



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Lahti University of Applied Sciences

Konsultointialan yrityksen perustaminen Etelä-Karjalaan

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Liiketalouden koulutusohjelma
Opinnäytetyö
Syksy 2014
Irina Grazhdankina

Lahden ammattikorkeakoulu
Liiketalouden koulutusohjelma

GRAZHDANKINA, IRINA:

Konsultointialan yrityksen perustaminen
Etelä-Karjalaan

Liiketalouden opinnäytetyö, 52 sivua, 5 liitesivua

Syksy 2014

TIIVISTELMÄ

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, miten perustetaan Venäjän kaupan konsultointiyritys Etelä-Karjalaan. Tutkimuksessa tarkastellaan, onko Etelä-Karjalan alueella yrityksiä, jotka järjestävät konsultointi- ja käännöspalveluita venäläisille sekä onko kyseessä olevalla alueella sellaisia yrityksiä, jotka auttavat suomalaisia yrityksiä etsimään yhteistyökumppaneita Venäjältä ja järjestävät markkinatutkimuksia ja selvityksiä. Lisäksi tarkastellaan, millaisia muita organisaatioita Lappeenrannan alueella on.

Opinnäytetyön teoriaosuus koostuu kahdesta pääluvusta. Ensimmäisessä luvussa selvitetään, mikä liiketoimintasuunnitelma on. Toisessa pääluvussa tarkastellaan millainen on Venäjän kaupan konsultointi toimialana Etelä-Karjalassa. Teoriaosuuden aineisto koostuu tietokirjallisuudesta, artikkeleista sekä sähköisistä lähteistä. Tutkimuksen empiirinen osuus käsittelee Venäjän kaupan yrityksen perustamisprosessia sekä yrittäjän silmin, että niiden organisaatioiden näkökulmasta, jotka tarjoavat neuvontapalveluita yrittäjille. Haastatteluja varten käytiin sekä yrittäjien luona että yrityspalveluorganisaatioissa. Tutkimusmenetelmänä käytettiin laadullista tutkimusta. Tutkimustieto kerättiin teemahaastattelun avulla jossa oli 12 teemaa yrityksille ja 7 teemakysymystä yrityspalveluorganisaatioille.

Tutkimuksesta käy ilmi, että liiketoimintasuunnitelma on hyvä työkalu uudelle yritykselle sekä jo olemassa olevalle. Etelä-Karjalan alueella on olemassa Venäjän kaupan yrityksiä. Venäjä ja Etelä-Karjala ovat maantieteellisesti lähellä ja yhteistyö niiden kesken on välttämätöntä. Toisaalta yrityspalveluorganisaatioita alueella myös on. Ne ovat esimerkiksi Kaakkois-Suomen ELY-keskus, Wirma Lappeenranta, Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy. Yrityspalveluille on haastattelun mukaan kysyntää. Alueen yrityspalveluorganisaatioilta saa apua myös venäjäksi. Venäjän kaupan yrityksen ja konsultointialan erityispiirteinä haastattelun mukaan ovat venäjän kulttuurin ja tavan toimia välttämätön tuntemus, sopiva koulutus ja hyvä verkosto. Konsultointialan yrityksen on oltava monipuolinen ja monialainen, siihen voi kuulua tulkkaus, kääntäminen, asiointitulkkaus sekä konsultointi tuonti- ja vientiasioihin. Konsultointia ei kannata rajata alueellisesti, sillä asiakkaita voivat olla muualta ja saattavat toimia laajimmalla alueella.

Asiasanat: konsultointi, yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma, Etelä-Karjala, yrityspalveluorganisaatiot

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in Business Studies

GRAZHDANKINA, IRINA: Establishment of Consulting Company in
South Karelia Area

Bachelor's Thesis in Business Studies 52 pages, 5 pages of appendices

Autumn 2014

ABSTRACT

The aim of this thesis was to find out how to set up a Russian trade consulting company in South Karelia. The study examines whether there are companies that organize consulting and translation services to the Russians in South Karelia, as well as whether there are companies that help Finnish companies find partners in Russia, organize market surveys and studies, in the area. Furthermore, the study explores what kind of other organizations there are in the area of South Karelia.

The theoretical part of the study consists of two main chapters. The first chapter explains what a business plan is. The second chapter examines the features of Russian trade consulting companies in South Karelia. Sources include literature, articles, and electronic sources. The empirical part of the study deals with the Russian trade company formation process from an entrepreneur's view as well as from the perspective of the organizations that provides consulting services to entrepreneurs. Interviews were held with entrepreneurs and with start-up service organizations. The research method utilized was a qualitative research. Research data was collected by theme interviews with 12 subjects for entrepreneurs and seven for start-up service organizations.

The study results show that a business plan is a good tool for a new company, as well as for an existing one. There are Russian trading companies in the South Karelia region. Russia and South Karelia are geographically close and cooperation between them is essential. On the other hand, there are also start-up service organizations in the region. They are, for example, the Southeast Finland Centre for Economic Development, Transport and the Environment, Wirma Lappeenranta Oy, and Imatra Region Development Company. There is demand for business consultancy services in the area according to the interviews. Area start-up service organizations provide services also in the Russian language. Furthermore, distinct characteristics of Russian trading companies and the field of consultancy include: indispensable knowledge of Russian culture and way of working, proper education, and a good network. A consultancy company should be versatile and multi-disciplinary; it may include interpretation, translation, every-day interpreting, consulting, and import-export matters. Consultancy practices should not be restricted to regions.

Key words: consulting, business start-up, business plan, South Karelia, start-up service organizations

SISÄLLYS

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | JOHDANTO | 1 |
| 1.1 | Opinnäytetyön tavoite ja tutkimusongelmat | 2 |
| 1.2 | Tutkimusmenetelmät ja lähdeaineisto | 3 |
| 1.3 | Opinnäytetyön rakenne | 4 |
| 2 | LIIKETOIMINTASUUNNITELMA | 5 |
| 2.1 | Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus ja hyödyntäminen | 5 |
| 2.2 | Liiketoimintasuunnitelman sisältö | 6 |
| 2.3 | Yrityksen perustaminen | 8 |
| 2.3.1 | Liikeidea | 9 |
| 2.3.2 | Liiketoimintasuunnitelman laatiminen | 9 |
| 2.3.3 | Käytännön perustamistoimet | 10 |
| 3 | VENÄJÄN KAUPAN KONSULTOINTI TOIMIALANA | 12 |
| 3.1 | Konsultointialasta yleisesti | 12 |
| 3.2 | Venäjän kaupan konsultoinnin erityispiirteet | 14 |
| 3.3 | Yritysten perustamistilastot Etelä-Karjalassa | 14 |
| 3.4 | Yrityspalveluorganisaatioita Etelä-Karjalassa | 17 |
| 4 | TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET | 22 |
| 4.1 | Haastattelu tutkimusmenetelmänä ja tutkimuksen kulku | 22 |
| 4.2 | Tutkimukseen osallistuneet yritykset ja yrityspalveluorganisaatiot | 24 |
| 4.3 | Tulokset | 30 |
| 4.3.1 | Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus ja hyödyllisyys | 30 |
| 4.3.2 | Venäjän kaupan konsultoinnin erityispiirteet ja alan kilpailutilanne Etelä-Karjalassa | 32 |
| 4.3.3 | Yrityksen perustaminen käytännössä | 37 |
| 4.4 | Tutkimuksen luotettavuus ja tulosten tulkinta | 43 |
| 4.5 | Johtopäätökset | 44 |
| 5 | YHTEENVETO | 47 |
| | LÄHTEET | 49 |
| | LIITTEET | 53 |

1 JOHDANTO

Yrittäminen on siitä hienoa hommaa, että saat valita, menetkö sunnuntaina töihin kahdeksalta vai kymmeneltä (Leppänen 2013, 21).

Konsultointi on 1900-luvun kahden viimeisen vuosikymmenen yksi eniten kasvaneista asiantuntijaliiketoiminnan business-alueista, johon on tullut mukaan mitä useammanlaatuisia toimintamuotoja ja sisältöjä. Konsultit toimivat nykyään laajasti kaikilla liike-elämän eri alueilla. (Rope 2006, 25.)

Yritykset voivat käyttää konsulttia hyvinkin erilaisissa tilanteissa ja erilaisiin tarpeisiin: yrityksen perustamisvaiheeseen, strategian määrittelyyn, yrityskauppaan, resurssien niukkuuteen, tiedon tarpeeseen olosuhteiden ja tavoitteiden muuttuessa, yrittäjän omien suunnitelmien ja ajatusten testaamiseen, vaikeisiin taloudellisiin tilanteisiin, kansainvälisiin asioihin sekä kansainvälisten yhteyksien luontiin ja moniin muihin tilanteisiin. (Yrittäjät.fi 2014.)

Konsultin valinnassa palataan aina siihen, kuinka hyvin organisaatio tuntee oman osaamisensa, ja kuinka perusteellisesti on määritelty ne tarpeet, joihin konsulttia on palkkaamassa (Nurmi 2012, 67.)

Konsulttitoimintaan aina liittyy yrittäjyysosaaminen ja halu olla yrittäjä. EU-komission barometrikyselyn mukaan yrittäjyyden arvostus on Suomessa EU:n huippuluokkaa, mutta keskimääräistä harvempi suomalainen haluaa itse yrittäjäksi. Suomalaisista 78 prosenttia kertoo arvostavansa yrittäjiä, mikä on EU:n toiseksi korkein luku Tanskan jälkeen. Tästä huolimatta vain 41 prosenttia suomalaisista haluaa itse ryhtyä yrittäjäksi. Luku jää EU:n keskiarvon alapuolelle, sillä unionikansalaisista 45 prosenttia haluaa ryhtyä yrittäjiksi. Eurooppalaisten yrittäjyysinnostus kalpenee pahasti kiinalaisten rinnalla, sillä heistä peräti 71 prosenttia haluaa olla oman itsensä pomo. Amerikkalasiinkin verrattuna eurooppalaisten innostus on laimeaa, sillä heistä 55 prosenttia haluaa yrittäjäksi. Japanilaisille sen sijaan yrittäjyys maistuu vielä suomalaisiakin huonommin, siellä vain 39 prosenttia haluaa yrittäjäksi. (Helsingin Sanomat 2010.)

Barclays Bankin tutkimusluvut myös toistavat yrittämisen suosiota: esimerkiksi Yhdistyneessä kuningaskunnassa vuosittain avataan yli 400 000 uutta yritystä (Reuvid 2007, 8).

Helsingin Sanomien tutkimuksen mukaan halukkuus yrittäjyyteen Suomessa on kohdallaan. Siksi uskon, että yrittäminen ei ole mikään mahdoton asia ja sille on tulevaisuutta.

Nykyisessä taloustilanteessa, kun mielestäni ei enää voi olla varma jatkuvasta palkkatyöstä, täytyy silti osata elää ja elättää itseä ja perhettä, jos sitä on. Olen tällä hetkellä osa-aikatyössä ja olen jo pari vuotta haaveillut, että minulla olisi joskus oma yritys, alussa vaikkapa sivutoiminen ja pidemmällä aikajänteellä päätoiminen. Konsultointi on ala, joka on aina minua kiinnostanut. Siksi päädyin kirjoittamaan opinnäytetyön, jossa tutkin konsultointialan yrityksen perustamista.

1.1 Opinnäytetyön tavoite ja tutkimusongelmat

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, millainen on Venäjän kaupan konsultointiyritys Etelä-Karjalassa. Tärkeää on myös löytää vastauksia siihen, millaisia mahdollisuuksia on alueella perustaa kyseessä oleva yritys. Onko alueella jo yrityksiä, jotka järjestävät Venäjän kauppaan liittyviä konsultointipalveluita sekä onko alueella sellaisia organisaatioita, jotka tarjoavat yrityspalveluita alkaville yrittäjille. Tutkimus on tehty oman kiinnostuksen perusteella, se ei ole jonkun tietyn yrityksen toimeksianto.

Työn päätutkimuskysymys on:

Miten perustetaan Venäjän kaupan konsultointiyritys Etelä-Karjalaan?

Opinnäytetyön alatutkimuskysymyksiä selvitetään:

- Mitä liiketoimintasuunnitelma on, miksi se tehdään ja mihin sitä tarvitaan?
- Mitkä ovat Venäjän kaupan konsultointialan erityispiirteet ja millaisia yrityksiä alalla jo on Etelä-Karjalassa?
- Miten yritys käytännössä perustetaan?

Tavoitteiden toteuttamiseksi aion selvittää, onko Etelä-Karjalan alueella yrityksiä, jotka järjestävät konsultointi- sekä käännöspalveluita venäläisille sekä onko kyseessä olevalla alueella sellaisia yrityksiä, jotka auttavat suomalaisia yrityksiä etsimään yhteistyökumppaneita Venäjältä, järjestävät markkinatutkimuksia ja selvityksiä. Millaisia muita organisaatioita Lappeenrannan alueella on?

Opinnäytetyössä keskityn Lappeenrannassa ja sen lähialueissa olevien yritysten etsimiseen ja selvittämiseen. Lappeenrannan alue on Venäjän kaupan kannalta kiinnostava. Myös resurssisyistä on järkevä rajata alue niin. Opinnäytetyössä en aio laatia liiketoimintasuunnitelmaa konsultointiyritykselle, käsittelen ainoastaan, mitkä asioita siihen kuuluvat ja mihin käyttötarkoituksiin liiketoimintasuunnitelma yleensä tehdään.

1.2 Tutkimusmenetelmät ja lähdeaineisto

Tutkimusmenetelmänä käytän kvalitatiivista eli laadullista menetelmää. Ideana on haastatella Venäjän kaupan konsultointialalla toimivia ihmisiä, yritysten edustajia ja organisaatioita, jotka tukevat yrittämistä alueella. Haastatteluun tutkimusmenetelmänä päädyin, koska halusin saada haastattelevilta neuvoja ja ehdotuksia siihen, mitä on liiketoimintasuunnitelma, mihin sitä tarvitaan, mitkä ovat Venäjän kaupan konsultointialan erityispiirteitä, millaisia yrityksiä ovat jo Etelä-Karjalassa ja miten yritys käytännössä perustetaan. Se onnistuu mielestäni parhaiten, kun tehdään avoimia kysymyksiä ja keskustelu käy kasvokkain.

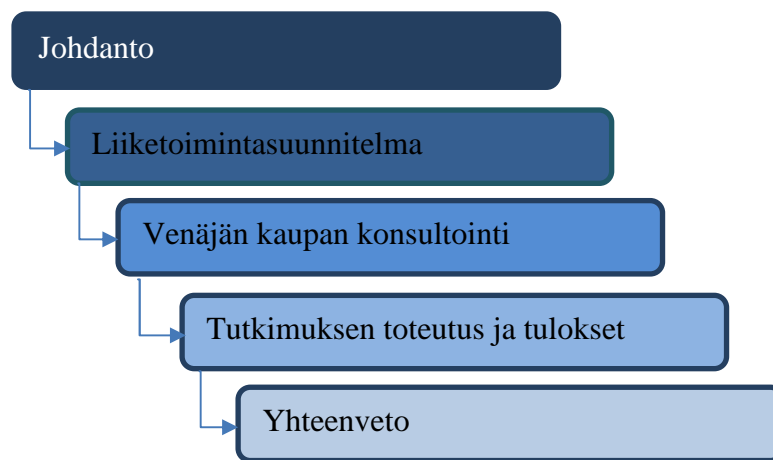
Haastattelussa on suuremmat mahdollisuudet motivoida henkilöitä kuin lomaketutkimuksessa. Haastattelussa voidaan myös säädellä aiheiden järjestystä. Lisäksi haastateltavalla on haastattelussa enemmän mahdollisuuksia tulkita kysymyksiä. Haastattelu on menetelmänä joustavampi ja sallii täsmennykset. (Hirsjärvi & Hurme 2008, 36.)

Teoriaosuudessa käytän aineistona aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, Internet-lähteitä sekä venäjäksi että suomeksi, erilaisia lehti-artikkeleita ja aiheeseen liittyviä opinnäytetöitä. Internetistä aiheeseen liittyvää aineistoa löytyi sopivasti, joissa puhutaan venäläisistä turisteista ylipäänsä, heidän tottumuksistaan ja kiinnostuskohteistaan. Theseuksesta samankaltaisia opinnäytetöitä en ole löytänyt.

Työn empiirisessä osassa aineiston keräämismenetelmänä käytän haastattelua. Saatekirjeen sekä haastattelulomakkeen toimitetaan haastateltavalle joko ennen haastattelua sähköpostitse tai näytetään haastattelussa. Haastattelujen toteutusaika sijoittui 2014 kesään.

1.3 Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyö on viisiosainen. Alla olevassa kuviossa 1 on esitetty opinnäytetyön rakenne:



KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne

Johdannossa kirjoitan, mistä sain idean kyseiseen opinnäytetyöhön, sen tavoitteista ja tutkimusongelmista, rakenteesta ja rajoitteista, käytetyistä tutkimusmenetelmistä sekä opinnäytetyön rakenteesta. Luvussa 2 kerron, mitä on liiketoimintasuunnitelma, mitä se sisältää ja miksi sen tehdään. Käyn myös läpi, miten yritys käytännössä perustetaan. Luvussa 3 on kuvaus, millainen on Venäjän kaupan konsultointi toimialana Etelä-Karjalan alueella. Luvussa 4 kerron tehdystä tutkimuksesta ja sen tuloksista. Luvussa 5 on yhteenveto. Loppuun kirjaan lähteet ja liitteet.

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Yrittäjyys on jatkuvaa mahdollisuuksien etsintä (Pyykkö 2011, 17).

Liiketoimintasuunnitelma on yrityksen käsikirja, jota tarvitaan menestyvän yritystoiminnan käynnistämiseen. Se auttaa hahmottamaan ja suunnittelemaan jäsentyneesti perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. (Yrityssuomi 2014.)

Tässä luvussa käsittelen, miksi yrityksen tarvitsee tehdä liiketoimintasuunnitelma, mihin tarkoituksiin sitä käytetään ja mitä liiketoimintasuunnitelman tulee sisältää. Sen jälkeen käyn läpi, miten yritys perustetaan käytännössä.

2.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus ja hyödyntäminen

Perinteisesti liiketoimintasuunnitelmaa hyödynnetään uuden yrityksen perustamista suunniteltaessa. Se toimii hyvin myös rahoitusta haettaessa jo olemassa olevalle yritykselle, joka aikoo kasvaa ja laajentaa toimintaansa. Liiketoimintasuunnitelmasta selviää esimerkiksi, mihin seikkoihin laajentamista tavoitteleva organisaatio perustaa näkemyksensä tulevasta yritystoiminnan laajentamisesta. (Hesso 2013, 10.)

Hesso (2013, 11) toteaa myös, että liiketoimintasuunnitelma tarkoittaa tulevan tai jo olemassa olevan yritystoiminnan suunnitelmaa. Siinä käydään läpi kaikki ne toimet, joita yrityksen menestymisen varmistamiseksi on tehtävä. Yrityksen menestyminen on sitä, että yrittäjä tai yritys saavuttaa unelmansa. Unelma on tavoite, johon pyritään ja joka on mahdollista saavuttaa toteuttamalla yritystoiminta liiketoimintasuunnitelman mukaan.

Leppäsen (2013, 13) mukaan liiketoimintasuunnitelma saattaa ohjata yrittäjän ajatukset väärille urille, ja hän neuvoo aloittavan yrittäjän heittää liiketoiminta roskakoriin. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen on ajankohtaista sitten, kun yrittäjä tietää, missä liiketoiminnassa hän on ja pystyy tarkastelemaan yrityksensä toimintaa muutaman vuoden aikajänteellä (Leppänen 2013, 14).

Hyvänä esimerkkinä Leppäsen mielipiteelle on Intoloop Oy:n perustajan kokemus:

Voitimme yritysideakilpailun ja saimme paikan yrityshautomosta. Ensimmäisen vuoden olimme päivätöissä ja pyöritimme liiketoimintasuunnitelmaa iltaisin ja viikonloppuisin. Kävimme suunnitelmaa läpi vähän väliä hautomon yritysneuvojan ja rahoittajien kanssa, ja joka kerta meitä vain kannustettiin hiomaan suunnitelmaamme paremmaksi. Kaikki vapaa-aikamme meni liiketoimintasuunnitelman pyörittämiseen, emmekä saaneet mitään muuta aikaiseksi. Emme hiiskuneet suunnitelmistamme sanaakaan ulkopuolisille, sillä ajattelimme, että ideassamme voisi olla jotain patentoitavaa. Yli vuoden kehitystyön jälkeen tulimme markkinoille melko valmiin tuotteen kanssa tietämättä ollenkaan, mitä asiakkaat oikeasti haluavat. Olimme vaan luottaneet suunnitelmamme ja olettaneet asioita asiakkaiden puolesta. Idea palvelusta oli hyvä, mutta se ei missään vaiheessa lähtenyt kunnolla liikkeelle ja hieno liiketoimintasuunnitelma osoitti toimimattomuutensa käytännössä. Nyt uutta Campwire-palvelua käynnistäessämme emme kirjoittaneet riviäkään koodia ennen kuin meillä oli tiedossa asiakkaita, jotka olivat sitoutuneita maksamaan suunnittelemastamme palvelusta. (Leppänen 2013, 13.)

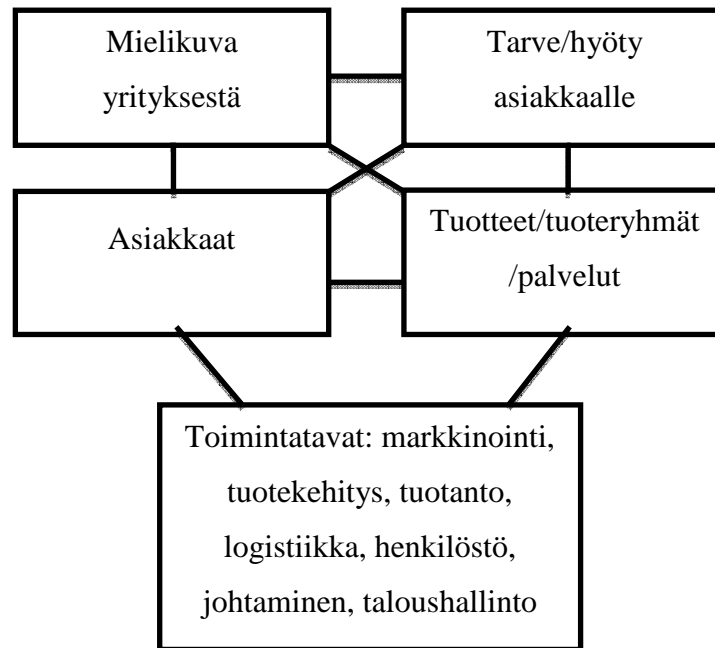
2.2 Liiketoimintasuunnitelman sisältö

Yrityssuomi.fi-sivun mukaan liiketoiminnan tulee sisältää seuraavat tärkeimmät tiedot:

- Liikeidea. Tarkoittaa mitä myydään, kenelle ja miten.
- Yrittäjän vahvuudet. Tähän kuuluvat yrityksen perustajan osaaminen, kokemus, toimialatuntemus, vahvuudet ja verkostot.
- Tuotteet ja palvelut. Tarjottavien tuotteiden kilpailuympäristö, imago, tavoiteltu kilpailuetu, hintataso, katerakenne ja niin edelleen.
- Markkinat ja asiakkaat. Millainen markkinatilanne on toimialalla ja toiminta-alueella, kysynnän ja tarjonnan suhde, kilpailijoiden vahvuudet, heikkoudet ja strategiat, erottautumistekijät kilpailijoihin nähden. Kohderyhmät tai asiakasryhmät, näiden sijainti, ostokäyttäytyminen, määrä ja tavoittamisen keinot.
- Käytännön järjestelyt. Toimitilat, sijainti, tarvittavat välineet, työntekijät ja alkurahoitus, markkinointi ja mainonta, vakuutukset, internetsivut, kirjanpito ynnä muut.

- Rahoituslaskelmat. Investoinnit välineisiin ja toimitiloihin, pääoman tarve perustamiskuluihin ja ensimmäiseksi toimintakuukausiksi, rahoituskeinot.
- Kannattavuuslaskelmat. Tarve myyntikatteelle, jolla kiinteät kulut ja lainojen lyhennykset tai muut rahoituskulut katetaan; hinnoitteluperiaatteet, joilla tarvittavat myyntivoitot voidaan saada minimitulostavoitteeseen pääsemiseksi. (Yrityssuomi 2014.)

Raatikaisen mukaan (2010, 103) liiketoimintasuunnitelma ja sen sisältö ovat tärkeitä sekä yrittäjälle että hänen sidosryhmilleen. Liiketoimintasuunnitelman sisällön lisäksi tulee muistaa miltä sen kansilehti näyttää, sillä se on ensimmäinen viesti muille liikeideasta. Liikeidealle on hyvää piirtää liikeideamalli. Esimerkki löytyy kuviossa 2.

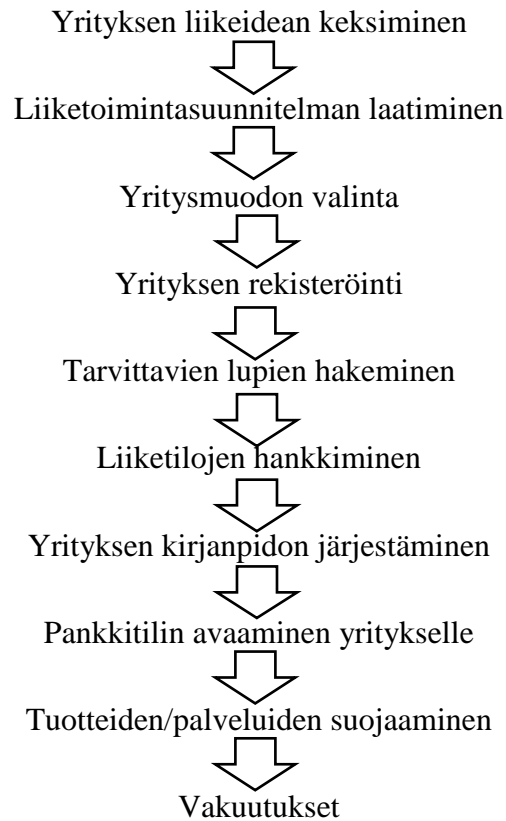


KUVIO 2. Liikeideamalli (Raatikainen 2010, 103)

Näin liikeideamalli auttaa hahmottamaan, miksi yritys on olemassa, mitä hyötyä siitä on asiakkailleen, minkä asiakkaan ongelman yritys poistaa tai minkä tarpeen tyydyttää, sekä millaista imagoa yritys luo ja mille asiakkaille tai asiakasryhmille.

2.3 Yrityksen perustaminen

Kun yrittäjä on päättänyt jo perustaa yrityksen, hänen täytyy tietää, kuinka yritys käytännössä perustetaan. Askeleittain yrityksen perustamisprosessin voi lyhyesti kuvailla kuvion 3 mukaisesti.



KUVIO 3. Yrityksen perustaminen käytännössä (Yrityssuomi.fi, 2014)

Myös hyvin tarkasti yrityksen perustamista kuvaillaan ELY-keskuksen julkaisemassa ”Liiketoiminnan harjoittaminen ja yrityksen rekisteröinti Suomessa” -oppaassa. Sen mukaan osakeyhtiö on selvästi yleisin vaihtoehto niin venäläisten kuin muidenkin ulkomaisten yritysten ja henkilöiden kohdalla (Liiketoiminnan harjoittaminen ja yrityksen rekisteröinti Suomessa 2013, 30).

Seuraavaksi käsittelen kutakin perustamisvaihetta tarkemmin.

2.3.1 Liikeidea

Kaikissa liiketoimintasuunnitelmarungoissa on mukana liikeidean määrittäminen. Liikeidea kiteyttää pidemmänkin liiketoimintasuunnitelman muutamaan lauseeseen seuraavien otsakkeiden alle:

Mitä?

Tuotteet tai palvelut, joita yritys tuottaa. Tämä osuus kirjoitetaan auki niin selkeästi, että sekä mahdollinen asiakas että rahoittajat ymmärtävät niiden lisäarvopotentialin asiakkaalle ja yritykselle.

Miten?

Kerrotaan se logiikka, joilla yritys saa tuotteet tai palvelut asiakkaan tietoon ja ostettavaksi. Määritellään alustavasti yrityksen strategia eli pelisuunnitelma.

Kenelle?

Yrityksen asiakkaat määriteltynä siten, että yritys erottuu massasta.

Liikeidea kertoo välittömästi esimerkiksi rahoittajalle, mitä liiketoimintasuunnitelma tulee käsittelemään. Toisaalta sen avulla pystyy kommunikoimaan vaikkapa isossa organisaatiossa omille alaisille oman yksikön toiminnan perustan. (Hesso 2013, 24.)

2.3.2 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan, miten liikeideasta tulee totta.

Liiketoimintasuunnitelman voit tehdä Oma Yritys-Suomi -palvelussa (vaatii pankkitunnukset), käyttämällä konsulttia tai omilla tahoilla.

Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan, mitä tavaroita tai palveluita aiotaan myydä, ketkä ostavat yrityksen tavaroita tai palveluita, ostajien määrä, onko kilpailijoita ja mikä tekee kyseessä olevasta yrityksestä paremman kuin sen kilpailijat (Yrityssuomi.fi 2014).

2.3.3 Käytännön perustamistoimet

Yritysmuotojen välillä eroina ovat muun muassa perustajien määrä, pääoma, vastuunjako, voiton ja vastuun jakaminen sekä verotus (Yrityssuomi.fi, 2014). Jos yritys perustetaan yksin, on loogisin vaihtoehto valita toiminimi (Yrityksen perustaminen 2014). Silloin pääsee liikenteeseen kaikkein kevyimmin ja halvimmalla. Toiminimen voi myös myöhemmin muuttaa osakeyhtiöksi, jos niin halutaan. Jos yrityksellä on selkeästi iso tulevaisuus ja löytyy pääomaa, niin vaihtoehto on osakeyhtiö. Oy-päätte antaa yritykselle varmuutta ja iso osakepääoma kertoo uskosta yritykseen. Silloin mukana tulisi olla useampi perustaja. Isommalla joukkueella yhdessä toimiville voi osuuskunta olla oikea vaihtoehto.

Ennen yritystoiminnan aloittamista on aina tärkeää tarkistaa, tarvitaanko toimintaan erityinen lupa tai ilmoitus, sekä mitä muuta tämän alan elinkeinonharjoittajalta vaaditaan. Lupaa varten hakijalla pitää yleensä olla ammattipätevyys, hyvä maine sekä oikeustoimikelpoisuus. Myös hakijan taloudellinen tilanne vaikuttaa luvan saamiseen. (Perustamisopas 2014, 25.) Liiketilojen hankkimiseen vaikuttaa, voiko yritys toimia kotona vai tarvitseeko hankkia liiketiloja, millaiset ne on oltava. Esimerkiksi tarvitseeko yrittäjä keittiön, toimiston, varaston tai tilat henkilökunnalle. Kannattaa myös tarkistaa, että liiketila on viranomaisten vaatimusten mukainen. Vaatimukset riippuvat siitä, mikä yritys tiloissa toimii. (Yrityssuomi.fi 2014.) Myös kannattaa muistaa että jokainen, joka harjoittaa liike- tai ammattitoimintaa, on tästä toiminnastaan kirjanpitovelvollinen (Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336, 1 §). Yrityksen perustaminen-sivujen (Yrityksen perustaminen, 2014) mukaan kirjanpidosta ja tilintarkastuksesta ei ole pakollista tietää paljon, mutta asioista on hyvä olla perillä. Siltikin on usein parempi vaihtoehto ulkoistaa ne asiantuntijalle. Usein pienet yrittäjät kompastuvat tässä omaan nilkkaan ja yrittävät säästää rahaa tekemällä itse kirjanpidon. Tämä tulee siten usein kalliimmaksi kuin ammattilaisen käyttäminen ja vie vain aikaa yrityksen ydintoiminnoilta.

Pankkitili kannattaa avata ja monissa tapauksissa täytyy avata ennen yrityksen rekisteröimistä. Talouden järjestelyn kannalta on järkevämpää perustaa yritykselle oma tili kuin yrittää hoitaa yritystä henkilökohtaisen tilin kautta (tämä on

mahdollista toiminimen kanssa). Yrityksen pankkitili ilmoitetaan kaupparekisteriin ja verottajalle. Sitä voidaan tarvita osakepääoman maksuun (osakeyhtiön kanssa), rekisteröintimaksujen käsittelemiseen sekä kirjanpitoasioiden hoitamiseksi. Pankkitilin avaaminen on yksinkertaista. Toiminimeä perustaessa tarvitaan vain henkilöllisyystodistus. Muiden yritysmuotojen kanssa tarvitaan hallituksen pöytäkirja, jotta saadaan tilinkäyttöoikeuden. (Yrityksen perustaminen 2014.)

Yrityksen perustamisvaiheessa kannattaa miettiä, tarvitseeko suojata yrityksen valmistamat tuotteet, vaatiiko sen toiminta patenteja, mallisuoja tai tuotemerkkiä, joita haetaan Patentti- ja rekisterihallituksesta, sekä millaisia vakuutuksia perustama yritys tarvitsee. Yrittäjän kotivakuutus ei koske hänen yritystään, joten on otettava yhteyttä vakuutusyhtiöön, missä vakuutustarpeet selvitetään. (Yrityssuomi.fi 2014.)

Luvun 2 yhteenvedona voin todeta, että liiketoimintasuunnitelma on hyvä työkalu sekä aloittaville yrittäjille, että jo toimiville yrityksille, jotka haluavat kehittää tai laajentaa liiketoimintaansa. Liiketoimintasuunnitelman tärkeimmät osiot ovat yrityksen liikeidea, tuotteet ja palvelut, asiakkaat tai asiakasryhmät, markkinat sekä rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Tulee myös muistaa aloittaa liiketoimintasuunnitelma liikeideaan sopivalla kansilehdellä.

3 VENÄJÄN KAUPAN KONSULTOINTI TOIMIALANA

Venäjä on toinen maailma, siellä on toinen ajattelutapa ja usein asiat etenevät epäloogisesti ja lait ovat ristiriitaiset. Siksi heti alussa yrityksen kannattaa käyttää asiantuntijaa, koska näin se saavuttaa parempia tuloksia nopeammin ja pienemmällä työllä. (Markinvest Oy, Peltonen, P.)

Yritys voi yrittää tarjota venäläiselle konsultointipalveluita, mutta saattaa törmätä ongelmaan, kun sen ehdotukset eivät toimi. Kaikki tapahtuu siksi, koska venäläisillä on omat arvot ja ajattelutapa. Lehto ja Salmi (2008, 59–62) kirjoittavat, että kun on tekemässä yhteistyötä slaavilaisten kanssa, on hyvä ottaa huomioon seuraavat heidän tärkeimmät luonteenpiirteensä: autoritaarisuuden ja anarkian omanlaatuinen yhdistelmä, individualismin ja sosiaalisuuden yhdistelmä, johtajien ja alaisten välinen suhde, oikeaoppisuus, joka johtaa usein tiettyyn etäisyyteen käytännön toiminnasta, pitkän aikavälin suuntautuneisuuden alhainen taso. Sen lisäksi monet Venäjän liike-elämän piirteet johtavat tehottomuuteen myynnissä, markkinoinnissa ja tuotannossa. Siksi ensimmäinen asia on koulutuksen ja kehittämisprojektien avulla parantaa niiden tehokkuutta. Venäjän tämän päivän ongelmia ovat hintojen nousu, kasvavat palkkatoivomukset, korruptio ja lahjonta. Siksi toinen asia on luoda sellainen palkitsemisjärjestelmä, jossa tuloksen paraneminen johtaa tiimin jäsenten elintason paranemiseen. Kolmanneksi on kiinnitettävä huomioita siihen, että johtaminen ja teknologia ovat tasapainossa. Kehittämisessä on tärkeä, että tavoitteet ovat kaikille ymmärrettäviä ja realistisia. (Lehto, J., Salmi, A.-M. 2008, 63-70.)

Tässä luvussa kerron, millainen on venäjän kaupan konsultointi toimialana, mitä on otettava huomioon kun tekee liiketoimintaa venäläisten kanssa, mistä ovat peräisin suomalaisen konsultointialan juuret ja missä kunnossa konsultointiala Suomessa on tällä hetkellä yleisellä tasolla. Sen jälkeen perehdyn Etelä-Karjalan yritysten perustamistilastoihin sekä yrittämistä edistäviin organisaatioihin ja niiden toimintaan.

3.1 Konsultointialasta yleisesti

Kirjallisuudessa puhutaan liikkeenjohdon konsultoinnista. Esimerkiksi Työ- ja elinkeino ministeriöllä sen kaltaisille yrityksille on luokka 70220 (Liikkeenjohdon

konsultointi 2011, 7). Tähän toimialaan kuuluu yrityksen tai muun organisaation neuvonta, opastus ja avustaminen sellaisissa yrityksen johtamiseen liittyvissä asioissa kuin strateginen ja operatiivinen suunnittelu, liiketoiminnan prosessien uudistaminen, muutosjohtaminen, kustannusten vähentäminen ja muut taloudelliset asiat, markkinointistrategiat, henkilöstöpolitiikka, -käytännöt ja suunnittelu, palkka- ja eläkestrategiat, tuotantoaikataulujen ja valvonnan suunnittelu, laskentamenetelmien ja käsittelyjen suunnittelu, kustannuslaskentaohjelmat, budjettiseurannan menettelyt, neuvonta ja avustaminen organisaation tehokkuutta ja valvontaa koskevissa asioissa sekä johtamista palvelevan informaation suunnittelussa jne. Toimialaan kuuluu siis hyvin monenlaisia liike-elämän osa-alueita, jotka kaikki vaativat syvällistä osaamista. Toimiakseen uskottavasti alan konsulttina jonkin yllämainittavan osaamisalueen saralla, on alalla toimivalla yrityksellä oltava usein useamman vuoden kokemus omasta erityisosaamisalueestaan. Tämä osaamisvaatimus asettaa omat vaatimuksensa toimialalle. Näiden yrityspalvelujen tuottaminen saattaa sisältää neuvontaa, ohjausta ja operationaalisen avun antamista liikeyrityksille ja julkisia palveluja tuottaville organisaatioille. (Liikkeenjohdon konsultointi 2011, 8.)

Suomessa konsultaatiota tarjoavia yrityksiä löytyy useita tuhansia. Konsultaatiokäsitteen sisältö vaihtelee paljon sen mukaan, millä alalla toimitaan ja millaisia palveluita tarjotaan. Yleisesti konsultaatiolla tarkoitetaan jonkin tiedon, taidon, osaamisen tai työn tilaamista asiakkaan tai asiakasorganisaation toiminnan ja tuloksen parantamiseksi. (Tokola, P., Hyyppä, H. 2004, 6.)

Asiantuntijapalveluissa asiakassuhteiden syntymisen kuvaamiseen sopii vetovoimamalli, joka perustuu siihen, että yrityksellä on referenssejä, suosittelijoita ja puolestapuhujia, joihin kuuluu sekä omia työntekijöitä että alan asiantuntijoita kumppanuusverkostosta (Viitala & Jylhä 2013, 125).

Näin voidaan todeta, että konsultti- tai asiantuntijayritykselle on tärkeä ottaa huomioon, millaisia suhteita ja referenssejä hänellä on ja panostaa niiden rakentamiseen tai vahvistamiseen.

Huttunen (2003) kirjoittaa, että PKT-säätiön vuonna 2000 tekemän kyselyn mukaan osa-alueet, joilla pk-yritykset eniten käyttivät konsulttia, olivat liikeidean ja organisaation kehittäminen, kansainvälistyminen, talous- ja hallintojärjestelmät, laskenta, yhteistyötaidot, vuorovaikutus, laadunohjaus ja tietotekniikka.

3.2 Venäjän kaupan konsultoinnin erityispiirteet

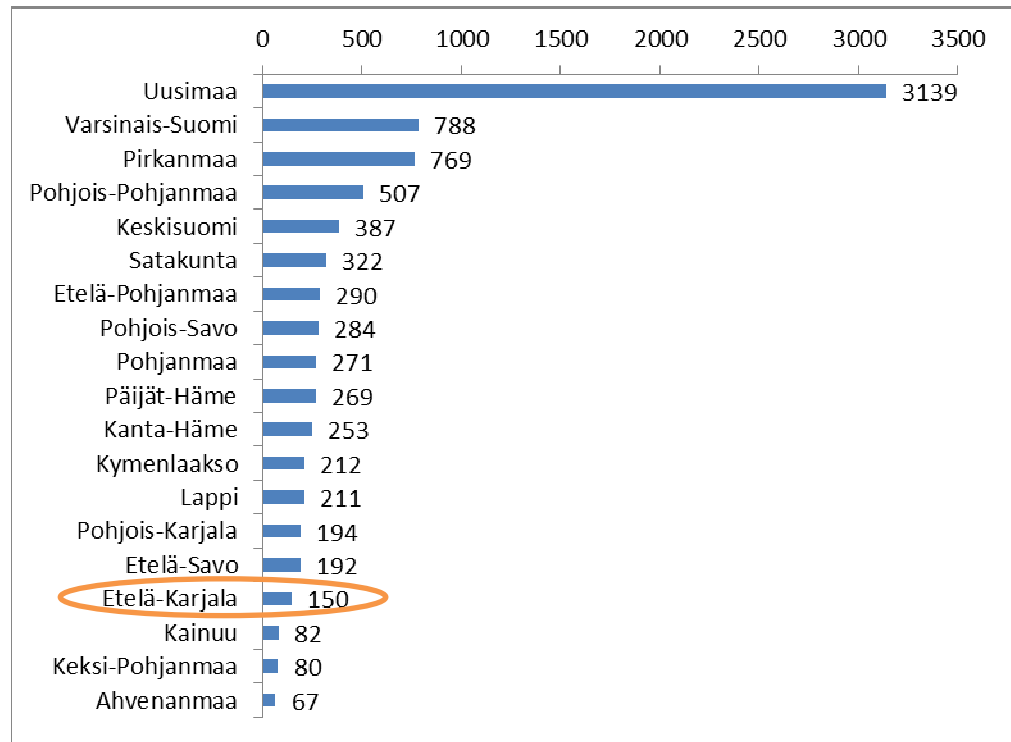
Lahtelainen Pekka Peltonen antaa esitysmateriaalissaan suosituksia, jotka on hyvä muistaa, kun on tekemässä liiketoimintaa venäläisten asiakkaiden kanssa. Hänen mukaansa esimerkiksi Venäjän vienti on kestävyyslaji. Venäläinen ostaa henkilöltä, jonka hän tietää ja tuntee. ”Tutulta” ostetun tuotteen ei tarvitse laadullisesti olla paras eikä pitkäikäisin. Tuotemerkillä, valmistajalla ja referensseillä on merkitystä. Tarjousprosessin on oltava aktiivista. (Peltonen 2014, 10.)

Byrokratia ja erilaiset käytännön hankaluudet Venäjän-kaupassa arveluttivat haastateltuja yrittäjiä eniten Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiaali -kyselyyn vastaavia. (Longrén & Heliste 2007, 19.)

Tavoittaakseen yritysasiakkaan Venäjältä on hyvä saada kohdealue- tai teknologiapäätös ja listaus yrityksistä, jotka kuuluvat kohderyhmään Venäjällä. On hyvää ottaa huomioon myös vaikuttajat, kuten arkkitehdit ja suunnittelutoimistot. On suunniteltava asiakasta kiinnostava sanoma. Esitysmateriaalit on käännettävää venäjäksi sekä Internetiin että sähköpostiin, asiakkaan yhteystiedot tarkistetaan soittamalla esimerkiksi sihteerille. Henkilökohtainen asiakaskäynti on tärkeä. Asiantuntija- tai asiakasseminaari, mihin valitaan ja houkuteltaan asiakkaita etukäteen, on hyvä pitää mielessä. On tärkeitä osallistua messuihin. Messumarkkinointi tapahtuu ennen messua, sen aikana ja sen jälkeen. (Peltonen 2014, 5.)

3.3 Yritysten perustamistilastot Etelä-Karjalassa

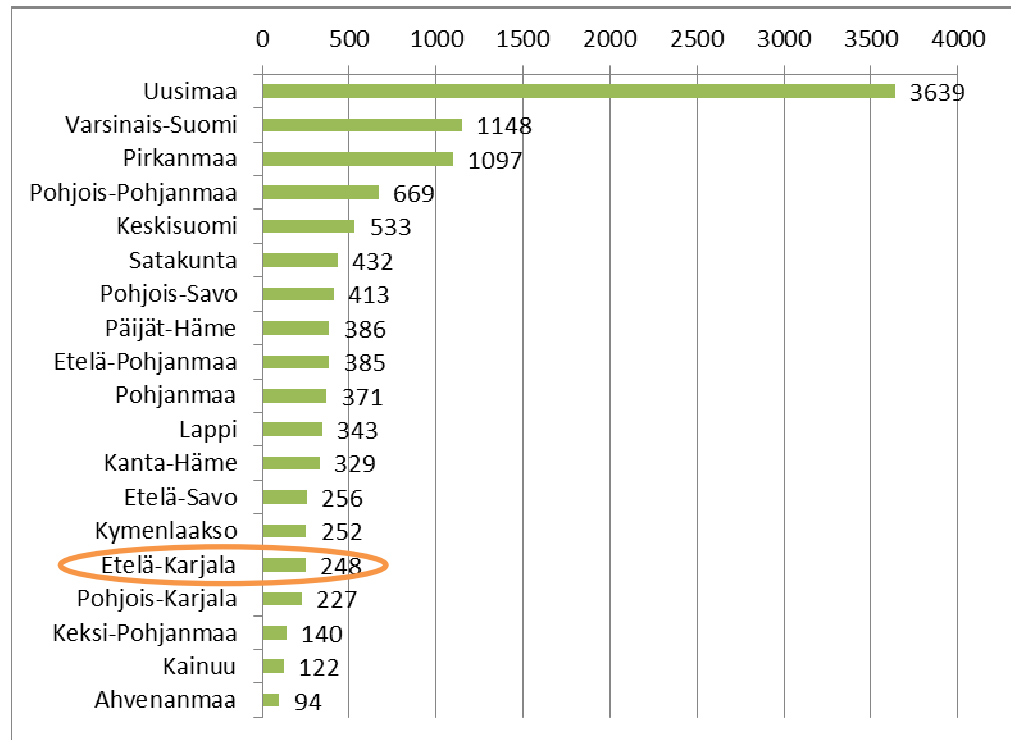
Yrityksiä perustetaan ja lopetetaan kautta maan. Alla kuvioista 4 näkyy aloittaneiden ja yritysten määrä maakunnittain:



KUVIO 4. Aloittaneet yritykset maakunnittain (Tilastokeskus 2014)

Tutkimalla Etelä-Karjalassa aloittavien ja lopettavien yritysten määrää ja määrän muutosta edelliseen vuoteen verrattuna, voin todeta, että aloittavia yrityksiä Etelä-Karjalassa oli vuoden 2014 ensimmäisessä neljänneksessä 150. Luku on edelliseen vuoteen verrattuna laskenut 43:lla. Se, että yrityksiä perustetaan vähemmän, ei ole hyvä merkki. Toisaalta se voi tarkoittaa, että yrityksiä ei perusteta tarpeeksi ja alueella on potentiaalia.

Kuviossa 5 nähdään lopettaneiden yritysten määrä alueittain:



KUVIO 5. Lopettaneet yritykset maakunnittain (Tilastokeskus 2014)

Lopettaneita yrityksiä alueella vuoden 2013 neljännellä neljänneksellä oli 248, mikä on 39 enemmän kun edellisellä vuonna samaan aikaan (Tilastokeskus 2014). Etelä-Karjalan alue on listassa sijalla 15 eli melkein listan lopussa. Tämä mielestäni tarkoittaa, että alueen yritykset pystyvät jatkamaan toimintansa.

Imatran alueella perustettujen venäläisten yritysten määrä vuonna 2009–2012 näkyy taulukossa 1.

TAULUKKO 1. Venäläisten yritysten osuus kaikista perustetuista yrityksistä Imatran alueelle v. 2009–2012 (KEHY).

| | 2012 | | 2011 | | 2010 | | 2009 | |
|---|------------|-------------|------------|------------|------------|-------------|------------|-------------|
| | yht. | ven. | yht. | ven. | yht. | ven. | yht. | ven. |
| Tammikuu | 12 | 2 | 10 | 1 | 12 | 4 | 18 | 1 |
| Helmikuu | 12 | 0 | 23 | 0 | 10 | 2 | 12 | 2 |
| Maaliskuu | 11 | 1 | 15 | 2 | 7 | 1 | 14 | 1 |
| Huhtikuu | 14 | 4 | 14 | 2 | 19 | 4 | 12 | 2 |
| Toukokuu | 13 | 2 | 22 | 3 | 11 | 3 | 14 | 2 |
| Kesäkuu | 11 | 1 | 23 | 1 | 14 | 5 | 12 | 1 |
| Heinäkuu | 13 | 3 | 5 | 2 | 6 | 0 | 13 | 2 |
| Elokuu | 9 | 1 | 7 | 1 | 16 | 1 | 11 | 1 |
| Syyskuu | 14 | 4 | 12 | 0 | 13 | 5 | 10 | 1 |
| Lokakuu | 11 | 1 | 8 | 0 | 13 | 2 | 10 | 2 |
| Marraskuu | | | 11 | 1 | 9 | 3 | 8 | 1 |
| Joulukuu | | | 18 | 2 | 7 | 1 | 24 | 15 |
| Yhteensä venäläisiä yrityksiä, % | 120 | 19 | 168 | 15 | 137 | 31 | 158 | 31 |
| | | 16 % | | 9 % | | 23 % | | 20 % |

Taulukosta näkyy, että venäläisiä yrityksiä perustetaan tasaisesti kalenterivuoden aikana. Neljän vuoden keskiarvo on noin 17 %. KEHY:n (Oravuo, 2014) mukaan suurin osa yrityksistä on kauppoja ja putiikkeja. Tästä voi päätellä, että konsultointiyrityksiä ei ole kovin montaa eli niille voi olla tilaa alueella.

3.4 Yrityspalveluorganisaatioita Etelä-Karjalassa

Jokainen yrittäjäksi aikova on todellisessa tietoviidakossa. Tietoa on saatavilla paljon, ja sitä voi hankkia muun muassa seuraavista lähteistä: kuntien ja kaupunkien elinkeinotoimistot, uusyrityskeskukset, TE-keskukset, Keksintösäätiö, erilaiset yrittäjyyden edistämishankkeet ja oppilaitokset. (Raatikainen 2011, 28-30.)

Lappeenrannan ja Imatran alueella löytyy erilaisia organisaatioita, jotka auttavat ja tukevat yrittämistä alueella ja myös auttavat ulkomaalaisia perustamaan yrityksen. Tärkeimpiä niistä ovat: Kaakkois-Suomen ELY-keskus, Wirma Lappeenranta Oy, Imatran Seudun Kehitysyhtiö (KEHY).

Kaakkois-Suomen ELY-keskus

Kaakkois-Suomen ELY-keskus on niin sanottu kolmen vastualueen ELY-keskus, jonka vastualueet ovat: elinkeinot, työvoima ja osaaminen, liikenne ja infrastruktuuri, ympäristö ja luonnonvarat (ELY-keskus 2014).

Jokaisella vastuualueella on omat tehtävänsä. Näin Elinkeinot, työvoima ja osaaminen -vastuualueella on muun muassa seuraavia tehtäviä:

- yritysten neuvonta-, rahoitus- ja kehittämispalvelut
- maaseutuyrittäjyys ja maaseudun elinvoimaisuus, kalatalous
- elinkeinoelämän ja innovaatioympäristön kehittäminen
- työmarkkinoiden toiminta ja työllisyys
- opetus- ja kulttuuriministeriön alaisten osaamis- ja kulttuuritehtävien hoito
- maahanmuutto, maahanmuuttajien kotouttaminen ja työllistyminen

Vastualueen valtakunnallinen tehtävä on innovaatiotoiminnan Venäjä-yhteistyön koordinointi, josta vastaa TEKES.

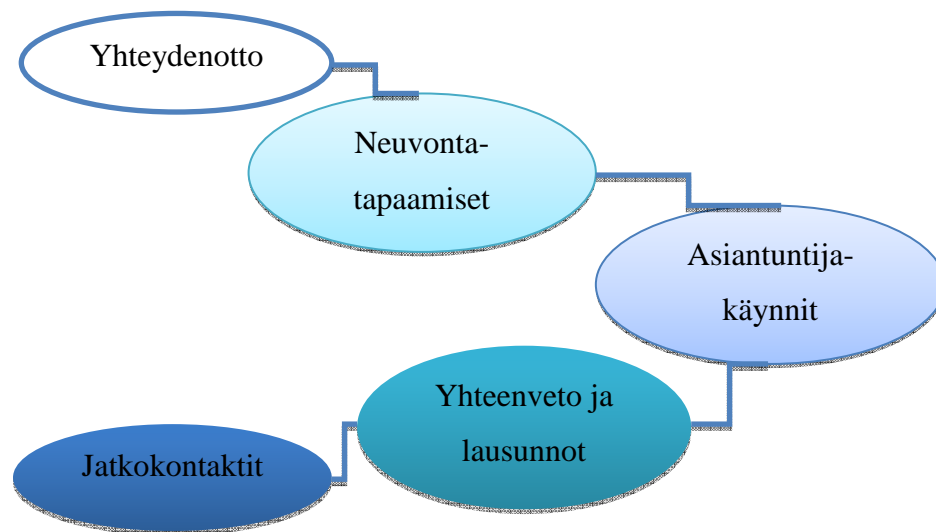
Liikenne ja infrastruktuuri -vastualueen toimintaan kuuluvat teiden kunnossapito, tiehankkeet, taksiliikenteen lupa-asiat, joukkoliikenteen tuki, liikenneturvallisuus.

Ympäristö ja luonnonvarat -vastuualueelle kuuluu ympäristönsuojelu, alueidenkäyttö, yhdyskuntarakenne ja rakentamisen ohjaus, ympäristövaikutusten arviointi, rakennussuojelu, vesihuolto- ja ympäristökunnostushankkeet, vesihuolto- ja kulttuuriympäristötuet, luonnon monimuotoisuuden suojelu ja kestävä käyttö, vesivarojen käyttö ja hoito sekä ympäristötiedon tuottaminen ja tietoisuuden edistäminen. Tälle vastuualueelle myös kuuluu Suomen ja Venäjän väliseen rajavesistöjä koskevaan sopimukseen liittyvät tehtävät.

Imatran Seudun Kehitysyhtiö (KEHY)

Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy (eli KEHY) on osa Yritys-Suomi palvelua. KEHY tarjoaa maksutonta yritysneuvontaa aloittaville ja toimiville yrityksille kaikissa yrityksen elinkaaren vaiheissa. Heidän neuvontapalveluilla on tukenaan kattava asiantuntijaverkosto, joka koostuu sekä yksityisen että julkisen sektorin toimijoista. (Kehy.fi 2014.)

Heidän toimintamalliaan voi kuvata seuraavalla kuvion 6 mukaan.



KUVIO 6. Imatran seudun kehitysyhtiö Oy:n neuvontapalveluprosessi

Wirma Lappeenranta Oy

”Wirma Lappeenranta Oy auttaa alkuun, kasvuun ja maailmalle” (Lappeenranta Business Innovations 2014). Wirma Lappeenranta Oy palvelee Lappeenrannan seudun yrittäjiä, yrityksiä ja matkailijoita sekä kehittää alueen toimintaympäristöä ja kilpailukykyä. Tavoitteenaan on saada Lappeenrannan seudulle uudistuvaa liiketoimintaa ja lisätä alueen vetovoimaisuutta.

Wirma Lappeenranta toimii osana Lappeenrannan kaupungin strategista Lappeenranta Business & Innovations (B&I) -palveluyksikköä, jonka yhden luokun palvelumalli takaa kiireiselle yrittäjälle tai yrittäjäksi aikovalle kaikki palvelut vaivattomasti samasta paikasta. Palveluita toteuttavat Wirma Lappeenranta ja Lappeenrannan Yritystila.

Wirma on Lappeenrannan ja ympäristökuntien – Lemin, Luumäen, Savitaipaleen ja Taipalsaaren – omistama voittoa tavoittelematon seudullinen elinkeinoyhtiö. (Lappeenranta Business Innovations 2014) Wirma Lappeenrannan lisäksi Lappeenrannan Business and Innovations palveluihin kuuluvat kaksi muuta yhtiötä: Yritystila Oy ja Tekninen toimi.

Yritystila Oy

Lappeenrannan Yritystila Oy rakennuttaa teollisuus-, liike- ja palvelutiloja sekä edistää elinkeinoelämän toimintaedellytyksiä Lappeenrannan seudulla. Yhtiö auttaa tilatarpeen kartoittamisessa yhdessä yrityksen kanssa ja antaa luottamuksellista tietoa kiinteistöalaaan liittyvissä asioissa. Yhtiöllä on kattava yhteistyöverkosto Lappeenrannan talousalueen yrityksiin ja julkiseen sektoriin. Yritystila Oy auttaa paikallisia sekä Lappeenrantaan sijoitettavia yrityksiä tilakysymyksissä.

Yhtiöllä on toimitiloja lähes 73 000 m² eripuolilla kaupunkia, jotka soveltuvat tuotannolliseen toimintaan, varastointiin ja erilaiseen palvelu- sekä hyvinvointitoimintaan. Tilat ovat muunneltavissa yrityksen koon ja kasvun mukaan. Yritystila Oy on Lappeenrannan kaupungin täydessä omistuksessa oleva konserniyhtiö. (Lappeenranta Business Innovations 2014.)

Tekninen toimi

Teknisen toimen tavoitteena on luoda viihtyisiä, terveellisiä ja turvallisia elinympäristöjä. Teknisen toimen tuottamia palveluja asukkaille ja elinkeinoelämälle ovat maankäytön suunnittelu, maapolitiikan hoito, paikkatiedosta vastaaminen, rakennusomaisuuden kehittäminen ja kiinteistönpito, rakentamisen valvonta ja ohjaus, asunto-olojen edistäminen, yhdyskuntatekniikan ja jätehuollon järjestäminen, joukkoliikenne sekä maatalouspalvelut. (Lappeenranta Business Innovations 2014.)

Konsultointi on muuttunut ja muuttuu ajan mukana ja uusien vaatimusten mukaisesti. Teollistumisen aikana ja teollisessa yhteiskunnassa konsultin tyypillisenä tehtävänä oli rationalisointi ja tehokkaiden tuotantokoneistojen

suunnittelu. Jälkitekollisessa yhteiskunnassa paino siirtyi yrityksen henkilösuhteisiin, ilmapiiriin ja yrityskulttuuriin.

Venäjän kaupan konsultin on konsultoivan alan tuntemuksen lisäksi osattava venäjän kulttuuria, tapaa toimia siellä, venäläisen liiketoiminnan erityispiirteitä, paikallista lainsäädäntöä ja monia muita asioita. Hyvän konsultin on muistettava luoda ja ylläpitää vahvoja verkostoja ja referenssejä.

Etelä-Karjalassa on olemassa erilaisia organisaatioita, mistä saa Venäjän kaupan liittyvää neuvontaa. Alueelliset tilastot täytyy ottaa huomioon, jos harkitsee oman yrityksen perustamista: yrityksiä perustetaan, mutta luvut puhuvat että kaikki yritykset eivät pysty jatkaa toimintaansa.

4 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS JA TULOKSET

Kompetenssin ja osaamisen tunteen jättäminen asiakkaalle on olennainen osa konsultin ammattitaitoa (Tokola, P., Hyyppä, H. 2004).

Tässä luvussa kerron, miten tein tutkimuksen ja millaisia tuloksia sain. Tutkimusmenetelmänä käytin haastattelututkimusta. Olen käynyt kesän aikana seitsemässä eri organisaatiossa, joista 4 oli Etelä-Karjalassa toimivia yrityksiä ja 3 yrityspalveluorganisaatiota. Kuusi niistä sijaitsee Lappeenrannassa ja yksi Imatralla. Haastattelua varten kävin sekä yrittäjien luona että yrittämistä edistäväissä organisaatioissa, koska halusin saada mahdollisimman objektiivisia ja monipuolisia vastauksia, millainen on Etelä-Karjalan alueella yrityksen perustamisprosessi sekä yrittäjän silmin että niiden organisaatioiden näkökulmasta, jotka sellaisia neuvontapalveluita tarjoavat.

4.1 Haastattelu tutkimusmenetelmänä ja tutkimuksen kulku

Opinnäytetyön tutkimusosan toteutin haastattelututkimuksena. Etsin yrityksiä Lappeenrannan ja Imatran alueelta Internetistä, Kymen telealueen Keltaisilta Sivuilta ja kiertämällä Imatran ja Lappeenrannan kaupungilla. Ensin Internetin pohjalta keräsin perustietoja, millaisia yrityksiä alueella on olemassa ja millaisia palveluita ne tarjoavat. Joillakin yrityksillä ei ole omia Internet-sivuja, yhteystiedot löytyvät kuitenkin alueen puhelinluettelosta. Puhelinluettelosta (Keltaiset sivut) ei suoraan löydy luokkaa ”Konsultointipalvelut”. Sieltä kuitenkin löytyy luokka ”Käännöstoimistoja ja kääntäjiä”. Kymen Keltaisten sivujen osalta on ajateltu, että alueella asuu venäläisiä ja osio ”Otsikot toimialoittain” löytyy myös venäjäksi.

Haastatellut ihmiset olivat hyvin erilaisia, siksi muotoilin haastattelulomaketta aina myös haastattelun aikana. Kaikilta haastattelevilta en ole saanut nauhoituslupaa, mutta niissä tapauksissa sain kirjoittaa muistiinpanoja. Nauhoitusta on yhteensä neljä ja kolmesta haastattelusta tein muistiinpanoja. Eräässä yrityksessä minua pidettiin kilpailijan vakoojana ja pyydettiin todistamaan, että käsilaukussani ei ollut mitään nauhoituslaitetta. Liitteistä 1 ja 2 löytyvät haastattelulomakkeet yrityksille (Liite 1), ja yrityspalveluorganisaatioille

(Liite 2). Yrityksille suunnattu lomake on myös venäjäksi. Haastattelun pääteemoina olivat: mikä liiketoimintasuunnitelma on, miksi se tehdään ja mihin tarvitaan, mitkä ovat venäjän kaupan konsultointialan erityispiirteet ja millaisia yrityksiä alalla jo on Etelä-Karjalassa, sekä miten yritys perustetaan käytännössä. Näitä kysymyksiä kysyin yrittäjiltä sekä neuvonta-palveluorganisaatioilta. Näillä kysymyksillä halusin selvittää miten perustetaan konsultointialan yrityksen Etelä-Karjalaan.

Koskisen, Alasuutarin ja Peltosen mukaan (2005, 105) teemahaastattelu on selkeästi käytetyin kvalitatiivinen aineiston keruun menetelmä niin yhteiskunta- kuin liiketaloustieteissä. Teemahaastattelu (Hirsjärvi & Hurme 2004) on muodostunut lähes synonyymiksi laadulliselle tutkimukselle. Hyvin käytettynä teemahaastattelu on erinomaisen tehokas menetelmä. Tehokkuus perustuu siihen, että tutkija voi ohjata haastattelua ilman, että kontrolloi sitä tyystin. (Koskinen, Alasuutari & Peltonen 2005.)

Puolistrukturoitu haastattelu, jota kutsutaan myös teemahaastatteluksi, sallii haasteltavalle enemmän vapauksia. Tutkija määrää kysymykset, mutta haastateltava voi vastata niihin omin sanoin ja joskus jopa ehdottaa uusia kysymyksiä. Haastateltava voi myös poiketa kysymysten järjestyksestä. (Koskinen, Alasuutari & Peltonen 2005, 104.)

Yksi lähestymisvaihe aineiston ja tutkijan välillä on litterointi (Ruusuvuori 2010, 13). Sen avulla aineistomassa muuntuu helpommin hallittavaan muotoon. Litterointi on olennainen osa aineistoon tutustumista ja sen tarkkuus on syytä määrittää suhteessa tutkimusintressiin ja analyysin tarkkuustasoon. Litteroinnin kysymykset liittyvät läheisesti myös aineiston rajaamiseen. Jos aineisto on laaja, aina ei ole järkevää litteroida sitä kokonaan, vaan purettavaksi voi valikoida tutkimusongelman kannalta olennaiset osat. (Ruusuvuori 2010, 14.)

Haastattelut olivat sekä venäjäksi että suomeksi, siksi yllä mainitut haastattelun edut ovat tärkeitä tämän opinnäytetyön tekemisessä. Ennen haastattelua haastateltaville esitin saatekirjeen, joka löytyy liitteestä 3.

Saatekirje on tutkimuksen julkisivu. Se kertoo vastaajalle tutkimuksen perustiedot, siis mistä tutkimuksessa on kysymys, kuka tutkimusta tekee, miten

vastaajat on valittu ja mihin tutkimustuloksia tullaan käyttämään. (Vehkalahti 2014, 47.)

Vehkalahti kirjoittaa myös, että saatekirjan merkitystä ei voi aliarvioida, koska sen perusteella vastaaja voi joko motivoitua vastaamaan kyselyyn tai hylätä koko lomakkeen. Ei siis välttämättä auta, vaikka lomake olisi kuinka hyvä. Vastaaja ei ehkä edes vilkaise sitä, jos saatekirje on epämääräinen tai ylimalkainen. Ehkä paras vastaamismotivaatio tulee siitä, että aihe kiinnostaa jo valmiiksi, mutta hyvin laadituilla saatekirjeellä voi herättää vastaajan kiinnostuksen ja vaikuttaa vastausten luotettavuuteen. (Vehkalahti 2014, 48.)

4.2 Tutkimukseen osallistuneet yritykset ja yrityspalveluorganisaatiot

Tutkimukseen valitsin pienikokoisia yrityksiä, jotka toimivat Etelä-Karjalan alueella ja erilaisia toimijoita, jotka auttavat yrittämistä alueella. Yritykset valitsin sillä perusteella, että he ovat tekemisessä venäläisten asiakkaiden kanssa tai siellä on töissä venäjänkantaustaisia ihmisiä. Halusin haastatella pienikokoisia yrityksiä, koska jos tulevaisuudessa tämän opinnäytetyön jatkeeksi päätän avata konsultointiyrityksen, se on luultavasti pienikokoinen myös. Suurin osa yrittäjistä halusi, että niiden nimiä ei mainita opinnäytetyössä, vaan käytän yrityksistä kirjain-koodeja. Osa haastatteluista tapahtui venäjäksi (lähinnä yritykset A, B, C ja D). Opinnäytetyöhön kirjoitan niistä suoraan suomeksi. Taulukossa 2 näkyy haastattelujen aikataulu.

TAULUKKO 2. Haastattelujen aikataulu

| Yritys | Päivämäärä |
|--|----------------------------|
| Yritys A | Haastattelu 11.6.2014 |
| Yritys B | Haastattelu 3.7.2014 |
| Yritys C | Haastattelu 6.7.2014 |
| Yritys D | Haastattelu 10.7.2014 |
| Yrityspalveluorganisaatiot: | |
| Linden, J. 2014. Yrittäjyys, innovaatiot ja työvoimapalvelut, yksikön päällikkö. Kaakkois-Suomen ELY-keskus. | Haastattelu 17.6.2014 |
| Oravuo, A. 2014. Yritysasiantuntija, KEHY Imatra. | Haastattelu 28.7.2014 |
| Vehviläinen, S. 2014. SVKK/Wirma Lappeenranta Oy | Skype-haastattelu 7.8.2014 |

Alussa kerron haastatelluista yrityksistä. Yrityspalveluorganisaatioista kirjoitin jo aiemmin osassa 3, joten niistä puhun vain lyhyesti.

Yritys A

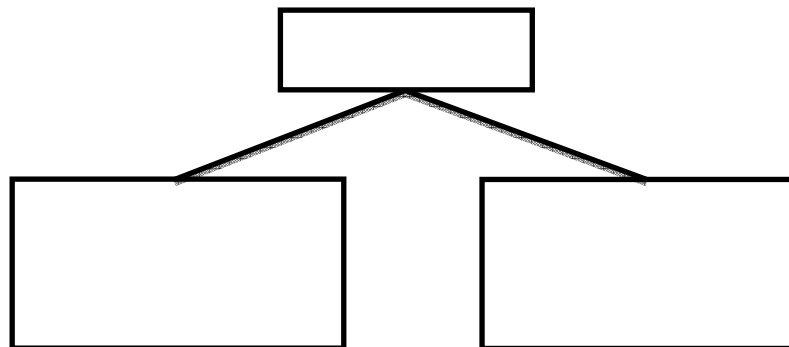
Yrittäjällä on tällä hetkellä 2 yritystä. Molemmissa yrittäjä toimii toimitusjohtajana. Yksi yritys hoitaa jälleenmyyntiä Suomesta Venäjälle. Se on perustettu vuonna 2009. Yhtiön toimiala on tukku ja vähittäiskauppa, liikkeenjohdon konsultointi, kääntäminen ja tulkkaus, kiinteistönvälitys, koulutus, sahatavaran ja puutuotteiden valmistus, kuljetus (Yritys A, 2014). Yritys tarjoaa teknisiä ratkaisuja sahatteollisuuteen ja puun jatkojalostukseen. Yrityksellä on yhteyksiä suomalaisiin sahakoneiden valmistajiin. He jälleenmyyvät sekä uusia että käytettyjä laitteita. Yrityksessä on 2 henkilöä, molemmat Venäjältä kotoisin ja yritysmuotona on osakeyhtiö.

Yrittäjän toinen yritys tarjoaa kiinteistöhuoltopalveluita venäläisille asiakkaille. He ovat esimerkiksi sellaisia ihmisiä, joilla on omakotitalo Suomessa, mutta he eivät ehdi itse leikata nurmikkoa, tehdä talvella lumitöitä yms. Yritykseen kuuluu yksi ihminen, ja yritys on myös osakeyhtiö muodoltaan. Tällä hetkellä yrityksen toiminta on pysähtynyt maan vaikean Suomen taloustilanteen takia, vaikka yritys on uusi ja aloitti toimintansa vasta kesällä 2014.

Yritys B

Yritys sijaitsee Lappeenrannan keskustassa. Haastattelun nauhoituslupaa en saanut, mutta sain kirjoittaa muistiinpanoja. Yrityksen ovella on tiedot aukioloajasta ja päivystävä puhelinnumero. Merkinnät ovat suomeksi, venäjäksi ja osa jopa englanniksi.

Keskustelin henkilön kanssa, joka on yrityksen toimitusjohtaja. Hän on kotoisin Venäjältä ja oli muuttanut Suomeen yrityksen perässä. Yrittäjä sanoi itse puhuvansa suomea vain vähän, mutta omasta mielestään on pärjännyt hyvin käyttämällä tulkkia tarvittaessa. Yrityksessä työskentelee 3 henkilöä. Yrityksellä on organisaatiokaavio, joka on kuviossa 7:



KUVIO 7. Yrityksen B vastuunjako

Yritys on perustettu vuonna 2009 ja 26.7.2014 yrityksellä oli viisivuotispäivä. Yrityksellä on kattavat palvelut: kiinteistövälytyspalvelut, korjaukset ja lisärakentaminen esimerkiksi omakotitalon pihalla, laskujen maksaminen Suomessa, käännöspalvelut ja virallisten asiakirjojen kääntäminen. Myös kiinteistönomistajille tarjotaan palveluita: kiinteistöjen ja maan ylläpito, sähkö sopimukset, veroneuvonta, rakentaminen, vakuutus ja niin edelleen.

Yritys C

Haastattelu kulki venäjäksi. Alun perin yritys on pietarilainen. Nettisivuja ei vielä ole. Yrityksellä on jo toimintaa. Pietarissa yrityksellä on tehdas, jossa valmistetaan kaapelin liittimiä, lämpökutistuvia tuotteita sähköteollisuuden tarpeisiin. Perustajat ovat venäläisiä. Yritys avattiin helmikuussa 2013. Yritykseen kuuluu kolme perustajaa, kaikki venäläisiä, ja yksi on valvova henkilö, joka asuu Suomessa (lain mukaan).

Suomessa toimiva yritys on välitysyritys, joka ostaa tuotteita Kiinasta ja myy Venäjälle. Avaamalla yrityksen Suomeen yrittäjät myös tähtäävät laajentamansa Skandinavian ja Euroopan markkinoille. Varsinaista toimistoa Suomessa yrityksellä ei vielä ole. Samoin Yritys D Suomessa toimii yhteistyökumppanina pietarilaiselle emo-yhtiölle. Fyysisesti yritys sijaitsee Kotkassa. Syinä ovat hyvä sijainti ja varastointimahdollisuuksia. Tuotteet voivat olla varastossa ilman siirtämistä maahan (laivalla).

Yritys D

Yritys sijaitsee Lappeenrannan keskustassa. Haastattelun nauhoittamiseen en ole saanut lupaa, mutta sain tehdä muistiinpanoja kirjallisessa muodossa. Yrityksen palveluportfolioon kuuluvat seuraavat palvelut:

- yritysten perustamispalvelut
- kirjanpito
- verotuskonsultointi
- palkan laskeminen

Suurin osa yrityksen asiakkaista on venäläisiä yrityksiä tai suomalaisia yrityksiä, jotka harjoittavat liiketoimintaa Venäjän kanssa. Yritys on ollut 2 vuotta.

Haastateltavan mielestä tämän kaltaisen yrityksen perustajalla on hyvä olla ainakin taloushallinnon koulutus.

Yritys on pienikokoinen ja sillä on jo oma asiakaskunta. Yrityksessä työskentelee muutama henkilö. Asiakkaat tulevat käymään toimistossa, joka sijaitsee keskustassa. Liiketoimintasuunnitelmaa yritys ei ole tehnyt eikä se ole tarvinnut vierasta pääomaa.

Huomasin, että yrityksen ikkunoissa kyltit ja ilmoitukset ovat venäjäksi. Yritystiedot löytyvät Keltaisilta sivuilta, yrityksellä ei ole omaa nettisivua, joten voin päätellä, että yritys ei mainosta itseänsä. Henkilökunta on venäläinen.

Yrityspalveluorganisaatiot

Haastattelin kolmea eri yrityspalveluorganisaatioita: Wirma Lappeenranta Oy:tä, Imatran Seudun Kehitysyhtiö KEHY:ä, joka sijaitsee Imatralla ja palvelee enemmän Imatran alueen yrittäjiä ja yrityksiä, sekä Kaakkois-Suomen ELY-keskusta.

Wirma Lappeenranta Oy

Haastattelun suoritin Skypea kautta 7.8.2014. Haastattelin Sampo Vehviläistä, joka on tällä hetkellä Wirma Lappeenrannan kaupallinen edustaja Pietarissa. Hän hoitaa Lappeenrannan kaupungin edustusta Pietarissa. Wirma Lappeenranta järjestää yritysneuvontapalveluita sekä suomeksi, englanniksi että venäjäksi. Henkilöstössä on noin 20 eri alan ammattilaista, joista kaksi työskentelee Pietarissa ja loput Lappeenrannassa (määrä vaihtelee hieman). (Vehviläinen, 2014.)

Haastattelun aikana selvitin että Wirma Lappeenranta Oy on Lappeenrannan kaupungin sekä Lappeenrannan ympäristökuntien omistama. Tällä hetkellä Taipalsaari ja Lappeenranta ostavat Wirman tuottamia yrityspalveluita. Wirmalla ja ELY-keskuksella on eri tehtäviä, siksi ne eivät kilpaile keskenään. (Vehviläinen, 2014.)

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset hoitavat valtionhallinnon alueellisia toimeenpano- ja kehittämistehtäviä Suomessa. ELY-keskukset kehittävät ja tukevat taloudellista, sosiaalista ja ekologisesti kestävästä hyvinvointia. ELY-keskus on merkittävä alueiden kehittäjä ja EU-rahoituksen myöntäjä. Yhteistyö on tiivistä maakunnan liittojen ja muiden tahojen kanssa. ELY-keskus ohjaa työ- ja elinkeinotoimistoja. (ELY-keskus 2014.)

Wirma on alueellinen kehitysyhtiö ja keskittyy yritysneuvontaan ja omistajakuntien tilaamiin kehittämissuomiin. Wirma toimii alueellisesti ja hoitaa myös alueen kehittämiseen liittyviä projekteja.

Asiakkaina Wirma Lappeenrannalla on sekä suomalaisia että venäläisiä yrityksiä, yrityksiä muista maista, venäjänkielisiä henkilöasiakkaita ja maahanmuuttaja-asiakkaita eri maista, erityisesti venäläisiä sijoittamisasiakkaita – venäläisiä yritysasiakkaita, jotka haluavat käynnistää liiketoimintaa Suomessa. Pietarissa Wirma pitää noin joka toinen kuukausi Invest in -seminaareja, joissa kerrotaan yrittämisestä Suomessa ja EU:ssa. Sitä kautta tulee suurin osa venäläisistä asiakkaista. Asiakastapaamisia järjestetään sekä Pietarissa että Suomessa. (Vehviläinen, 2014.)

Haastattelun aikana selvitin, että Wirma Lappeenrannalla on projekteja, joiden avulla he auttavat maahanmuuttajien työllistämistä. Yhtenä esimerkkinä voi mainita Mammutti-projekti. Projektin tavoitteena on löytää ratkaisuja maahanmuuttajien työllistymiseen ja parantaa toimivien maahanmuuttajataustaisten yrittäjien liiketoimintaosaamista sekä kehittää alkavien maahanmuuttajataustaisten yrittäjien ja yritystoiminnan aloittamisesta kiinnostuneiden maahanmuuttajien neuvontaa. Tavoitteena on myös vahvistaa Lappeenrannan vetovoimaisuutta sekä vahvistaa Etelä-Karjalan elinkeinoelämää ja kulttuurista monimuotoisuutta. Hankkeen tuloksena maahanmuuttajayrittäjien liiketoimintaosaaminen, toimintaedellytykset ja verkostoituminen paranevat. Ulkomaalaistaustaiset henkilöt saavat helpommin ja kätevämmän tietoa yrittäjyydestä yhdestä paikasta. Mammutti-projektilla on omat nettisivut. Hankkeen vaikutuksesta Kaakkois-Suomen vetovoimaisuus lisääntyy sekä elinkeinoelämä ja monikulttuurisuus vahvistuvat. Työnantajien, viranomaisten ja muiden toimijoiden suvaitsevaisuus ja ymmärrys maahanmuuttajia kohtaan lisääntyy. (Lappeenranta Business Innovations 2014.)

Haastateltava mainitsi Lappeenrannan teknillisen yliopiston tutkimusyksikköä NORDI:a, joka on Venäjä-osaamiseen ja – yhteistyöhön keskittyvä yksikkö. NORDI:n tehtävänä on tukea ja kehittää erityisesti LUT:n painopistealoilla tehtävää, Venäjään liittyvää tutkimusta ja tutkimusyhteistyötä (LUT 2014).

KEHY – Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy

Kävin haastattelemassa Antti Oravuota, joka on Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy:n yritysasiantuntija. Haastattelu tapahtui 28.7.2014 ja sain luvan nauhoittaa sen.

Imatran Seudun Kehitysyhtiöltä löytyy työkalut yrityksen kasvun, kehittämisen, kansainvälistymisen ja omistajanvaihdoksen tukemiseen. He kartoittavat yrityksen nykytilan sekä kehittämistarpeet ja yhdessä asiantuntijaverkostonsa kanssa etsivät sopivat ratkaisut. Yrityskummiverkoston kautta yrityksellä on käytettävissä 700 yrityskummiä ympäri Suomen. (Oravuo 2014.)

ELY-keskus

Haastattelu oli 17.7.2014 Lappeenrannan ELY-keskuksessa Juha Lindenin kanssa, joka on yksikön päällikkö.

Aloitettiin ELY:n yleisesittelystä. Kaikki tarvittavat tiedot löytyvät Internetistä. Alueverkostossa ELY-keskukset tarjoavat Tekesin palveluja osana Tekesin verkostoa. Tekes palvelee suomalaisen elinkeinoelämän ja tutkimuksen uudistumista. Innovaatiorahoituskeskus Tekes on yritysten, yliopistojen, korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten haastavien tutkimus- ja kehitysprojektien ja innovaatiotoiminnan rahoittaja ja aktivoija (Tekes 2014).

Haastatteluun en saanut nauhoittamislupaa, mutta sain kirjoittaa muistiinpanoja. Yritin kirjoittaa mahdollisemman paljon, mitä kuulin. Haastattelun aikana tuli paljon tutkimukselle epärelevanttia tietoa.

4.3 Tulokset

Haastattelututkimuksessa saatuja tuloksia ryhmittelen kolmeen ryhmään tutkimuskysymysten mukaan. Lopuksi kerään SWOT-taulukkaan konsulttiyrityksen vahvoja ja heikkoja puolia, uhkat ja mahdollisuudet.

4.3.1 Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus ja hyödyllisyys

Yrittäjän A mukaan liiketoimintasuunnitelmaa ei ole pakko tehdä, jos ei tarvitse hakea lainaa pankista tai jostain muualta tai starttirahaa varten. Mutta se on hyvä

esimerkiksi isoille yrityksille, jotka voivat ennustaa toimintansa.

Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan suurimmille yrityksille, joilla on kokemusta, jotka haluavat perustaa yrityksen perusteellisesti ja systemaattisesti. Se on myös kassavirran hallinnan ja ennustamisen keino. (Yritys A 2014.)

A:n mukaan liiketoimintasuunnitelma on hyvä olla esimerkiksi kaupan alan yrityksellä, kun tiedetään mitä ostetaan, keneltä, millä hinnalla, myyntimääriä, arvioitu kate. Konsultointiyrityksen tapauksessa asia on erilainen: konsultointipyynnöt tulevat satunnaisesti, ja niitä on vaikea ennustaa. Se on vaikeasti arvioitavissa ala. Liikevaihtoa on vaikea ennustaa.

Kun päätetään perustaa yritys ja tehdään liiketoimintasuunnitelma, yksi tulevan yrittäjän ensimmäisistä tehtävistä on valita yritysmuoto yritykselle.

Haastateltavien mukaan yritysmuotona konsultointiyritys saa olla mitä tahansa.

Pienemmille yrityksille sopii paremmin toiminimi tai osakeyhtiö. Jos yritys tarvitsee lainaa pankista, silloin osakeyhtiö on parempi muoto.

Kommandiittiyhtiössä aina tarvitaan joku toinen yhtiömies. Avoimessa yhtiössä pitää olla toinenkin perustaja. Yksin toimien on parempi perustaa toiminimi tai osakeyhtiö.

Ei voi suoraan sanoa, se saattaa riippua asiakkaista. Osakeyhtiö, jos asiakkaat ovat isot yritykset, koska uskottavuus osakeyhtiölle on suurempi kuin pienemmälle yritykselle. Toiminnan kannalta ei ole merkitystä. Toiminimissäkin on omat hyviä puoleensa. (Oravuo 2014.)

Yrityksen A mukaan sopivin yritysmuoto konsultille voisi olla toiminimi tai osakeyhtiö.

Haastateltavan A mukaan yrityksen voi perustaa ilmankin liiketoimintasuunnitelmaa. Jos vaikka yrittäjä on ostamassa olemassa olevan yrityksen tai perustaa jonkin yksinkertaisen palvelualayrityksen (esimerkiksi siivousyritys).

Toisaalta liiketoimintasuunnitelma on hyvä tehdä ennen kuin perustetaan yritys.

Kun mietitään perustetaanko yritys vai ei, silloin tehdään liiketoimintasuunnitelma. ELY-keskuksella on oma Yritys-Suomi

palvelu, missä voi testata liikeidea ja liiketoimintasuunnitelmaa. (Linden 2014.)

4.3.2 Venäjän kaupan konsultoinnin erityispiirteet ja alan kilpailutilanne Etelä-Karjalassa

Haastattelun aikana A:n kanssa selvitin, että kun yritys aikoo perustaa Venäjän kaupan konsultointiyrityksen, sen on otettava huomioon palvelun hinta ja palvelun nopeus. Silloin kun valmistellaan tarjousta venäläiselle asiakkaalle, hän pyytää sitä mahdollisimman pian tai joskus heti tai kuten Venäjällä sanotaan ”eilen”. Mutta kun asiakas on saanut haluamansa tarjouksen, hänen vastauksensa saaminen voi kestää kauan.

Hinta, nopeus. Vastaus saattaa kestää. Tarjous heti, mutta siihen vastaaminen voi kestää. Suomalaisilla yrityksillä on päinvastoin. (Yritys A 2014.)

Siksi haastateltava A suositteli, että asiakkaan kanssa sovitaan ennen kaikkea hintataso, ja jos se sopii, voi jatkaa yksityiskohtiin. Venäjällä suunnitelmat muuttuvat nopeasti, se on haastateltavan mielestä muistettava. Ongelmana venäläisten kanssa voi olla heidän tapansa olla pitämättä kiirettä maksun kanssa.

Ensin työ ja sitten maksu (Yritys A 2014).

Konsultin palveluihin voi kuulua asiantuntijapalvelus - jokapäiväinen auttaminen tarvitseville. Tulliselvittäjä-kurssit tekevät hyvää yrittäjälle. Kuntoutuspalvelut ja lääkäripalvelut ovat myös yritykselle liikeidea. Venäjän kaupan konsultille on tärkeää käytännöllisten asioiden osaaminen Venäjällä.

Nyt venäläiset menevät lääkäreille Israeliin. Miksi ei Suomeen – sijainti: palvelupaketti: mökki, fysioterapia, lääkärin palvelut. (Yritys A 2014.)

Kun venäläisiä käyvät Suomessa, he saattavat kiinnostua tutustumismatkoihin: viranomaisille ja yrityksiin (esimerkiksi, miten jätehuolto ja ympäristöasiat järjestetty Suomessa). Yrityksen perustamispalvelut venäläisille voi ottaa liikeideaksi. Muuten venäläisiä liikeihmisiä kiinnostavat isot teollisuusalat, kuten esimerkiksi öljy, kaasu, ydinvoima.

Kilpailutilanne konsultoinnissa Etelä-Karjalan alueella voi olla kova, sillä kaikki

haastateltavat mainitsivat, että alueella on paljon venäläisiä. Lappeenrannan alueella asiakkaina voivat olla kuluttajat, turistit ja kauppojen asiakkaat. Partnereita tai uusia asiakkaita konsultti voi etsiä myös Internetissä, esimerkiksi käyttämällä Businesspartner.ru -kontaktiverkostosivustoa tai jotakin muuta. Jonkun yrityksen edustajana tai agenttina toimiminen on myös vaihtoehto konsulttiyritykselle.

Toisaalta yksi haastateltavista yrittäjistä mainitsi, että palkkatyö on helpompi ja parempi. Yrityksen ja yrittäjän eläminen Suomessa on kallista ja hankalaa. Isot yritykset ja ketjut valloittavat Suomessa, heidän kanssaan on vaikea kilpailla. Vaihtoehtona konsultille on yhdistää esimerkiksi osa-aika työ ja oma yritys.

Hinnoittelu hoidetaan huomioiden markkinahintataso ja sen perusteella rakennetaan oman yrityksen hinnoittelua. Kannattaa katsoa, miten kilpailijalla menee.

Konsultti ei ole sidottu tietylle alueelle. On tärkeitä, että hänet tunnetaan ja konsulttiin on helppo ottaa yhteyttä, esimerkiksi hän on Internetissä hyvin näkyvissä.

Sijainti – riippuu toiminnasta. Puhelin, Internet tärkeä. (Yritys A 2014).

Yritykset etsivät asiakkaita käyttämällä Internetiä, omien Internet-sivujen kautta ja puskaradio on myös hyvä keino haastateltavan mielestä.

Omat nettisivut, puskaradio. Useimmiten yksi asiakas tuo muitakin. (Yritys B 2014.)

Haastateltavissa yrityksissä käytetään erilaisia markkinointikanavia, mutta ei kuitenkaan näytä siltä että heillä on aktiivista markkinointia. Monet markkinointikanavat eivät ole yrittäjien mielestä tuoneet tulosta. Olen sitä mieltä, että tämän alueen yrityksillä on jo oma pysyvä asiakaskunta.

Lehtimainonta ei ole antanut tulosta. Välillä jaetaan lentolehtiset, käytetään omia nettisivuja, osallistumme rakennusmessuihin, mutta ne eivät ole kovin tehokkaita. Osallistuimme KEHY:n järjestämiin seminaareihin Imatralla. Mutta en ole varma, onko tehokasta. (Yritys B 2014.)

Yritys C etsii asiakkaita Internetin kautta, luomalla henkilökohtaisia kontakteja ja käyttää osoite-markkinointia.

Luomalla henkilökohtaisia kontakteja on hyvä tapa etsiä asiakkaita. Myös käytämme Internetiä, osoite-markkinointia. (Yritys C 2014.)

Kilpailutilanne konsultointibisneksessä on yrittäjien mielestä alueella kova.

Jokainen yrittää keksiä jotain bisnestä omilla tahoilla yksityisesti. On paljon yksityisiä elinkeinoharjoittajia, yrityksiä ja ihmisiä, jotka osaavat venäjää. Siksi aikataulu on kiireinen ja töitä tehdään viikonloppuinakin. (Yritys B 2014.)

Asiakaskunta yrityksillä on monipuolinen: siihen kuuluu sekä yrityksiä että yksityishenkilöitä, suurin osa heistä on venäläisiä. Esimerkiksi yritys B mainitsi erikseen omana asiakasryhmään kiinteistöjen ostajat, jotka ostavat erityisesti kesän aikana. Talvella yrityksellä on hiljainen aika. Yritys on pystynyt pystyssä jo viisi vuotta.

Asiakkaitamme ovat yksityishenkilöt, venäläiset ja kiinteistöjen ostajat (erityisesti kesän aikana). Talvella on hiljainen aika. (Yritys B 2014.)

Yrityksellä ei ole tarvetta käyttää ulkopuolista konsulttia. Yrityksen B mielestä esimerkiksi kirjanpidon ulkoistaminen on kallista ja heillä on osaamista tehdä se omin voimin. Toisaalta Yritys D on ulkoistanut kirjanpitonsa ja pitää sen hintaa kohtuullisena.

Kirjanpito tehdään omin voimin, koska ulkopuoliseen konsulttiin ei ole varaa. Tähän kuitenkin tarvitaan koulutusta ja lainsäädännön tuntemusta. (Yritys B 2014.)

Heidän (tilitoimiston) hinta on kohtuullinen, noin 200 euroa kuukaudessa. Tämä minusta ei ole paljon. (Yritys D 2014.)

Yrityksen perustamista yrittäjät eivät koe vaikeana.

Yrityksen avaaminen (perustaminen) ei ole ollut vaikeaa. (Yritys D 2014.)

Palveluhinnastot yrityksillä ovat erilaiset. Esimerkiksi Yrityksellä B palveluhinnasto on yksinkertainen, helppo ja sama kaikille asiakkaille.

Лучше поменьше и много eli tarkoittaa Palveluhintamme on 20€/tunti. Meidän motto on pienellä paljon. (Yritys B 2014.)

Kilpailijoita esimerkiksi yritykselle D ovat Venäjällä toimivat samanlaiset yritykset. Kiina on suuri kilpailija, joka kilpailee hinnalla. Euroopassa on heidän mukaansa yksi kilpailija. Asiakkaita Yrityksellä D on enimmäkseen venäläisiä yrityksiä. Suunnitelmissa on saada eurooppalaisia asiakkaita.

Haastateltavien mukaan (Vehviläinen 2014) venäläistaustaisia yrityksiä Etelä-Karjalassa on noin 400–500. KEHY:n tilastojen mukaan vuonna 2012 Imatraan alueelle avattiin noin 120 venäläistaustaista yritystä.

Se vaihtelee, 400–500 venäläistaustaista yritystä, joissa ainakin yksi henkilö on venäläinen (omistaja tai joku muu avain henkilö). Mutta kaikki eivät välttämättä toimi tai toiminta on pientä, jotkut ovat jo voineet lopettaa toiminnan, mutta ovat edelleen yritysrekisterissä. (Vehviläinen 2014.)

Monet avaavat ns. pieniä yrityksiä, jotka edellyttävät vain yrittäjän työllistämistä.

Yrityksellä voi olla tavoitteena toimia pienessä mittakaavassa. Kaikki yritykset eivät tavoittele kasvua, vaan yrittäjän itsensä työllistämistä. Suomessa suurin osa yrityksistä (noin 94 %) on mikroyrityksiä eli alle 10 työntekijää (TEM 2012). Tarkoitus voi olla, että tulevaisuudessa on suurempaa liiketoimintaa, tai kaikki ei mennyt niin kuin pitää, jotkut muuttavat Suomeen EU markkinoiden ja yrityksen perässä. Mikäli ulkomaalaiset yrittäjät muuttavat Suomeen töihin, heidän täytyy hakea oleskelulupaa. Tässä tapauksessa yritystoiminnan pitää olla kannattavaa ja saadakseen jatko-oleskeluluvan pitää pystyä näyttämään, että liiketoiminta on tuloksellista. (Vehviläinen 2014.)

Venäläisten perustamat yritykset alueella harjoittavat konsultointitoimintaa, ne ovat asianajantoinimistoja, tilitoimistoja, lakitoimistoja, Venäjän kaupan konsultteja.

Semmoisia (konsultointi) palveluita on jonkin verran: asianajantoinimistot, tilitoimistot, lakitoimistot, Venäjän-kaupan konsulttejakin. Muutenkin yritysten perustaminen prosessina on aika helppoa Suomessa ja ei vaadi hirveästi kokemusta. Liiketoiminnan suunnittelu on kysytty palvelu. Siihen kuuluu: liiketoimintasuunnitelma rahoituksen saamista varten, myös TE-toimisto ja poliisi vaativat liiketoimintasuunnitelman, jos henkilö tarvitsee oleskelulupaa. (Vehviläinen 2014.)

Etelä-Karjalaan tulevat perustamaan yrityksiä ihmiset Viipurista, Pietarista, muualta Venäjältä ja muistakin maista.

Perustajat tulevat Pietarista, Viipurista, maahanmuuttajat Suomessa, opiskelijat sekä suomalaiset että muun maalaiset. Alat: ravintola, palvelut, kaupanala ja muut. (Vehviläinen 2014.)

Toisaalta haastateltavien mukaan konsultointia ja konsultin toimintaa ei kannata katsoa alueellisesti. Hyvän konsultin saattaa löytää toiselta puolelta Suomea, vaikka Rovaniemeltä ja asiakas saattaa olla Imatralla.

Konsultointi on sellainen, että se ei ole alueellista. Tarkoitin sitä, että konsultti voi tulla vaikka Rovaniemeltä tai Tampereelta tai mistä tahansa muualta. Eli ei pakko, mie en ainakaan näe sitä, että jos asiakas on Imatralla, niin konsulttikin pitää löytyä Imatralla. (Oravuo 2014.)

Jos yrityksellä on hyvät suhteet Venäjälle, sieltä löytyvät asiakasyrityksiä ja se yritys pystyy niille tuottamaan sisältöä, se on hyvä. Koska Suomessakaan ei ole paljon niin sanottua Venäjäkaupan osajia ja konsultteja.

Tiedät varmaan, että Suomessakin ovat olemassa ELY-keskukset. He, esimerkiksi kilpailuttavat konsultteja yrityksille. Heidän kautta voi hakea tukea yrittäjille. Esimerkiksi, jos yrittäjä haluaa hankkia asiantuntija tutkimaan Venäjänkauppa mahdollisuuksia. Eli jos yrittäjä haluaa Venäjän kaupan asiantuntijan, hän saattaa tulla vaikka Kittilästä, jos hän osaa asia paremmin kuin muut. Sinun kannattaa käydä tutustumassa asiantuntijaverkkoon www.asiantuntijahaku.fi. Sieltä löytyy koko Suomen asiantuntijat. (Oravuo 2014.)

Haastattelun aikana katsoimme haastateltavan kanssa asiantuntijahaku -esimerkin ehdottamastaan sivuilta. Sieltä löytyi ainoastaan 1 henkilö hakusana ”venäjän kieli”. Kyseinen asiantuntija on päässyt sinne kilpailutuksen kautta, se tehdään kahden vuoden välein. ELY-keskus hoitaa kilpailutukset. Asiantuntijahaku-sivuilla löytyy kuitenkin vain ne hankkeet, jotka ELY-keskus rahoittaa. Toisaalta ovat olemassa konsultit, jotka eivät edes halua olla tässä rekisterissä. Niitä konsultteja löytyy Keltaisilta sivuilta, Suomalaisvenäläisestä Kauppakamarista.

Haastattelun aikana kyselin, onko KEHY:llä olemassa konsultointialan määritelmää ja mitä kaikkia siihen kuuluu. Mikä on ero KEHY:n ja ELY-keskuksen tarjoamien palvelujen välillä. Selvitin, että ELY ja KEHY ovat paljon

tekemisissä toistensa kanssa. ELY hoitaa rahoitusta, investointeja yms. KEHY on enemmän liiketoiminnan kehittäjä, enemmän asiakasrajapinnassa: yrittäjä tulee KEHY:öön ja sanoo haluavansa tehdä tällaista ja tällaista, esimerkiksi lähteä Venäjälle tai investoida Suomeen uusiin koneisiin ja laitteisiin. Sitten KEHY pystyy tekemään hankesuunnitelman ja sen kanssa yrittäjä lähtee ELY-keskukseen ja kysyy tukea, rahoitusta, ehkä ulkopuolisen asiantuntijan apua. Tietyllä tavalla KEHY etsii ELY-keskukselle asiakkaita, joille ELY pystyy asuttamaan. KEHY:llä on myös oma asiantuntijaverkosto. Jollei ELY löydä sopivaa asiantuntijaa, KEHY käyttää omaa verkostoa ja omia kanavia. Jos ELY ei myönnä rahaa, yrittäjä ostaa omalla rahalla.

KEHY:n mukaan Imatran alueella noin 10 % on venäläisiä yrityksiä kaikista perustetuista yrityksistä. Vuonna 2008–2009 oli huippuaika, kun perustettiin niin sanottu venäläisiä yrityksiä. Nyt niiden määrä väheni. Venäläisten perustamat yritykset ovat kahviloita, kalakauppoja, tulkkausyrityksiä, vaatekauppoja, rakennusalan yrityksiä (enemmän virolaisia). Lisäksi tehdään lomamökki investointeja.

Venäläiset eivät varsinaisesti rakenna, enemmän kunnostavat, ostavat kiinteistöjä ja tekevät niistä jotain, usein isolla rahalla. Esimerkkinä on Parikkala-lomakohde, jossa perustajat ovat venäläisiä. (Oravuo 2014.)

Venäläisten perustamat yritykset ovat useimmiten pieniä, muutamien henkilöiden yrityksiä, yleensä alle viiden. Venäläinen mielellään palkkaa työvoimaa, suomalainen yleensä tekee kaikki itse. Suomessa työlainsäädäntö on ankara työnantajalle, ja se täytyy ottaa huomioon.

Yksi haastateltavista mainitsi myös, että esimerkiksi Lahden alueella on enemmän kysyntää venäjänkieliselle konsultille, koska Lappeenrannassa on olemassa kahta kieltä osaavia ihmisiä.

4.3.3 Yrityksen perustaminen käytännössä

Teoreettisesti yrityksen perustaminen on helppoa. Aloitetaan yritysideasta, sitten rekisteröinnin kautta aina tarvittavien lupien hakemiseen saakka. Tässä työn osassa keskityn siihen, miten yrityksen perustamisprosessi helpottuu, jos yrittäjä

ottaa yhteyttä alueelliseen yrityspalveluorganisaatioon ja hakevatko yritykset starttirahaa.

Esimerkiksi starttirahaa yritys B ei ole hakenut, koska heidän mielestä se on hankalaa ja yritys oli järjestänyt rahoituksen itse. Yritys B teki liiketoimintasuunnitelman omalla tahollaan ennen yritystoiminnan käynnistämistä, vaikka ei ollut hakenut starttirahaa. He ovat käyneet Wirma Lappeenrannan järjestämässään yrittäjyyskurssiin. Wirma Lappeenranta ja sen palvelut ovat heille tuttuja. Yrittäjä suosittelee sille, joka tahtoo konsultointialan yrittäjäksi ja yrittäjälle ylipäänsä, suomen kielen osaamista ja omia verkostojen luomista menestystä varten. Hän myös mainitsi tämänhetkinen markkinatilanteen hankaluuden.

Yrityksen C mukaan, jolla Suomessa on välitystoimintaa, yrityksen perustaminen ei ollut ollenkaan vaikea.

2500 euroa maksoi, avattiin Oy. Suurin kysymys miten valmistellaan tarvitsevat asiakirjat. (Yritys C 2014.)

Yrityksen C mukaan, heidän avuksi perustamaan yrityksen Suomeen oli avuksi yksityinen lakimies. Hänellä on kokemusta yritysten perustamiseen, hän puhuu venäjää sekä suomea, hänellä on suomalaista koulutusta ja pitkä konsultointi ura laki-kysymyksissä. Haastateltavan mukaan he ovat tyytyväisiä saamaansa palveluun. Lainaa yrityksen perustajat eivät ole hakeneet. ELY-keskukseen eivät ole ottaneet yhteyttä (tai muihin sen kaltaisiin organisaatioihin).

Konsultin apua tarvitsimme erityisesti käytännöllisiin asioihin: miten yritys rekisteröidään, paljonko maksaa, mikä on sopivin yritysmuoto (Yritys C 2014).

Haastateltavan mielestä konsultin apu on tärkeä, jos yritys perustetaan ensimmäisen kerran. Jos on jo kokemusta siihen, ei enää apua tarvita. Kirjanpito on ulkoistettu.

Suosituksia henkilölle, joka tähtää oman yrityksen avaamiseen, eivät ole antaneet. Tämä on kokemukseni mukaan hyvin tyypillistä, kun haastattelen venäläisiä yrityksiä. Heillä on kova pelko, että heidän ”liikesalaisuutensa” paljastuu.

Wirma Lappeenrannan avulla yritysavaamisprosessi menee seuraavasti:

Prosessi: yrittäjä menee TE-toimistoon hakemaan startti-rahaa, siellä asiakasta neuvotaan ja tehdään hänelle kartoitus, onko hänellä mahdollisuus saada startti-rahaa. Jossakin tapauksessa ulkomaalainen saa startti-rahaa ja jossain tapauksissa vaativat asumista Suomessa.

Sitten, jos henkilöllä on mahdollisuus saada startti-rahaa, TE-toimisto lähettää Wirmalle lähetteen ja he tapaavat asiakkaan kanssa ja analysoivat liiketoimintaa, onko se kannattava, tekevät lausunnon ja lähettävät TE-toimistolle. Myös analysoivat asiakasta, onko hänellä edellytyksiä yrittäjäksi. TE-toimisto tekee lopullisen päätöksen.

Yrityksillä on myös mahdollisuus saada julkista tukea esimerkiksi TEKES:lta tai ELY-keskukselta, mutta niiden rahoitukselle on erilaiset kriteerit. Esim. investointituki yms. (Vehviläinen 2014.)

Suomen kielen osaaminen auttaa yrittäjää paljon, mutta on myös muita keinoja toimia. Esimerkiksi Wirma Lappeenrannalla on olemassa yritystoimintaa venäjäksi (venäjänkielisille asiakkaille), tai tarvittaessa kutsutaan tulkki. Toki jotkut venäläiset yritykset harrastavat liiketoimintaa Suomessa, vaikka niiden henkilökunta ei osaa suomea, kutsutaan tulkki tarvittaessa.

Ulkopuolisia konsultteja yrityspalveluorganisaatiot käyttävät harvoin. Yleensä koettavat pärjätä omin voimin.

Ei käytetä (ulkopuolisia konsultteja). Vain jos tarvitsee tehdä jotain selvitystä, silloin ostetaan mahdollisesti ulkopuolisia palveluita. Yritysneuvonnassa ei käytetä ulkopuolisia konsultteja. (Vehviläinen 2014.)

Konsultointiyrityksen perustajan on oltava konsultoitavan alan työkokemusta. Esimerkiksi jos konsultti haluaa tarjota neuvontapalvelut liiketoiminnan harjoittamiseen Venäjällä, hänellä on oltava siihen tuntemusta ja osaamista. Liiketoiminta aloittamista varten konsultin on esimerkiksi osattava mitä lupia perustava yritys tarvitsee, perustamisasiakirjat on oltava hallussa ja miten liiketoiminta suunnitellaan.

Muutenkin konsultointi on konsultin oman osaamisen siirtämistä toiselle. Jos esimerkiksi haluaa konsultoida miten rakennetaan tehdasta, konsultilla on oltava siihen osaamista. (Oravuo 2014.)

Alueellisista yrityspalveluorganisaatioista Wirma Lappeenrannan tarjoa alueella yritystulkki.fi:n palvelut, neuvoo Suomessa toimivia yrittäjiä suomen, ruotsin, englannin ja venäjän kielillä. Sieltä löytyy opas, miten laaditaan liiketoimintasuunnitelma, myös Ely-keskuksella on hyvä opas venäjänkielillä (Liiketoiminnan harjoittaminen Suomessa).

Yrityspalveluorganisaatioiden palvelut ovat pääsääntöisesti ilmaisia. Otetaan vaikka Wirma Lappeenranta, KEHY tai ELY-keskus. He kuitenkin ainoastaan antavat yrittäjälle ohjausta, tarkistavat hänen liiketoimintasuunnitelmansa, mutta eivät tee asioita hänen puolestaan.

Wirma Lappeenranta kuitenkin ainoastaan vain ohjaa ja tarkistaa asiakkaan suunnitelmia, eikä kirjoita niitä hänen puolestaan (Vehviläinen 2014).

Lainsäädännön puolesta yrittäjän on hyvä osata yrityslainsäädäntö, yrityksen ja omistajien ja hallituksen jäsenten vastuut on hyvää tietää.

KEHY:n yritysneuvontaprosessi alkaa tarvekartoituksesta ja aloittavasta neuvonnasta asiakkaan kanssa. Pääperiaate on se, että KEHY on osaa Suomen uusyrityskeskusverkostoa, ja he tekevät samalla tavalla kun muissa uusyrityskeskuksissa Suomessa. Lähtevät liikkeelle perusasioista, yrittäjävalmiuksien arvioinnista, sitten käsitellään sellaiset asiat, kuten mahdolliset rahoitukset, eläkevakuutukset, starttirahat, ennakkoperinnät, verotus, joten saadaan aloittavalle yrittäjälle mahdollisimman kattavan paketin, joten hän tietäisi, mitä kaikkea häneltä tarvitaan. Sitten yrittäjä kirjoittaa liiketoimintasuunnitelman ja kannattavuuslaskelman KEHY:n neuvontapalvelun avulla. Yrittäjä saa ottaa yhteyttä KEHY:öön jos hän on Imatralta. Jos hän on Lappeenrannasta, sitten Wirma Lappeenranta on oikea paikka, josta pitää saada vastaavat palvelut kun KEHY:lta.

Kun neuvontapalveluprosessi on käyty läpi, KEHY avustaa starttiraha hakemiseen. Nykyään startti-raha haetaan sähköisesti pankkitunnuksen avulla. Siihen tarvitaan liiketoimintasuunnitelma. Myös Finnveralta voi hakea rahaa tai pankilta, esimerkiksi jos yrittäjä haluaa avata kauppaliikkeen.

Asiat, joita yrittäjän on mietittävä ennen kun aloittaa toimintaa ja ottaa yhteyttä KEHY:öön ovat: paljonko palkkaa yrittäjä haluaa saada, palvelun hinta, kilpailijat, hintataso alalla, keskimääräinen kuukausimyyntitarve ja niin edelleen. Niitä myös kartoitetaan KEHY:n kanssa.

Suurin osa KEHY:n asiakkaista ovat suomalaisia yrityksiä. Venäläisiä asiakkaita on jonkin verran. Heitä varten KEHY:lla on 2 henkilöä, jotka pystyvät neuvomaan myös venäjän kielellä, yksi heistä on yrittäjä (kesämökkivuokrausyritys). Toinen henkilö konsultoi KEHY:ssä pääsääntöisesti matkailubisnesasioissa.

Kyllä venäläisiä asiakkaita jonkin verran käy (Oravuo 2014).

Haastattelujen aikana selvitin, että on olemassa Etelä-Karjalan toimipaikkarekisteri tpr.ekarjala.fi -palvelu, josta löytyy tietoa, millaisia yrityksiä avataan Etelä-Karjalaan. Palvelu päivittyy kerran vuodessa. Täältä moni yrittäjä etsii kilpailijoita. KEHY seuraa ja ylläpitää tilastoa venäläisten yritysten perustamisosuudesta kaikista yrityksistä Imatran alueella. Sellaisina he pitävät yrityksiä, jossa ainakin yksi perustaja on venäläinen. Yrityksiä, joissa on venäläinen tausta, perustetaan läpi vuoden. Nyt venäläisiä yrityksiä perustetaan vähemmän ruplan kurssin ja poliittisten tapahtumien takia.

Haastateltavat suosittelevat konsulttiyrityksen perustajalle, että perustamansa yritys on oltava ehdottomasti monipuolinen. KEHY otti esimerkkinä minut, jolla silloin oli kaksi osa-aikaista työtä. Esimerkki, mitä yrittäjä voi tehdä, on olla konsultointialan yrittäjä, hoitaa tulkkausta, tehdä myyjä-tuurauksia, konsultointia ja niin edelleen. Konsultille on tärkeitä teknisen sanaston hallinta (sen alan, jossa hän konsultoi), liiketoiminta sanaston hallinta ja jonkun alan asiantuntemus. Jos tulkkikoulutus tuo konsultille lisäarvoa, se on hyvä olla.

Toiminnalla on oltava useampi tukijalka. Konsultin on tärkeitä kerätä referenssejä. Siten jossain vaiheessa hän luopua niistä tukijaloista, jotka ovat heikompia tai joista et pidä (silloin kun on paljon referenssejä). (Oravuo 2014.)

Vanha suomalainen tapa perustaa yritys: perustetaan yritys autotalliin mutta Applekin perustettiin autotalliin.....ja sitten tehdään kakki muuta. (Oravuo 2014.)

KEHY ottaa mielellään yrityksiä vastaan, palvelut ovat ilmaisia. Asiakas saa ottaa yhteyttä useita kertoja. Jos KEHY:n omia konsultointiresursseja ei riitä, niitä haetaan ulkopuolella. Tulkkia usein käytetään, koska olla asiantuntijana ja tulkata samaan aikaan on mahdotonta. Etsitään yrittäjille asiantuntijat, jotka tekevät esimerkiksi venäjään liittyviä selvityksiä ja etsivät potentiaalisia asiakkaita.

KEHY:llä on olemassa niin sanottuja palveluseteleitä (vain Imatralla, Lappeenrannassa ei ole). Jos yrittäjä haluaa kehittää liiketoimintaansa esimerkiksi Venäjälle ja haluaa ostaa asiantuntijan palveluita selvittämään mahdollisuuksia, KEHY:ltä voi saada palvelusetelin ilman ELY-keskuksen apua. Niiden suuruus on 50 % hankinta arvosta, mutta maksimissään 1500 €.

KEHY:n verkostossa on noin 80 asiantuntijaa: noin 60 yritystä, kuten markkinoinnin ja logistiikan osaajia, lakitoimistoja ja muita eri alojen asiantuntijoita.

Vielä yksi tapa yrittäjäksi aikoville saada neuvontaa yrityksen perustamiseen Etelä-Karjalaan on mennä Kaakkois-Suomen ELY-keskukseen. ELY-keskus tukee myös yritystoiminnan kehittämistä.

Kaakkois-Suomen ELY-keskuksen rahoitus pienikokoisille yrityksille noin 5 milj. € vuodessa (Kymenlaakso ja Etelä-Karjala). Rahoitus: 50 % hankkeen avustusta joka maksetaan jälkikäteen. (Linden 2014.)

Starttirahan hakeminen tehdään tavallisesti sähköisesti. Elokuun 2014 puolivälistä uudistui laki uusyritystuesta. Jos ELY-keskus ei pysty itse auttamaan yrittäjää yrityksen avaamisessa, se voi käyttää ulkopuolista konsulttia. Jos esimerkiksi yrittäjän tarvitsee järjestää vaikka Venäjän kaupan markkinaselvitys ja haluaa käyttää ulkopuolista konsulttia, ELY voi rahoittaa 50 % konsultin palveluista (jos yrittäjä hakee siihen rahoitusta). Yritys ja konsultti esittävät ELY:lle markkinaselvitysprojektin ja hakevat siihen sähköisesti rahoitusta. Käytännössä rahoituksen voi saada hyväksymispäätöksen jälkeen. Starttirahan hakemisessa on neljä tärkeätä asiaa:

ELY:lle ovat tärkeitä 4 asiaa: markkinatarve, miten toteutetaan ja kuka toteuttaa, miksi toteutetaan, markkinatilanne (Linden 2014).

Yrittäjälle rahoitusta ei anneta, jos hän on verovelkainen, jos ei synny voittoa, ei ole kannattavaa liiketoimintasuunnitelmaa (varsinkin TEKESin rahoituksilla, siellä rima on korkealla).

ELY-keskuksella tällä hetkellä löytyy 5 asiakasta jotka saavat kehittämisavustusta. Niille autetaan tekemään liiketoimintasuunnitelmaa. Samalla autetaan saamaan starttirahaa.

Suomi on pääomaköyhä maa, siksi sitä vierasta pääoma halutaan tänne (venäläiset rahoittajat) (Linden 2014).

ELY-keskuksen starttirahahakemus sisältää hyvinkin samoja kysymyksiä kuin liiketoimintasuunnitelma ja se löytyy Internetistä. Se tehdään ennen kun yritys on perustettu. Starttiraha haetaan aina ennen kuin yritys on perustettu. Toki starttirahahakemus on helppo tehdä, kun liiketoimintasuunnitelma ja rahoituslaskelmat ovat tehty. ELY-keskuksella on kerran kuussa kokous, missä käsitellään starttirahahakemuksia. Avustusta maksetaan kerran kuukaudessa. Jos starttirahaa ei myönnetä, on mahdollista tehdä oikaisupyyntö. Haastateltava kuitenkin suosittelee tekemään liiketoimintasuunnitelma mahdollisimman huolellisesti, ettei sellaista tapahdu.

4.4 Tutkimuksen luotettavuus ja tulosten tulkinta

Tutkimuksen luotettavuus on suoraan verrannollinen mittarin luotettavuuteen. Luotettavuutta on perinteisesti kuvattu kahdella termillä: reliabiliteetilla ja validiteetilla. Molemmat termit tarkoittavat luotettavuutta, mutta reliabiliteetin sisältö viittaa tutkimuksen toistettavuuteen (Metsämuuronen 2006, 56).

Tutkimuksen luotettavuutta varten kävin haastattelemassa useissa paikoissa, kunnes alkoi tuntua, että vastaukset alkoivat toistua. Valitsin haastatteluun yrittäjiä, joilla on konsultointialan yrityksiä ja joilta odotin käytännön kokemusta yrityksen perustamisesta Suomeen. Toisaalta haastattelin ihmisiä yrityspalveluorganisaatioista sen takia, että saisin toisen näkökulmaa, siihen miten yritys avataan. Näin mielestäni syntyi yhteys asiakas – yrityspalvelu organisaatio.

Tutkimukseen osallistujille selvitin ennen tutkimusta tutkimuksen tarkoituksen, tavoitteet ja menetelmät. Tutkimukseen osallistuminen oli vapaaehtoista ja vastaajien anonymiteetin säilytin koko tutkimuksen ajan. Tulosten esittämismuodon valitsin niin, että yritystä ei voida päätellä niiden perusteella. Tutkimuksen aineistoa on käytetty hyväksi vain tässä tutkimuksessa.

Tutkimuksen aikana keräsin ns. raakahavaintoja, jotka ovat hyödyllisiä tulkinnan tuottamisessa. Ne kertovat tutkijalle, millaisilla yksittäisillä tavoilla ihmiset toimivat, kirjoittavat tai puhuvat tutkimusaineistossa. (Vilkkä 2006, 86.)

Metodi on tutkimuksen olennainen osa, joka on myös lukijalle kuin kartta (Vilkkä 2006, 90). Metodina on käytetty haastattelua. Sen tulokset ryhmittelin teemojen mukaan. Lopussa löydökset keräsin SWOT-taulukkoon. Se helpottaa ymmärtämään konsulttiyrityksen vahvoja ja heikkoja puolia, sen haasteita ja mahdollisuuksia.

Osa haastatteluista oli venäjäksi. Tulkkiaan ne suomeksi käyttämällä sanakirjoja ja omaa ajattelua. Tutkimukseen vaikuttavat myös haastateltavan kokemus ja alojen tuntemus.

4.5 Johtopäätökset

Yhteenvedona sekä minun, että monien haastateltavien mielestä on se, että pelkästään konsultoinnilla jossain tietyllä alalla on vaikea elää. Parempi olla monipuolinen ja olla läsnä erilaisissa segmenteissä. Esimerkiksi, kun halutaan perustaa konsultointialan yritys, sen palvelusalkku voi sisältää seuraavat palvelut: tulkkaukset (esimerkiksi 20 %), kääntäminen, tullilainsäädäntö, sertifiointi (Suomi-Venäjä asioihin), vienti-tuonti asiakirjojen teko, tullaus, tulliselvitys ja siihen liittyviä asiakirjoja. Suomalaisille, jotka haluavat etabloitua Venäjälle, se voi olla myös apua venäläiseen byrokraatiaan.

Yhteenvedoksi keräsin SWOT-malliseen taulukkoon 3 sisäiset vahvuudet ja heikkoudet ja toisaalta ulkopuoliset mahdollisuudet ja uhat konsultointialan yritykselle. SWOT on Kotlerin ja Armstrongin kehittämä tekniikka analysoida yrityksen sisäistä ja ulkoista ympäristöä, sen vahvuuksien, heikkouksien, mahdollisuuksien ja uhkien tunnistamisen ja arvioinnin kautta (KBManage 2014).

| | (+) | (-) |
|---------------------------|---|--|
| Sisäinen ympäristö | S – vahvuudet | W – Heikkoudet |
| | Kasvavat markkinat, hyvä liikeidea – menestymisen tärkein tekijä | Konsulttitilauksien epäsäännöllisyys |
| | Konsultin kielten osaaminen | Pelkästään konsultoimalla on hankala elää, siksi konsultin on harkittava mahdollisuuksia osa-aika työn ja konsultoinnin yhdistämiseen, ei voi omistautua täysin konsultointiin |
| | Konsultin konsultoivan alan aiempi kokemus ja asiantuntevuus | Kova aikataulu => vaikea säilyttää tasapainoa |
| | Referenssit | |
| | Järkevä ja helppo hinnoittelu voittaa | |
| Ulkoinen ympäristö | O – mahdollisuudet | T – uhat |
| | Konsulttiliiketoiminta ei ole alueellinen | Etelä-Karjalan alueella on korkea kilpailu, paljon venäläisiä, jotka osaavat sekä suomea että venäjää |
| | Etsiä asiakkaita muista alueista (konsultin oman alueen ulkopuolelta) | Esteet: Suomessa ongelmana korkea hinta palveluille |
| | Muista asiakkaan ulkoistamisen tarpeita | Maksuvalmius, maksuasiat – ottaa huomioon venäläinen tapa hoitaa asioita |
| | Alueellisten yrityspalveluorganisaatioiden käyttäminen hyväksi | Tämänhetkinen taloudellinen tilanne |
| | Konsultin on hyvä olla näkyvissä verkossa | Pakotteet |

TAULUKKO 3. SWOT- nelikenttä konsultointiyritykselle.

Konsulttirytyksen vahvuuksiksi voi nostaa se, että konsultin markkinat eivät rajoitu alueellisesti. Konsultin on oltava näkyvissä Internetissä. Tutkimuksen aikana selvitin, että kysymys ei ole aina, onko konsultteja täällä alueella tarpeeksi, vaan onko koko Suomessa niitä tarpeeksi. Asiantuntijuus on netissä. Kun puhutaan asiantuntijatyöstä, ihmiset liikkuvat aika helposti. Konsultin ei tarvitse olla lähellä asiakasta. Konsultin hankintavaiheessa liikkumiskustannus ei ole niin

tärkeä, kuin esimerkiksi hänen osaamisensa. Asiantuntijan on osattava oma alansa todella hyvin. On olemassa konsultteja, jotka osaavat niin sanotusti jotain, mutta eivät saa aikaiseksi mitään. He saavat aikaiseksi jonkinlaisen raportin, mutta käytännössä se ei anna mitään. Eikä konsultti saa ajatella, että asiakkaan on hyvä olla Imatralla tai Lappeenrannassa tai alueella, jossa konsulttikin asuu. Asiakkaat löytyvät kautta maan tai jopa Pohjoismaista. Konsultointiyrityksin on järkevä kehittää omia nettisivuja, mainostaa niitä, osallistua erilaisiin tilaisuuksiin ja seminaariin, esimerkiksi sellaisiin, millaisia yrityspalveluorganisaatioita järjestävät.

Konsulttibisnes on ankaraa, koska täytyy pärjätä tosi isolla alueella. Haastateltavien mukaan, yrittäjät tekevät todella paljon töitä, usein viikonloppuisinkin, eivät pidä säännöllistä lomaa. Näin ajatukseni on, että konsultilla ja ylipäänsä yrittäjällä on oltava kannustava perhe. Olisi myös hyvä, jos konsultin perhejäsenillä olisi yrittäjän kokemusta. Konsultin työt ovat epäsäännöllisiä ja joskus kausiluonteisia. Näin yrittäjällä on tukena puoliso, jos hänen tilauksensa pysähtyvät tai hän joutuu elämään vaikeita taloustilanteita. Palkkatyön ja konsultoinnin yhdistäminen voi pelastaa konsultin.

Konsultin menestyminen riippuu hänen omasta verkostostaan, kuinka laaja ja vahva se on, millaisia referenssejä konsultti on luonut ja millainen maine hänellä on.

Etelä-Karjalan alueella on tutkimuksen mukaan olemassa venäläisten perustamia konsultointiyrityksiä. Osa niistä voi tarvita tulkkia, koska kaikki eivät osa suomea.

5 YHTEENVETO

Venäjä ei ole karhu, vaan kauppakumppani (Muurinen & Hirvinen 2014, 4-5).

Tämän opinnäytetyön päätarkoituksena oli selvittää, miten perustaa Venäjän kaupan konsultointiyritys Etelä-Karjalaan. Tätä varten selvitin, mikä liiketoimintasuunnitelma on, miksi se tehdään ja mihin tarvitaan.

Liiketoimintasuunnitelma on hyvä työkalu sekä uudelle yritykselle, että jo olemassa olevalle, kun esimerkiksi halutaan laajentaa yrityksen toimintaa tai tehdään jokin investointiprojekti. Kun yrittäjä hakee starttirahaa, häneltä vaaditaan aina liiketoimintasuunnitelma.

Toisena opinnäytetyön alatutkimuskysymyksenä oli, mitkä ovat Venäjän kaupan konsultointialan erityispiirteet Etelä-Karjalan alueella ja millaisia yrityksiä alueella jo on olemassa. Selvitin, että konsultointiyrityksiä alueella on ja sellaisille palveluille on kysyntää. Alueella on myös organisaatioita, joilta saa apua yrityksen perustamiseen venäjän kielellä. Niitä ovat esimerkiksi Kaakkois-Suomen ELY-keskus, Wirma Lappeenranta Oy ja KEHY Oy. Ne eivät kilpaile keskenään, vaan täydentävät toisiaan. Venäjän kaupan yrityksen ja konsultointialan erityispiirteinä ovat Venäjän kulttuurin ja toimintatavan välttämätön tuntemus, sopiva koulutus ja hyvä verkosto. Konsultointialan yrityksen on oltava monipuolinen ja monialainen siihen voi kuulua tulkkaus, kääntäminen, asiointitulkkaus, konsultointi tuonti- ja vientiasioihin. Alan erikoisuus on, että siitä ei ole paljon tietoa. Konsultointiyritykset alueella ovat enimmäkseen pieniä ja tietoja niistä on vaikeasti löydettävissä. Yrityksillä on useimmiten jo oma pysyvä asiakaskunta. Tämänhetkinen taloudellinen ja poliittinen tilanne vaikuttavat negatiivisesti uusien yritysten perustamiseen. Tilastoluvut vahvistavat edellä mainitut asiat: ihmiset ovat varovaisempia perustamaan yrityksiä.

Yritys käytännössä perustetaan aloittamalla hyvästä liikeideasta ja sen pohjalla tehdään liiketoimintasuunnitelma, jos esimerkiksi tarvitsee hakea starttirahaa tai lainaa pankista. Konsultointialan yrityksen perustaminen ei erityisesti poikkea muun alan yrityksen perustamisprosessista. Siihen saa apua paikallisista yrityspalveluorganisaatioista. Sieltä on mahdollista saada neuvontaa myös

venäjäksi, jos perustajat eivät osa suomea tai englantia, mutta heillä on aikomus perustaa yritys Suomeen.

Tutkimukseni tuloksia voi hyödyntää esimerkiksi opiskelija, joka haluaa jatkaa tutkimusta tai tehdä tietylle yritykselle liiketoimintasuunnitelman. Työstä voi hyötyä myös yritys tai henkilö, joka pohtii yritystoiminnan käynnistämistä Suomessa ja ei tiedä mihin ottaa yhteyttä, mistä aloittaa. Myös muut, kuin Etelä-Karjalan alueen yritykset ja yrittäjät voivat hyödyntää tutkimustuloksiani, tai suomalainen yritys, joka etsii tietä etabloitua Venäjälle. Jatkotutkimuksia tälle työlle voisivat olla konsultointialan yrityksen liiketoimintasuunnitelma tai miten esimerkiksi konsultointiala alueella on kehittynyt muutaman vuoden päästä.

LÄHTEET

Painetut lähteet:

Hesso, J. 2013. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakamari.

Hirsjärvi, S., Hurme, H. 2008. Tutkimushaastattelu. Helsinki: Gaudeamus Helsinki University Press Oy Yliopistokustannus.

Huttunen, P. 2003. Onnistuneen konsulttihankeen toteuttaminen. Helsinki: Talentum.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336

Koskinen, I., Alasuutari, P., Peltonen, T. 2005. Laadulliset menetelmät kauppatieteissä. Tampere: Vastapaino.

Kymen telealueen Keltaiset Sivut 2014.

Lehto, J., Salmi, A.-M. 2008. Venäjän kaupan perusteet – opas Venäjänliiketoiminnan kasvun ja kehittämisen tueksi. Lahti: Lahden ammattikorkeakoulu.

Leppänen, O. 2013. Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin! Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi.

Liiketoiminnan harjoittaminen ja yrityksen rekisteröinti Suomessa. 2013. Kaakkois-Suomen elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus.

Logrén, J., Heliste, P. 2007. Kymenlaakson pienten ja keskisuurten yritysten Venäjä-yhteistyöpotentiaali. Helsingin kauppakorkeakoulu.

Metsämuuronen, J. 2006. Laadullisen tutkimuksen käsikirja. Jyväskylä: Gummerus.

Muurinen, S., Hirvinen, J. 2014. Pakotteet luovat epävarmuutta. Etelä-Saimaa 31.7.2014, 4-5.

Nurmi, V. Konsultin käyttöopas: osaamista asiantuntijapalvelujen hankintaan. 2012. Helsinki: Management Institute of Finland MIF.

- Peltonen P. Venäjän kaupan erityiskysymyksiä. Markinvest Oy. Esitys 17.3.2014
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro Oy.
- Raatikainen, L. 2010. Ammattiosaajasta yrittäjäksi. Helsinki: Edita.
- Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.
- Reuvid, J. 2007. Start up & run your own business. The first steps, funding & going for growth. Glasgow: Bell & Bain.
- Rope, T. 2006. Menesty konsulttina. Helsinki: Talentum.
- Ruusuvuori, J., Nikander, P., Hyvärinen, M. 2010. Haastattelun analyysi. Tampere: Vastapaino.
- Tokola, P., Hyyppä, H. 2004. Konsultaatiotyön perusteita. Painettu EU:ssa.
- Vehkalahti, K. 2014. Kyselytutkimuksen mittarit ja menetelmät. Finn Lectura.
- Viitala, R., Jylhä, E. 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Helsinki: Edita.
- Vilka, H. 2006. Tutki ja havainnoi. Helsinki: Tammi.

Elektroniset lähteet:

- ELY-keskus. 2014. Tehtävät ja toiminta - Kaakkois-Suomi 2014. [viitattu 28.9.2014]. Saatavissa: http://www.ely-keskus.fi/web/ely/ely-kaakkois-suomi-tehtavat-ja-toiminta#.VAV3afl_vAk
- Helsingin Sanomat. 2010. Yrittäjyys arvossa Suomessa – silti harva haluaa itse yrittäjäksi. [viitattu: 21.7.2014]. Saatavissa: <http://www.hs.fi/talous/artikkeli/Yritt%C3%A4jyys+arvossa+Suomessa+%E2%80%93+silti+harva+haluaa+itse+yritt%C3%A4ksi/1135257331782>
- KBManagement. 2014. SWOT Analysis 2014. [viitattu 25.9.2014]. Saatavissa: <https://www.kbmanage.com/concept/swot-analysis>

KEHY. 2014. [viitattu 6.8.2014]. Saatavissa: <http://www.kehy.fi/fi/?id=3>

Lappeenrannan Yritystila Oy. 2014. [viitattu 16.8.2014]. Saatavissa:
<http://www.businessinnovations.fi/fi/Yhtiot/Yritystila-Oy>

Lappeenranta Business and Innovations. 2014. [viitattu 16.8.2014]. Saatavissa:
<http://www.businessinnovations.fi/fi/Etusivu>

Liikkeenjohdon konsultointi. 2011. Toimialaraportti 2/2011. TEM:n ja ELY-keskusten julkaisu. [viitattu: 30.7.2014]. Saatavissa:
<http://www.temtoimialapalvelu.fi/etusivu/toimialapalvelu>

LUT - Lappeenrannan teknillinen yliopisto. 2014. Pohjoisen ulottuvuuden tutkimuskeskus NORDI 2014. [viitattu 28.9.2014]. Saatavissa:
<http://www.lut.fi/nordi>

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle. 2014. [viitattu: 29.7.2014]. Saatavissa:
<http://www.perustamisopas.fi/>

Suomen virallinen tilasto (SVT). 2014. Aloittaneet ja lopettaneet yritykset [verkkojulkaisu]. ISSN=1797-0660. 4. vuosineljännes 2013. Helsinki: Tilastokeskus [viitattu: 30.5.2014]. Saatavissa:
http://www.stat.fi/til/aly/2013/04/aly_2013_04_2014-04-24_tau_001_fi.html

Tekes. 2014. Tekes palvelee suomalaisen elinkeinoelämän ja tutkimuksen uudistumista 2014. [viitattu 28.9.2014]. Saatavissa: <http://www.tekes.fi/tekes/>

Tekninen toimi. 2014. [viitattu 16.8.2014]. Saatavissa:
<http://www.businessinnovations.fi/fi/Yhtiot/Tekninen-toimi>

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Uutiset 2012. [viitattu 28.9.2014]. Saatavissa:
http://www.tem.fi/index.phtml?109146_m=108837&s=5211

Yrityksen perustaminen 2014. Kuinka yrityksen perustaminen tehdään helposti. 2014 [viitattu: 29.7.2014]. Saatavissa: <http://yrityksen-perustaminen.net/>

Yritys ja konsultti 2014. Liikkeenjohdon konsultointi pk-yrityksen voimavarana. Suomen yrittäjät. 2014[viitattu: 9.7.2014]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/konsultointi/>

Yrityssuomi. 2014. Liiketoimintasuunnitelma [viitattu: 9.7.2014]. Saatavissa: <http://www.yrityssuomi.fi/fi/liiketoimintasuunnitelma>

Suulliset lähteet:

Haastattelut:

Yritys A. Toimitusjohtaja. Haastattelu 11.6.2014.

Yritys B. Toimitusjohtaja. Haastattelu 3.7.2014.

Yritys C. Perustaja. Haastattelu 6.7.2014.

Yritys D. Kirjanpitäjä. Haastattelu 10.7.2014.

Linden, J. 2014. Yrittäjäyys, innovaatiot ja työvoimapalvelut, yksikön päällikkö. Kaakkois-Suomen ELY-keskus. Haastattelu 17.6.2014.

Oravuo, A. 2014. Yritysasiantuntija, KEHY Imatra. Haastattelu 28.7.2014.

Vehviläinen, S. 2014. SVKK/Wirma Lappeenranta Oy, Skype-haastattelu 8.2014.

LIITTEET

LIITE 1.

Haastattelurunko (yrityksille):

Taustatiedot:

Haastateltavan nimi ja asema yrityksessä:

Yritys tai asiantuntijaorganisaatio:

- Kaikki tiedot ovat luottamuksellisia eikä haastateltavan nimi näy raportissa.
- Kaikki tiedot ovat luottamuksellisia, mutta haastateltavan nimen saa mainita raportin lopussa lähteenä yhdessä muiden haastateltavien kanssa.
- Haastateltavan nimeä saa käyttää tutkimuksen raportoinnissa (esim. lähteenä suorissa lainauksissa). Haastattelun aikana haastateltavalla on kuitenkin oikeus pyytää haluamissaan asiayhteyksissä tietojen luottamuksellisuutta.

Kysymykset:

1. Minä vuonna yrityksenne on perustettu? Se koko? В каком году основана фирма? Размер Вашей фирмы?
2. Millä alalla/aloilla yritys toimii/millaisia palveluita tai tuotteita tarjoatte?
В какой области действует фирма? Какие товары/услуги предлагаете?

3. Mitä kautta etsitte asiakkaita? Mitä kanavia käytätte? Как ищите клиентов? Каналы?
4. Markkinointikanavia, millaisia käytätte? Как осуществляете маркетинг?
5. Kilpailutilanne alalla: kuvaile muutamilla sanoilla pääkilpailijasi ja kilpailun tasoa alueella. Конкуренция? Основные конкуренты, характер конкуренции?
6. Asiakaskunta: suomalaisia, venäläisiä, prosentit? Клиенты? Российский/финские компании/ доли?
7. Millainen organisaation on teidät yrityksessä? Onko teillä toimipisteitä Venäjällä? Организационная структура компании? Есть ли офисы в России/партнёры?
8. Millaisia kehityssuuntia teillä on (uusi asiakassegmentti, markkinaosuus, investoinnit)? Планы по развитию?
9. Käytättekö/tarvitsetteko ulkopuolisen konsultin apua? Jos käytätte, millaisia? Mitä yrityksiltä/yrittäjiltä? Пользуетесь ли Вы услугами внешних консультантов? Каких, в каком объеме?

10. Millaisia haasteita koette perustamisaikana ja myöhemmin jo yritystoiminnan aikana? Какие сложности были у вас во время образования компании и позднее когда начали деятельность?
11. Miten hoidatte hinnoittelua (palvelu/tuote)? Ценообразование, как происходит?
12. Oliko teillä liiketoimintasuunnitelma ennen toiminnan aloittamista? Kuka sen on hoitanut? Oliko siitä hyötyä? Miltä organisaatioilta saitte apua (jos saitte) liiketoimintasuunnitelmaan? (esim. ELY, Wirma Lappeenranta yms.). Составляли ли Вы бизнес-план перед началом деятельности? Какие организации были в помощь?
13. Onko muita neuvoja/kommentteja/käytännöllisiä vinkkejä konsultointialan yritystoimintaa aloittavalle? Прочие советы/комментарии человеку, который хочет открыть фирму в регионе _____
- _____
- _____
- _____

Kiitoksia! 😊

HAASTATTELURUNKO (Yrityspalveluorganisaatioille):

1. Konsultointiala – mitä siihen kuuluu?
2. Millaisia yrityksiä siellä on olemassa?
3. Miten yritys perustetaan?
4. Starttiraha, tukia?
5. Yritysmuoto, joka sopisi konsultille (optimaalinen)?
6. Onko olemassa yritysneuvontaa venäjäksi? Millaisia muita palveluita ovat olemassa henkilöille, jotka haluavat perustaa yrityksen Suomeen?
7. Lainsäädäntö? Mitä on hyvä tietää?

SAATE

Hyvä vastaaja,

Olen liiketalouden opiskelija Lahden ammattikorkeakoulussa. Teen tutkimusta **Konsultointialan yrityksen perustaminen Etelä-Karjalaan**. Tutkimuksen päätarkoituksena on selvittää miten perustetaan venäjän kaupan konsultointiyritys Etelä-Karjalaan.

Opinnäytetyön alatutkimuskysymyksinä haluan selvittää myös:

- Mikä liiketoimintasuunnitelma on, miksi se tehdään ja mihin sitä tarvitaan?
- Mitkä ovat venäjän kaupan konsultointialan erityispiirteet ja millaisia yrityksiä alalla jo on Etelä-Karjalassa?
- Miten yritys käytännössä perustetaan?

Kyselyyn osallistuu alalla toimivia yrityksiä sekä yrittämistä edistäviä organisaatioita. Tutkimuksen toteutan kesän 2014 aikana. Vastauksistanne teen yhteenvedon. Vastaajien anonymiteetin säilytän koko tutkimuksen ajan. Opinnäytetyö valmistuu marraskuussa 2014.

Alla on kysymyksiä tulevaa haastattelua varten. Pyydän tutustumaan niihin ennen haastattelua!

Mikäli haluatte saada lisätietoja tutkimuksesta, voitte ottaa minuun yhteyttä. Vastaan mielelläni tutkimusta koskeviin kysymyksiin.

Isot kiitokset yhteistyöstänne! Teidän tarinoistanne minun opinnäytetyöni koostuu! ☺

Ystävällisin terveisin,
Irina Grazhdankina
Opiskelija, Lahden ammattikorkeakoulu
Puh. XXXXXXXXXXXX
e-mail: XXXXXXXXXX