 500	
<b>11 Työkone- ja työajoneuvokulut, liikekäyttö</b>	<b>2 191</b>	<b>2 369</b>	<b>2 562</b>
- ajokilometrit vuodessa/käyttötunnit vuodessa	20 000	20 600	21 218
- polttoaineen kulutus litraa/km tai litraa/tunti	0,07	0,07	0,07
- polttoaineen hinta eur/litra	1,69	1,77	1,86
- huollot ja korjaukset			
- vakuutus, katsastus, käyttömaksut yms.			
- muut konekulut			

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016
<b>12 Atk-laittekulut ja -ohjelmakulut</b>	<b>12 500</b>	<b>2 560</b>	<b>2 637</b>
- laite- ja ohjelmavuokrat (Huom. Leasingkulut kohdassa 10)			
- ohjelmat, päivitykset ja ylläpito	2 000	2 060	2 122
- Atk-laitehankinnat (< 3 vuoden kalusto)	10 500	500	515
- muut Atk-kulut			
<b>13 Muut kone- ja laitekulut</b>	<b>5 000</b>		
- laite- ja kalustovuokrat (Huom. Leasingkulut kohdassa 10)			
- kone- ja kalustohuolto ja korjaus			
- laitehankinnat (< 3 vuoden kalusto) ja pienhankinnat			
- muut kone- ja kalustokulut	5 000		
<b>14 Matkakulut</b>			
- matkaliput ja majoituskulut			
- ruokailu matkalla			
- muut matkakulut			
<b>15 Matkakustannusten korvaukset</b>			
- ajokilometrit vuodessa			
- kilometrikorvaus € / km	0,45	0,45	0,45
- päivärahaan oikeuttavat työpäivät kpl/vuosi			
- päiväraha euroa / päivä			
<b>16 Edustuskulut</b>			
<b>17 Markkinointikulut</b>	<b>4 000</b>	<b>4 120</b>	<b>4 244</b>
- mainostoimistopalvelut, painotuotteet	3 000	3 090	3 183
- suora- ja ilmoitusmainonta	1 000	1 030	1 061
- TV-, radio- ja internetmainonta			
- messut, näyttelyt yms. myynninedistäminen			
- muut markkinointikulut (mm. Gramex)			
<b>18 Tutkimus- ja tuotekehityskulut</b>			
- tavaramerkit, patentit, sertifiointi yms.			
- muut kehityskulut			
<b>19 Hallintopalvelut</b>	<b>8 000</b>	<b>8 240</b>	<b>8 487</b>
- vuokratyövoima			
- taloushallintopalvelut, tilintarkastus	7 000	7 210	7 426
- laki-, perintä- ja konsultointipalvelut, muut hallintokulut	1 000	1 030	1 061
<b>20 Tiedonhankinta</b>			
- kirjat, lehdet			
- Yrittäjäjärjestön yms. jäsenmaksut			
- muut jäsenmaksut			
<b>21 Tieto- ja rahaliikenteen kulut</b>	<b>2 600</b>	<b>2 678</b>	<b>2 758</b>
- puhelin- ja matkapuhelinkulut	500	515	530
- datasiirtokulut	600	618	637
- posti- ja lähettikulut	500	515	530
- rahaliikenteen kulut	1 000	1 030	1 061
<b>22 Vakuutukset</b>	<b>2 750</b>	<b>2 833</b>	<b>2 917</b>
- vastuuvakuutukset, keskeytysvakuutus, konerikkovakuutus	2 750	2 833	2 917
- muut vakuutukset			
<b>23 Toimistotarvikkeet</b>	<b>2 000</b>	<b>2 060</b>	<b>2 122</b>
<b>24 Kokous- ja neuvottelukulut</b>			
<b>25 Ajoneuvokulut, yksityiskäyttö</b>			
<b>26 Muut kulut Alv 0 %</b>	<b>83 707</b>	<b>86 218</b>	<b>88 805</b>
<b>27 KAIKKI KIINTEÄT KULUT (kohdat 4 - 26)</b>	<b>517 966</b>	<b>518 057</b>	<b>525 342</b>
<b>28 Käyttöpääoman tarve kuukaudessa</b>	<b>47 852</b>	<b>47 800</b>	<b>48 348</b>
<b>29 MYYNTIKATETARVE (kohta 3 + kohta 27)</b>	<b>574 228</b>	<b>573 605</b>	<b>580 176</b>
<b>30 MYYNTIENNUSTEEN MUKAINEN MYYNTIKATE</b>	<b>456 250</b>	<b>472 921</b>	<b>490 608</b>
<b>31 MYYNTITUOTOT RIITTÄVÄT MENOIHIN</b>	<b>-117 978</b>	<b>-100 684</b>	<b>-89 567</b>
<b>32 VARMUUSMARGINAALI MYYNTIIN NÄHDEN (prosenttia)</b>	<b>-25,9</b>	<b>-21,3</b>	<b>-18,3</b>
<b>33 LIIKEVAIHTO</b>	<b>456 250</b>	<b>472 921</b>	<b>490 608</b>
<b>34 Arvonlisäveron määrä</b>			
<b>35 KOKONAISMYYNTI</b>	<b>456 250</b>	<b>472 921</b>	<b>490 608</b>
<b>AUKIOLOVIIKOT VUODESSA</b>	<b>52</b>	<b>52</b>	<b>52</b>
<b>AUKIOLOPÄIVÄT VIIKOSSA</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>7</b>
<b>MYYNTI PÄIVÄSSÄ (TOTEUTUVA)</b>	<b>1 253</b>	<b>1 299</b>	<b>1 348</b>

## YT4 TALOUSSUUNNITELMA PRO

T3 MYYNTIENNUSTE

Palvelun tarjoaja: BusinessOulu



## LIIKEVAIHDON MUODOSTUMINEN

Yritys: Jokivirta

Laatija: Antti Hirvonen &amp; Rainer Hildén

PVM. 26.9.2013

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016	Huomioita ja kommentteja	
<b>Tuote 1</b>				2015	2016
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	257,50	265,23	hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- myyntimäärä yksikköä	365	376	387	määrän muutos - %	3,0 % 3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	96 807	102 703		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Tuote 2</b>				2015	2016
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	257,50	265,23	hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- myyntimäärä yksikköä	365	376	387	määrän muutos - %	3,0 % 3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	96 807	102 703		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Tuote 3</b>				2015	2016
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	257,50	265,23	hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- myyntimäärä yksikköä	365	376	387	määrän muutos - %	3,0 % 3,0 %
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	96 807	102 703		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv				hinnan muutos - %	3,0 % 3,0 %
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Tuote 4</b>					
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	250,00	250,00		
- myyntimäärä yksikköä	365	365	365		
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	91 250	91 250		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv					
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Tuote 5</b>					
- myyntihinta/kpl sis. arvonlisävero	250,00	250,00	250,00		
- myyntimäärä yksikköä	365	365	365		
- tuotteen veroton myynti yhteensä	91 250	91 250	91 250		
- osto-/omakustannushinta/kpl sis. Alv					
- ostojen hävikkiprosentti					
- myyntikate-%	100,0 %	100,0 %	100,0 %		
- hankintahinta ALV 0 %/kpl sis. hävikki					
- Ostot yhteensä alv 0%					
<b>Myyntituotot tuotteet 1 - 5</b>	<b>456 250</b>	<b>472 921</b>	<b>490 608</b>		
<b>Liikevaihto tuotteet 1 - 5</b>	<b>456 250</b>	<b>472 921</b>	<b>490 608</b>		
<b>Ainekäyttö ALV 0% yht. tuotteet 1 - 5</b>					
<b>Keskimääräinen kate-% tuot. 1 - 5</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>	<b>100,0 %</b>		
<b>Ainekäyttöprosentti tuotteet 1 - 5</b>					

## HENKILÖSTÖN PALKAT JA TEHTÄVÄT

	1. VUOSI 2014	2. VUOSI 2015	3. VUOSI 2016		2015	2016
<b>Työntekijät keskimäärin</b>						
<b>Yrittäjät (Sairaanhoitaja)</b>						
- työntekijöiden määrä	3	3	3			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	2 200,00	2 266,00	2 333,98	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	82 500	84 975	87 524			
- rahapalkat vuodessa	82 500	84 975	87 524			
<b>Sairaanhoitaja</b>						
- työntekijöiden määrä	1	1	1			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	2 200,00	2 266,00	2 333,98	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	27 500	28 325	29 175			
- rahapalkat vuodessa	27 500	28 325	29 175			
<b>Sosionomi</b>						
- työntekijöiden määrä	2	2	2			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	2 200,00	2 266,00	2 333,98	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	55 000	56 650	58 350			
- rahapalkat vuodessa	55 000	56 650	58 350			
<b>Lähihoitaja</b>						
- työntekijöiden määrä	3	3	3			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	1 900,00	1 957,00	2 015,71	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	71 250	73 388	75 589			
- rahapalkat vuodessa	71 250	73 388	75 589			
<b>OSA - TAI KOKOAIKAISET TYÖTEHTÄVÄT</b>						
<b>Toiminnanjohtaja</b>						
- työntekijöiden määrä	1	1	1			
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö	3 500,00	3 605,00	3 713,15	Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)	1,0	1,0	1,0			
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö	12,5	12,5	12,5			
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa	43 750	45 063	46 414			
- rahapalkat vuodessa	43 750	45 063	46 414			
<b>Tehtävä 6 (kokoaikainen)</b>						
- työntekijöiden määrä						
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)						
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö						
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa						
- rahapalkat vuodessa						
<b>Tehtävä 7 (koko- tai osa-aikainen)</b>						
- työntekijöiden määrä						
- perustuntipalkka/kuukausipalkka/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkkatunnit/kk/henkilö (kuukausipalkka = 1)						
- luontaisedut kuukaudessa/henkilö				Nousu - %	3,0 %	3,0 %
- palkanmaksukuukaudet/henkilö						
- ennakkopidätyksen alaiset palkat vuodessa						
- rahapalkat vuodessa						
<b>Rahapalkat yhteensä</b>	<b>280 000</b>	<b>288 400</b>	<b>297 052</b>			
<b>Luontaisedut yhteensä</b>						
<b>Ennakkopidätyksen alaiset palkat yht.</b>	<b>280 000</b>	<b>288 400</b>	<b>297 052</b>			

Jokivirta		KASSABUDJETTI												1/20XY - 12/20XY		yritys TULKKI®
Versio 1																
TULOT		Alv %	tammi.14	helmi.14	maalis.14	huhti.14	touko.14	kesä.14	heinä.14	elo.14	syys.14	loka.14	marras.14	joulu.14	YHT	
1	KASSA ALUSSA		72 500	61 844	49 036	37 231	23 478	10 609	-30 392	-43 261	-26 131	-35 502	-43 809	-56 497	228 125	
2	Käteismyynti, myyntiosuus	50 %	18 250	20 531	18 250	18 250	18 250	18 250	18 250	18 250	20 531	20 531	18 250	20 531	228 125	
	- myynnin kuukausijakautuma		8,0 %	9,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	9,0 %	9,0 %	8,0 %	9,0 %	100 %	
3	Laskutusmyynti	24,0	18 250	20 531	18 250	18 250	18 250	18 250	18 250	18 250	20 531	20 531	18 250	20 531	228 125	
	- myynnin kuukausijakautuma		8,0 %	9,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	8,0 %	9,0 %	9,0 %	8,0 %	9,0 %	100 %	
	- maksuero	14 pv	9 733	19 467	19 315	18 250	18 250	18 250	18 250	18 250	19 467	20 531	19 315	19 467	218 544	
4	Lainojen nostot															
5	Yritystuet, ALV-palautus, muut tulot									30 000					30 000	
	<b>TULOT YHTEENSÄ</b>		27 983	39 998	37 565	36 500	36 500	36 500	36 500	66 500	39 998	41 063	37 565	39 998	476 669	
	<b>MENOT</b>	Alv %	tammi.14	helmi.14	maalis.14	huhti.14	touko.14	kesä.14	heinä.14	elo.14	syys.14	loka.14	marras.14	joulu.14	YHT	
6	Anneet ja tarvikkeet		24,0													
7	Huoneistovuokrat		24,0													
8	Leasingvuokrat, muut kone- ja laitevuokrat		24,0	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	9 914	
9	Sähkö-, vesi- ja lämmityskulut		24,0	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	1 602	19 220	
10	Tieto- ja rahaliikennekulut		24,0	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	269	3 224	
11	Markkinointi ja mainonta		24,0	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	4 960	
12	Investoinnit sis. ALV		24,0													
13	Autokuluttajienkonekulut (alv-vähennyskelpoiset)		24,0	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	2 716	
14	Puhtaanapito, korjaus, vartiointi, muut kulut		24,0	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	1 033	12 400	
15	Lähtekannat, alle 3 v kalusto		24,0													
16	Atk-lähtekannat alle 3 vuotta		24,0	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	1 085	13 020	
17	Muut kiinteät kulut sis. Alv		24,0	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	1 550	18 600	
18	Maksettava arvonsävero			5 919	5 919	6 802	5 919	5 919	5 919	5 919	5 919	5 919	5 919	6 802	61 837	
19	Nettopalkat		18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	219 692	
19.1	YEL-varapalkat brutto		23,0													
19.2	YEL-luontaisedut															
19.3	Työntekijärahapalkat brutto		18,0	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	288 120	
19.4	Työntekijärahapalkat luontaisedut															
19.5	Työnt. TyEL ja TT-vak.		5,8	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	16 567	
20	Työntekijärahapalkat verottajalle		22,2	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	52 928	
21	YEL-maksut		26,0	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	74 911	
22	TyEL, pakoll. Työntekijävakuutukset		26,0	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	74 911	
23	Vapaaehtoiset eläkevakuutukset														9 356	
24	Muut vakuutukset, käyttömaksut			9 356											9 356	
25	Muut kiinteät kulut alv 0 %			7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	85 012	
26	Lainojen korot														8 643	
27	Tuloverot ja kiinteistövero							4 321							4 321	
28	Matkakulut, matkakorvaukset															
29	Yksitysjäsenmaksut															
30	Lainojen lyhennykset							23 810							23 810	
31	Osingot, yksityiskäyttö														47 619	
32	Osamaksun kuukausierät															
33	Investoinnit ALV 0 %															
34	Sijoitukset															
	<b>MENOT YHTEENSÄ</b>		38 639	52 807	49 369	50 253	49 369	77 500	49 369	49 369	49 369	49 369	50 253	78 383	606 559	
35	TULOT - MENOT		-10 656	-12 809	-11 805	-13 753	-12 869	-41 000	-12 869	17 131	-9 372	-8 307	-12 688	-38 386	-167 383	
36	KUMULATIIVINEN KASSAJÄÄMÄ		61 844	49 036	37 231	23 478	10 609	-30 392	-43 261	-26 131	-35 502	-43 809	-56 497	-94 883		

Yritystulikki YT4 Taloussuunnitelma Pro

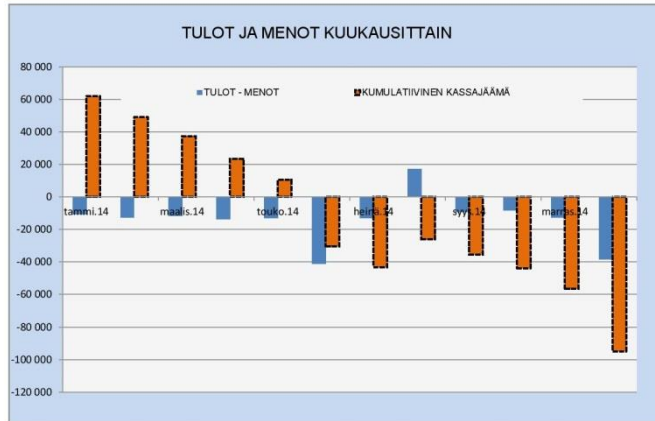
Yritystulikki YT4 Taloussuunnitelma Pro

yritys  
TULKKI®

Jokivirta

KASSABUDJETTI

1/20XY - 12/20XY



### 4.3 Taloussuunnitelmien vertailu

Tämän kappaleen tarkoitus on vertailla kahta eri taloussuunnitelmaa. Toinen näistä perustuu kappaleessa 4.2 esitettyihin lukuihin sekä toinen suunnitelmaan, jossa myyntituottoja saadaan 6.5 sijoitetun lapsen sijaan vain viidestä sijoitetusta lapsesta.

TULOSENNUSTE		1. VUOSI 2014		2. VUOSI 2015		3. VUOSI 2016	
Henkilöstö keskimäärin		11,0	%	11,0	%	11,0	%
1	<b>Myyntituotot</b>	593 125		618 132		644 662	
	- arvonlisävero						
2	<b>Liikevaihto</b>	593 125	100,0	618 132	100,0	644 662	100,0
3	Materiaalit ja palvelut						
4	Henkilöstökulut	-355 220	59,9	-366 021	59,2	-376 858	58,5
5	Vuokrat	-7 995	1,3	-7 995	1,3		
6	Markkinointi	-4 000	0,7	-4 120	0,7	-4 244	0,7
7	Liiketoiminnan muut kulut, erittely alla	-159 024	26,8	-148 442	24,0	-153 018	23,7
8	<b>Käyttökate</b>	66 886	11,3	91 554	14,8	110 543	17,1
9	Rahoituskulut	-8 643	1,5	-7 929	1,3	-7 214	1,1
10	Verot	-3 245	0,5	-10 553	1,7	-16 331	2,5
11	<b>Rahoitustulos</b>	54 999	9,3	73 089	11,8	86 998	13,5
12	Poistot	-45 000	7,6	-40 550	6,6	-36 672	5,7
	- rakennusten poistoprosentti	7,0 %		7,0 %		7,0 %	
	- koneiden ja kaluston poistoprosentti	20,0 %		20,0 %		20,0 %	
13	<b>Nettotulos</b>	9 999	1,7	32 539	5,3	50 326	7,8
14	Muut ylimääräiset tuotot/kulut +/-						
15	<b>Kokonaistulos</b>	9 999	1,7	32 539	5,3	50 326	7,8
16	Laina- ja osamaksulyhennykset yht. (oltava pienempi kuin rivi 11)	47 619		47 619		47 619	

Kuva 1. Tulosenuste 6,5 lapsen mukaan.

TULOSENNUSTE		1. VUOSI 2014		2. VUOSI 2015		3. VUOSI 2016	
Henkilöstö keskimäärin		11,0	%	11,0	%	11,0	%
1	<b>Myyntituotot</b>	456 250		472 921		490 608	
	- arvonlisävero						
2	<b>Liikevaihto</b>	456 250	100,0	472 921	100,0	490 608	100,0
3	Materiaalit ja palvelut						
4	Henkilöstökulut	-355 220	77,9	-366 021	77,4	-376 858	76,8
5	Vuokrat	-7 995	1,8	-7 995	1,7		
6	Markkinointi	-4 000	0,9	-4 120	0,9	-4 244	0,9
7	Liiketoiminnan muut kulut, erittely alla	-150 751	33,0	-139 921	29,6	-144 241	29,4
8	<b>Käyttökate</b>	-61 716	-13,5	-45 136	-9,5	-34 734	-7,1
9	Rahoituskulut	-8 643	1,9	-7 929	1,7	-7 214	1,5
10	Verot						
11	<b>Rahoitustulos</b>	-70 359	-15,4	-53 072	-11,2	-41 948	-8,6
12	Poistot	-45 000	9,9	-40 550	8,6	-36 672	7,5
	- rakennusten poistoprosentti	7,0 %		7,0 %		7,0 %	
	- koneiden ja kaluston poistoprosentti	20,0 %		20,0 %		20,0 %	
13	<b>Nettotulos</b>	-115 359	-25,3	-93 622	-19,8	-78 620	-16,0
14	Muut ylimääräiset tuotot/kulut +/-						
15	<b>Kokonaistulos</b>	-115 359	-25,3	-93 622	-19,8	-78 620	-16,0
16	Laina- ja osamaksulyhennykset yht. (oltava pienempi kuin rivi 11)	47 619		47 619		47 619	

Kuva 2. Tulosenuste 5 lapsen mukaan.

Kuten yllä olevista kuvista selviää, jo puolentoista sijoituspaikan menetys painaa yrityksen talouden raskaasti tappiolliseksi. Lastenkotia perustettaessa lukujen arvioiminen on paljon selkeämpää verrattuna tuotantoyritystä perustettaessa. Liikevaihto perustuu sijoitettujen lapsien määrään, joka voi enimmillään olla 7 sekä heistä maksettavaan kunnan tukeen, joka on tällä hetkellä 250 €/lapsi/vuorokausi.

Liiketoiminnan muut kulut, erittely 1. vuodelta			
17 Toimitilakulut ilman vuokria ja vastikkeita	27 698	22 Matkakulut, matkakust. korvaukset	
18 Muut henkilöstökulut	4 305	23 Hallintop., toimistotarv., vakuutukset	12 750
19 Työkone- ja työajoneuvokulut, liikekäyttö	2 191	24 Lehdet, kirjat, jäsenmaksut	
20 Atk-laitekulut ja -ohjelmakulut	12 500	25 Tieto- ja rahaliikenteen kulut	2 600
21 Muut kone- ja laitekulut	5 000	26 Muut kulut	91 980

Kuva 3. Liiketoiminnan muut kulut, erittely 1. vuodelta. Sijoitettuja lapsia 6,5.

Liiketoiminnan muut kulut, erittely 1. vuodelta			
17 Toimitilakulut ilman vuokria ja vastikkeita	27 698	22 Matkakulut, matkakust. korvaukset	
18 Muut henkilöstökulut	4 305	23 Hallintop., toimistotarv., vakuutukset	12 750
19 Työkone- ja työajoneuvokulut, liikekäyttö	2 191	24 Lehdet, kirjat, jäsenmaksut	
20 Atk-laitekulut ja -ohjelmakulut	12 500	25 Tieto- ja rahaliikenteen kulut	2 600
21 Muut kone- ja laitekulut	5 000	26 Muut kulut	83 707

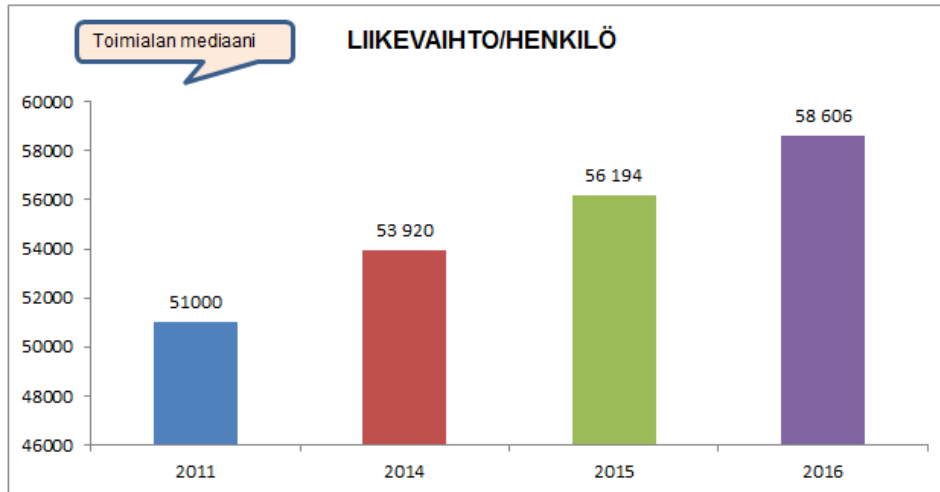
Kuva 4. Liiketoiminnan muut kulut, erittely 1. vuodelta. Sijoitettuja lapsia 5.

Muut kulut ovat kuvassa 4 8273 € pienempi kuin kuvassa 3. Muut kulut, joka tässä taulukossa on suurin luku, pitää sisällään päivittäiset ruokakulut vuodelta. ATK-laitekulut on tällä hetkellä laskettuna kertaostoksena, mutta ne on mahdollista hankkia leasing-rahoituksen avulla, mutta tämä jää yrittäjien päätettäväksi.

## TOIMIALAVERTAILU

Yrityksen toimiala	Vertailtavan toimialan numero	<a href="#">Valitse taulukosta "Toimialatiedot" lähinnä vastaavan toimialan numero</a>
Lastenkoti	52	Vanhusten ja vammaisten asumispalvelut

	2014	2015	2016
Liikevaihto/henkilö	53 920	56 194	58 606
Henkilöstökulut/hlö	32 293	33 275	34 260

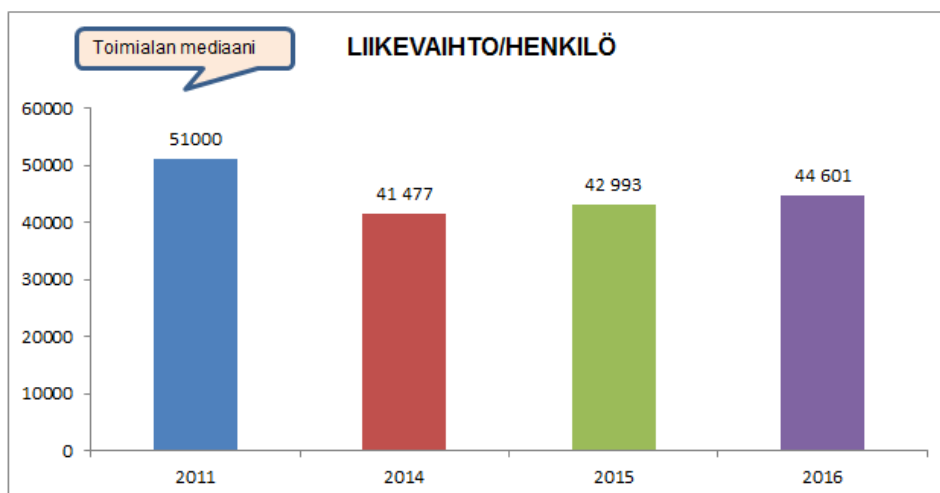


Kuva 5. Toimialavertailu. Sijoitettuja lapsia 6,5.

## TOIMIALAVERTAILU

Yrityksen toimiala	Vertailtavan toimialan numero	<a href="#">Valitse taulukosta "Toimialatiedot" lähinnä vastaavan toimialan numero</a>
Lastenkoti	52	Vanhusten ja vammaisten asumispalvelut

	2014	2015	2016
Liikevaihto/henkilö	41 477	42 993	44 601
Henkilöstökulut/hlö	32 293	33 275	34 260



Kuva 6. Toimialavertailu. Sijoitettuja lapsia 5.

Kuten yllä olevista kuvista 5 ja 6 selviää, toimialavertailuun on otettu vertailukohdaksi vanhusten ja vammaisten asumispalvelut, joka oli lähimpänä lastenkotipalveluita toimialatiedoissa, tässä pitää ottaa huomioon, vaikka molemmat ovat palvelualoja, niin niitä ei voi suoraan vertailla keskenään.

### RISKIANALYYSI

Vaihtoehto 1	2014	2015	2016
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuu	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	54 999	73 072	86 998
Vaihtoehto 2			
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuu	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	54 999	73 072	86 998

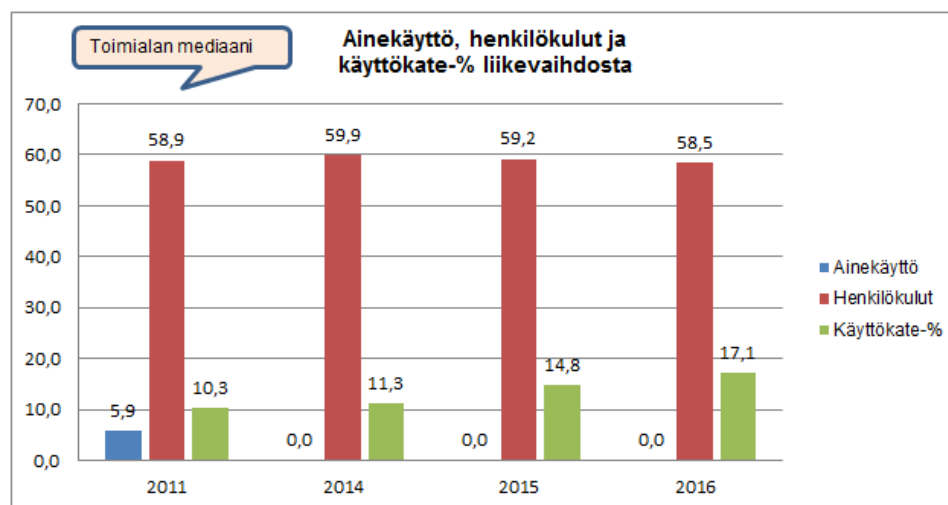
Kuva 7. Riskianalyysi. Sijoitettuja lapsia 6,5.

### RISKIANALYYSI

Vaihtoehto 1	2014	2015	2016
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuu	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	-70 359	-53 065	-41 948
Vaihtoehto 2			
Liikevaihto toteutuu	100 %	100 %	100 %
Menot toteutuu	100 %	100 %	100 %
Rahoitustulos (ei tarkka arvo)	-70 359	-53 065	-41 948

Kuva 8. Riskianalyysi. Sijoitettuja lapsia 5.

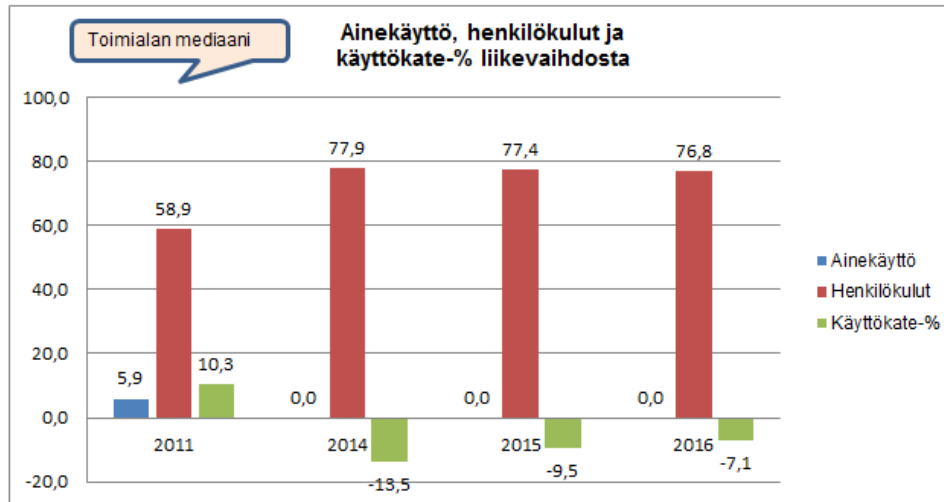
Vertaamalla kuvia 7 ja 8, voidaan todeta, että rahoitustulos viiden sijoitetun lapsen mukaan painuu raskaasti tappiolliseksi.



#### Ohjelman antamien tulosten oikeellisuus ja vastuu tuloksista

Käyttäjät tiedostaa, että ohjelma voi sisältää virheitä ja ohjelman antamat tulokset ovat viitteellisiä ja suuntaa-antavia. Käyttäjä käyttää ohjelmaa ja tulkitsee tuloksia omalla vastuullaan.

Kuva 9. Ainekäyttö, henkilökulut ja käyttökate-% liikevaihdosta. Sijoitettuja lapsia 6,5.



Kuva 10. Ainekäyttö, henkilökulut ja käyttökate-% liikevaihdosta. Sijoitettuja lapsia 5.

Kuvia 9 ja 10 vertailemalla selviää, että viidellä lapsella käyttökate-% on kolmen ensimmäisen vuoden ajan miinuksella. 6,5 lapsella vastaavat luvut ovat selkeästi positiivisia.

MENOT	Alv %	tamm.14	helmi.14	maal.14	huhti.14	touko.14	kesä.14	heinä.14	elo.14	syys.14	loka.14	marras.14	joulu.14	YHT
Aineet ja tarvikkeet	24,0													
Huoneistovuokrat	24,0													
Leasingvuokrat, muut kone- ja laitevuokrat	24,0	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	9 914
Sähkö-, vesi- ja lämmityskulut	24,0	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	19 220
Tieto- ja rahaliikennekulut	24,0	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	3 224
Markkinointi ja mainonta	24,0	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	4 960
Investoinnit sis. ALV	24,0													
Autokulut/työkonekulut (alv-vähennysoikeiset)	24,0	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	2 716
Puhtausapito, korjaukset, vartiointi, muut kulut	24,0	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	12 400
Laitehankinnat, alle 3 v kalusto	24,0													
Atk-laitehankinnat alle 3 vuotta	24,0	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	15 020
Muut kiinteät kulut sis. Alv	24,0	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	18 600
Maksettava arvonnalisävero			8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	8 038	83 826
Nettopalkat		18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	219 632
19.1 YEL-vakopalkat brutto	25,0													
19.2 YEL-luontaisedut														
19.3 Työntekijäpalkat brutto	16,0	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	285 120
19.4 Työntekijäm luontaisedut														
19.5 Työnt. TyEL ja TT-vak.	5,8	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	1 381	16 567
Työnantajaliiketykset verottajalle		4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	52 928
YEL-maksut	22 %													
TyEL-pakoll. Työntekijävakuutukset	26,0	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	74 911
Vapaaehtoiset eläkevakuutukset														
Muut vakuutukset, käyttömaksut			3 356											3 356
Muut kiinteät kulut alv 0 %		7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	7 774	93 285
Lainojen korot													4 321	8 643
Tuloverot ja kiinteistövero														
Matkakulut, matkakorvaukset														
Yksityisajoneuvokulut														
Lainojen lyhennykset							23 810						23 810	47 619
Ozingat, yksityiskäyttö														
Osmaksum kuukausierät														
Investoinnit ALV 0 %														
Sijoitukset														
<b>MENOT YHTEENSÄ</b>		39 328	53 496	52 178	53 326	52 178	80 309	52 178	52 178	52 178	52 178	53 326	81 457	636 821
TULOT - MENOT		-2 950	-1 499	-3 344	-5 876	-4 728	-32 859	-4 728	25 272	-181	1 203	-4 492	-29 460	-63 643
KUMULATIIVINEN KASSAJÄÄMÄ		69 550	68 051	64 707	58 831	54 102	21 243	16 515	41 787	41 606	42 809	38 316	8 857	

Kuva 11. Kassabudjetti. Sijoitettuja lapsia 6,5.

MENOT		Alv %	tammi.14	helmi.14	maalis.14	huhti.14	touko.14	kesä.14	heinä.14	elo.14	syys.14	loka.14	#####	joulu.14	YHT
6	Aineet ja tarvikkeet	24,0													
7	Huoneistovuokrat	24,0													
8	Leasingvuokrat, muut kone- ja laitevuokrat	24,0	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	826	9 914
9	Sähkö-, vesi- ja lämmityskulut	24,0	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	1602	19 220
10	Tieto- ja rahaliikennekulut	24,0	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	3 224
11	Markkinointi ja mainonta	24,0	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	4 960
12	Investoinnit sis. ALV	24,0													
13	Autokulut/työkonekulut (alv-vähennyskel)	24,0	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	226	2 716
14	Puhtaanapito, korjaus, vartiointi, muut kul	24,0	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	1033	12 400
15	Laitehankinnat, alle 3 v kalusto	24,0													
16	Atk-laitehankinnat alle 3 vuotta	24,0	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	1085	13 020
17	Muut kiinteät kulut sis. Alv	24,0	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	1550	18 600
18	Maksettava arvonlisävero				5 319	6 802	5 319	5 319	5 319	5 319	5 319	5 319	5 319	6 802	61 837
19	Nettopalkat		18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	18 308	219 652
19.1	YEL-rahapalkat brutto	###													
19.2	YEL-luontaiskulut														
19.3	Työntekijärahapalkat brutto	18,0	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	24 010	288 120
19.4	Työntekijäin luontaiskulut														
19.5	Työnt. YEL ja TT-vaik.	5,8	1 331	1 331	1 331	1 331	1 331	1 331	1 331	1 331	1 331	1 331	1 331	1 331	16 567
20	Työnantajatilittykset verottajalle		4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	4 812	52 928
21	YEL-maksut	22,0													
22	TyEL-pakoll. Työntekijävakuutukset	26,0	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	6 243	74 911
23	Vapaaehtoiset eläkevakuutukset														
24	Muut vakuutukset, käyttömaksut			9 356											3 356
25	Muut kiinteät kulut alv 0 %		7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	7 084	85 012
26	Lainojen korot							4 321						4 321	8 643
27	Tuloverot ja kiinteistövero														
28	Matkakulut, matkakorvaukset														
29	Yksityisajoneuvokulut														
30	Lainojen lyhennykset							23 810						23 810	47 619
31	Osingot, yksityiskäyttö														
32	Osamaksun kuukausierät														
33	Investoinnit ALV 0 %														
34	Sijoitukset														
<b>MENOT YHTEENSÄ</b>			38 639	52 807	49 369	50 253	49 369	77 500	49 369	49 369	49 369	49 369	50 253	78 383	606 559
35	TULOT - MENOT		-10 656	-12 809	-11 805	-13 753	-12 869	-41 000	-12 869	17 131	-9 372	-8 307	-12 688	-38 386	-167 383
36	KUMULATIIVINEN KASSAJÄÄMÄ		61 844	49 036	37 231	23 478	10 609	-30 392	-43 261	-26 131	-35 502	-43 809	-56 497	-94 883	

Kuva 12. Kassabudjetti. Sijoitettuja lapsia 5.

Kuvien 11 ja 12 tärkein luku löytyy kohdasta joulukuun kumulatiivinen kassajäämä. Kuvassa 11 luku on 8857 €, kun taas kuvassa 12 vastaava luku on - 94883 €. Tämä tarkoittaa, että jälkimmäisessä kuvassa kassavarat eivät riitä juokseviin kuluihin.

## 5 TULOKSET

### 5.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelmassa yrityksen toimintaympäristöksi määritellään Lasten ja nuorten laitokset ja ammatillinen perhehoito [87901] sekä yrityksen sijaintipaikaksi Nousiaisten kunta ja sen markkina-alueeksi Varsinais-Suomi. Yrityksen liikeideana on tarjota turvallinen kasvupaikka lastenkotiin sijoitetuille lapsille ja yritys tulee erikoistumaan somaattisesti pitkäaikaissairaisiin huostaan otettuihin lapsiin. Yrityksen visiona sekä päätavoitteena on vakiinnuttaa sen asema lastenkotien kilpailuareenalla sekä toimia omavaraisesti. Yrityksen tarjoamat seitsemän hoitopaikkaa ovat jatkuvasti täynnä, sillä kunnat näkevät hyötysuhteen joka koituu yrityksen tarjoaman hoidon korkeasta laadusta sekä sen tuloksellisuudesta. Henkilökuntaa yrityksellä on kahdeksasta yhdeksään ja sen liikevaihto on 630 000€ vuodessa. Henkilöstöön liittyvä päätavoite on pysyvä ja tyytyväinen henkilöstö.

Yrityksen asiakkaita tulevat olevaan toiminta-alueen eli Varsinais-Suomen kunnat sekä kaupungit. Asiakkaat tekevät palvelun ostopäätöksen sosiaalityöntekijän johdolla, jota päätöksessä avustavat viranomaiset sekä alan asiantuntijat. Mahdollisia odotettavia asiakkaiden ostopäätösten muutoksia ovat kuntien ja kaupunkien päätökset olla enää ostamatta lasten sijoituspaikkoja yksityisiltä lastenkodeilta. Toinen tekijä, jolla lasta ei enää sijoiteta lastenkotiin on, että sijoitetun lapsen vanhemmat osoittavat omalla käytöksellään olevan kykeneväisiä kantamaan vastuun lapsen kasvattamisesta. On myös mahdollista että lapsi itse osoittaa omalla käytöksellään olevan kykeneväinen palaamaan oman perheensä pariin asumaan.

Kilpailija-analysissä todetaan, että Varsinais-Suomessa sijaitsee 39 lastenkotia, mutta yksikään näistä ei ole erikoistunut somaattisesti sairaisiin lapsiin. Perustettavan lastenkodin ylivoimatekijöitä kilpailijoihin nähden ovat sen sairaanhoidollinen osaaminen, kokemus pitkäaikaissairaiden hoidosta sekä erikoistuminen somaattisesti sairaisiin lapsiin. Suurimmat hyödyt, jotka

perustettavan yrityksen hoitopalvelut tarjoavat sinne sijoitetuille lapsille ovat: lasten sairaalajaksojen lyhentyminen, hoitotasapainon ylläpito sekä terve ja hyvinvoiva lapsi jolla on somaattisesta sairaudestaan huolimatta mahdollisuus parhaaseen mahdolliseen elämään. Yrityksen voimavaroja ovat sen kyky tarjota loistava virikkeitä antava kasvuympäristö sekä hyvän ja osaavan henkilöstön panos huostaan otetuille lapsille.

Yritys järjestää myyntityön mainostamalla itseään kaikissa Varsinais-Suomen kuntien ja kaupunkien sosiaalitoimissa sekä kutsumalla näitä paikanpäälle katsomaan yrityksen tiloja ja tutustumaan työntekijöihin sekä uuteen ideaan hoitaa sairaiden lasten sijaishuoltoa. Myyntiargumentteja yrityksen tuottamille palveluille ovat: sairaanhoidollinen osaaminen, somaattisten pitkäaikaissairauksien asiantunteva hoito, lapsen sairauden hoitotasapainon ylläpito, paikan vetovoimaisuus ja kodinomaisuus sekä kylän yhteisöllisyys joilla vältetään laitostumista. Henkilöstöä yrityksessä on neljä sairaanhoitajaa, joista omistajia kolme, sosionomeja kaksi sekä lähihoitajia kolme. Yrityksen toiminnanjohtaja on aluehallintoviraston vaatimusten mukaisesti palkattu. Henkilöstön palkkaus tulee perustumaan kunkin työntekijän oman liiton suosituspalkkoihin.

Suurin yrityksen omaisuusriski on kiinteistöön kohdistuva, joka tarkoittaa kiinteistön tuhoutumista tulipalossa, josta aiheutuisi yritystoiminnan keskeytyminen. Suurin henkilöstöriski on jonkin työntekijän sairastuminen pitkäksi ajaksi, josta aiheutuu sijaistyöntekijän palkkaaminen yritykseen sekä näin mahdollisia taloudellisia tappioita. Myös työntekijän toimiminen yrityksen etujen vastaisesti on henkilöstöriski. Henkilöstöriskejä minimoidaan huolehtimalla työntekijöiden hyvinvoinnista sekä luomalla avoin ja välittävä työilmapiiri. Muita yrityksen riskejä ovat lastenkotiin sijoitetun lapsen soveltumattomuus lastenkotiin sekä mahdolliset määrärahaliekkaukset sijoitettavien lasten vuorokausimaksuihin. Molemmat riskit aiheuttaisivat yrityksen taloudelle haittaa.

Yrityksen SWOT-analyysissä sen vahvoiksi puoliksi määräytyvät seuraavat tekijät: yrittäjien kutsumus ammattiin, aito halu auttaa sijoitettuja lapsia,

monipuolinen osaaminen muualtakin kuin terveystalon saralta sekä kyky tarjota virikkeellinen kasvuympäristö sijoitetuille lapsille. Heikkoja puolia ovat: ei aiempaa yrittäjätaustaa sekä yrittäjiltä itseltään sosiaalipuolen koulutuksen puuttuminen. Mahdollisuuksia yritystoiminnassa ovat: taloudellinen pärjääminen, kannattava ja hyvämaineinen toiminta saattaa mahdollistaa yrityksen laajenemisen toisella yksiköllä, somaattisesti sairaisiin erikoistuminen edesauttaa yrityksen aseman vakiintumista sekä syrjäinen sijainti edesauttaa lasten sijoituspäätösten saantia. Uhkia ovat: määrärahojen leikkaus, alkupääoman saaminen, aluehallintoviraston myöntämää toimilupaa ei myönnettäisi ja näin yritystoiminnan aloittaminen myöhästyy, sijoituspaikkojen määrä vähenee kuntien säästöjen takia, ammattitaitoisen henkilökunnan saaminen tai sijoitettuja lapsia ei olisi tarpeeksi. SWOT-analyysin vahvat puolet tullaan käyttämään hyväksi perustamalla välittävä lastenkoti sekä markkinointitaukainen yrittäjä tulee itse vastaamaan yrityksen markkinoinnista. Heikot puolet vältetään käymällä yrittäjäkurssi sekä palkkaamalla yritykseen ammattitaitoinen toiminnanjohtaja. Mahdollisuuksien toteutuminen mahdollistetaan ahkeralla henkilöstöllä sekä hyvillä talouslaskelmilla ja tarjoamalla aitoa välittämistä sijoitetuille lapsille sekä yrityksen henkilöstölle. Uhat poistetaan tai lievennetään tekemällä pohjatyö hyvin ennen yrityksen perustamista.

## 5.2 Taloussuunnitelma

Pääoman tarve perustettavaa yritystä varten on yhteensä 715 000€. Tämä summa muodostuu toimitilasta 500 000€, kalustokustannuksista 72 500€, kehittämisinvestoinneista 40 000€ sekä muusta käyttöpääomasta 102 500€. Tästä summasta 600 000€ tullaan saamaan pitkäaikaislainoina joista 500 000€ on pankkilainaa 15-vuoden laina-ajalla sekä 100 000€ Finnvera – lainaa seitsemän vuoden laina-ajalla. Molemmissa lainoissa korkoprosentti on kiinteä 1,5 %. ELY-keskukselta on arvioitu saatavan 30 000€ investointituki. Yrityksen kolme perustajaa eli osakasta sijoittavat yritykseen heti sen alkuvaiheessa yhteensä 62 500€ eli 20 834€ yrittäjää kohden.

Myyntiennuste yhtä sijoitettua lasta kohtaan on kiinteä 250€ vuorokaudessa, joka tarkoittaa vuodessa yhteensä 91 250€ jokaisesta sijoitetusta lapsesta. Yhteensä ensimmäisen vuoden myyntiennuste on 6,5 sijoitetulla lapsella 593 125€, toisena vuonna 618 132€ sekä kolmantena vuonna 644 662€. Vastaavat summat viidellä sijoitetulla lapsella ovat 456 250€, 472 921€ sekä 490 608€. Yrityksen liikevaihto vastaa samaa summaa kuin yrityksen kokonaismyynti eli on ensimmäisenä vuonna 6,5 sijoitetulla lapsella 593 125€, toisena vuonna 618 132€ sekä kolmantena vuonna 644 662€. Vastaavat summat viidellä sijoitetulla lapsella ovat 456 250€, 472 921€ sekä 490 608€.

Yrityksen palkkakulut ovat ensimmäisenä toimintavuotena kummassakin taloussuunnitelmassa yhteensä 280 000€, toisena vuotena 288 400€ sekä kolmantena vuotena 297 052€. Kaikki yrityksen tulot sekä kulut huomioiden ensimmäisen toimintavuoden tulosennusteen netto- sekä kokonaistulokset 6,5 sijoitetulla lapsella ovat 9 999€, toisen vuoden 32 539€ sekä kolmannen vuoden 50 326€. Vastaavat summat viidellä sijoitetulla lapsella ovat -115 359€, -93 622€ sekä -78 620€. Kumulatiivinen kassajäämä on 6,5 sijoitetulla lapsella ensimmäisen toimintavuoden lopussa on 8 857€ ja vastaava summa viidellä sijoitetulla lapsella on -94 883€.

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Kuten johdannossa totesimme, suoritimme tämän opinnäytetyön raamituksen brainstorming – menetelmää hyödyntäen. Tässä innovointitapahtumassa kolme lastenkotiyrityksen perustamisesta unelmoivaa sairaanhoitajaopiskelijaa pääsi itse omia ajatuksiaan tutkimalla vaikuttamaan suoraan siihen, mitä asioita tässä opinnäytetyössä tulisimme käsittelemään. Kuten työmme toisessa kappaleessa esittelimme, brainstorming – menetelmän hyödyntäminen on laadullista tutkimista. Tutkimuksemme lopputuloksena syntyi sairaanhoitajaopiskelijoiden toive kahdesta asiakirjasta, jotka vauhdittaisivat perustettavan lastenkodin alullepanoa - liiketoimintasuunnitelma sekä taloudelliset laskelmat.

Opinnäytetyömme kolmannessa kappaleessa kävimme läpi liiketoimintasuunnitelmaa ja sen osia; yritysmuodot, henkilöstö sekä kannattavuuslaskelma. Yritysmuodon valintana perustettavalle lastenkodille on yksityinen osakeyhtiö. Tämän sääteli aloittavien yrittäjien määrä sekä osakeyhtiön laki, jonka mukaan yrittäjät eivät henkilökohtaisesti ole vastuussa yrityksensä mahdollisista tappioista ja näin ollen henkilökohtainen konkurssi ei ole mahdollinen. Osakeyhtiössä yrityksen omistajat kuuluvat yleensä sen hallitukseen, joten heillä on mahdollisuus vaikuttaa suoraan yrityksensä toimintatapoihin sekä tulevaisuuden suuntiin.

Pohjina laatimillemme asiakirjoille käytimme kappaleen neljä alussa esiteltyjä Business Oulun liiketoimintasuunnitelma – sekä talouslaskelma – kaavakkeita. Liiketoimintasuunnitelmaa täyttäessä on erittäin tärkeää päästä yrittäjien oma ääni kuuluviin jotta se olisi mahdollisimman paljon yrittäjien itsensä näköinen. Tästä johtuen osa liiketoimintasuunnitelman kohdista täytettiin yhteistyössä tulevien yrittäjien kanssa. Näitä kohtia olivat esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman kohdat 1.5 Kilpailija-analyysi, 2. Visio ja päätavoitteet sekä kohta 3. Toiminta-ajatus ja liikeidea. Myös yrityksen SWOT-analyysi täytettiin yhteistyössä yrittäjien kanssa. Kilpailija-analyysiä täytettäessä tulevat yrittäjät pääsivät määrittelemään oman yrityksensä ominaisuuksia sekä ylivoimatekijöitä kilpailijoihin nähden. He kokivat, että yrityksen erikoistuminen

somaattisesti sairaisiin lapsiin sekä aiemmin hankittu työkokemus pitkäaikaissairaiden hoidosta ovat tärkeimpiä tekijöitä erottamaan heidät kilpailijoistaan. Yrityksen päätavoitteeksi muodostui viiden vuoden tähtäimellä vakiinnuttaa sen asema lastenkotien kilpailuareenalla sekä yrityksen päivittäinen toimiminen omavaraisena. Liikevaihtotavoitteeksi muodostui 630 000€ vuodessa joka käytännössä tarkoittaa sitä, että lastenkodin kaikki seitsemän hoitopaikkaa ovat ympäri vuoden lähes täynnä. Toiminta-ajatuksiksi yritykselle määriteltiin yksiselitteisesti lastenkoti, joka tarjoaa turvallisen kasvupaikan sijoitetuille lapsille. Tällä tavoitellaan sitä, että lastenkodin asukkaista kasvaa terveitä ja hyvinvoivia yksilöitä, joilla on mahdollisuus parhaaseen mahdolliseen elämään.

Kuten kappaleessa 3.3 kävimme läpi, yritystoiminnan terveyden kannalta on välttämätöntä että sen toiminta on kannattavaa. Kannattavan toiminnan takana on aina menestyvä myynti. Liiketoimintasuunnitelman kohtaa 4. ”Markkinointi- ja myyntisuunnitelma” tarkastellessa selviää, että JokiVirta Oy aikoo järjestää myyntityönsä itse. Myyntityön itsenäistä järjestämistä tukee SWOT – analyysin vahvoista puolista löytyvä maininta, jonka mukaan yrittäjillä on monipuolista osaamista muualtakin kuin sairaanhoidon parista. Liiketoimintasuunnitelman lopusta löytyvien yrittäjien henkilökuvausten läpi käyminen osoittaa, että yrittäjällä X on kauppa-alan koulutus sekä aiempaa työkokemusta myynnin parista useamman vuoden ajalta. Markkinointi- ja myyntisuunnitelmasta käy myös ilmi, että mikäli myyntiin kuitenkin tarvitaan jatkossa lisäkoulutusta, niin sen järjestämisen mahdollistaa sekä kustantaa lastenkotiyritys. Uuden yrityksen kannalta on aina hyvä, mikäli yrittäjien joukosta löytyy monenlaisia osaajia. Näin pystytään karsimaan asiantuntijapalveluista koituvia kuluja, jotka saattavat usein olla erittäinkin huomattavia.

Kuten tekemistämme talouslaskelmista käy ilmi, yritys tuottaa heti ensimmäisenä toimintavuotenaan nettotulosta 9 999 euroa ja kolmannen toimintavuoden päätteeksi samainen summa on noussut jo 50 326 euroon kun lastenkodissa sijoitettuja lapsia on 6,5. Kassabudjettia kuukausitasolla tarkasteltaessa yrityksen kassassa on jatkuvasti riittävästi pääomaa eräänntyvien

laskujen maksamiseen. Johtopäätöksenä voidaan todeta, että yritystoiminta on 6,5 sijoitetulla lapsella kannattavaa. Kannattava liiketoiminta mahdollistaa sen, että yrittäjät kykenevät muutaman ensimmäisen toimintavuoden jälkeen nostamaan kohtuullista osinkoa yrityksestään oman palkkansa ohella. Tämä huomioiden, yrittäjien palkka tulee vuotuisella tasolla osinkoineen muodostumaan selkeästi korkeammaksi kuin keskimääräinen sairaanhoitajien palkka joka on 2266€ kuukaudessa eli 27192€ vuodessa. (Sairaanhoitajaliitto 2013). Osinkoineen lastenkotiyrittäjien palkka tulee olemaan noin 37000€ vuodessa.

Kuten laatimamme liiketoimintasuunnitelman kohdista 1.4 ”Asiakkaan ostokäyttäytymisen muutokset” sekä 9.4 ”Muut riskit jotka vaikuttavat yritystoimintaan” käy ilmi, yrityksen talouden kannalta olennaisia riskejä ovat seikat, joiden toteutuessa kunnat eivät enää osta lasten sijoituspaikkoja yksityisiltä lastenkodeilta taikka ne leikkaavat määrärahoja, jotka ovat suunnattu sijoitettavien lasten vuorokausimaksuihin. Samat tekijät nousevat esille myös liiketoimintasuunnitelman SWOT-analyysin uhkat -osiossa. Mikäli Varsinais-Suomen kunnat päättävät aloittaa budjettien leikkaustoimet koskien lastensuojelulaitoksia, saattavat tällaiset toimet aiheuttaa myös JokiVirta Oy:lle menetyksiä lasten sijoituspaikoissa tai vuorokausiperusteisten määrärahojen supistumista. Tämän kaltaiset toimet vaikuttaisivat suoraan myös yrityksen kannattavuuteen. Kuten tekemästämme taloussuunnitelmasta käy ilmi, jossa sijoitettuja lapsia on viisi, yrityksen nettotulos ensimmäisen toimintavuoden päätteeksi on raskaasti tappiollista -115 359 eurolla ja kolmantena vuonna tappiota kertyy -93 622 euroa. Ensimmäiset kolme toimintavuotta tulisivat viidellä sijoitetulla lapsella tuottamaan tappiota yhteensä -287 601 euroa. On selvää, ettei yrityksen talous kestäisi näin raskaita tappioita ja ainoaksi vaihtoehdoksi jäisi yrityksen konkurssi. On kuitenkin syytä pitää mielessä, että Suomen kaltaisessa hyvinvointivaltiossa sosiaalipalvelut ovat aina olleet tärkeässä yhteiskunnallisessa roolissa. Jokaiseen yritystoimintaan liittyy aina riskejä, ja mikäli JokiVirta Oy pystyy tarjoamaan korkealuokkaista huolenpitoa heille sijoitetuista somaattisesti sairaista lapsista, voidaan yrityksen asemaa pitää nykyisellään jopa hyvinkin turvattuna. Tukea yrityksen aseman

turvallisuudelle antaa tieto siitä, että tällä hetkellä Varsinais-Suomessa vallitsee lastenkodeista suuri pula ja jopa hieman kyseenalaisessa maineessa oleville lastenkodeille tarjotaan jatkuvasti mahdollisuutta ylläpitää omaa toimintaansa maksimikapasiteetilla.

Lastenkotiyrityksen kassan tulovirta muodostuu hyvin eri tavalla kuin niin sanottujen tavallisten yritysten tulovirta. Tavallisten yritysten myynnissä ja näin tuotoissa saattaa olla hyvinkin suuria vaihteluita jopa kuukausittain johtuen esimerkiksi sesongeista ja alennusmyynneistä. Kunnat ja kaupungit maksavat lastenkodeille keskimäärin 250€ vuorokaudessa jokaisesta sijoitetusta lapsesta. Tekemiemme talouslaskelmien mukaan tämä tarkoittaa 6,5 sijoitetulla lapsella ensimmäisen toimintavuoden myyntituotoiksi 593 125€ ja viidellä sijoitetulla lapsella vastaava summa on 456 250€. Yleensä on hyvin ennustettavaa milloin lastenkodin tuotoissa tapahtuu muutoksia eli milloin jokin lastenkodin asukeista tullaan kotiuttamaan. Positiivista ennustettavuudessa on se, että lähes poikkeuksetta kun kotiutettava lapsi poistuu lastenkodista, on seuraava asukas jo valmiina muuttamaan lastenkotiin poistuvan asukkaan tilalle. Näin lastenkotiyrityksen kassan tulovirtaa voidaan pitää suhteellisen vakiona. Toki on huomioitava jatkuvat kunnallisen tason budjettileikkaukset, jotka saattavat tulevaisuudessa leikata myös lasten sijoituspaikkoihin suunnattuja määrärahoja. Tällaiset leikkaustoimet saattaisivat näkyä suoraan myös JokiVirta Oy:n kassan tulovirrassa. Esimerkiksi Helsingissä on jo kuluvana vuonna tehty päätös 34 lastenkotipaikan vähentämisestä. (Helsingin sanomat 2013). Varsinais-Suomessa ei kuitenkaan tällä hetkellä ole ensimmäistäkään somaattisesti sairaille suunnattua lastenkotia ja omaan tietoomme nojaten esiin ei nouse ainuttakaan syytä, miksei virikkeitä tarjoavalle sekä lapsista aidosti välittävälle lastenkoti JokiVirralle tarjottaisi kuntien puolesta täyttä tukea ylläpitää toimintaansa niin, että lapsille suodaan pitkäkestoinen sekä turvallinen koti jossa kasvaa kohti aikuisuuden kynnystä.

	Liiketoimintasuunnitelma	Taloussuunnitelma	Lähteäkö lastenkotiyrittäjäksi
	Yritysmuoto osakeyhtiö Erikoistuminen somaattisesti sairaisiin Myyntityö järjestetään itse Tarvittaessa myyntiin ulkopuolista tukea Varsinais-Suomessa lastenkodeista pula	Yritys saa 250€ vuorokaudessa jokaisesta sijoitetusta lapsesta 6,5 sijoitetulla lapsella yritys tuottaa voittoa 6,5 sijoitetulla lapsella kassa plussalla	Yritys saa 250€ vuorokaudessa jokaisesta sijoitetusta lapsesta Kannattava liiketoiminta mahdollistaa osinkojen nostamisen Aidosti mielekäs ja kannustava työilmapiiri Työllistyminen unelma-ammattiin Mahdollisuus vaikuttaa positiivisesti lasten tulevaisuuteen
	Myyntityö järjestetään itse Kunnallisen tason budjettileikkaukset Ammattitaitoisen henkilökunnan palkkaaminen	Yrityksen perustaminen vaatii paljon pääomaa Suuri pankkilainan määrä Kallis kiinteistö	Mahdolliset budjettileikkaukset lasten sijoituspaikkoihin Ennen yrityksen perustamista kannattaa käydä yrittäjäkurssi Suuri pankkilainan määrä
	Toimilupaa lastenkotia varten ei myönnetä Rajut kunnallisen tason budjettileikkaukset	Viidellä sijoitetulla lapsella yrityksen toiminta raskaasti tappiollista Lainaa ei myönnetä	Toimilupaa perustaa lastenkotiyritystä ei myönnetä Tarvittavaa rahoitusta yrityksen perustamiselle ei saada Rajut budjettileikkaukset lasten sijoituspaikkoihin

Kuva 13. Liikennevalokaavio.

Kuvassa 13 on esitetty johtopäätökset tiivistettynä hyödyntäen liikennevalokaaviota.

## LÄHTEET

- Eklund, I. & Kekkonen, H. 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Eskola, A. & Mäntysaari, A. 2006. Menestys: Kannattavuuden hallinnan perusteet. Keuruu: Otava.
- Eskola, A. & Mäntysaari, A. 2007. Talousosaamisen perusteet. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy
- Finnvera Oyj 2001. Miten laaditaan hyvä Liiketoimintasuunnitelma, Business Plan. Työkirja. 4. Nykyisen toiminnan analysointi.. 4.7 Omistus, organisaatio ja henkilöstö. 5. uudistettu painos. Kuopio 2001.
- Helsingin Yliopisto. Luovan ongelmaratkaisun työtavat. Viitattu 25.2.2013 [www.edu.helsinki.fi](http://www.edu.helsinki.fi) > malu > kirjasto > lor
- Hirsijärvi, S.; Remes, P & Sajavaara, P. 2005 Tutki ja Kirjoita. Jyväskylä: Gummerrus Kirjapaino Oy
- Holopainen, T. & Levonen, A-L. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. 2008. Edita: Helsinki
- Hulkko, P.; Kinkki, S. & Mäkinen, I. 2001. Yritystoiminta. Helsinki: WSOY
- Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Helsinki: WSOY
- Jyväskylän yliopisto 2013. Menetelmäpolkuja humanisteille. <https://koppa.jyu.fi> > avoimet > hum > menetelmäpolkuja > menetelmäpolku > aineiston-analyysimenetelmät > teemoittelu
- Kauppalehti 2013. Taloussanomalehti. Viitattu 11.3.2013. [www.kauppalehti.fi](http://www.kauppalehti.fi) > balance > ohjeet > tunnuslukuoppaan pääsivu > 20110262447
- Kinnunen, J., Leppiniemi, J., Martikainen, T. & Virtanen. K. 2000. Yrityksen taloushallinnon perusteet. Keuruu: KY-Palvelu Oy.
- Laitinen, E. 2007. Kilpailukykyä hinnoittelulla. Helsinki: Talentum.
- Lastensuojelulaki 59 §. Viitattu 23.10.2013. [www.finlex.fi](http://www.finlex.fi) > lainsäädäntö > ajantasainen lainsäädäntö > vuosi 2007 > 13.4.2007/417
- Lastensuojelulaki 60 §. Viitattu 13.3.2013 [www.finlex.fi](http://www.finlex.fi) > lainsäädäntö > ajantasainen lainsäädäntö > vuosi 2007 > 13.4.2007/417

Patentti- ja rekisterihallitus 2013. Kaupparekisteri. Viitattu 12.3.2013. [www.prh.fi](http://www.prh.fi) > kaupparekisteri

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.

Rissanen, V.; Vaara, M. 2013. Helsinki päätti vähentää lastenkotipaikkoja. Helsingin Sanomat 20.6.2013. Viitattu 24.10.2013. [www.hs.fi](http://www.hs.fi) > kaupunki > Helsinki+päätti+vähentää+lastenkotipaikkoja > a1371621072978

Sairaanhoitajaliitto 2013. Viitattu 24.10.2013. <http://www.sairaanhoitajaliitto.fi> > viestintä > tilastoja

Suomen riskienhallintayhdistys 2013. Viitattu 9.9.2013. [www.pk-rh.fi](http://www.pk-rh.fi) > riskilajit > henkiloriskit > avainhenkilöt

Taloussanommat 2013. Taloussanomalehti. Viitattu 27.2.2013 [www.taloussanommat.fi](http://www.taloussanommat.fi) > porssi > sanakirja > termi > muuttuvat kustannukset

Valtonen, J.; Pekkola, S.; Ukko, J. & Rantanen, H. 2008. Suorituskyky nousuun! Yhteistyössä menestykseen. Helsinki.

Verohallinto 2011. Syventävät vero-ohjeet. Viitattu 27.2.2013 [www.vero.fi](http://www.vero.fi) > Syventävät vero-ohjeet > Sanasto > Palkan sivukulu

Vilka, H. & Airaksinen, T. 2004. Toiminnallinen opinnäytetyö. Jyväskylä: Gummerrus Kirjapaino Oy

Yritys-suomi 2013. Työnantajan palkkakustannukset. Viitattu 27.2.2013 [www.yrityssuomi.fi](http://www.yrityssuomi.fi) > Työnantajuus > Työntekijän palkkaaminen > Työnantajan palkkakustannukset

Yritys-Suomi. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 24.2.2013 [www.lts.yrityssuomi.fi](http://www.lts.yrityssuomi.fi) > rest > index

## Liitteet

Liite 1. Litterointi.

Yrittäjä X: Ettehän te siel sit seiso!

Rainer: Seistäänpäs!

Yrittäjä X: Ettekö seiso!

Rainer: Me tarkkaillaan täält

Yrittäjä X: Pistätte meijät tänne framille ja jaaha

Jaana: Täs on nyt tää tutkimusasetelma valmiina

Rainer: Nimenomaan

Yrittäjä X: Reilu peli

Antti: Kyllä

Antti: Joo, ota sää nyt vaik alkuu

Rainer: Niinno täs nyt päästii vähä jo alkuu ja tunnelma rentoutus ni otetaa semmone lyhyt, lyhyt herättely täs kuitenkin. Teit on nyt kolme ja tos on kolme kirjotusalusaa ja kyniäki näyttäis oleva iha riittävästi, toivottavasti kaikki toimii. Niin tota lähetää ihan ihan semmosest rennosta ja kivast hommast. Pääsette vähä miättimää sitä et täs nyt ku tehää rajoj rikkovaa yhteistyötä niin tota alotetaa iha semmosest kysymyksest et tota mitä hyvää täs meidän yhteistyös on ja mitä hyvää tästä voi tulla? Menkää rohkeesti vaa yks per taulu kirjottamaa ja kirjottakaa sinne pari minuuttii ajatuksii vaa mitä tulee.

Yrittäjä X: Nii siis vaa heitellä sanoja

Rainer: Joo positiivisii sanoja

Antti: Iha mitä tulee miälee

Yrittäjä X: Haluuks te jotai mindmappii tai jotai tämmöst

Rainer: Voitte tehdä iha mite tykkäätte, sanatki riittää. se on varmaa helpompi

Jaana: Mä jätetän teijät tässä vaiheessa rauhaa mä luulen et mua ei tarvita tähän, antakaa mennä vaa

Yrittäjä X: Okei

Jaana: Mää palailen sit joskus

Päivi: Itseasias meil oli Jaanan kans vähä tämmöne suunnitelma et me olla hetki pois, eiks se näi ollu

Jaana: Joo. Jussi

Jussi: Selvä

Päivi: Me tullaa jonku ajan pääst

Rainer: Okei

Jussi: Tuutte sit hakemaa mut

Antti: Selvä

Rainer: Jos alkaa oleee valmist ni hyvä o

Yrittäjä Y: Onks tääl kauhee aikataulu

Yrittäjä X: Onks tää, riittääks tää?

Antti: Joo, totaa tehää nyt sellatti et sit jos loikkaatte niinku aina seuraavalle taululle et siin minuutin verra katotte et jos niist sit taas herää lisää ajatuksii

Yrittäjä Y: Mihin päi me mennää?

Yrittäjä X: Mee sä sinne, mä meen tänne

Yrittäjä Y: Voiks näihi kaikkii kirjottaa iha mite haluu

Antti: Juujuu siis iha sinne vaa lätkimää

Antti: Iha vaa niinku ajatukse virtaa sit vaa ni

Yrittäjä Y: Täs sen näkee et kaikki perustuu aina näyttöö mitä me aatellaa

Yrittäjä Z: Sen vois kaikki taulul ja sit vaa siit

Antti: Jos ei mittää tuu ni loikatkaa sit seuraavalle taululle, ja näyttää varmaan hyvinkin samanlaiselle

Yrittäjä X: Joo-o. sitä mä mietin et miten tähä saa puettuu sen et hyötyyks koulu täst mitää. Onks se niinku koulul hyvä et jos me niinko

Antti: Sinne vaa kaikki mitä tulee mahdolliset hyvät

Yrittäjä X: Hyvät hyödyt

Antti: Hyvät hyödyt, hyviä hyötyjä

Yrittäjä Z: Ja itselle.

Yrittäjä X: Lopputulema: mahdolline ystävyys lopun elämää kestävä ystävyys

Rainer: Niin nii

Antti: Joo eikö siin siin ollu sen verra, totaa nytku te ootte ne kaikki taulut käyny läpi ni oisko sielt nyt jotai mitä näist nyt sit tulee entie esille et mitä samoja asioita

Yrittäjä Y: Ainaki just tää et uusii näkökulmii, mää en osaa sitä kuvata sillai et, vaikee selittää sitä sillai muttet me ajatellaa niinku sairaahoitajan näkökulmast ja te ajattelette sit taas liiketalouden näkökulmast ni sit niinku monipuolistuu

Rainer: Ihan totta

Yrittäjä Y: Et se on ehkä ainaki mun mielest ehkä isoin. Aina kattoo kuitenkin sielt omalt puoleltaa

Rainer: Nii o.

Antti: Jes, hyvä. Totaa mennää täl vähä niinku samal taktiikal jonku aikaa eteenpäin et täs jos nyt SWOT-analyysii tai jos ootte kuullu ni käytetää sitä tässä mukana et totaa ei nyt välttämät iha brainstormi-työkalu sisänsä mut et katotaa mite se nyt pelittää tähä hommaa

Rainer: Joo vähä sovellettu tähä. ni tota tehää samanlaine kierros mut tota jos nyt käytii hyvii asioit läpi ni sit vois kirjata ei huonoi asioit ku ei niit nyt varmaa oo mut semmosii riskei mitä vois olla

Yrittäjä Y: Meijä yhteistyös vaij?

Rainer: Nii. Toivottavast ei nyt kauheest tuu mut ehkä joku tulee

Antti: Kyllähä nyt iha varmaa täs nyt jotaki, jotaki miätityttää

Rainer: Nii siis iha vapaasti vaa et mitä semmosii tulee mielee. voi ne toki huonojaki asioit olla, mitä voi olla huonoi asioit

Yrittäjä X: Siis niinku nyt etitää riskei vai

Rainer: Joo

Yrittäjä X: Yhteistyön riskit, sitäks sä tarkotit

Rainer: Tai huonot puolet

Yrittäjä X: Mää tarvii otsikon

Yrittäjä Y: Hää tarvii otsiko

Rainer: Selkee otsikko. Se oli vähä, vähä huonosti ku ei ollu iha selkeesti

Yrittäjä Z: Tääl on tilaa

Yrittäjä Y: Mul lyö nyt tyhjää

Antti: Joo, jos tehdä sit taas sama juttu et seuraavalle taululle vaan

Yrittäjä X: What do you mean?

Yrittäjä Y: Jos tulee joku semmone tilanne et rahoitusongelma tai joku tämmöne

Yrittäjä X: Nyt me puhutaa meijä yhteistyöst, puhutaak me rahast?

Yrittäjä Y: Emmää tiädä, se voi olla ongelma

Yrittäjä X: Mää lisään tän nyt tähä (kysymysmerkin)

Yrittäjä Z: ...

Yrittäjä Y: Okei, okei.

Yrittäjä X: Tää tyssää täs kohta.

Antti: Joo no jos ei tuu ni sit vaa seuraaval taulul

Yrittäjä X: Ei mitää, tyhjää o.

Antti: Selvästikki kovin samal taval ajattelette sitte että et et onks täs nyt taas jotai et mitä tuli samoja ajatuksia tos noi?

Yrittäjä Z: Aikataulutus ja sit näkemykset

Yrittäjä X: Teetteks te tän kans sit et pystytää vertailee? Ilmeisesti ei

Rainer: Ei oo ollu suunnitelmis tehdä mut jos toivotte ni

Yrittäjä X: Ei mut mää miättisi sitä et kuin paljo te vastasitte eri taval tiätkö

Rainer: Nii joo

Yrittäjä X: Siis niinku sillai, mut tietty nyt se ois ollu niinku kiva jos te ette ois nähny meijä

Antti: Juu kyl tääl nyt niinku iha tietyst, tottakai toi et ihan eri alalla ollaan ni et mitä sitä, miten nä asiat näkee ni se on tottakai täs näi sit

Yrittäjä Y: Se täs on huvittavaa et näkee niinku meijänki välil sen eron miten kirsi näkee ja miten me ajatellaa, koska Kirsi on kumminki markkinointipuolelt toisel jalal ni sen näkee niinku nyt jo täst taulust huomaa just sen et sä mietit kaikkii eri asioi

Yrittäjä X: Nää samat jos niinku tehtäis oikee SWOTTI ni nää samat asiat tulee sinne plussan puolel eli eri ihmiset tuo rikkauksii siihen työhön

Rainer: Nii se sekä-että, se riippuu tilanteest sit tietty aina. Otetaa kolmanneks kohdaks sit viel semmone et tota tän yhteistyön mahdollisuudet sekä nyt et ehkä sit vähä kauaskantosemmi. Tähä voi nyt tulla jotai samoi mitä siihe ensimmäisee mut antakaa mennä vaa ei haittaa

Yrittäjä Y: Joo

Yrittäjä X: Eli yhteistyön mahdollisuudet vai?

Rainer: Jes

Yrittäjä X: Mää tarviin tän otsikon

Yrittäjä X: Bisnes! Oikee beellä. Bisnes bisnes! Business. Sulkuihi pistää kyssäri koska sen pitää olla se oikee, tai niinko.

Antti: Joo no jos alkaa ajatukse olee ni vaihto vaa.

Yrittäjä X: Hehheh, toppaa tähä niinku \*khh\*

Yrittäjä Z: Vitsi

Yrittäjä X: Mää katon täält näi, täält näi mikä on jo pyyhitty pois

Antti: Joo, otetaa vaihto

Yrittäjä Y: Käännä seuraava sivu

Yrittäjä X: Mikä se o, nii Bolt, mikä se o, Usain Bolt

Antti: Joo, no mitä näis sit oli tota

Yrittäjä X: No kaikil oli ainaki sama tää bisnes ja sitte tota tää yhteistyö niinku koulutusalojen väillä ja nää uudet näkökulmat

Yrittäjä Y: Läheks sä lentoo pian?

Yrittäjä Z: Vähä nykii jo

Antti: Joo, ei mitää

Rainer: Sit otetaa tähä viel yks kohta. Ei nyt kauhee hyvi viel tunneta toisiamme ja teekää ette tietyst tiedä meijä työskentelytapoi ja mitä me oikeest osataa tai mitä me ei osata ni olkaa nyt iha rehellisii tosta sit vaa mut mut miättikää semmosii asioi et mikä teit epäilyttää tai vois epäilyttää meijä työskentelys

Yrittäjä X: Miks meijä pitäis teit epäillä?

Yrittäjä Y: me ollaa positiivisii

Yrittäjä X: Meil o tai mul o ainaki semmone huono puoli iha selkeesti et mää iha niinku sinisilmäsest luotan kaikkii ihmisii ennenku jotain käy ja sit niinku tulee semmone niinku

realismi et voi hitto et oispa pitäny ottaa näit asioit selvää mut emmä tiedä ei mä en niinku epäile sekuntiakaa et niinku mistää kohtaa mul ei oo tullu semmost oloo et miks mun tarvis epäillä teitä

Rainer: No pystyks sä jotai saamaa sinne? Iha see et sit meki hiuka tiedetää sitä et mis kohtaa meijä kannattaa olla tarkkoina

Yrittäjä X: No siis emmä tiä miten mä puen tän sanoiks mut niinku tietys mieles siis semmone et koska ei tunneta mut emmä niinku mä en usko siihenkää ennenku sit sillai näin niinku käy ni see et esimerkiks se teijä lopputulema ois joku tosi tosi niinku pohjanoteeraus semmone tieks et siit näkee et te ette oo alunperinkää halunnu tähän juttuu. et te ootte vähän niinku puoliväkisi joutunu tähän tilanteeseen tai joku tämmöne et opettaja mut nii emmä niinku osaa pukee sitä mitenkää niinku yhdeks sanaks tai jotai

Yrittäjä Z: Jos pistää jotenki niinku motivaatiokysymys

Yrittäjä Y: Motivaation puute

Antti: Nii siis pistäkää sinne teksii ja puhukaa nyt samal et mitä tulee mielee

Rainer: Kaikil oli nyt selkeesti sama

Yrittäjä X: Me ei olla täst siis missää kohtaa puhuttu keskenää

Rainer: Joo eikä tarviikkaa, kyl me tää uskotaa

Yrittäjä Y: Kirsi ei nuku ens yön, mä sanoin nii pahasti

Rainer: Eiku siis toi on iha hyvä et tämmösii tulee, meille aina vaa niinku positiivista ja plussaa

Yrittäjä Z: Sit niinku miten toi sitoutumine tähä ylipäätään ja jos motivaatio on se et joojoo katotaa ens viikol tai sillai niinku.

Rainer: Se on hyvä lisä

Yrittäjä X: Mikä, sitoutuminen?

Yrittäjä Y: Ehkä tätä pohjustaa se et Päivin kans juteltii ekan kerran ni Päivi sano sillo heti et hänel on pari niinku mieles, en tiedä olik se te vai onk ne kysyny joltai muult ehkä ensin tai jotai mut hän sano et hänel on kaks niinku opiskelijaa mieles et et onks se niinku tilanne ollu se et ei oo ollu mitään työtä ja sit on tullu no nyt ois semmone tilanne et ottakaa te ku ei oo mitää muuta. Et ehkä se niinku ruokkii osittai tätä ajatust. Et ehkä se niinku sielt tulee, et emmä tiä oisko sitä tullu muute jos joku ois tullu sanomaa meille et nyt on kaks halukast ni se ois ehkä tullu eri taval asia ilmi ni se ois ehkä ollu se niinku emmä tiä se voi olla niinku yks mitä vois ehkä tota ajatella

Yrittäjä X: Emmä mitää muuta osaa sanoo, meil on jo viis

Antti: Juu

Rainer: Nii kyl me jottai kuitenkin saatii, hyvä näin

Yrittäjä X: No nysse ottaa valokuva taas ja sit se analysoi

Yrittäjä Y: Mee itte siihe viereee

Antti: Hyvä

Yrittäjä Z: Eka kerta ku mietitää tämmösii

Yrittäjä X: Nii, aivan. tää oli ehkä iha hyvä ittellekki ku ei me olla puhuttu tämmösii mitää.

Yrittäjä Z: Me ollaa vaa siin loistavas lopputulokses

Rainer: Nii joo tottakai se tavote tavote eikä se tavallaa meil oo epävarmuut siit et eikö me siit hyvää saatais, mut meil nyt tuli tämmöne miälee

Yrittäjä X: Joo se on iha hyvä

Rainer: Ja saatii edes jottai tekstii siihe

Antti: Joo iha jees. Okeii jos tätä nyt käytettii vähä tämmötti herättelynä täs näi et nää neljä, neljä pikku kysymyst et kuitenkin nii ni täs nyt oli se niinku se pääkysymys et, että tota mitkä on teijän odotukset ja, ja halut niinku tätä meijä opinnäytetyötä kohtaan. Niin ni et jos nyt näit kyssäreit käyttää sit pohjana niinni heittelee niistä sitten, tai tähän kysymyksee liittyen ajatuksii taas taululle

Rainer: Ja se voi olla, mielellää mitä konkreettisisempi ni sen parempi eli mitä kohtii te esimerkiks et haluutte mitä siin meijä opinnäytetyös on tai vois olla. Me ollaa hiuka näist puhuttu jo, mut nyt o, nyt niinku ajatus o vapaa et saa iha mitä vaa laittaa ja tottakai niitäki mist ollaa jo puhuttu ni laittakaa miälellää toho. Ni oikestaa pääpointtina vaa se et nyt tulee joku uus juttu ni se voidaa sit kyl lisätä sinne tai sit vaihtaa joku tai miten vaa. Mut se et konkreettisesti nyt se et mitä varte tätä yhteistyötä tehdää et mikä on se mitä te iha oikeesti haluisitte tältä meijä opinnäytetyölt et teit ei nyt varmaa kauheesti se teoriaisuus kiinnostaa mitä sinne on aina pakko kirjottaa vaa enemmän teit kiinnostaa ne mitkä teit oikeesti hyödyttää ni mahdollisimma tarkasti ne kohdat sais tonne taulul et sit oikeesti pystytää me tekemää nii et ne kohtaa ne oikeet tavoitteet

Yrittäjä Z: Okei

Yrittäjä X: Ei muutaku kirjottamaa

Yrittäjä X: Mikä se oli se liikesuunnitelma

Rainer: Liiketoimintasuunnitelma

Yrittäjä X: Ne on nää mystiset sanat

Antti: Tähä voidaa tosiaa käyttää nyt sit enemmän aikaa et

Rainer: Nii ja voitte keskenäänki sit rupertella jos tulee jotai et totanoinni iha vappaasti vaa.

Yrittäjä Z: Se mitä mä täst ehkä niinku iha oikeesti haluaisin ois se et olis jotai semmosii realistisii lukemii mikä on tietysti meijä etu.

Yrittäjä Y: Mm-m, mustaa valkosel

Yrittäjä Z: Nii

Yrittäjä Z: Miten sen saa niinku et just et jos on joku minkä vois et näin tää ei kannata mut jos sä tekisit sen näin ni sit se kannattais

Yrittäjä Y: Mää pistin iha näin suoraa

Yrittäjä X: Nii ja määki pisti. omistus vs. vuokratalot

Yrittäjä Y: Joo se on ehkä ollu meijä murhe täsä

Yrittäjä Z: Mut onks jotai muuta et jos sä teet tän näin ni sit se vois toimii.

Yrittäjä Y: Nii

Yrittäjä Z: Miten sen kirjottaa?

Yrittäjä Y: Semmoset niinku vaihtoehdot tai jotai

Yrittäjä Z: Mää pistä vaihtoehdot.

Yrittäjä Y: Pistä sinne iha mitä sä haluat, aina voi selittää sit \*hehe\* mitä sä tarkoitat.

Yrittäjä Z: Se just ku emmä jaksais kirjottaa nii kauheesti

Yrittäjä X: Mut mä en osaa sanoo tätä suomeks. Siis mikä on niinku semmone niinku et teijän et jos te niinku just et jos sää sanosit äske et huomaa, jos te huomaatte et näin tää ei niinku kannata mut jos te teette näin ni sit se ehkä vois kannattaakki

Yrittäjä Z: Eli tää sama mitä määki hain

Yrittäjä X: Nii, mutta see et ku mä pistän mahdolliset Antin ja Rainerin ideat ja neuvot ja sit tämmöset niinku

Yrittäjä Z: Vaihtoehdot

Yrittäjä X: Niinku semmoset huomaamiset siis niinku et ku tää työ etenee ja, ja

Yrittäjä Y: Tulee jotai tilantei

Yrittäjä X: Niinni et te huomaatte et hei et tos ne nyt niinku menee

Yrittäjä Y: Et miks ne pänkkää sitä kolmee autoo, yritysautoo sinne ku se ei selvästikkää kannata

Rainer: Voisko olla joku toiminnaohjaus, tuli tämmöne sana

Yrittäjä Y: Esimerkiks, kirjota sä se sinne listaa

Yrittäjä Z: ... tää aivot kolmes osas ei selkeestikkää toimi

Yrittäjä Y: Mä oon pelkkä pikkuaivo

Yrittäjä X: Ja siis se on ollu hyvää ku te viimeksi kysyitte jostai siit et ootteks te ajatellu tämmöst näin et onks teil joku niinku työterveyshuolto. Just niinku sillai et aha, mikä se on et pitääk meijä itteemmeki hoitaa. Et tämmösii just niinku tämmösii et te huomaatte et me ollaa unohdettu joku tärkeä asia mikä vie kuitenkin meilt resurssei paljo, tai ei resurssei mut rahaa

Rainer: Nii joka tapaukses. Nii ei siis kyl se on iha totta et välil voi tulla sil omal toiminnal sokeeks

Yrittäjä X: Nimenomaa, just näi.

Yrittäjä X: Mahdolliset epäkohdat. epäkohtien julkituonti

Yrittäjä Z: Isoin aivolohko

Yrittäjä Y: Me ollaa puhuttu et meil o kolmes osas meijä aivot, ei toimi ollenkaa ku mä oon pelkkä pikkuaivo vaa

Yrittäjä X: Tai ei mittää mahdolliset, mää ota mahdolliset pois täält näi. se o iha faktaa, faktaa

Yrittäjä Z: Nyt o vähä vääräs kohtaa kyl se, pistä jatkoks

Yrittäjä X: Tähän vielä

Yrittäjä Y: Jos tietäis enemmän niinku ylipäänsä liiketaloudest ni osasis varmaa olla kriittismepi näitte suhtee mut tää on vähä tämmöne

Antti: Nii oliko teil muuten ni tota ensmäisel vuodel sitä oliko se sit ylppi-nimel se yrityksen liiketoiminnan perusteet?

Yrittäjä Y: Mikä se nimi oli, terry

Yrittäjä X: Terry

Yrittäjä Y: Mikä joku terveys ja yrittäjyys mikä se nyt oli, mut se ei ollu siis yrittäjyytee mitenkää liitoksis

Yrittäjä X: Mut kyllähä me jokuu totanoinni me tehti joku yritys perustettii

Antti: Joo

Yrittäjä Y: Oliko se semmone, me oltii jossai hankees vaa

Yrittäjä Z: Kyl me se verkkokurssis perustettii joku yritys

Yrittäjä X: Nii, piti perustaa joku

Yrittäjä Y: Eiku nii oliko

Yrittäjä Z: Mut se oli iha semmonee \*piuh\* meni tuolt

Antti: Okei, joo

Yrittäjä Y: Siin oli viis siin ryhmäs mä en tehny käytönnäs yhtää mitää

Yrittäjä X: Hei muista et tää kuvataa, sää oot just tunnustanu olevans laiska

Yrittäjä Y: Saimmä siit numero siit kurssist, et oommä jotai tehny sentääs

Antti: Joo vaihdelkaa vaa

Yrittäjä Y: Mää tuu tänne

Yrittäjä Z: Ei mul tullu toho enää mitää

Yrittäjä X: Ainii joo, tän, tän tän tän, mikä se on se ... otsikko puuttuu

Yrittäjä Y: Osakeyhtiö, vai mikä joku yritysmuoto

Yrittäjä X: Nii, yritysmuodon perustelu. Mää katon poikie ilmei, anteeks mää puhu teist poikina tee ootte kyl varmaa iha miähii. Meit työtöellää joka paikas kans niinko

Antti: Joo, okei

Yrittäjä X: Olen 37-vee Yrittäjä X hei, olen nytten tyttö

Yrittäjä Y: Tää ei ollu mikää missikanditaatti... hei, haluan maailmanrauhaa

Yrittäjä X: Haluamme pelastaa maailman perustamalla lapsille hyvän kodin, kaikki meille

Yrittäjä X: Sää pistit sen niinku omin sanoin, hyvä

Yrittäjä Z: Mikä?

Yrittäjä X: Tän, tee näin ni ei toimi jos teet näin ni vois toimiikki. VOIS! alleviivataa!

Yrittäjä X: Toi on hyvä, yrityksen riskit, loistava, hyvä Yrittäjä Y.

Yrittäjä X: Realistisuus, mää aina välil unohdan sen

Yrittäjä Y: Sul on tääl realistisuus

Yrittäjä X: Siks sä kysysit et koska mä lähde lentoo vai? Se on ollu yllättävä jalat maas tänää. Reiluu, reilukerho kokoontuu

Yrittäjä Y: Jatkuu tää eiline teema

Yrittäjä X: Nii. Tota semmost mä miätin et onks semmone mahdollist, me yritettii sitä jollai tasol kaivaa mut ei niinku saatu semmost tietoo mistään et esimerkiks et kuin paljo tämmösii lastenkotei on täl alueel

Antti: Kyl me tota katottiin hetkine, oisko se nyt sit ollu Varsianis-Suome alueel ni

Yrittäjä X: Ni, löysiks te jostai semmose tiado?

Antti: Joo

Rainer: Joitai kymmenii niit oli

Antti: Kyl niit, kyl niit on olemassa kuitenkin

Yrittäjä X: On

Antti: Mut et se et jos sitä nyt niinku, jos sen fokusoi suora jollekki ryhmälle et ku et mun mielest toi nyt oli. Mitäs ne nyt, nii mitä, nii tai ku katottii parit sivut ni se oli vaa nyt et niinku et et lastenkoti et ei siin ollu mitää

Rainer: Nii siin ei joo, joo

Antti: Erityisest tämmösil

Yrittäjä X: Me yritettiin jossain kohtaan etsiä sellaista, että tiedettäis kuinka monta yksityistä lastenkotia on tällä alueella.

Antti: Juu

Yrittäjä X: Niinku sit pystyttäis vähän niinku vertaan niihin lukemiin, että kuin paljon niit lapsia on tääl vuodes otetaan huostaan tai kuin pal niit on huostas. Mun mielest me ei missään vaihees päästy semmoseen et siin oli kyl kaikki

Yrittäjä Y: Siihen tuli perhekodit ja kaikki

Yrittäjä X: Siihen tuli perhekodit ja kaikki, et me ei päästy (...) ottaan sitä yhtä ryhmää vaan.

Yrittäjä Y: Mää en tiiä onks yhtään erityislastenkotia, yksityistä.

Yrittäjä X: Mun mielest puolet niist kertoo ittestään olevansa erityislastenkoti

Yrittäjä Y: Nii puhuuki sellattiin, mut onks niit oikeesti sillä nimellä.

Yrittäjä X: Teette tai ette tee

Rainer: juu, juu ylös vaan kaikki

Yrittäjä X: saatiiks me Varsinais-Suomen lapsilukuja? Eiks me saatu vaan koko suomen?

Yrittäjä Z: se 17000?

Yrittäjä Y: Oliko siinä jaettu ne kunnittain. (...) oli siinä jotain jaettu.

Yrittäjä Z: (...) oli siinä jotain lukemia (...) ja jos ne on kaikki Turus, ni.

Yrittäjä X: Mut eikö tää riskit kuulu siihen? Tohon...

Rainer: Liiketoimintasuunnitelmaan?

Yrittäjä X: Nii

Antti: juu

Yrittäjä X: suoraan?

Antti: joo

Rainer: Mut siis sinänsä hyvä ja et kirjoitatte koska liiketoimintasuunnitelma on vähän semmonen ja et siinä pystytään painottamaan enemmän toista asiaa ja sit vähemmän toista ni se ja et jos teillä nyt selkeästi täs tulee esiin jotain ja katotaan kohti vähän tarkemmin niitä ja et

Yrittäjä Y: oliko siinä joku markkinointiosuus? (...) eikö siitä ollu juttu? Et siihen tulee joku pieni...

Yrittäjä X: Siihen tulee joku pieni

Antti: siis joo on joku pieni

Yrittäjä X: ei tarvita mitään isompaa

Yrittäjä Y: nii sitä just aattelin ja et eikö siitä vois painottaa just enemmän niin ja et markkinointia ei tarvii ja ehkä enemmän ne riskit enemmän

Yrittäjä X: vai onko teillä joku oma tällöinen joku...

Yrittäjä Y: vai miten niinku?

Yrittäjä X: mikä on oikein teidän oma juttu

Rainer: katotaan nää nyt ensin (...) ei mennä täs kohtaan mitenkään me edel vaan mennään te edellä. Te saatte nyt ihan miettiä, mitä te haluatte

Yrittäjä Y: käydäks näit läpi?

Antti: joo, tota mietittiin ja jos ihan pisteytätte ne sellattiin (...) tukkimiehenkirjanpito, ja mikä teidän mielestä on niinku tärkeet...

Rainer: ja et mitä ainakin haluaisitte

Antti: nii, ja et ottaa ne kohdat ja laittaa...

Yrittäjä X: (...)

Rainer: voitte tehdä ihan erillisen listan johonki, jos siel on tilaa jossain

Yrittäjä Y: pistäkää tohon sivuun

Yrittäjä X: tähän?

Yrittäjä Y: joo

Yrittäjä X: Mää otan ton realistisuuden tost pois (...) otaks sää tost kuvan ennen ku mää kirjotan?

Antti: joo, vois ottaa.

Yrittäjä Z: kannattavuus

Yrittäjä X: kulut, kustannukset? Tai no rahotus ja kulut vai miten päin te halutte laittaa?

Yrittäjä Y: rahotus (...) kustannukset

Yrittäjä X: RKRK (...) muistisääntö

Yrittäjä Z: kaks kertaa kr

Yrittäjä Y: Nii (...) mää en tiä mihin se tukkimiehenkirjanpito jäi. Meil on näköjään tämmönen systeemi

Rainer: muutetaan lennosta sitä.

Yrittäjä X: liiketoimintasuunnitelma on kaiken a ja o toisalta.

Yrittäjä Y: mut eiks se kaikki tuu siihen sisälle kaikki?

Yrittäjä X: no nää kuuluu siihen kaikki

Antti: (...) noi nyt tulee automaattisesti liiketoimintasuunnitelmaan

Yrittäjä Y: se on nyt vähän niinku otsikko?

Antti: joo

Yrittäjä Y: mut sen suunnitelman sisällä ehkä toi järjestys

Antti: joo

Yrittäjä X: mää mietin et miks toi kannattavuus ei voi olla ykkösenä

Yrittäjä Y: ku mää oon negatiivinen (...)

Yrittäjä X: (...) me annetaan sul periks et sää oot loppupäivän kiltti

Yrittäjä Z: mitä jos se ois sellanen jaettu ykkössija

Yrittäjä X: nii seki on totta (...) mut eiks se oo noinki hyvä?

Antti: joo nyt löyty neljä pääkohtaa tästä sitten

Yrittäjä Y: ja ehkä se epäkohtien huomioiminen tai se et jos te löydätte jotain ihan päätöntä, mitä me ollaan touhuumassa (...) se pitäis kulkee koko työn läpi. Ei se oo välttämättä silleen ykkösasia, mut mun mielest siis koko ajan jos tulee vastaan jotain. Se on niinku oma yksikkönsä

Yrittäjä X: mahdollisten epäkohtien huomiointi. Jokasessa asiassa tietty.

Antti: kaikki talteen vaan

Yrittäjä X: kaikki talteen vaan. Tää on kuitenkin tällanen once in a lifetime tilaisuus et jos näist ei ota kuvii, ni se meni sit jo.

Rainer: ens kerral ei tuu samanlaista sit

Yrittäjä X: ei tasan tarkkaan

Antti: joo oisko ihan sit et lähetään noit käymään sit läpi et mitä teilt tulee noist mieleen ykkösest neloseen. Ihan vapaata keskustelua sen puitteissa. Vai mitä sää oot mieltä?

Rainer: joo mennään vaan niin. Mitä ajatuksii noi herättää ja toisaalt onks teil tonne sisälle jo jotain mitä tulee mieleen. Tai ehkä eritoten et mitä noista vois tarkastella. Sillon... mää heitän nyt ihan esimerkkinä jos jäi hieman epäselväks tost rahotuksesta esimerkiks teilt iteltänne tuli just se naisyrittäjientuki ni ihan esimerkkinä tuleeks teil jotain tämmösii näist mieleen esimerkiks. Täs vaihees. Herättääks nää neljä kohtaa jotain ajatuksia?

Yrittäjä X: no sitähän täs ollaan funtsittu justiins et tää omistus vs. Vuokra et niinku...

Rainer: joo

Yrittäjä X: okei, omistustalo on varmaan helpompi löytää kun sit noin iso vuokra...

Rainer: vuokra?

Yrittäjä X: vuokrahan on ääreest kätevä et jos siel joku paukahtaa rikki ni soittelet niinku perää ja et tuuks korjaamaan. Ku sit taas omistukses on aina ne omat riskit et minkälaisen töllin menit nyt sit ostamaan ja sit se tietenki et ku...okei tavoitteena on nyt sillain et me ei nyt ihan suorilt voida tätä perustaa vaan meijän on pakko mennä täs välis töihin, mut se et mimmoset niinku...kuin paljon me pystytään niinku ottaa velkaa per tyyppi...ei mitään käryy. Sen mää tiiän et omaa taloo vastaan jotain saa mut ei se...ei sitä voi sielt rekkalasteittain hakee.

Yrittäjä Y: vaik mieli tekiskin

Yrittäjä Z: siipien havina alkaa kuulumaan jo

Yrittäjä X: nii, et se tota itteään ni ainaki mua kiinnostaa se et mimmoset...et kuin paljon te pystytte oleen johonki pankkeihin tai kuin paljon netistä löytyy tietoo, en mä ole kattonu ollenkaan. Et mikä on realistinen summa mitä me voidaan edes saada

Yrittäjä Y: niist ei oo mitään käsityst

Yrittäjä X: ei niinku mitään

Yrittäjä Z: ei mitään

Rainer: me koitetaan ne mahdollisimman tarkast selvittää. Tottakai hieman epäileväinen et mitään ihan eksaktii tietoo saada

Yrittäjä X: nii juu ei mut ees sadan tonnin tarkkuudella

Rainer: edes. Joo tää on hyvä toive ja me koitetaan mahdollisimman hyvin vastaamaan siihen

Yrittäjä X: koska tääki talo mikä me annettiin teil, mikä se meidän niin sanottu unelmatalo, mikä ois aivan mahtava tälle, tälle jutulle niin...siinähan oli se 590 se hintapyyntö...mut sehän ollu monta vuotta myynnis et ei ne tuu sitä siit saamaan et eikä mekään tietyst olla valmiit siit sellast maksaakaan. Mut jos lähetään vaik siit et iso talo se tarvii kuitenkin olla ni se varmaan maksaa sen puol miljoonaa äkkiseltään

Rainer: mm-m

Yrittäjä X: plus et jos sinne tarvii tehdä jotain muutostöitä...näit kaikkii hälytysjärjestelmii mitä nyt kasteluhässäköitä...ne maksaa aina jotain mut kuin paljon niinku pelkästään jo menee siihen paikan perustamiseen?

Antti: joo

Yrittäjä X: ennen ku voidaan ees puhuu siitä et meidän täytyy palkata sinne jotain väkee ja mitä se sen jälkeen niinku maksaa...

Rainer: et mimmoset autot te saatte viel?

Kaikki: nii

Yrittäjä Z: mielellään hienot ja isot

Yrittäjä X: kyllä just näin...et tämmönen aina sit mietityttää täs kohtaa et mimmosist summist täytyy puhuu et me saadaan leipää pöytään ja et me saadaan se homma pyörimään...

Rainer: nii et se pyörii?

Yrittäjä X: nii...niin ettei mennä koko ajan miinukselle ja olla niinku veitsi kurkulla koko ajan

Rainer: eiku nimenomaan niin et se toiminta on kannattavaa

Yrittäjä X: niin, nimenomaan...mut me löydettiin semmonen, eilen justiin et mis oli niit vuorokausihintoi, ni siin oli että...oliks se just keskimääränen hinta ni se 250 jotain et eli me ollaan aika hyvin se 250 pitää paikkansa. Tarviiks te sen siihen lähteeks?

Rainer: mielellään

Antti: joo ois se hyvä olla

Yrittäjä X: joo voidaan se heittää ku se meil kerran on ylhääl

Antti: kiitti

Yrittäjä X: niinku meil on se ylhääl ni ei teijän tarvii sitä ettii turhaa ku me ollaan se jo tehty

Yrittäjä Y: harhailtiin taas vähän omasta opinnäytetyöstä...

Yrittäjä X:...mut siis yrittäminenhän on aina riski et tietysti mutta kuin ison riskin siinä ottaa niin teijän työ sen niinku paljastaa. Tän kannattavuuden ja rahatuksen ja kustannuksen kans

Rainer: noist päivämaksuist sen verran et onks teil jotain tietoo et jos se tosiaan menee lomil ni miten ne vaikuttaa siihen? Et jos se vaiks lähtee perjantain kello 15, ni saaks te siit täyden päivän maksun perjantailta vai saaks te sen puolikkaan päivän maksun vai miten se mahtaa mennä?

Yrittäjä X: hyvä kysymys

Yrittäjä Z: erittäin hyvä kysymys

Yrittäjä X: "ei ollu ajatellu sitä, jes" epäkohta, epäkohta. Eli saadaanko me niiltä päiviltä ku se on siellä ni mist me semmonen

Yrittäjä Y: täytyy selvittää

Yrittäjä Z: mihis sun verkostot meni?

Yrittäjä X: otetaas taas puhelu Mialle

Yrittäjä Z: jos se menee puol päivää koko päivältä...

Rainer: nii just et onks siin joku tämmönen...puolpäiväraha

Yrittäjä X: puolpäiväraha, nii. Tää on mielenkiintonen tehdä tätä opparii sillattiin koska niinku mul on paljon niinku semmosii ystävii ja tuttavii jotka niinku pystyy mul kertoo puhelimes, senku soittelee ja kyselee, niin tota noin niin mitä mää pistän lähteeks? Meijän opinnäytetyöhön ku kuitenkin se on sellast tietoo et tota...ehkä sielt tulee sit jotain semmosii sanoit mitä voi hakee

Yrittäjä Y: et jos siel on joku nettisivu...

Yrittäjä Z: voihan siihen laittaa et sen ja sen kunnan se ja se työntekijä

Yrittäjä X: en mä lähteeks voi niin kirjottaa

Antti: kyl sen voi jos se on haastattelu tai käyttää sitä haastatteluna

Yrittäjä Y: niin

Antti:...pistää sellattiin.

Yrittäjä X: okei tehdään niin sit

Yrittäjä Z: kaik on mahdollist

Yrittäjä X: mä oon niin huono nois lähteis...

Yrittäjä Z: joo mää hoidan

Yrittäjä X: nii nii...harhauduttiiks me nyt asiast? Sanokaas nyt jotain

Yrittäjä Y: mää mietin just sitä et jos se viikonlopuks lähtee lomille kotiin...

Yrittäjä X: pidetään me kuitenkin hänel huonet vapaana...

Yrittäjä Y: on ja sit mietin et kuitenkin siis esimerkiksi soittaa illalla sinne kotiin et miten sel menee ni onhan se kontakti kuitenkin säilyy koko ajan. Se vastuu on kuitenkin meillä edelleen kaiken aikaa

Yrittäjä Z: minä hetkenä se voi tulla takasin sielt kotoaan vaik ois sovittu näin...se voi täs kohtaa tulla takasin

Antti: joo

Yrittäjä Y: mää luulen et se välttämät vaikuta siihen...en tiedä...tällee ku aattelee

Yrittäjä Z: pistäks sen ylös

Yrittäjä X: Yrittäjä Y, mun penaali on siel päädys...mitä mun piti kysyy?

Yrittäjä Z: päivämaksu, puolipäivämaksu

Yrittäjä Y: seki on kyl yks semmonen mitä oon miettiny et mitä jos se on se 250/päivä et mitä se pitää kattaa sisäänsä...et just ku oli niist lääkkeist puhe ja niitä et voiks siin olla joku systeemi et se kattaiski ne koska se on kuitenkin tollanen poikkeustilanne et siit ei oo niinku varmuutta

Rainer: joo

Yrittäjä Y: et mitä niinku kunta odottaa siltä summalta et mitä lapsi saa

Rainer: joo. Just näin

Yrittäjä Y: joo johonki se kuitenkin perustuu

Rainer: tottakai

Yrittäjä Y: mikä semmonen sit mahtaa olla...jotain niit könttäsummia

Rainer: se on kans ehdottomast yks asia mikä täytyy jotain kautta...saada mahdollisimman tarkasti

Yrittäjä Y: koska ne vaikuttaa kans tosi paljon...

Rainer: juu juu

Yrittäjä Y: jos ne olettaa et sillä rahalla pitää jotain muutaki saada mitä on laskettu

Rainer: nii miettii et 7 lasta kertaa 365 ni se summa on yhtäkkii aika iso mikä siit sit per vuosi tulee...kyl sen varmaan jostain saa selvil...

Yrittäjä X: pitää mun kuitenkin ruokkii se pääsisäisenä....

Yrittäjä Y: muista pitää kynä ja paperi esillä...

Rainer: et teil on tämmönen suunnitelma....tuu syömään...pitkään aikaan olla nähty voidaan vaihtaa kuulumisii

Yrittäjä X: vähän käytän sua hyväks ei kai haittaa...ehkä mää soitanki sil

Yrittäjä Z: ja juotat hyvin

Yrittäjä X: ja just Tomi soitti sil eilen ja sanos et ei käykään....käy sittenki, meil oli opparipalaveri...joo

Yrittäjä Y: yks puoli on sit noi lupa-asiat...en tiä kenen hoidettavii ne on, varmaan meijän...

Yrittäjä X: mää hoidan

Yrittäjä Y: mut ne on ylipäätäns aika mysteeri

Yrittäjä X: mää voin ne tänne lisätä...mut mää en tiä...et ei se oo varmaan teijän ongelma

Yrittäjä Y: et onks niis jotain kulujuttui?

Yrittäjä X: maksaahan ne...lupa maksaa...mitään et saa ilmaseks

Antti: te varmaan tiätte enemmän et mitä lupii te tarviitte, mut meijän tarvii tietää ne hinnat...

Yrittäjä X: siel lääninhallituksen sivuil, se mikä me annettiin teil

Antti: juu

Yrittäjä X: niin siellähän oli näin pitkä A4:sen rotla et mitä lupia meil tarvii olla ennen ku me voidaan ees hakee....tai siis kartotus et mitä tarvii olla ennen ku ees voidaan sitä lupaa ees

hakee...se maksaa varmaan...en tiedä. Pieni rakennuslupa maksaa 175 euroa et siihen voidaan verrata(...)toimenpidelupa

Rainer: joo me katotaan siit ja varmaan voidaan kääntyä teijän puoleen kun tulee jotain kysymyksiä

Yrittäjä Z: joo

Rainer: siihen liittyen

Yrittäjä X: lupamaksut, mutta tota nää on tietty semmosii nää lupamaksut...ne on niinku tähän...pistetään tähän erikseen tota et perustamisen kustannukset ja sit niinku käyttökustannukset

Rainer: okei hyvä

Yrittäjä X: ja sit onks käyttökustannukset...kaikki ymmärtää mitä käyttökustannukset tarkoittaa...jees. Ja just tätä käyttökustannukset niinku.. se kertoo tää et mitä taa raha pitää sisällään ni sitä ni et mitä sen arjen kustannuksiin sit niinku...auttaa niinku siinä...

Yrittäjä Y: nii et kuin paljon täytyy tilillä olla rahaa et saadaan niinku pyörimään homma

Antti: joo

Yrittäjä X: mut voisko tota Sodexon emäntää käyttää hyväkseen et kuin paljon kakarat syö...nii, ja mitä se maksaa?

Yrittäjä Y: onks siinäki sit jotain yhteistyökuvioi mahdollist järjestää?

Yrittäjä X: nii mut sää järjestät sen yhteiskuvion

Yrittäjä Z: sää hoidat paikan mää hoidan kuljetuksen

Yrittäjä X: tää on niin hauskaa ku me ollaan niin erilaisii paikoist lähtösin et niinku hän on kaupanalalt ja(...)postilt ja mää(...) niin erilaiset omat verkostot. Mikä tietenki on hyvä asia

Yrittäjä Z:(...)

Antti: ja siitä liiketoimintasuunnitelman markkinointiosuudesta ni siihen riittää, eiks se niin ollu et siin on suht yleiskatsaus vaan et se...

Yrittäjä X: joo ei siihen kannata kauheest paukkui lyödä...mut onks teil joku tämmönen intohimon kohde. Pitää vastata vai mennäaks me nyt me edellä ja te perässä?

Rainer: no kyl tähän kohtaan voi sen heittää et kannattavuus on ainaki mul ittel tosi kiinnostavaa et jos joskus iteki omaa yritystä lähtee perustamaan ni täs nyt oppii sen et tosiaan et mitä kaikkii muuttujia täytyy ottaa huomioon...et sinne sisältyy tosi paljon, just nytki tuli noi lupamaksut ja kaikki. Ja nää pitää kaikki vaan(...) ja niit ei ees kaikki ees yhelt istumalt pysty luetteleen et se vaatii vähän sulattelua ja läpikäyntii

Yrittäjä Y: niinpä

Yrittäjä X: me ollaan oltu yli tunti tääl ja tuntuu et vasta tultiin...

Rainer: hyvä...entäs sit riskit? Onks mahdollist et jostain syystä lapsi otetaan teilt pois? Vai?

Yrittäjä X: on, mahdollista on keskeyttää koska vaan jos vanhemmat vaan skarppaa

Yrittäjä Z: tai sit sijoituspaikkaa voidaan vaihtaa...lastenkodist esimerkiks perheeseen. Perhe on kuitenkin se ydin

Yrittäjä Y: toisaalt lastenkodist lastenkotiin voidaan siirtää jos on jotain merkittävi sopeutumisongelmii tai...

Yrittäjä Z: ei se ilmeisest kauheen yleistä oo...

Yrittäjä Y: mut seki on todennäköst et siin voi käydä niin

Yrittäjä X: (....)

Yrittäjä Z: (...) purkaminenkaan vissiin kauheen yleist oo?

Yrittäjä Y: nii

Yrittäjä X: mikä on se sana sille, mitä ne laskee aina, käyttöprosenttei? Siis hotellis lasketaan aina käyttöprosenttii et se hotelli on koko täynnä 70% keskimäärin(...) sil on joku hienompi sana

Rainer: käyttöaste?

Yrittäjä X: käyttöaste, just tää. Pistän tänne sen. Tää tarkoittaa just sitä et jos tulee tämmösii muutoksii...

Rainer: joo

Yrittäjä Y: et kuin mont paikkaa voi olla tyhjänä et(...) se voi olla todennäköst et joku paikka voi olla pitkän aikaaki tyhjänä...niil on kuitenkin mahdollisuus kieltäytyy niinku siit lapsen ottamisest, yksityiselläki. Et jos tilanne on se et se on 16 vuotias ja edellisest paikast karkaillu monet kerrat ja sit siel on lapsii mitkä on 5 vuotiaita. Ni siin kohtaan joudutaa ehkä tekeen semmonen ratkasu ettei oteta(...) et jos se on liian haastava

Yrittäjä X: et jos se ei sovellu sinne

Yrittäjä Z: nii et jos se on vaan niin eri ikänen

Yrittäjä Y: semmonenki voi käydä...et sit taas joudutaan siirtään ku tulee seuraava ni kattoo et onks se soveltuva

Yrittäjä X: tää on just mielenkiinnost et mist täst sais faktaa...mut tää on sit sitä meijän heinä..nii

Rainer: se voi olla et se vaatii sit sitä verkostoa et on oikeest joku ketä tietää...et se ei varmaan ku googleen kirjotta et

Yrittäjä Y: vaik tuntuu et sielt löytää kaikkee...

Rainer: nii

Yrittäjä X: mut et seki et mikä on keskimääräinen lapsen "odotusaika" siis semmonen et jos sul on tyhjä huone ni kuin kauan menee, kuin mont päivää ennen ku se täyttyy keskimäärin

Yrittäjä Y: nii

Yrittäjä X: mut en mää tiä saadaks me sitä ikinä mistään selville. Näähän on ihan, tästähän tarvis tehdä joku tutkimustyö jonneki lastenkoteihin pelkästään...

Rainer: toki jos sen tiedon jostain vaan saa ni se on aina vaan eteenpäin

Yrittäjä X: mää kysyn...se voi olla ettei noi välttist tiä

Rainer: menee sit jo toisen illallisen puolelle

Yrittäjä X: juu, ei hittolainen

Yrittäjä Y: nääki kulut täytyy ottaa huomioon....

Yrittäjä X: ilta yks, ilta kaks

Rainer: muista säilyttää kuitit

Yrittäjä X: joo

Yrittäjä Y: firman piikkiin

Yrittäjä X:...käyttöasteet ja täyttöasteet

Yrittäjä Z: täyttönopeus?

Yrittäjä Y: me käytiin silloin haastatteleen sitä yhen yksityisen lastenkodin johtajatarta. Me sitä koitettiin silloin tentata et miten pitkään heil viel et heil tulee lapsii, mut en tiä tuliks siin mitään suoraa vastausta...

Yrittäjä X: se oli vähän nihkee ku se arvas et miks me oltiin siel. Me mentiin sinne vähän varkain et joo me tehdään opparii. Ja sit just sillattiin et niin mites paljon sää tienaat kuukaudes?...ei kysytty, ei oikeest. Mut siis semmosii kysyttiin et jos se on fiksu ni tottakai se tajuu et miks me kysytään näit...mut mun mielest hän vastas siihen jotenki niin et lähestulkoon päivittäin tulee puhelui

Yrittäjä Y: nii et kyl niit...

Yrittäjä X: et kyl hänki joutuu kieltäytyy sen takii ettei sovellu tähän väkeen

Yrittäjä Y: et kyl määki niinku ymmärsin et niit tulee suhteellisen usein niit soittoi...et jonnekin ne aina ilmottaa, se on joku rekisteri tai joku mihin ne ilmottaa sen et heil on tyhjä paikka...

Rainer: todennäkösesti ne aika nopeesti menee...täyttyy. Kuhan vaan se et se sopii sinne niin se on varmaan...

Yrittäjä X: mää luulen et nää yksityiset enemmän niit valkkailee ku sit taas kaupunkihan joutuu täyttää omansa sit heti ja sit pääsääntösestihän ne sijoitetaan omiin laitoksiin...mut ne ei siel kauheest sano et ei sovi

Yrittäjä Z: onks kaupungil ollenkaan varaa valita?

Yrittäjä X: nii sitä mää mietin, mut eiks niil oo simmonen nuoriso ja lapset et niis on jotain ikärajoja tieks et mitä ne laitokset on...

Yrittäjä Y: vastaanotto-osastos ainaki...

Yrittäjä X: on varmaan sieläki sit

Yrittäjä Z: (...)

Rainer: se henkilöstörakenne tais olla niin et tääki johtajatar tais olla ite ns. töissä siellä? Myös siel lasten parissa et se ei mee nii et esimerkiks Antti tulee teil toimitusjohtajaks vaan et se on sit joku teistä? Se varmaan pääsääntösest menee näin?

Yrittäjä Y: se on varmaan joo ja se on varmaan pakkoki olla

Yrittäjä X: paitsi et sen takii ne sano just että koska tää nainen oli siel töissä ni sit heit oli niinku 8. lakihan vaatii sen 7 niinku todettiin. Niin ni se justiin et hän voi lähtee sit ku hän tykkää. Näin mää ymmärsin vähän rivien välistä et hän niinku vähän tsombailee siel sit niinku et jelppii siel sit mis aina tarvitaan ja just niinku tulee sairaslomii ni paikkailee niitä ja muuten tekee sit näit paperihommii ja tälle.

Yrittäjä Y: heilläki oli kaks paikkaa, kaarinas ja turus...

Yrittäjä Z: ja he meinaa laajentaa vaikei tarvetta oookaan...he laajentaa silti.

Yrittäjä X: onhan meit täs nyt tosi paljon...ooks te meinannu laajentaa?..no joo no joo

Yrittäjä Y: ei se oikeen mitään vastaust antanu siihen

Yrittäjä X: nii en tiä

Yrittäjä Z: sit meil kyl sanottiin aika äkkii sen jälkeen et kiitos, näkemiin.

Yrittäjä X: äkkii oma pulju pystyyyn ennen ku se kerkee

Rainer: no tää voi ehkä olla yks riski yhteistyölle ettei välttämättä jotain tietoo saada

Yrittäjä X: mm-m

Rainer:...yksinkertasesst kaivettuu jostain ni sillon sit se vaikuttaa noihin meijän laskelmiin siin mieles et me ei nyt tietenkään jätetä pois mut joudutaan yhdes miettimään ja arvioimaan se minkä summan mukaan lasketaan...

Yrittäjä X: kaikkemme tietysti tehdään että mahdollisimman tämmöst faktatietoo sit saadaan...ja mul on sit tonne Kaarinan sossuun vaan lonkerot ylettyy vaan yhteen sossuun viel täs vaihees ja sit tota noin niin sielt saadaan kyl tietoi kyl varmasti. Jos teilki tulee jotain semmosii ni olkaa yhteydes. Sanon et ei teijän hirveest kannata lyödä simmoseen aikaa ja resursei ku sit et jos te saatte sen et okei mä palaan huomen moro. Ainaki yritetään. Siit en tiää et kuin laillista se on mut tota....siis niinku oikeesti meidän täytyy pyytää kirjallinen suostumus et me saadaan heijän työntekijöitä haastatella tähän niinku per tutkimuslupa per paikka. Ja sit ku me tehään se koko varsinais-suomen alueelle ni sit se on 28 kuntaa tai kaupunkii... oliko siin 11 kaupunkii?

Yrittäjä Y: joo

Yrittäjä X: mut siis 28 kuitenkin paikkaa et kyl täst paperisouvvi saadaan aikaseks. Ni sen takii niinku mää vaan mietin et kuin...mut hei en mää tiedä voiks siit joku tulla joskus syyttää?

Rainer: joskus tarkotus pyhittää keinot.

Yrittäjä X: eikös, just näin...hirvee tarve ku on niin

Yrittäjä Y: pakko illallistaa monta kertaa

Yrittäjä X:(...) perustamiskustannukset oli kertakaikkiaan huikeet...joo tota ryypyttämään sossuihmisii. Ne kovii ryypäämään kyl et ne saa kyl varmaan....nimenomaan

Antti: mitäs sitte?

Yrittäjä X: mitäs sitte

Antti: nii onks siel viel jotain mitä tulee mieleen? Koska noi nyt tuli niin selkeest noi neljä kohtaa

Rainer: toisaalt nääki nyt sisältyy tohon liiketoimintasuunnitelmaan enemmän tai vähemmän näitten miettimisetki

Antti: nii on

Yrittäjä X: toivottavast täst jää teilleki oikeest hyötyy sillain et jos te ootte funtsinu niitä et oma yritys ois mahdollinen ja näin niinku se et te saatte niinku jotain siihenki...

Rainer: aivan varmasti

Yrittäjä X: et on sit hyötyy myös teille muuta ku se vaan et pääsette näinki hienoon projektiin osallistumaan...no ei kai

Rainer: eiku on on just noi kannattavuus ja rahotuspuolelt toki riskit sun muut on ja tota saadaan täst sit kolme uutta yrittäjätuttuu ni voidaan sit tulla teilt kysyy et onks se yrittäjäyys niin siistii, et kannattaks ruveta?

Yrittäjä X: nii

Yrittäjä Y: me ollaan kaikki kuitenkin burnoutis

Rainer: nii

Yrittäjä Y:(...)

Yrittäjä Z: me laajennetaan kuitenkin et saadaan se sikarihuone sinne ja nostetaan jalat pöydäl ja kattellaan ku lapset pesee autoi.

Yrittäjä Y: tää tuli kaikki nauhal sit

Yrittäjä X: tää on se meidän todella ruusuinen kuva täst yrittäjäydestä .....

Yrittäjä Z: ....lähtee vähän lapasesta

Yrittäjä X: mut en tiiä ku me ollaan niin samanlaisii et ei oteta vakavasti tai siis tottakai otetaan vakavasti mut siis pärjätään paremmin ku huumori kukkii...et ei se elämä nyt niin vakavaa oo...vähän voi hassutellaki välil. Tietysti paikast ja tilanteest riippuen. Oliko teil viel jottain nyt viel mieles?

Antti: niin me nyt ollaan suurinpiirtein käyty tää läpi.

Yrittäjä X: ootteks te saanu täst mittään?

Rainer: ollaan, voidaan tää kaiketi niputtaa niin et tost nyt saatiin noi pääkohdat, mitä te odotatte ja haluatte tältä meidän opinnäytetyöltä sitten niin ni meidän on huomattavasti helpompi sitten lähtee tästä eteepäin...

Yrittäjä X: mut jos me tost starttirahast vielä, ymmärsiks mää oikeen et jos me ollaan kolme alottavaa yrittäjää ja meil on sama bisnes ni saadaaks me joku oma starttiraha...ai sul on siit faktaa, onko?

Yrittäjä Z: mul on jotain faktaa siitä... se mitä se ukko siellä Potkurissa selitti...

Yrittäjä X: nonni, kuu mun mielest me saadaan joku oma osuutemme....

Yrittäjä Z: Starttirahaa on kaikkien mahdollista saada...about 750 euroo kuukaudessa maksimissaan puolen vuoden ajan. Lain mukaan sitä on mahdollista saada 18 kuukautta. Todellisuudes se menee niin et puolen vuoden ajan sää saat 750 euroo kuukaudessa sit sen jälkeen 4 kuukautta 500 euroo kuukaudes...

Yrittäjä X: mut et se laskee sen puolen vuoden jälkeen

Yrittäjä Z: arkipäivät määräävät starttirahan...näin tääl lukee, mä en oo ihan varma

Rainer: okei

Yrittäjä Y: se oli se et kuin paljon sää oot tehny niinku arkipäivisin töitä...eiks se ollu jotenki siihen?

Antti: tähän pistetään ainaki tän puoleen stoppi niin ni...

Rainer: me saatiin tää nyt valmiiks