



LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Lahti University of Applied Sciences

Hyvinkäälle perustettavan kahvilan menestystekijät yrityksen perustamisvaiheessa

LAHDEN
AMMATTIKORKEAKOULU
Liiketalouden ala
Kansainvälinen kauppa
Opinnäytetyö
Kevät 2015
Johanna Nurminen

Lahden ammattikorkeakoulu
Kansainvälinen kauppa

NURMINEN, JOHANNA:

Hyvinkäälle perustettavan kahvilan
menestystekijät yrityksen
perustamisvaiheessa

Kansainvälisen kaupan opinnäytetyö, 55 sivua, 2 liitesivua

Kevät 2015

TIIVISTELMÄ

Tämä opinnäytetyö käsittelee Hyvinkäälle perustettavan kahvilan menestystekijöitä sen perustamisvaiheessa. Opinnäytetyö antaa käsityksen siitä, mitkä ovat yrityksen perustamisvaiheet, mitä tulee huomioida erityisesti kahvilaa perustaessa sekä miten Hyvinkää toimii yritysten toimintaympäristönä.

Tutkimusote on kvalitatiivinen. Teoriaosuudessa tutustutaan kirjallisten lähteiden kautta yrityksen perustamisvaiheisiin, kahvilan perustamisen erityispiirteisiin sekä Hyvinkäeseen yritysten toimintaympäristönä. Näiden aiheiden avulla siirrytään työn empiriseen osioon, jossa on hyödynnetty teemahaastatteluja. Tutkimusta varten haastateltiin kolmea hyvinkääläistä yrittäjää, joilla on yksityinen kahvila Hyvinkään keskustassa. Haastatteluiden tavoitteena on muodostaa yrittäjien näkökulmasta ja heidän kokemustensa kautta käsitys siitä, mihin kahvilan perustamisvaiheessa tulee panostaa.

Keskeisimpinä tuloksina kävi ilmi, että yrittäjäyys kahvila-alalla on rankkaa: liiketoiminta on pientä ja oma jaksaminen on avainasemassa, sillä muuta työvoimaa ei välttämättä ole kuin oma työpanos. Liiketilän sijaintiin kannattaa erityisesti panostaa kahvilaa perustaessa, sillä vakituisten asiakkaiden lisäksi kahvilan toiminta tarvitsee myös satunnaisia kahvilaan kävelijöitä. Hyvinkäälle rakennettu kauppakeskus Willa tuo oman haasteensa kahvilayrittäjille, sillä se vie paljon asiakkaita kauppakeskuksessa sijaitsevilla kahvilaketjuillaan.

Asiasanat: kahvila, yrityksen perustaminen, menestystekijät, toimintaympäristö, Hyvinkää

Lahti University of Applied Sciences
Degree Programme in International Trade

NURMINEN, JOHANNA:

Starting a Café Business in Hyvinkää:
Key Factors to Consider

Bachelor's Thesis in International Trade, 55 pages, 2 pages of appendices

Spring 2015

ABSTRACT

This thesis explores the key factors to consider when starting a café business in Hyvinkää. The thesis gives an understanding of what the steps are when starting a business, what has to be considered when starting a café business and how well Hyvinkää works as an operational environment.

The method of the survey is qualitative. The theoretical part is all about the different phases of starting a business, the characteristics of starting a café business and Hyvinkää as an operational environment for businesses. These are introduced through literature related to the research topics. With the help of these topics the empirical part follows whereby theme interviews are utilized. For the research, three entrepreneurs are interviewed. These entrepreneurs have their own café in the center of Hyvinkää. The aim of the interviews was to form an insight from the perspective of the entrepreneurs on which phases should be invested in when starting a café business.

This study finds that café business entrepreneurship is hard: The business activity is small and taking care of yourself is important, because there might not be any other workforce than the entrepreneur him/herself. The location of the premises should be thought out carefully because in addition to regular customers, also occasional walk-in customers are needed to be able to run a café business. The shopping center brings its own challenges for café entrepreneurs, because it attracts many potential customers with its café chains.

Key words: café, starting a business, key factors, operational environment, Hyvinkää

SISÄLLYS

| | | |
|-------|--|----|
| 1 | JOHDANTO | 5 |
| 1.1 | Taustat | 5 |
| 1.2 | Opinnäytetyön tavoitteet ja tutkimusongelma | 5 |
| 1.3 | Tutkimusmenetelmät | 6 |
| 1.4 | Sisältö ja rakenne | 7 |
| 2 | KAHVILAN PERUSTAMISESTA HYVINKÄÄLLE | 9 |
| 2.1 | Kahvila-alan yrittäjyyden erityispiirteet ja menestystekijät | 9 |
| 2.1.1 | Ravintola- ja kahvila-alan ominaispiirteet | 9 |
| 2.1.2 | Ravintolan ja kahvilan perustamisen pääkohdat | 10 |
| 2.1.3 | Toimitilat | 11 |
| 2.1.4 | Lainsäädäntö | 13 |
| 2.1.5 | Kahvila-alan riskit | 14 |
| 2.1.6 | Tärkeää kahvilassa | 15 |
| 2.2 | Yrityksen perustamisvaiheet | 15 |
| 2.2.1 | Liikeidea | 18 |
| 2.2.2 | Liiketoimintasuunnitelma, rahoitus, kannattavuus- ja myyntilaskelmat | 20 |
| 2.2.3 | Yritystoiminnan luvanvaraisuus | 21 |
| 2.2.4 | Rahoitus | 24 |
| 2.2.5 | Yritysmuodon valitseminen | 26 |
| 2.2.6 | Perustamisilmoitus Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään | 29 |
| 2.2.7 | Vakuutukset | 29 |
| 2.2.8 | Kirjanpito | 30 |
| 3 | HYVINKÄÄ KAHVILA-ALAN YRITYKSEN TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ | 32 |
| 3.1 | Hyvinkää | 32 |
| 3.2 | Taloudellinen ympäristö | 34 |
| 3.3 | Poliittinen ympäristö | 35 |
| 3.4 | Sosiaalinen ympäristö | 36 |
| 3.5 | Teknologinen ympäristö | 40 |
| 4 | YRITYKSEN MENESTYSTEKIJÄT | 42 |
| 4.1 | Kohdeyritykset | 42 |
| 4.2 | Tutkimusmenetelmä ja tutkimuksen kulku | 44 |

| | | |
|-------|---|----|
| 4.3 | Tulokset | 46 |
| 4.3.1 | Kahvila-alan yrittäjyyden erityispiirteet | 46 |
| 4.3.2 | Hyvinkää yritysten toimintaympäristönä | 47 |
| 4.3.3 | Yrityksen perustaminen menestyksekkäästi | 49 |
| 5 | JOHTOPÄÄTÖKSET | 51 |
| 6 | YHTEENVETO | 54 |
| | LÄHTEET | 56 |
| | LIITTEET | 59 |

1 JOHDANTO

1.1 Taustat

Olen aloittanut työnteon kahden viikon TET-jaksolla yksityisyrittäjän ravintolassa Hyvinkäällä ollessani 15-vuotias. Jakson jälkeen minua pyydettiin lounastyöksi seuraavalle kesälle ja tähän mennessä olen saanut työskennellä samassa yrityksessä viimeiset yhdeksän vuotta; kesä-, syys- ja hiihtolomia, muuten vain koulun ohella ja nykyään jopa vakituisen työni ohella. Tänä aikana yrityksen omistaja on laajentanut toimintaansa ja viimeisin ajatus hänellä on ollut perustaa kahvila. Pidän yrittäjyydestä ja voisin ehdottomasti nähdä itseni yrittäjänä joskus tulevaisuudessa. Aloin siis kiinnostumaan siitä, mitä Hyvinkäälle perustettavan kahvilan perustamisvaiheista tulisi tietää.

Hyvinkäältä löytyy useita kahviloita, joten monet yrittäjät ovat kahvilansa Hyvinkäälle jo perustaneet ja perehtyneet siihen vaadittaviin vaiheisiin. Suurin osa kahviloista on kuitenkin suurempia kahvilaketjuja kun taas yksityisiä kahvilayrittäjiä on vähemmän. Aiheeseen liittyen on tehty useita opinnäytetöitä, kuten Marika Kontion ja Kirsi Hakkaraisen *Lounaskahvilan perustaminen: Case Kimara 2004*, tai Annika Kopperoisen ja Kastanja Heinisen *Yrityksen perustaminen: Case kahvila X 2013*. Kahvila-alan yrittäjyydestä on myös tehty opinnäytetöitä muun muassa Katariina Inkilän *Alkavan kahvilaliiketoiminnan kannattavuus 2014*, Sini Toikkasen ja Eeva Väänäsen *Kahvilan kysynnän ja kilpailutilanteen selvittäminen 2014* sekä Maria Hyrösen *Näkemyksiä kahvilayrittäjyydestä: Yksityisyrittäjyys vs. franchising 2014*. Nämä ovat suunnattu eri paikkakunnille ja jokaisesta löytyy pääpaino johonkin yrityksen perustamisen vaiheeseen, kuten liiketoimintasuunnitelmaan tai kysynnän ja kilpailutilanteen selvittämiseen. (Theseus 2015 a-e.)

1.2 Opinnäytetyön tavoitteet ja tutkimusongelma

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää Hyvinkäälle perustettavan kahvilan erityispiirteet sen perustamisvaiheessa. Hyvinkään aluetta tarkastellaan yrityksen toimintaympäristönä, selvitetään mitä yrityksen perustamisen eri vaiheet ovat ja

onko jotain erityistä, mitä kahvilaa perustettaessa tulee ottaa huomioon. Lopputuloksena saadaan Hyvinkäälle kahvilan perustamista miettivälle aloittavalle yrittäjälle aloituspaketti yrityksen perustamiselle.

Opinnäytetyön tutkimuskysymyksenä on:

- Mitkä ovat Hyvinkäälle perustettavan kahvilan menestystekijät yrityksen perustamisvaiheessa?

Alakysymyksiä opinnäytetyöhön ovat:

- Mitkä ovat kahvila-alan yrittäjyyden erityispiirteet ja menestystekijät?
- Millainen Hyvinkää on kahvila-alan yritysten toimintaympäristönä?
- Miten yritys perustetaan menestyksekkäästi?

Opinnäytetyössä tutkitaan yrityksen, ja erityisesti kahvilan, perustamisvaiheessa huomioon otettavia vaiheita, ennen kuin yrityksen toimintaidea aletaan syvemmin kehittää. Opinnäytetyön tavoitteena ei ole luoda kahvilalle liikeidea tai liiketoimintasuunnitelmaa. Hyvinkään kaupunkiin keskitytään yrittäjän näkökulmasta ja otetaan huomioon yrityksen toimintaan vaikuttavat toimintaympäristötekijät, sillä opinnäytetyössä on kyse yrittäjyydestä ja kahvilayrityksen perustamisesta.

1.3 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyössä käytetään empiirisessä osuudessa kvalitatiivista, eli laadullista, tutkimusmenetelmää. Kvalitatiivinen tutkimus auttaa ymmärtämään paremmin tutkimuskohdetta. Pientä tutkittavien määrää tarkastellaan ja analysoidaan perehtyen ja syvällisesti. Kvalitatiivisella tutkimuksella ei pyritä yleistämään mitään, vaan pyritään ymmärtämään jotain avoimien kysymysten ja vastausten pohjalta. (Heikkilä 2005, 16.)

1.4 Sisältö ja rakenne



KUVIO 1. Opinnäytetyön rakenne

Opinnäytetyö koostuu teoriaosuudesta, empiirisestä tutkimusosuudesta sekä johtopäätöksistä ja yhteenvedosta. Teoriaosuus sisältää kaksi eri aihetta. Kahvilan perustamisessa Hyvinkäälle käydään läpi kahvilan perustamisen erityispiirteitä sen perustamisvaiheessa, sekä yrityksen perustamisvaiheita. Teoriaosuuden toinen aihe pitää sisällään informaatiota Hyvinkäästä, ja sen ominaisuuksia kahvila-alan yrityksen toimintaympäristönä. Työn empiirinen osuus koostuu kvalitatiivisesta tutkimuksesta. Tutkimukseen haastatellaan kolmea Hyvinkäällä olevaa yksityistä kahvilayrittäjää ja haastattelukeinona käytetään teemahaastattelua. Teemahaastattelussa haastattelut toteutetaan teemoittain: yrityksen perustamisvaiheet, kahvilan perustamisen erityispiirteet sekä Hyvinkää yrityksen

toimintaympäristönä. Haastatteluiden analysointikeinoina käytetään teemoittelu, jossa vastaukset kootaan ja tiivistetään aiemmin mainituin teemoin. (Kananen 2008, 90-91.)

2 KAHVILAN PERUSTAMISESTA

Ennen yrityksen perustamista on syytä suunnitella ja perehtyä tuleviin vaiheisiin huolella. Oheinen luku kertoo yleiset yrityksen perustamisvaiheet, jotka toimivat pohjana yritykselle kuin yritykselle. Tämän lisäksi tulee ottaa huomioon myös sen oman alan, tässä tilanteessa kahvilan, omat erityispiirteet mitä tulee erityisesti huomioida. Perustamisvaiheessa tutustutaan myös oman yrityksen ympäristöön, minkälainen Hyvinkää toimintaympäristönä on?

2.1 Kahvila-alan yrittäjyyden erityispiirteet ja menestystekijät

Kahvilan perustaminen, kuten minkä tahansa yrityksen perustaminen, on monivaiheinen polku, jota varten on tiedettävä useita määräyksiä, säädöksiä ja lupa-asioita (Yritys Helsinki 2012). Mitä paremmin yrityksen perustamisvaiheet on suunniteltu, sitä todennäköisemmin kahvila voi menestyä. Ennen kahvilan perustamista on siis tiedettävä kuinka paljon kahvia ja pullaa tulee myydä, jotta rahaa jää kuukausittaisten menojen, kuten vuokrien ja palkkojen maksamiseen (Fazer 2014).

Miten ihmiset sitten saadaan houkutelua kahviloihin ostamaan kahvia ja pullaa, ovat isoja asioita mietittäväksi ennen yrittäjyyden alkamista.

2.1.1 Ravintola- ja kahvila-alan ominaispiirteet

Kahvila-ala on osa ravintola-alaan kuuluvista palvelualoista. Alan yrityksen perustamisen kynnyks on melko matala, sillä se ei vaadi välttämättä korkeaa koulutusta tai muuta pätevyyttä. Kahvila-alan yrityksiä on kuitenkin lukuisia, joten kilpailu alalla on kovaa ja tällöin ammattitaitoisesta henkilöstöstä on hyötyä. (Yritys Helsinki 2012.)

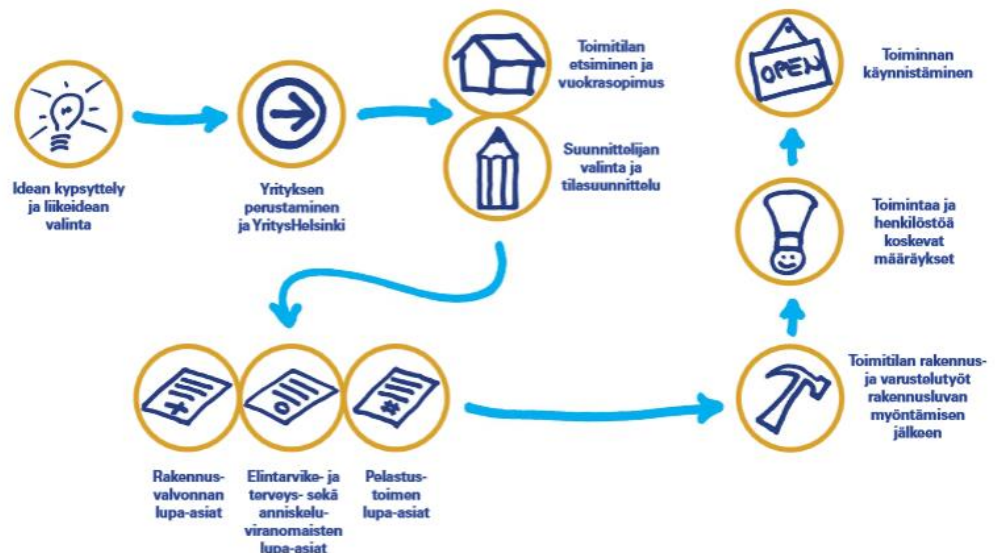
Kahvilat perustuvat suurilta osin asiakaspalveluun, jolloin alan yritykset tarvitsevat paljon työvoimaa. Näin ollen henkilöstökulut muodostavat suuren osan yrityksien kuluista. Harvoilla ravintola-alan yrityksillä on pätevää talouden seurannan järjestelmää, ja tämä heikentää yrityksen kannattavuutta. (Yritys Helsinki 2012.)

Ravintola-ala muuttuu jatkuvasti, sillä asiakkaiden mieltymykset vaihtelevat usein. Yrityksen tarjoamat tuotteet ovatkin menestyksen perusteina, jonka mukana ravintola joko menestyy tai ei. (Yritys Helsinki 2012.)

Liiketilän sijainti on erityisen suuressa roolissa perustettaessa ravintola-alan yritystä ja ala on varsin säänneltyä toimintaa, joten lainsäädäntöön tulee tutustua huolella (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 20-23).

2.1.2 Ravintolan ja kahvilan perustamisen pääkohdat

Ravintolan ja kahvilan perustamisen pääkohdat



KUVIO 2. Ravintolan ja kahvilan perustamisen pääkohdat (Yritys Helsinki 2012)

Liiketoimintasuunnitelma toimii edellytyksenä liiketoiminnan onnistumiselle. Oikein valittu sijainti, asiakkaita vetävä toiminta-ajatus ja ammattitaitoinen toteutus saavuttavat tarvittavan asiakasvirran. Kannattavuuteen vaikuttavat myös tarvittavat investoinnit, kulurakenne ja alkuvaiheen toimintakulut sekä myöhempien sesonkivaihtelujen kattaminen. Yhtenä tärkeimpänä seikkana on varmistaa rahoituksen riittävyys. Pääomaa on oltava tarpeeksi kunnes kuluja päästään hoitamaan tulorahoituksella. (Yritys Helsinki 2012.)

Mikä on sen oman kahvilan toiminnan perusta ja miksi asiakkaat tulisivat juuri siihen omaan kahvilaan? Tämä kysymys toimii koko kahvila-alan toiminnan punaisena lankana, jonka ympärille kahvilakokonaisuus rakennetaan. (Fazer 2014)

Kahvilan voi aloittaa ostamalla jo toimiva yhtiö tai liiketoiminta, tai vain osuuden sellaisesta. Tällöin kuitenkin on perehdyttävä ostettavaan kohteeseen ja siitä tehtävään sopimukseen huolellisesti, mielellään asiantuntijan avulla. Ravintolalalle perustettava yritys sisältää normaalien yrityksen perustamiseen liittyvien toimenpiteiden lisäksi useita liikehuoneistoon, elintarvike-, terveystoiminta- ja turvallisuusmääräyksiin, sekä anniskeluun ja muihin seikkoihin liittyviä vaatimuksia. Nämä edellyttävät asiointia monen kaupungin viranomaisen kanssa. (Yritys Helsinki 2012.)

2.1.3 Toimitilat

Kahvilan toimitila hankitaan usein vuokraamalla, jonka sopimus tehdään kirjallisena riittävän pitkäksi ajaksi. Tavallisimmin sopimus on 5-10 vuotta, tietyin irtisanomisajoin ja -ehdoin. Vuokratessa toimitilaa on huomioitava siihen tehtävät korjaukset ja muutokset, kalustohankinnat ja markkinointipanostukset, jotta ne ehditään tehdä ennen liiketilan avaamista. Tilan on oltava sopivan kokoinen sisältäen tarpeelliset varastointimahdollisuudet, joita aiottu toiminta vaatii. (Yritys Helsinki 2012.)

Määräaikainen vuokrasopimus on sitova, mutta vuokralainen voi myydessään yritystä siirtää myös vuokrasopimuksen ostajan nimiin. Useimmissa vuokrasopimuksissa on kuitenkin ehto, että siirto edellyttää vuokranantajan suostumusta, jotta tämä pääsee tarkastamaan vuokralaisen taustat ennen siirtoa. Vuokrasopimukseen listataan huolella vuokran suuruus ja sen korottaminen, tilan käyttö- ja kunnossapitovastuut ja mahdolliset muut rajoitukset. Liiketilan suurista putki-, julkisivu- tai muista vastaavista remonteista, jotka voivat olla haitaksi kahvilan toiminnalle on tiedotettava vuokralaiselle. (Yritys Helsinki 2012.)

Toimitilan hyväksyminen kahvilakäyttöön

Toimitilat kahvilalle eivät voi olla mitkä tahansa, vaan niiden tulee olla rakennusvalvontaviranomaisen hyväksymä kahvilatoimintaa varten (Fazer 2014). Tilassa saa siis harjoittaa aiotun laista kahvilatoimintaa, eli elintarvikkeiden myyntiä, tarjoilua, valmistusta, varastointia tai muuta käsittelyä. Vaikka toimitila olisi toiminut aiemmin kyseisessä tarkoituksessa, tulee se silti tarkistaa. Tarvittaessa toimitila tulee päivittää ennen vuokrasopimuksen tai kauppakirjan allekirjoittamista, tai saada tilaan hyväksymistä koskeva varaus. (Yritys Helsinki 2012.)

Kahvilakäyttöön hyväksyty toimitila edellyttää tarvittaessa rakennusvalvonnan hyväksymää käyttötarkoituksen muutosta, eikä pelkkää hyväksymistä taloyhtiön tai isännöitsijän toimesta. Kahvilatoiminnan estymiseen liiketilassa saattaa vaikuttaa rakennus- ja LVI-tekniset vaatimukset, hygienia-, turvallisuus- ja esteettömyysvaatimukset tai asemakaava- ja kaupunkikuvalliset vaatimukset. Näiden seikkojen korjaamistyöt voivat olla kalliita tai jopa mahdottomia toteuttaa. Toimitilassa on otettava huomioon myös rakennusvalvonnan lisäksi sen aikaiset elintarvikevalvonnan ja pelastuslaitoksen edellyttämät määräykset. (Yritys Helsinki 2012.)

Toimitilan muutostyöt

Useat suuremmat korjaus- ja muutostyöt edellyttävät rakennuslupaa. Ulkoterassit, tarjoilutiskit, aidat, kalusteet, mainoskyltit yms. edellyttävät usein toimenpideluvan tai muita sijoittamislupia, ellei toimitila Rakennusvalvontaviraston ulkotarjoiluohjeiden mukaisesti. Talo- tai kiinteistöyhtiö voi asettaa sääöksiä koskien aukioloaikoja, melua, tupakointia, julkisivua tai piha- ja jalkakäytävälueiden käyttöä. Nämä tulisi siis selvittää ennen vuokrasopimuksen allekirjoittamista. (Yritys Helsinki 2012.)

Muutostöitä miettiessä on otettava huomioon useita rakentamismääräyksiä, hygienia- ja melumääräyksiä sekä pelastus- ja työsuojelumääräyksiä. Ammattilaisen kanssa tehtyjen tarkkojen suunnitelmien avulla on helppo pyytää tarjouspyyntöjä rakennusurakoitsijoilta ja tehdä selkeät sopimukset asennuksista ja aikatauluista. Elintarvikkeiden tuotevalikoima, käsittely ja valmistaminen sekä

asiakaspaikkamäärä vaikuttavat osaltaan hygieniatiloihin, ilmanvaihtoon, vesipisteiden määrän, poistumisteihin ja turvavarusteluun. (Yritys Helsinki 2012.)

2.1.4 Lainsäädäntö

Omavalvonta ja hygieniapassi

Elintarvikelain mukaan kahvilalla on oltava riittävät tiedot tuottamastaan, jalostamastaan ja jakelemastaan elintarvikkeesta. Yrityksen laatima omavalvontasuunnitelma todistaa yrityksen itse valvovan elintarvikkeiden laatua ja turvallisuutta, sekä toimintaolosuhteiden asianmukaisuutta. Näiden tuloksista, sekä virheiden korjaamiseksi tehdyistä toimenpiteistä on pidettävä kirjaa. (Yritys Helsinki 2012.)

Elintarvikevirasto seuraa elintarvikkeiden laatua myös näytteenotolla. Tietyt elintarvikkeet on säilytettävä tietyissä lämpötiloissa sekä ruokamyrkytyksestä on ilmoitettava viipymättä ympäristökeskuksen elintarvikevalvontaviranomaiselle. (Yritys Helsinki 2012.)

Hygieniaosaamistodistus vaaditaan kaikilta työntekijöiltä, jotka käsittelevät pakkaamattomia helposti pilaantuvia elintarvikkeita (Fazer 2014). Näin ollen kaikki kahvila-alalla työskentelevät tarvitsevat hygieniapassin, jotta työntekijä hallitsee elintarvikehygienian perusasiat ruoka-aineiden turvallista käsittelyä varten. Työn aloittamisen jälkeen työntekijällä on kolme kuukautta aikaa hankkia hygieniapassi. (Evira 2013.) Hygieniapassi saadaan suorittamalla hyväksytysti testi, joita järjestävät Eviran hyväksymät hygieniaosaamistestaaajat (Fazer 2014).

Hygieniaosaaminen pitää sisällään tietoa mikrobiologian perusteista ja elintarvikkeiden kontaminaatiosta, ruokamyrkytyksistä ja hygieenisistä työtavoista, henkilökohtaisesta hygieniasta, puhtaanapidosta, omavalvonnasta ja lainsäädännöstä sekä tietotaidon päivittämisestä. (Evira 2013)

Anniskeluoikeudet ja anniskelupassi

Mikäli kahvilatoiminta sisältää myös alkoholijuomien myyntiä, on yrityksellä oltava anniskelulupa (Yritys Helsinki 2012). Anniskelulupa on anniskelupaikka- ja elinkeinonharjoittajakohtainen, joka myönnetään joko toistaiseksi, määräajaksi

tai tilapäisesti. Hakijan on oltava täysi-ikäinen, jolla on alkoholijuomien anniskeluun vaadittava luotettavuus, sekä taloudelliset ja ammatilliset edellytykset. (Valvira 2014.)

Alkoholin myyntiä varten on työntekijällä oltava myös anniskelupassi. Tämä antaa pätevyyden toimia vastaavana hoitajana C-anniskeluoikeuden saaneissa anniskelualueilla. C-anniskeluoikeuden saaneilla alueilla tarjoillaan juomia, jotka sisältävät enintään 4,7% etyylialkoholia. Anniskelupassi suoritetaan testein sekä työkokemuksen kautta. (Valvira 2015.)

Ulkotarjoilu

Jotta kahvilalla voi olla oma terassialue, täytyy sitä varten hankkia maanomistajan lupa. Kaupungeissa ja taajamissa lupa hankitaan yleensä kunnalta tai kiinteistö- tai taloyhtiöltä. Ulkotarjoilun tulee tapahtua kahvilan välittömässä läheisyydessä ja se edellyttää rakennusvalvontaviraston toimenpidelupaa tai rakennuslupaa kiinteitä rakenteita varten sekä ympäristökeskuksen määräysten toteuttamisen, joka koskee asiakaspaikkojen lukumäärää, tuotevalikoimaa sekä muita hygienia-, asiakaskäymälä- ja jätehuoltoratkaisuja. (Yritys Helsinki 2012.)

Ulkotarjoilualueen rajat on merkittävä selkeästi ja äänentoistolaitteiden käytölle ulkotiloissa on hankittava lupa ympäristökeskukselta. Mikäli kahvilassa tarjoillaan alkoholituotteita, ulkotila on sisällytettävä anniskelualueeseen. (Yritys Helsinki 2012.)

2.1.5 Kahvila-alan riskit

Kuten koko ravintola-ala, myös kahvila-ala on herkkä suhdannevaihteluille. Kahvila-alan tuotteet eivät ole kuluttajille välttämättömyshyödykkeitä, vaan sellaisia, joita karsitaan huonon taloustilanteen aikana ensimmäisten joukossa. Pidemmän taloustilanteen heikkenemisen aikana kysyntä alalle laskee. Päinvastoin talouden kohentuessa kysyntä kasvaa, joka vaikuttaa positiivisesti myyntiin.. Talouden lisäksi vaihtuvuutta kahvila-alan tarjonnan kysyntään tuovat eri vuodenaajat, eli sesonkivaihtelu, viikonpäivät ja jopa eri kellonajat. (Miettinen & Santala 2003, 43.)

2.1.6 Tärkeää kahvilassa

Kun haluaa tuoda esiin kahvilan laadukkuutta, on tämän panostettava nostalgiseen sisustukseen. Tämä on Jaatisen (2006, 62) mukaan myös valttikortti erottautua suuremmista kahvilaketjuista. Hyvään kahvilaan kuuluvat myös asiakkaille luettavaksi jätetyt lehdet, sekä ennen kaikkea ikkuna. Ihmisten tarkkailu toimii merkittävänä osana kahvilakulttuuria ja tästä johtuen ikkunapöydät täyttyvätkin aina ensimmäisinä. Jotkut haluavat muiden ihmisten katselemisen lisäksi myös näyttäytyä, johon sopivin paikka löytyy ulkoterassilta.

Jaatisen (2006,63) mukaan on mukavaa, jos talolla on jotain omia ja erikoisia leivonnaisia, vaikka tämä osaltaan taas nostaa hintoja hävikin määrän kasvaessa. Herkulliset pullat ja leivät ovat kuitenkin voitettavissa hemmottelevalla palvelulla. Hyvä palvelu voi toimia isonakin valttikorttina kilpailevalla kahvilalla.

2.2 Yrityksen perustamisvaiheet

Yrityksen perustamisessa kaikki lähtee yrittäjän omasta halusta ja tahdosta aloittaa yritystoiminta. Tämän lisäksi on otettava huomioon yrittäjäksi aikovan yrittäjävalmiudet, sekä yrityksen liikeidea, joka on yrityksen menestymisen perusedellytys. (Suomen Yrittäjät 2013.)

Tärkeimmät persoonallisuuden pääpiirteet yrittäjälle ovat suoriutumismotivaatio innovatiivisuus, riskinottohalukkuus ja itsenäisyys. Suoriutumismotivaation piirteitä ovat usein aloitteellisuus, sinnikkyys, vastuuntunto ja hyvä itsetunto. Innovatiivisuudessa mitataan kykyä reagoida luovasti tai tehdä asioita omalla tyylillään, erilailla kuin muut. Riskinottohalukkuudella haetaan epävarmuuden sietokykyä, sekä yrittäjyyden riskiä liittyen toimeentuloon, ajanhallintaan ja jaksamiseen. Liiallinen riskinotto ei kuitenkaan ole kannattavaa. Itsenäisyys on välttämättömin ominaisuus. Itse yrittäjän työ on jo itsenäistä itsensä toteuttamista, joka sisältää itsenäisiä päätöksiä ja itsenäistä aloitteellisuutta. (Yritys Suomi 2015.)

Hyvä ammattitaito, työelämän aikaisemmat kokemukset, riittävä alkupääoma sekä tiedot ja taidot yrittämisestä ovat tarvittavia etuja (Suomen Yrittäjät 2013). Oma

ammattitaitoa on myös ylläpidettävä ja kehitettävä jatkuvasti. Pysyäkseen markkinoilla, yrittäjän on löydettävä uusia liiketoimintaratkaisuja ollakseen kilpailukykyinen myös yritystoiminnan jo alettua. (Yritys Suomi 2015.)

Yrittäjyys vaatii monipuolista osaamista yrityksen eri osa-alueilta. Pelkän työnteon lisäksi on tunnettava yrityksen toimiala, osattava tuotanto, markkinointi ja talouspuoli. Toimintaympäristö, sekä markkinoiden ja kilpailijoiden tunteminen, ovat myös tärkeitä osa-alueita. Yksi tärkeimmistä voimavaroista on kuitenkin ammattitaito, jota tarvittaessa on mahdollista ostaa myös ulkopuolelta. (Suomen Yrittäjät 2013.)

Aikaisempi työkokemus on avuksi uutta yritystä perustaessa, sillä siten on voinut jo tutustua yrityksen toimintatapoihin, ehtinyt muodostaa suhteita eri toimijoihin ja asiakkaisiin sekä ehtinyt jo tutustumaan alaan liittyviin teknologioihin ja ymmärtänyt alan yleisimmät ongelmat. (Yritys Suomi 2015.)



KUVIO 3. Yrityksen perustamisen vaiheet (Holopainen 2014, 9)

Yrityksen perustaminen sisältää monia eri vaiheita, joista osaa selvitetään myös samanaikaisesti. Hyvä ja huolellinen suunnittelu antaa paremmat mahdollisuudet yrityksen menestymiselle. (Holopainen 2013, 9.) Holopaisen päivittämän Yrityksen perusoppaan mukaan yrityksen perustamisvaiheet on jaettu kahdeksaan osaan:

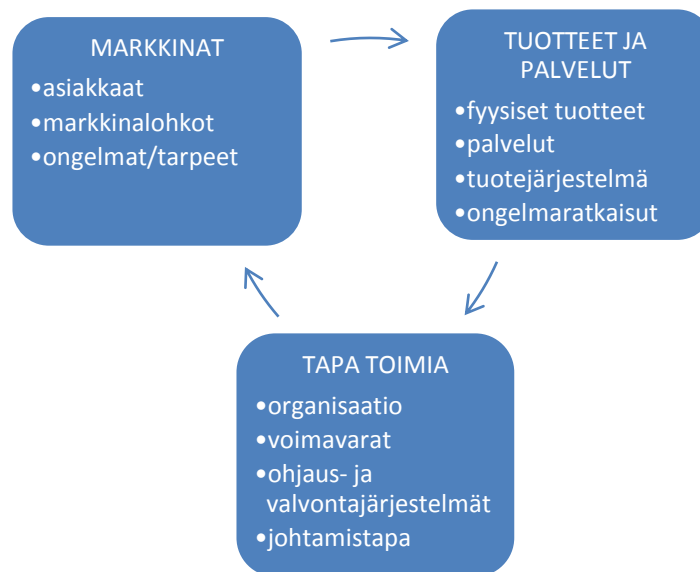
- Liikeidea
- Liiketoimintasuunnitelma, rahoitus, kannattavuus- ja myyntilaskelmat
- Yritystoiminnan luvanvaraisuus

- rahoituksen järjestäminen
- yritysmuodon valinta
- perustamisilmoitus yritys- ja yhteisötietojärjestelmään
- vakuutukset
- kirjanpidon järjestäminen.

2.2.1 Liikeidea

Liikeidea lähtee yritysideasta, joka on näkemys siitä, mitä yritys aikoo tuottaa. Kun yritysideaa kehitetään ja täsmennetään, muokkautuu se vähitellen liikeideaksi (Holopainen 2012, 13). Liikeideassa mietitään miten yritysideaa lähdetään toteuttamaan, mitä tavaroita tai palveluita yritys myy, ketkä niitä ostaa ja kuinka ostajat tavoitetaan (Yritys Suomi).

Liikeideaa kehitellessä on muistettava tarkkailla asiaa erityisesti asiakkaan näkökulmasta (Holopainen 2014, 10). Mitkä ovat ne tekijät, jotka varmistavat asiakkaiden kiinnostuksen juuri itse tarjoamiin palveluihin kilpailijoiden sijaan? Kuinka tieto palveluista saavuttaisi potentiaaliset asiakkaat? Millaista hintaa tarjoamista tuotteista kuluttajat ovat valmiita maksamaan ja onko hinta toiminnallisesti kannattavaa? (Yritys Suomi 2015.) Näiden selvittämiseksi on kartoitettava ensin asiakkaiden tarpeet (Holopainen 2014, 10).



KUVIO 4. Liikeidean ajatuskartta (Holopainen 2012, 13)

Yritystä perustettaessa on selvitettävä markkinointia varten ketkä ovat yrityksen asiakkaat. Mikä on se asiakkaiden tarve, jota yrityksen tarjoama tuote tai palvelu tyydyttää? Lisäksi on kartoitettava mahdolliset kilpailijat. Samoja tuotteita tai palveluita tarjoavien yritysten lisäksi kilpailijoita ovat myös ne, joiden tarjonta tyydyttää samaa asiakkaiden tarvetta, vaikkakin ehkä eri tuottein tai palveluin. Yrittäjäksi ryhtyvä selvittää pahimmat kilpailijat ja määrittelee omat vahvuudet ja heikkoudet verrattuna heihin. (Holopainen 2012, 13.)

Yrityksen tarjoamat tuotteet luokitellaan aineellisiin tuotteisiin tai palvelutuotteisiin. Vaikka tuote olisi aineellinen tuote, sisältyy siihen yleensä myös palvelua viimeistään myynnin yhteydessä, tai myynnin jälkeen. Tuotteita ja palveluita miettiessä katsotaan asiaa asiakkaan silmin. Tuote- ja palveluratkaisuissa on otettava huomioon, minkä perusteella asiakas valitsee tarjottavan tuotteen. Onko se tuotteen hinnan tai erilaisuuden vuoksi, vai sen mukana saatavan palvelun perusteella? (Holopainen 2012, 13.)

Yrityksen menestykseen vaikuttaa myös tapa, miten tuotteet ja palvelut saadaan aikaan. Liikeideaan pohditaan yrityksen omat, sekä ulkopuolelta hankittavat voimavarat. Voimavarojen tulee olla henkisiä, välineellisiä ja taloudellisia. Menestymisen kannalta tärkeää on, että nämä liikeidean eri osat, markkinat,

tuotteet ja palvelut sekä tapa toimia, yhdistetään toimivaksi kokonaisuudeksi ja että tarvittaessa osat sopeutetaan muuttuneeseen uuteen tilanteeseen. (Holopainen 2012, 14.)

Yrityksen toimialaan tulee tutustua, jotta voi kartoittaa toimialalla olevaa kilpailua. Toimialalla siis tarkoitetaan siis sitä alaa, jolla kyseinen yritys toimii. Esimerkiksi ravintolat ja kahvilat ovat ravitsemustoimintaa ja pankit rahoituspalveluja. Miten enemmän toimialalla on kilpailua, sitä pienemmät voiton mahdollisuudet yrityksellä on, sillä tällöin hinta muodostuu yhdeksi suurimmaksi kilpailukeinoksi. (Holopainen 2014, 10.)

2.2.2 Liiketoimintasuunnitelma, rahoitus, kannattavuus- ja myyntilaskelmat

Liiketoimintasuunnitelma toimii yrityksen käsikirjana, joka auttaa hahmottamaan jäsentyneesti perustettavan yrityksen toimintaa ja kannattavuutta. Sen avulla hahmotetaan kirjallisesti pohdintoja yrityksen liikeideasta, kilpailukyvyistä, resursseista, asiakaskunnasta, myyminen edistämistoimenpiteistä ja kannattavuudesta. (Yritys Suomi 2015.)

Liiketoimintasuunnitelmasta löytyy liikeidea, yrittäjän vahvuudet, tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, käytännön järjestelyt, rahoituslaskelmat sekä kannattavuuslaskelmat (Yritys Suomi 2015).

Liikeidea kertoo mitä myydään, kenelle ja miten. Yrittäjän vahvuuksista mainitaan itse yrittäjän osaaminen, kokemus, toimialatuntemus ja mahdolliset verkostot. Tuotteiden ja palveluiden osalta selvitetään niiden kilpailuympäristö, imago, tavoiteltu kilpailuetu, hintataso sekä kate rakenne. Potentiaalisten asiakkaiden ostokäyttäytyminen, sijainti, määrä ja tavoittamisen keinot selvitetään. Mahdolliset kilpailijat kartoitetaan ja mietitään, miten oma yritys erottautuu kilpailijoista ja millainen markkinatilanne alalla ja itse toiminta-alueella on. Käytännön järjestelyjä ovat esimerkiksi toimitilat, sijainti, tarvittavat välineet, työntekijät, alku rahoitus, mainonta, markkinointi, internetsivut, vakuutukset sekä kirjanpito. Rahoituslaskelmissa huomioidaan kustannukset toimitiloihin, välineisiin ja perustamiskuluihin. Kannattavuuslaskelmalla

selvitetään myytävien tuotteiden tai palveluiden hinnat, jotta katetta jää tarpeeksi muiden kulujen kattamiseen. (Yritys Suomi 2015.)



KUVIO 5. Liiketoimintasuunnitelman ulottuvuudet (Holopainen 2014, 11)

Liiketoimintasuunnitelman perusteella esimerkiksi rahoittajat arvioivat, onko yritykseen sijoittaminen kannattavaa (Yritys Suomi). Mahdolliset rahoittajat, liikekumppanit, vuokranantajat tai esimerkiksi tavarantoimittajat muodostavat päätöksensä pääosin liiketoimintasuunnitelman pohjalta.

Liiketoimintasuunnitelman avulla yritys voi todistaa, että yritys tulee menestymään. (Holopainen 2014, 11.)

Mikäli yritys hakee esimerkiksi starttirahaa tai yritystukia, tehdään nekin päätökset liiketoimintasuunnitelman kautta (Holopainen 2014, 11).

Rahoituslaskelmalla selvitetään alkupääoman tarve, jotta alkuvaiheen pakolliset hankinnat voidaan tehdä. Tähän huomioidaan myös aika ennen kuin myyntitulot pystyvät kattamaan esimerkiksi palkat ja vuokrat. Kannattavuuslaskelmalla puolestaan lasketaan myyntitavoite, kuinka paljon myyntiä tarvitaan tiettyinä ajanjaksoina. (Yritys Suomi.)

2.2.3 Yritystoiminnan luvanvaraisuus

Suomen elinkeinovapaus mahdollistaa laillisen ja hyvän tavan mukaisen liiketoiminnan harjoittamisen ilman viranomaisen lupaa. Tietty toiminta on kuitenkin luvanvaraista ja näihin toimiala tarvitsee yhteiskunnan, ympäristön ja

kuluttajien turvallisuuden vuoksi erillisen luvan. Jotkut alat taas edellyttävät pelkän ilmoituksen viranomaisille, vaikka varsinaiselle luvalle ei olekaan tarvetta. Luvan myöntäjinä toimivat kunnat, kaupunkien viranomaiset, aluehallintovirastot, ministeriöt, kunnan ympäristönsuojeluviranomaiset sekä muut lupaviranomaiset. (Holopainen 2014, 23.)

Luvan myöntämiseksi vaaditaan sen hakijalta ammattipätevyys, hyvä maine, oikeustoimikelpoisuus sekä hyvä taloudellinen tilanne. Yleensä lupa myönnetään määräajaksi, joka voidaan kuitenkin peruuttaa, mikäli sen saaja ei ole toiminut annettujen määräysten mukaisesti. (Holopainen 2014, 23.)

Eritoimialojen luvat haetaan eri tahoista. Esimerkiksi terveydenhuoltoon haettavat luvat käsittelee Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valvira. Tuontiin liittyvät luvat käsittelee Tullin lupakeskus ja elintarvikealan luvat Elintarvikevirasto Evira. Lupien tarve tulee selvittää aina ennen yritystoiminnan aloittamista (Holopainen 2014, 23-25).

| TOIMIALA | VIRANOMAINEN | LINKKI |
|---|---|----------------------|
| ajoneuvojen katsastustoiminta | Liikenteen turvallisuusvirasto Trafi | trafi.fi |
| alkoholijuomien anniskelu ravintolassa sekä alkoholijuomien (keskiolut, siideri ja erittäin miedot viinit) myynti elintarvikeliikkeissä | aluehallintovirastot | avi.fi |
| alkoholijuomien valmistus ja tuonti | Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valvira | valvira.fi |
| asealan elinkeinot | Poliisihallitus | poliisi.fi |
| apteekit, lääketehaat, lääketukkuliikkeet | Lääkealan turvallisuus- ja kehittämiskeskus Fimea | fimea.fi |
| asunnon- ja kiinteistöväilytys | aluehallintovirastot | avi.fi |
| autokoulutoiminta | Liikenteen turvallisuusvirasto Trafi | trafi.fi |
| jalometallituotteiden nimileimojen käyttöoikeudet | Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes | tukes.fi |
| kaivostoiminta | Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes | tukes.fi |
| luotto-, rahoitus- ja sijoitustoiminta | Finanssivalvonta | finanssivalvonta.fi |
| sairaankuljetus | aluehallintovirastot | avi.fi |
| sähkö- ja hissiurakoitsijat | Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes | tukes.fi |
| tavaraliikenne, taksi, joukkoliikenne | ELY-keskukset | ely-keskus.fi |
| teletoiminta | Viestintävirasto | viestintavirasto.fi |
| tupakan myynti | kunnan viranomaiset | kunnat.net |
| vaarallisten kemikaalien laajamittainen teollinen käsittely ja varastointi | Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes | tukes.fi |
| vaarallisten kemikaalien vähäinen teollinen käsittely ja varastointi | Pelastusviranomainen | pelastustoimi.fi |
| vakuutusedustustoiminta | Finanssivalvonta | finanssivalvonta.fi |
| valmismatkaliikkeet | Kilpailu- ja kuluttajavirasto | kkv.fi |
| vartioimisliikkeet | Poliisihallitus | poliisi.fi |
| yksityisen terveydenhuollon palvelut | aluehallintovirastot | avi.fi |
| yksityiset koulut ja päiväkodit | kunnat, aluehallintovirastot | kunnat.net avi.fi |

TAULUKKO 6. Luvan- ja ilmoituksenvaraisia toimialoja (Holopainen 2014, 24)

2.2.4 Rahoitus

Lähes jokainen yritystoimintaa aloittava tarvitsee jonkinlaisen aloituspääoman yritystoiminnan käynnistämiseksi. Liikeidea määrittelee alkupääoman tarpeen, ja pääoman suuruus vaihtelee toimialoittain. Oman osaamisen myyminen vaatii huomattavasti vähemmän alkupääomaa kuin esimerkiksi tavaroita valmistava yritys tai ravintola. Rahoituslaskema kartoittaa rahan tarpeen ja sen lähteet. (Holopainen 2014, 21.)

Oma pääoma

Yrittäjä voi käyttää yritykseensä omaa pääomaa. Tällöin rahoituksen lähteenä yrittäjä käyttää omaa rahaa tai muuta omaisuuttaan. Kaikkia yrittäjän käyttämiä omia rahoja, koneita ja työkaluja kutsutaan omarahoitukseksi. Useat pankit edellyttävät yrittäjältä noin 20% omarahoitusta lisälainan saamiseksi. (Holopainen 2014, 21.) Omaa pääomaa yritykseensä sijoittava yrittäjä antaa myös muille rahoittajille uskottavuutta yrityshankkeeseen (Holopainen 2012, 154).

Oma pääoma ei välttämättä tarvitse olla yrittäjän omaa rahaa. Pääomaa yritykseen voi sijoittaa esimerkiksi yrittäjän ystävät, perhe ja tutut. (Holopainen 2014, 21.) Mahdolliset yritystoimen avustukset lasketaan myös omaksi pääomaksi (Holopainen 2012, 154).

Vieras pääoma

Kun pankit tai erityisrahoitusyhtiö Finnvera myöntävät yritykselle lainaa, kutsutaan sitä vieraaksi pääomaksi (Holopainen 2014, 21). Finnvera-konserni edistää yritystoimintaa monipuolistamalla yritysten rahoitusmahdollisuuksia lainoilla, takauksilla, pääomasijoituksilla sekä vienti- ja rahoituspalveluilla (Holopainen 2012, 169). Lainan takaisinmaksun ehdoista vastaa rahoittaja, mutta pääsääntöisesti lainan takaisinmaksuun sisältyy aina korko ja marginaali. Rahoittajat vaativat usein lainalleen reaaliavakuuden, joka voi olla esimerkiksi yrittäjän asunto tai muu omaisuus. (Holopainen 2014, 21.)

Myös muilta, kuten perheenjäseniltä tai tuttavilta, saatua pääomaa voidaan kutsua lainamuotoiseksi pääomaksi. Sopimuksen mukaan myös näitä voidaan maksaa takaisin korkojen kanssa. (Holopainen 2014, 21.)

Pääomasijoitukset

Pääomasijoittaja sijoittaa yritykseen rahaa omistusosuutta vastaan. Sijoittaessaan yritykseen pääomasijoittaja ottaa samalla suuren riskin varoillaan, ja tämän vuoksi odottaa vastapainoksi tuottoa sijoituksesta. Omistusosuus pääomasijoittajalla on yleensä alle 50% osakkeista. (Holopainen 2014, 21.)

Yritystuki

ELY-keskus, eli Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus, voi myöntää yrityksen aloittamiseen tukirahaa. Tukirahan myöntäminen edellyttää, että yritystoiminta on taloudellisesti kannattavaa. Avustuspäätös haetaan ennen yritystoiminnan aloittamista, eikä sitä tarvitse maksaa takaisin. (Holopainen 2014, 21.)

Starttiraha

Starttirahan tarkoituksena on helpottaa yrittäjän toimeentuloa yrityksen perustamisvaiheessa. Yritystoiminnan käynnistäminen ja vakiinnuttaminen vie oman aikansa, jolloin esimerkiksi ensimmäisiltä kuukausilta palkan nostaminen ei ole mahdollista. (Holopainen 2014, 22.)

Starttiraha on Työ- ja elinkeinopalveluiden myöntämää veronalaista tuloa, joka voidaan myöntää samanaikaisesti useammallekin saman yrityksen yrittäjälle. Sitä voidaan maksaa enintään 18 kuukauden ajan, mutta yleisin myöntämisaika on kuusi kuukautta. Vuonna 2014 starttirahaa on ollut mahdollista saada 700-1120 euroa kuukaudessa. Starttirahaa ei voida myöntää, mikäli yrittäjän toimeentulo on turvattu esimerkiksi muilla palkkatuloilla, tuilla tai etuuksilla. (Holopainen 2014, 22.)

Naisyrittäjälaina

Naisyrittäjälainaa voivat saada yritykset, joissa enemmistöosakkaina ovat naiset tai, että yksi naisomistajista johtaa yritystä. Laina on tarkoitettu yrityksen

liiketoimintaan liittyviin kone- ja laiteinvestointeihin, käyttöpääomatarpeisiin tai muihin vastaaviin hankkeisiin. Naisyrittäjälaina voi olla enintään 35 000 euroa ja sitä voidaan täydentää starttirahalla. (Holopainen 2012, 170.)

2.2.5 Yritysmuodon valitseminen

Suomessa voi harjoittaa yritystoimintaa useissa eri yritysmuodoissa, joiden valitsemisessa yrittäjiä auttavat yritysneuvonnan asiantuntijat. Yritysmuotojen vaikuttavia tekijöitä ovat yrityksen perustajien lukumäärä, pääoman tarve ja saatavuus, vastuut ja päätöksenteko, toiminnan joustavuus, toiminnan jatkuvuus, rahoittajien suhtautuminen, voitonjako ja tappion kattaminen sekä verotus. (Holopainen 2014, 25.)

Toiminimi

Toiminimellä toimiva yrittäjä on yksityinen elinkeinonharjoittaja, jolla on pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella. Mikäli toiminimen perustaja asuu ETA-alueen ulkopuolella, yrityksen perustamiseen on haettava lupa Patentti- ja rekisterihallitukselta. Yksityinen elinkeinonharjoittaja harjoittaa liiketoimintaa yksin tai yhdessä puolisonsa kanssa. Mikäli liiketoimintaa harjoitetaan yhdessä puolison kanssa, on yritys silti rekisteröity vain toisen puolison nimiin. (Holopainen 2014, 25.)

Toiminimellä toimivat yrittäjät ovat sitoutuneet yritykseen koko henkilökohtaisella omaisuudellaan, jolloin yrittäjä vastaa mahdollisista tappioista ja veloista henkilökohtaisesti. Vastaavasti yksityinen elinkeinonharjoittaja saa myös itselle kaikki elinkeinotoiminnastaan kerääntyneet tuotot. Toiminimellä harjoittavalla yrityksellä ei ole hallitusta, toimitusjohtajaa eikä pakollista tilintarkastusta. (Holopainen 2014, 25.)

Yrittäjän oman pääoman sijoittaminen yritykseen on vapaaehtoista, ja palkat nostetaan toiminimen tililtä suoraan niin sanottuina yksityisottoina. Verot maksetaan vuosittaisen tuloksen perusteella. (Holopainen 2014, 25.)

Toiminimiyrittäjät jaetaan edelleen ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin. Ammatinharjoittajalla ei ole ulkoista työvoimaa, kun taas liikkeenharjoittajalla voi olla vierasta työvoimaa. Ammatinharjoittaja voi pitää yhdenkertaista kirjanpitoa, kun taas liikkeenharjoittajalta edellytetään laajempaa, kahdenkertaista, kirjanpitoa. (Holopainen 2014, 25.) Toiminimi on yksinkertainen yritysmuoto ja helppo perustaa. Se sopii usein aloittaville pienyrittäjille. (Holopainen 2014, 25.)

Henkilöyhtiöt: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Jotta voi perustaa henkilöyhtiön, tarvitaan siihen vähintään kaksi perustajaa, eli yhtiömiestä. Yhtiömiehenä voi toimia tavallinen henkilö tai oikeushenkilö, kuten yritys tai yhteisö. Henkilöyhtiössä ainakin yhdellä osapuolella on oltava pysyvä asuinpaikka ETA-alueella. Muutoin on haettava erillinen lupa Patentti- ja rekisterihallitukselta. Yhtiömiehet sijoittavat yhtiöön yhtiöpanoksen. Avoimessa yhtiössä yhtiöpanoksena voi käyttää yhtiömiesten työpanosta. Yhtiömiehet päättävät yhdessä avoimen yhtiön asioista ja vastaavat sen sitoumuksista henkilökohtaisella omaisuudellaan. (Holopainen 2014, 25-26.)

Kommandiittiyhtiöstä löytyy kahdenlaisia yhtiömiehiä. Vähintään yksi yhtiömiehistä on vastuunalainen yhtiömies joka vastaa yhtiön sitoumuksista henkilökohtaisella omaisuudellaan ja päättää yhtiön asioista.

Kommandiittiyhtiössä voi olla myös äänettömiä yhtiömiehiä. Näiden yhtiöpanoksena on yhtiöön sijoitettuna rahaa tai muuta omaisuutta, ja he saavat korkoa kerrytetystä tuotosta. Äänetön yhtiömies ei osallistu yrityksen päätöksentekoon, eikä tällä ole vastuuta yrityksen asioista. (Holopainen 2014, 25-26.)

Henkilöyhtiöt toimivat usein perheyriyksissä, sillä yhtiömiesten välillä vallitsee suuri luottamus. Kaikki yhtiömiehet ovat vastuussa yhtiön sitoumuksista tasavertaisesti, jolloin jos yksi yhtiömiehistä tekee sitoumuksen, kaikki ovat siitä vastuussa. Vastuita voi kuitenkin rajata yhtiösopimuksessa. (Holopainen 2014, 25-26.)

Osakeyhtiö (Oy)

Osakeyhtiön perustamisessa voi olla mukana joko yksi, tai useampi henkilö tai yhteisö. Perustaessa osakeyhtiötä, sen perustajat merkitsevät yhtiön osakkeet, joiden pääoma on oltava vähintään 2500 euroa. Osakkeen omistajat voivat kuulua myös ETA-alueen ulkopuolelle. Osakkeenomistajat eivät ole vastuussa sitoumuksista henkilökohtaisella omaisuudellaan, vain ainoastaan siihen sijoittamalla pääomallaan. Eli konkurssin sattuessa, oma henkilökohtainen talous ei ole vaarassa. (Holopainen 2014, 26-27.)

Osakkeenomistajat päättävät osakeyhtiön asioista ja se, kenellä on eniten osakkeita, on myös eniten päätäntävaltaa. Osakkeenomistajat valitsevat hallituksen, joka huolehtii yhtiön hallinnosta ja edustaa yhtiötä. Halutessaan hallitus voi valita yhtiölle myös toimitusjohtajan, joka hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa. Mikäli osakeyhtiön hallituksessa on alle kolme jäsentä, on sinne valittava myös varajäsen. (Holopainen 2014, 26-27.)

Etuna osakeyhtiössä on sen rajallinen vastuu, joka rajoittuu osakepääomaan. Suuret yritykset voivat valita yritysmuodokseen julkisen osakeyhtiön, jossa yhtiön osakkeet ovat julkisilla arvopaperimarkkinoilla kaikkien ostettavissa. Minimiosakepääoma julkiseen osakeyhtiöön on 80 000 euroa. (Holopainen 2014, 26-27.)

Osuuskunta

Osuuskunnan perustamiseen vaaditaan vähintään yksi henkilö tai yhteisö. Sen omistajia kutsutaan jäseniksi ja sen pääomaa osuuspääomaksi. Jäsenet hallitsevat osuuskuntaa demokraattisesti. (Holopainen 2014, 27-28.)

Mikäli osuuskunnan jäsen eroaa tai se erotetaan, tämän jäsenen osuuspääoma maksetaan takaisin. Jäsenet vastaavat osuuskunnan sitoumuksista vain sijoittamallaan pääomalla. Osuuskunnalla on mahdollisuus valita hallitus ja edelleen toimitusjohtaja. (Holopainen 2014, 27-28.)

Yritysmuotona osuuskunta sopii esimerkiksi asiantuntijayrittäjille kuten kulttuuri- ja hyvinvointipalvelujen tai käänös- ja tulkkauspalvelujen tuottamiseen. Jokainen

osuuskunnan jäsen voi harjoittaa omaa toimintaansa, mutta yhteisellä laskutuksella, kirjanpidolla ja markkinoinnilla. (Holopainen 2014, 27-28.)

Ulkomaisen yrityksen sivuliike

Ulkomainen yhteisö voi harjoittaa pysyvässä toimipaikassa jatkuvaa liike- ja ammattitoimintaa Suomessa sivuliikkeenä. Tällöin toiminimen tulee sisältää lisäyksen, joka osoittaa sen sivuliikkeeksi. (Holopainen 2014, 28.)

2.2.6 Perustamisilmoitus Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään

Perustamista varten tehtävät ilmoitukset riippuvat esimerkiksi yritysmuodosta. Yrityksen rekisteröimiseksi kaupparekisteriin ja Verohallintoon tarvitsee tänä päivänä tehdä vain yksi yhteinen ilmoitus. (Holopainen 2012, 48.)

Kaupparekisteri on Patentti- ja rekisterihallituksen virallinen rekisteri yrityksistä, jonne tehdään ilmoitus ennen yrityksen toiminnan aloittamista (Holopainen 2012, 54). Verohallinnolta ilmoitus rekisteröinnistä menevät ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin sekä arvonlisäverovelvollisten rekisteriin (Holopainen 2012, 68).

2.2.7 Vakuutukset

Yrittäjällä on vain yksi pakollinen vakuutus, joka on yrittäjän oma eläkevakuutus. Tämä on hankittava mikäli yrittäjän tulot ylittävät vuodessa 7430,59 euroa ja yritystoiminta on kestänyt vähintään neljä kuukautta. YEL-vakuutusta maksavat kaikki 18-67-vuotiaat Suomessa toimivat yrittäjät. Vuonna 2014 alle 53-vuotiaat maksoivat 23,3% työtuloistaan ja yli 53-vuotiaat 24,8% tuloistaan. (Holopainen 2014, 38.) YEL-vakuutuksen perusteella yrittäjälle maksetaan vanhuus- ja työkyvyttömyyseläkettä sekä kuntoutustukea (Holopainen 2014, 38).

Muutkin vakuutukset ovat tärkeä selvittää ja vakuutusyhtiön edustajan kanssa on hyvä kartoittaa mitä riskejä yritystoiminta pitää sisällään, jotta niitä päästäisiin minimoimaan vakuutuksien avulla. Näitä vakuutuksia voi olla esimerkiksi: Yrittäjän vapaaehtoinen tapaturmavakuutus, joka kattaa myös vapaa-ajan tapaturmat ja on vähennyskelpoinen kulu yrityksille. Keskeytysvakuutus, joka

turvaa liiketoiminnan keskeytymisestä aiheutuvien tulojen menetyksen.

Vastuuvakuutus, joka korvaa toiselle aiheutuneen vahingon, sen selvittelyn ja mahdolliset oikeudenkäyntikulut. Oikeusturva vakuutus, joka korvaa asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja. (Holopainen 2014, 38.) Varkauksien, murtojen, tulipalojen ja vesivahinkojen varalta on myös hyvä vakuuttaa yrityksen omaisuus ja liiketilat (Holopainen 2014, 38).

2.2.8 Kirjanpito

Kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia. Jotta yrittäjä pääsee keskittymään itse tulojen hankkimiseen, on kirjanpito hyvä ulkoistaa. Yrityksen talouden perusteet on kuitenkin osattava, sillä yrittäjä on itse vastuussa kirjanpidon oikeellisuudesta. (Holopainen 2014, 32.)

Juokseva kirjanpito hoidetaan tilikauden aikana ja se perustuu tositteisiin.

Tositteita ovat esimerkiksi myyntilaskut, ostolaskut, palkkalaskelmat, käteiskulut ja tiliotteet. Yrittäjä vastaa osto- ja myyntilaskuista sekä seuraa myyntisaatavia, kun taas tilitoimisto yleensä hoitaa kirjanpidon ja palkanlaskennan.

Taloushallintajärjestelmä helpottaa yrittäjän tositteiden laatimista ja parhaimmillaan lähettää kirjanpidon aineiston tilitoimistolle suoraan raporttina. (Holopainen 2014, 32.)

Tilitoimiston täyden palvelun paketti sisältää yhteisen ohjelman tilitoimiston kanssa, jolloin laskut menevät suoraan kirjanpitojärjestelmään (Holopainen 2014, 32). Ammatinharjoittajat saavat pitää yhdenkertaista kirjanpitoa, jossa kirjataan vain yrityksen tulot ja menot. muut pitävät kahdenkertaista kirjanpitoa, jolloin jokainen liiketapahtuma merkitään kahdelle tilille: debet- ja kredit tilille.

(Holopainen 2014, 32.) Tilikausi yrityksellä on normaalisti 12 kuukautta, mutta ensimmäistä tilikautta voi halutessaan venyttää 18 kuukauteen tai se voi olla alle vuoden (Holopainen 2014, 32). Tilitoimistot ovat lakisääteisen kirjanpidon, arvonlisäverotuksen ja yritysverotuksen asiantuntijoita. Tarvittaessa tilitoimisto voi myös hoitaa palkanlaskennan ja palkkakirjanpidon. (Holopainen 2014, 32.)

Tilikauden päättyessä tehdään tilinpäätös ja isoille yrityksille lisäksi toimintakertomus. Pienyrityksen tilinpäätös sisältää tuloslaskelman, taseen ja

tilinpäätöksen liitetiedot. Tilinpäätös ja toimintakertomus hyväksytetään yhtiön osuuskunnan hallituksen toimitusjohtajan, henkilöyhtiön vastuunalaisten yhtiömiesten tai yksityisen elinkeinonharjoittajan toimesta sekä mahdollinen tilintarkastaja tarkastaa kirjanpidon ja yhtiön hallinnon ja kirjoittaa tarkastuskertomuksen. (Holopainen 2014, 32.)

Avoimet yhtiöt, kommandiittiyhtiön, osakeyhtiön ja osuuskunnat ovat tilintarkastusvelvollisia. Tietyin edellytyksin tilintarkastus voidaan kuitenkin jättää tekemättä pienessä yrityksessä, näitä ovat joko yli 100 000 euron taseen loppusumma, yli 200 000 euron liikevaihto tai sitä vastaava tuotto, keskimäärin yli kolmen henkilön palvelus. (Holopainen 2014, 32.)

Yrityksen perustaminen on monivaiheinen projekti, joka hitsaantuu yhteen useista eri tekijöistä. Se sisältää useita eri valintoja esimerkiksi yritysmuodon ja rahoituksen välillä. Tämän lisäksi on tunnettava juuri se oman yrityksen toimiala ja sen mukana tuomat velvoitteet, kuten kahvila-alalla vaadittu hygieniaosaaminen ja terveysturvallisuuden säädökset. Toimintaympäristöön tutustuminen on tärkeää, riittääkö alueella tarpeeksi kuluttajia ja minkälaisia kilpailijoita on vastassa.

3 HYVINKÄÄ KAHVILA-ALAN YRITYKSEN TOIMINTAYMPÄRISTÖNÄ

Toimintaympäristön tarkasteleminen on olennainen osa yrityksen perustamista, sillä yrityksen tulee myös tehdä yhteistyötä yrityksen ulkopuolella olevien muuttujien kanssa. Kun toimintaympäristö on tarkkaan määritelty, varmistetaan että yrityksessä tehdään oikeita asioita, oikealla tavalla ja palvelut kohdistetaan oikealle ihmisryhmälle. (Opetushallitus 2014.)

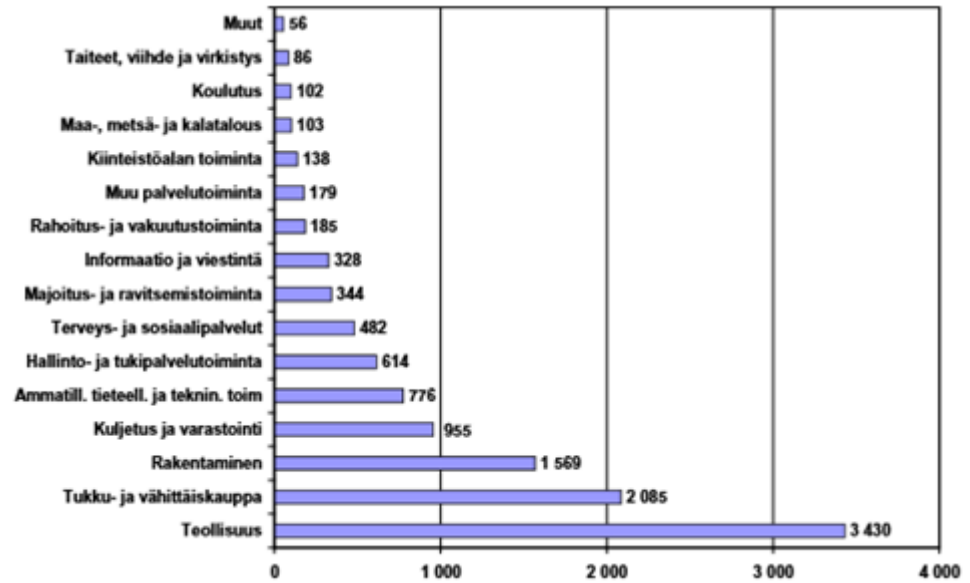
Yrityksen toimintaympäristö muuttuu jatkuvasti eikä kaikkia muutoksen aiheuttavia tekijöitä voidakaan selvittää. Yleensä toimintaympäristöä tarkastellessa keskitytään vain sen keskeisimpiin muutoksen tekijöihin. Tavoite on siis hahmottaa yrityksen sen hetkinen toimintaympäristö, sekä varautua siinä mahdollisesti muuttuviin tekijöihin. (Opetushallitus 2014.)

Seuraamalla yrityksen toimintaympäristöä ja siinä tapahtuvia muutoksia, on mahdollista reagoida muutoksiin ajoissa ja oikealla tavalla. Toimintaympäristön muuttuvia tekijöitä voivat olla esimerkiksi uudet lait ja asetukset, veromuutokset, tekniikan kehittyminen, väestörakenteen muuttuminen tai ihmisten arvojen ja kulutustottumusten muuttuminen. (Miettinen & Santala 2003, 76.)

Esimerkiksi 1990-luvulla ravintola-alan yritysten toimintaympäristö muuttui voimakkaasti. Muutoksia alaan aiheutti valtion sääntelyn väheneminen, paha taloudellinen lama, joka vähensi tuotteiden ja palveluiden kysyntää. Samalla investoinnit ja palveluiden tarjonta lisääntyivät. Alalle muodostui useita uusia yrityksiä, yhteistyömuotoja ja verkostoja. (Miettinen & Santala 2003, 76.)

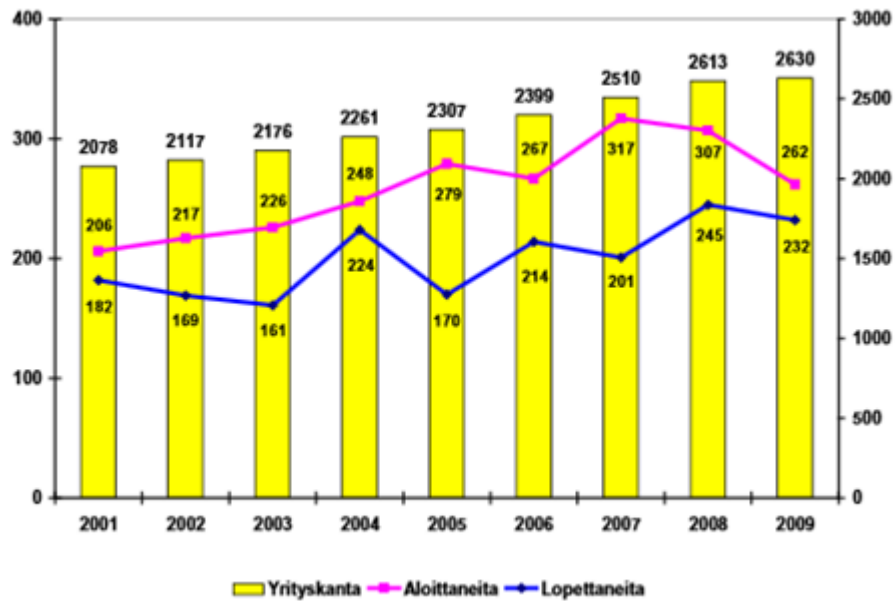
3.1 Hyvinkää

Hyvinkää on 46 000 asukkaan kaupunki Pohjois-Uudenmaalla noin 55 kilometrin päässä pääkaupungistamme Helsingistä. Hyvinkäälle on erinomaiset liikenneyhteydet, sillä se sijaitsee pääradan sekä Kolmostien varrella. (Hyvinkään kaupunki 2015.)



KUVIO 7. Yritystoimipaikkojen henkilöstö toimialoittain Hyvinkäällä vuonna 2009 (Hyvinkään kaupunki 2011)

Tilastokeskuksen yritysrekisterin mukaan vuonna 2009 Hyvinkäällä on ollut 2526 yritystoimipaikkaa, joista 53,2 toimi palvelualoilla, 19,6 tukku- ja vähittäiskaupan alalla, 16,4% rakentamisessa, 6,6% teollisuudessa ja 4,2% maa- ja metsätaloudessa. Palvelualat itsessään muodostavat 37% Hyvinkään yritystoimipaikkojen työllisyydestä. (Hyvinkään kaupunki 2011.)



KUVIO 8. Toimintansa aloittaneet ja lopettaneet yritykset sekä yrityskanta 2001-2009 (Hyvinkään kaupunki 2011)

Vuonna 2009 aloittaneista 262 yrityksestä 74 % tuli palvelusektorille ja vastapainona sinä vuonna lopettaneista 232 yrityksestä yli 70 % kuuluivat myös palvelusektoriin. Kuitenkin läpi vuosien aloittaneiden yritysten lukumäärä on pysynyt lopettaneita yrityksiä suurempana, jolloin yrityskanta on pysynyt kasvussa. (Hyvinkään kaupunki 2011.)

Hyvinkäällä yrittäjänä ollessa vahvuusalueeseen kuuluu erinomaiset liikenteelliset sijainnit, monipuolinen elinkeinorakenne, laadukkaat asumisen edellytykset sekä hyvät kulttuuri- ja vapaa-ajan palvelut. Heikkouksiin kuitenkin sisältyy yritystoiminnan edistämisen henkilöresurssien niukkuus. Hyvinkään tunnettavuus on määritelty heikoksi ja yleiskuva valjuksi. Kuitenkin Hyvinkäällä on mahdollisuuksia erinomaiseen toimintaympäristöön. (Hyvinkään kaupunki 2011.)

3.2 Taloudellinen ympäristö

Taloudellisen ympäristön määrittelemisen on oleellista miettiessä yrityksen palveluiden hintaa ja kysyntää, mikäli näissä on odotettavissa muutoksia. Kuluttajien ostokykyyneen ja palveluiden kysyntään vaikuttavat elintason nousu ja

lasku. Myös korkotason ja inflaation vaikutukset vaikuttavat osaltaan kysyntään. (Opetushallitus 2014.)

Kun 1990-luvun lopulla IT-alan yritykset kokivat nopean kasvun ja menestyksen alalla, heijasti se vaikutuksensa myös ravintola-alalle. Noususuhdanteessa olevilla uutta teknologiaa hyödyntävillä yrityksillä oli enemmän pääomaa, jolloin lähiympäristössä toimivilla ravintoloillakin oli enemmän kysyntää. Kun 2000-luvun alussa IT-alan yritysten noususuhdanne heikkeni, myös ravintola-alan yritysten kysyntä aleni. (Miettinen & Santala 2003, 76.)

3.3 Poliittinen ympäristö

Poliittista toimintaympäristöä tarkastellessa otetaan huomioon yritystoimintaan puuttuvien päättäjien mahdolliset vaikutukset. Poliittiset päätökset vaikuttavat yritystoiminnan asenteseen sekä yleiseen ilmapiiriin. Odotettavia muuttuvia tekijöitä voivat esimerkiksi olla lainsäädännön muutokset, kuten kuluttajasuojalainsäädäntö, tuoteturvallisuus, työturvallisuus. Tällaiset muutokset vaikuttavat tarjottaviin palveluihin ja niiden kysyntään. (Opetushallitus 2014.)

Hyvä logistinen sijainti ja hyvät liikenneyhteydet takaavat yrittäjälle ihanteelliset peruselementit. Hyvinkään kaupunki tukee yritystoimintaa, sekä kaupungin keskustan tiivistämisellä parannetaan palveluiden saatavuutta. (Hyvinkään kaupunki 2014a.)

Helmikuussa 2011 Hyvinkään kaupunginhallitus on asettanut kaupungille elinkeinopoliittisen tavoite- ja toimenpideohjelman 2011-2017. Ohjelman tavoitteena on ”luoda yrityksille ja yrittäjille mahdollisimman hyvä toimintaympäristö Hyvinkäälle ja tukea ja edistää uutta yritys- ja elinkeinotoimintaa.” (Hyvinkään kaupunki 2014b.)

Tavoite- ja toimenpideohjelman mukaan päämääränä on luoda yrityksille kilpailukykyinen toimintaympäristö sekä tukea elinkeinotoimintaa ja sitä myöten houkutella uusia yrityksiä kaupunkiin. Yrittäjälähtöinen elinkeinopolitiikka puolestaan luo kunnalle positiivisen imagon sekä parantaa yleistä toimintailmapiiriä. (Hyvinkään kaupunki 2014b.)

Hyvinkäällä sijaitsee Hyvinkään-Riihimäen Seudun Uusyrityskeskus Yrityspaja, joka auttaa ja neuvoo yrittäjäksi aikovia, tai jo yrittäjinä toimivia, kehittämään yritysideaansa toimivaksi liiketoimintasuunnitelmaksi. Tämä antaa perustettavalle yritykselle mahdollisimman hyvät lähtökohdat kannattavaan toimintaan.

(Hyvinkään-Riihimäen Seudun Uusyrittäjäyyskeskus 2014.)

Jo toimiville yrityksille Yrityspaja tarjoaa maksutonta neuvontaa muun muassa seuraavilla osa-alueilla:

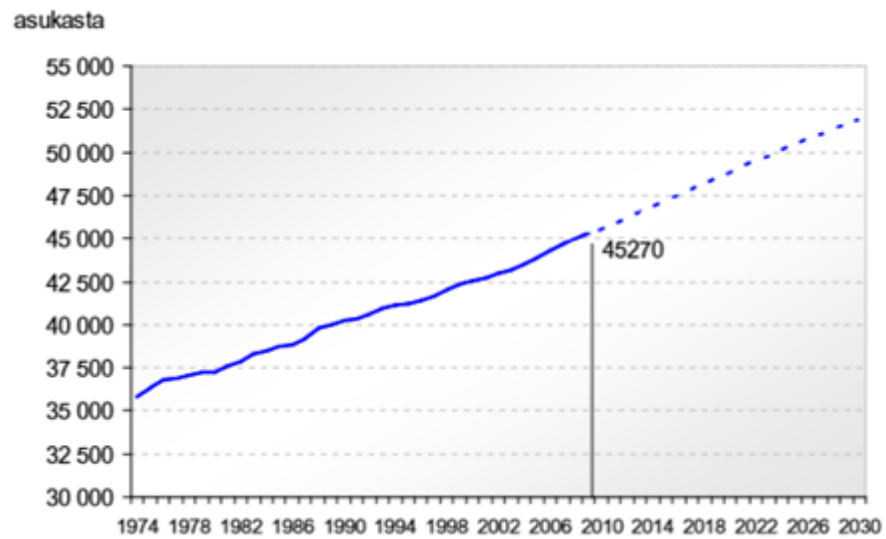
- Yritystoiminnan kehittäminen
- Rahoitusmahdollisuuksien kartoittaminen
- Markkinointi
- Henkilöstökysymykset
- Sijoittumisasiat, toimitilat ja tontit
- Yrityskoulutus
- Yritysrekisterit
- Verkostoituminen
- Kansainvälistyminen

(Hyvinkään-Riihimäen Seudun Uusyrittäjäyyskeskus 2014).

3.4 Sosiaalinen ympäristö

Väestörakenteen kehitys vaikuttaa yrityksen tuotteiden ja palveluiden kysyntään. Sosiaalisessa ympäristössä otetaan myös huomioon kuluttajien lisääntynyt vapaa-aika tai kulutustottumusten muutokset. Nämä sosiaaliset tekijät vaikuttavat yrityksen asiakaskuntaan, joka riippuu kuluttajaryhmien rakenteesta.

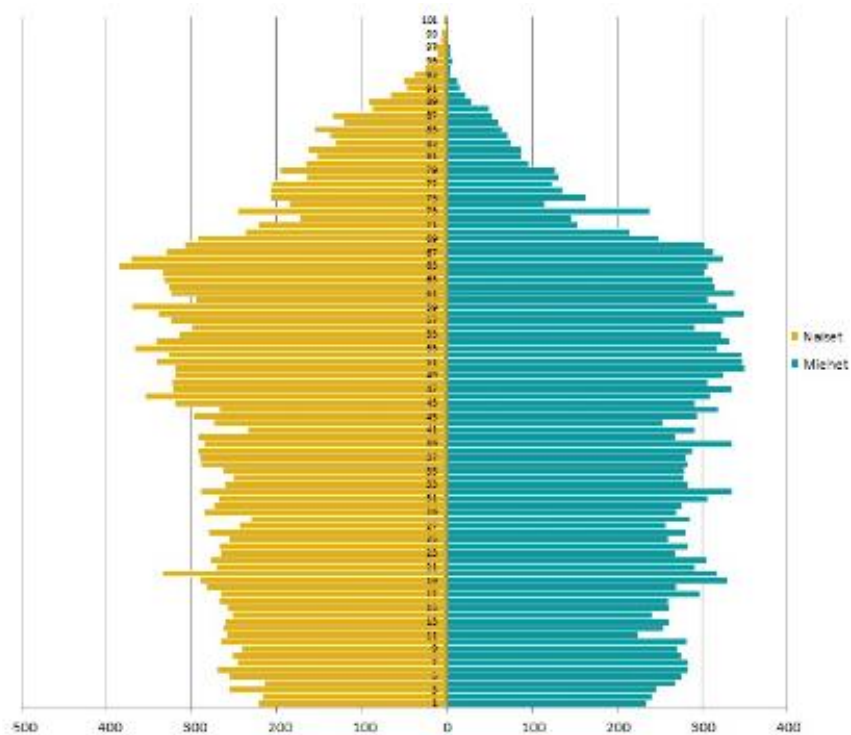
(Opetushallitus 2014.)



KUVIO 9. Hyvinkään väkiluvun kehitys sekä ennuste (Hyvinkään kaupunki 2011)

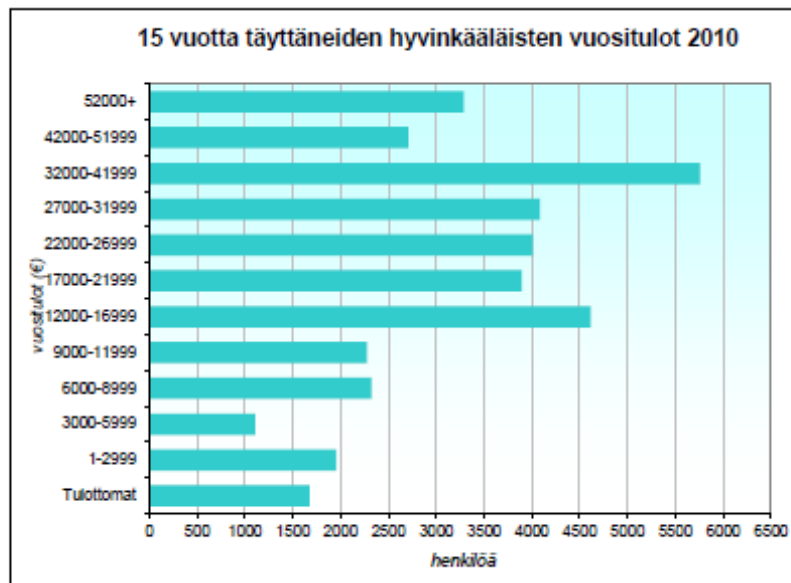
Hyvinkään väestön määrä ylitti ensimmäisen kerran 46 000 asukkaan rajan heinäkuussa 2013. Kyseisenä vuotena väestön määrän kasvaminen oli suurinta sitten vuoden 1988. Vuonna 2014 Hyvinkään väestön määrä jatkaa kasvuaan edelleen, ja 31.3.2014 asukkaita oli yhteensä 46 343 (Hyvinkään kaupunki 2011).

Väestörakenne Hyvinkäällä on muuttunut myös ulkomailta kohdistuneen muuttoliikenteen myötä. Suurimmat väestöryhmät Suomen kansalaisten jälkeen ovat virolaiset ja venäläiset. Väestön määrän tavoite Hyvinkäällä vuoteen 2030 mennessä on 63 300. (Hyvinkään kaupunki 2011.)



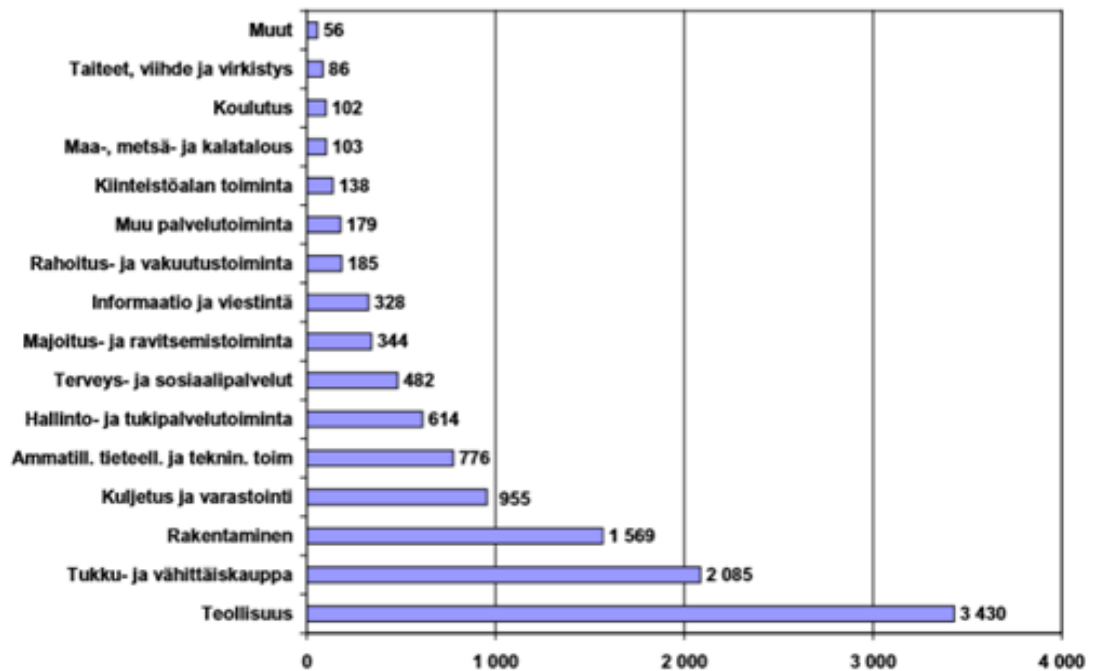
KUVIO 10. Ikärakenne Hyvinkäällä 31.12.2013 (Hyvinkään kaupunki 2015b)

Väestö on keskimäärin Suomen väestöä nuorempaa ja vuoden 2013 lopulla Hyvinkään väestön keski-ikä oli 41,9 vuotta. Hyvinkään ikäjakauma koostuu suurimmilta osin 40 - 60 vuotiaista, mutta 40-vuotiaita ja nuorempia on myös tasaisen paljon. Viimeisimpien vuosien aikana yli 65-vuotiaiden osuus Hyvinkään väestöstä on noussut selvästi, kun taas 30–49-vuotiaiden osuus on pienentynyt. (Hyvinkään kaupunki 2015b.)



KUVIO 11. 15 vuotta täyttäneiden Hyvinkääläisten vuositulot 2010 (Hyvinkään kaupunki 2011)

Vuonna 2010 15-vuotta täyttäneiden Hyvinkääläisten vuositulot olivat enemmistöllä 32000 – 42000 euroa. Seuraavaksi suurin vuosituloryhmä koostui 12000 – 17000 euroa tienavista hyvinkääläisistä. Keskimääräisesti Hyvinkäällä asuvan 15-vuotta täyttäneen vuositulot olivat 27 900 euroa. (Hyvinkään kaupunki 2011.)



KUVIO 12. Yritystoimipaikkojen henkilöstö toimialoittain Hyvinkäällä vuonna 2009 (Hyvinkään kaupunki 2011)

Vuonna 2009 53,2 % Hyvinkään väestöstä toimi palvelualoilla, joista Majoitus- ja ravitsemistoiminnan henkilöstön määrä oli 344 (Hyvinkään kaupunki 2011). Hyvinkään kaupungin internet-sivujen mukaan Hyvinkäällä olevia kahviloita löytyy 20. Tämän lisäksi suosittuina kahvittelukohteina toimivat myös moottoritien varrella sijaitsevat huoltoasemaketjut. (Hyvinkään kaupunki 2014c.) Palvelualoja on siis paljon, jolloin kuluttajilla on paljon valinnan varaa mistä valita. Kilpailu palvelualalla on kovaa.

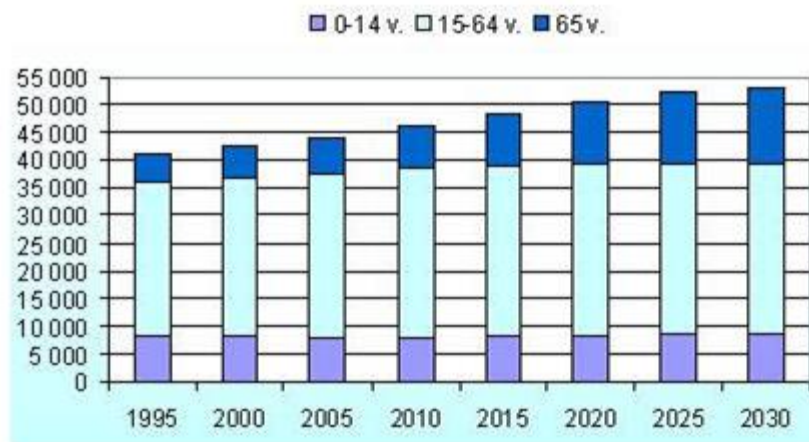
3.5 Teknologinen ympäristö

Teknologisella ympäristöllä tarkoitetaan esimerkiksi tietoliikennetekniikan kehitystä, tiedonsiirron nopeutumista tai muuta korvaavia tuotteita, jotka voivat vaikuttaa osaltaan koko toimialaan. (Opetushallitus 2014.)

Ravintola-alalla tekniikan ja sähköisen viestinnän kehitys ovat vaikuttaneet toimialaan. Monet yritykset hyödyntävät esimerkiksi verkkomarkkinointia ja sähköistä kaupankäyntiä. Kehittynyt tietotekniikka myös auttaa tarkastelemaan yrityksen

myyntiä ja asiakkaiden määrää entistä tehokkaammin. (Miettinen & Santanen 2003, 77.)

Elämäntapojen ja kulutustottumusten muutokset vaikuttavat myös palveluiden kysyntään. Ulkona syöminen tulee lisääntymään ja ruokapalveluilla tulee olemaan entistä enemmän kysyntää esimerkiksi massatapahtumissa, kauppakeskuksissa ja moottoriteiden taukopaikoilla. (Miettinen & Santala 2003, 77.)



KUVIO 13. Väestön ikärakenteen kehitys ja väestötavoite vuoteen 2030 (Hyvinkään kaupunki 2011)

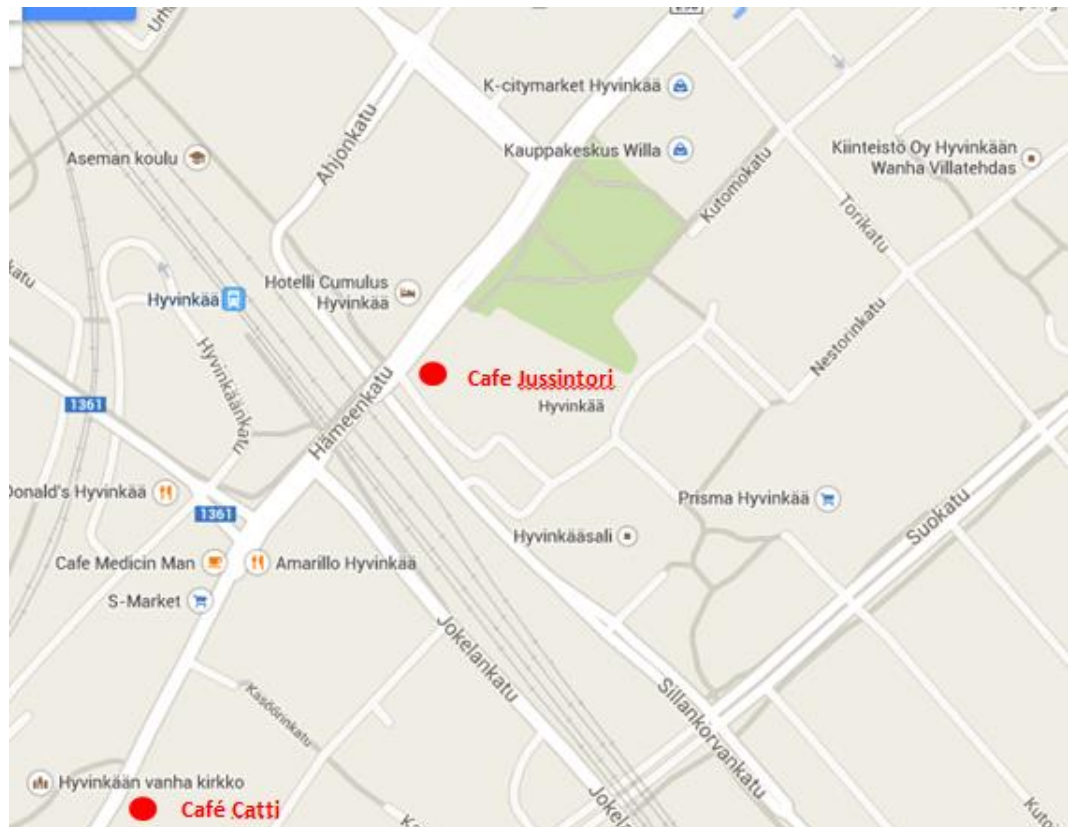
Tilastokeskuksen väestötilastojen mukaan tulevaisuudessa eläkeikäisten osuus Hyvinkäällä tulee kasvamaan huomattavasti, jolloin vapaa-aikaa viettävien osuuskin kasvaa (Hyvinkään kaupunki 2011).

4 YRITYKSEN MENESTYSTEKIJÄT

Empiirisessä osiossa tutustutaan kahvilayrityksen menestystekijöihin yrittäjien näkökulmasta. Haastatteluiden avulla pyritään selvittämään mikä on yrityksen perustamisvaiheessa tärkeintä, mihin tulee kiinnittää huomiota kahvila-alan yrityksessä ja miten Hyvinkää on heillä toiminut kahvilayrityksen toimintaympäristönä.

4.1 Kohdeyritykset

Opinnäytetyöhön on haastateltu kolmea eri kahvilayrittäjää, jotka ovat olleet Hyvinkäälle perustettavassa kahvilassaan mukana alusta lähtien. Kahvilat Cafe Catti, Kahvila Rico ja Cafe Jussintori sijaitsevat kukin Hyvinkään keskustassa eri etäisyyksin kaupungin ”uudesta keskuksesta”, Kauppakeskus Willasta.



KUVIO 14. Kahviloiden Café Catti ja Cafe Jussintori sijainti (Google Maps 2015)



KUVIO 15. Kahviloiden Kahvila Rico ja Cafe Jussintori sijainti (Google Maps 2015)

Café Catti sijaitsee 650 metrin etäisyydellä Kauppakeskus Willassa, Hyvinkään keskustan sillan toisella puolen. Liiketila on vanhemmassa rakennuksessa ja kahvilaa vastapäätä on kaunis vanha punainen kirkko. Kahvila on perustettu 2010 yksityisen elinkeinonharjoittajan toimesta. Yrityksen henkilöstöluokka on 1-4 henkilöä ja liikevaihtoluokka 0-0,2 miljoonaa euroa.

Cafe Jussintori on perustettu 2010 vanhaan 1981 rakennettuun Jussintorin liike- ja taidekeskukseen. Kahvila sijaitsee vain 210 metrin päässä Kauppakeskus Willasta, välissään vain puistoalue. Kahvila on yksityisen elinkeinonharjoittajan perustama, henkilöstöluokan ollessa 1-4 henkilöä ja liikevaihtoluokan 0-0,2 miljoonaa euroa.

Kahvila Rico on tuorein perustettu kahvila, sillä se on perustettu kesällä 2013. Yrittäjän miehellä on oma osakeyhtiö Turkkani Oy, jonka päätoimialana on rakennussaneeraus. Kahvila Rico toimii tämän osakeyhtiön alla. Kahvila on vain 150 metrin päässä Kauppakeskus Willasta sillan samalla puolen.

4.2 Tutkimusmenetelmä ja tutkimuksen kulku

Empiirisessä osuudessa on käytetty kvalitatiivisia tutkimusmenetelmiä, sillä tutkimuskohteiden määrä on pieni ja tarkoitus on avoimin kysymyksiin haastatella yrittäjiä ja analysoida heidän vastauksiaan perusteellisesti.

Kvalitatiivinen, eli laadullinen tutkimus, vastaa kysymyksiin miksi, miten ja millainen. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa on yleensä pienempi osallistujamäärä kuin määrällisessä, kvantitatiivisessa, tutkimuksessa, mutta saadut vastaukset analysoidaan mahdollisimman tarkasti. (Heikkilä 2005, 16-17.) Yhden haastateltavan vastauksia siis tutkitaan mahdollisimman paljon syvyysuunnassa (Kananen 2008, 25).

Laadullisen tutkimuksen aineisto koostuu haastatteluista ja teksteistä numeroiden sijaan. Tutkimuksen tuloksilla ei haeta yleistyksiä, vaan tarkoituksena on ilmiön kuvaaminen ja ymmärtäminen. Tutkimuksen edetessä menetelmän avulla luodaan uusia hypoteeseja itse tutkimukselle. Kvalitatiivinen tutkimus tehdään usein suorassa kontaktissa tutkittavan kanssa, jolloin tutkija usein hoitaa haastattelun/havainnoinnin paikan päällä. (Kananen 2008, 24-25.)

Tutkimusmenetelmiin liittyvät virheet ovat aina mahdollisia ja näitä voi esiintyä monista eri muuttujista. Esimerkiksi analyysimenetelmä voi esimerkiksi olla väärä tai ihmiset saattavat tulkita kysymyksiä tai vastauksia eri tavalla. Virheiden mahdollisuuksien tiedostaminen kuitenkin auttaa pienentämään niiden vaikutusta tutkimuksen laatuun. (Kananen 2008, 121-122.)

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa aineiston keruu liittyy myös aineiston analyysiin, siellä tiedonkeruu- ja analyysi kulkevat rinnakkain (Kananen 2008, 62). Tietoa yrityksen perustamisesta, kahvilan perustamisen erityispiirteistä ja Hyvinkään toimintaympäristöstä haetaan kirjallisuuden ja Internet lähteiden pohjalta. Näistä aineistoista muodostuu haastattelulle runko, minkälaisista asioista kannattaa lähteä keskustelemaan. Yhtälailta haastatelluiden vastauksista voi käydä ilmi uusia asioita, jotka tuovat taas oman lisänsä teksteistä haetulle teorialle. Haastateltujen

tiedot hankitaan yksityisiltä kahvilayrittäjiltä, jotka eivät kuulu mihinkään kahvilaketjuun. Yksityiset kahvilayrittäjät tietävät oman kahvilansa perustamisvaiheet ja matkan perustamispäivästä tähän päivään saakka, toisin kuin kahvilaketjun pyörittäjä on alun perin suunnannut liikeideansa eri kaupunkiin tai jokin franchise-yrittäjä on ottanut jo valmiiksi asemansa markkinoilla saavuttaneen kahvilaketjun ja tuonut jo keksityn liikeidean Hyvinkäälle.

Opinnäytetyössä käytetään teemahaastattelua. Haastateltavat kysymykset valittiin tutkimusongelman pohjalta: Mitkä ovat yrityksen perustamisvaiheet? Mitä ovat kahvilan perustamisen erityispiirteet? Millainen Hyvinkää on yrityksen toimintaympäristönä?

Haastateltavat valittiin etsimällä kahvilat, jotka ovat yksityisiä kahvilayrittäjiä ja liiketoiminta on pelkkää kahvilatoimintaa, sillä tavoitteena ei ole tutkia esimerkiksi kahvilan perustamista, jossa olisi myös lounastoimintaa. Kun haastateltavat olivat selvillä, sovittiin heidän kanssaan tapaamisaika puhelimitse tai käymällä paikanpäällä.

Haastattelut käytiin joulukuun 2014 aikana ja kukin haastattelu vei noin kaksi tuntia. Yrittäjiä haastateltiin paikanpäällä ja keskustelut käytiin avoimesti pysyen kysymysten aiheissa. Saadut vastaukset kirjoitettiin samanaikaisesti tietokoneelle. Alun perin haastatteluja oli tarkoitus tehdä sähköisesti tai haastateltujen täyttämällä lomakkeilla, mutta todettiin, että niin avoimiin kysymyksiin oli hankala vastata kirjallisesti. Vastaukset kirjoitettiin myöhemmin puhtaaksi, jonka jälkeen niiden analysointi voitiin aloittaa.

Aineiston analyysi on tutkimusprosessin työläin vaihe, sillä se vaatii paljon ajattelutyötä ilman mahdollisia atk-apuja (Kananen 2008, 62). Analyysin toimenpiteiden tarkoituksena on löytää aineiston takana piilevä ilmiö ja rakenne.

Tutkimuksessa on käytetty teemahaastattelua, jossa haastattelut ovat toteutettu teemoittain. Tällöin analyysitavaksi on valittu teemoittelu. Teemoittelussa eri teeman haastatteluosiot tiivistetään ja niistä poimitaan pääkohdat, ja tutkimusraportissa voi olla lainattu suoraan haastatelluiden tekstisitaatteja.

Teemoittelun apuna käytetään koodausta, jonka tarkoitus on pilkkoa aineistoa ja

saada esiin sen pääkohdat ja sisäinen merkitys. Lisäksi teemoittelun apuna käytetään kvantifiointia, joka tarkoittaa aineistonluokittelua. (Kananen 2008, 88-91.)

Kun haastattelut oli käyty, kirjoitettiin ne puhtaaksi. Jokainen saatu vastaus tiivistettiin ja tästä etsittiin sen pääkohta. Yhdistin kunkin teeman annetut vastaukset ja muodostin niistä tiivistelmän, jonka jälkeen vertasin vastauksia vastaajien kesken.

Tutkimuksen luotettavuutta ja laatua mittaavat reliabiliteetti ja validiteetti. Validiteetilla tarkastellaan sitä, että tutkimusongelman kannalta tarkastellaan oikeita asioita. Reliabiliteetilla taas tarkastellaan tutkimustulosten pysyvyyttä. Tutkimuksen reliabiliteetti on korkea jos eri haastattelukerroilla saadaan samat tulokset eri haastattelijan toimesta. (Kananen 2011, 118.)

4.3 Tulokset

4.3.1 Kahvila-alan yrittäjyyden erityispiirteet

Erityispiirteisiin kuuluu kahvilassa käyvien asiakkaiden henkilökohtainen huomioiminen: ”Kahvilan omistajana tunnen asiakkaani nimeltä ja he tuntevat minut. Jos joku kaipaa juttuseuraa, niin sitä löytyy aina.” Asiakkaille tarjotaan kotoisa kohtauspaiikka, jossa asiakkaiden on miellyttävä tulla, osallistutaan toisten keskusteluihin ja vain ollaan ja tutustutaan. Jokainen kahvila muodostaa oman kahvilayhteisönsä jossa saatetaan jakaa melko yksityisiäkin asioita: ”Samat ihmiset käyvät täällä viikosta ja vuodesta toiseen ja tuntevat toisensa tässä kahvilayhteisössä, mutta eivät tunne toisiaan arkielämässä.”

Pärjätäkseen kahvila-alalla riittävä asiakasmäärä on ehdottoman tärkeää: ”Tilojen on oltava riittävän suuret, jotta yritys voisi pyöriä. Kolme asiakasta päivässä ei riitä.”

Kahvila-alan yrittäjänä mieluisinta on oma vapaus toteuttaa itseään ja luoda paikasta itsensä näköinen: ”kukaan ei sanele, miten ja mitä tulisi tarjota vaan yrittäjällä on itse vapaus kaikkeen valitsemiseen.” Tarjottavat tuotteet eivät ole

ketjujen määräämiä vaan saa itse määritellä vitriinissä tarjottavat herkut.

Kahviloiden omistajat kokevat työn itsessään olevan mukavaa ja miellyttävää.

Kahvila-alalla menestymiseen tärkeitä seikkoja ovat kahvilan sijainti, tuotteiden hinta-laatu suhde sekä asiakkaiden viihtyvyys: ”Tämän hetken taloustilanteessa hinta-laatu suhde ratkaisee, miten kahvila-alalla menestyy.” Asiakkaat eivät kuitenkaan välttämättä käsitä tuotteiden laatueroja. Monissa ketjuissa esimerkiksi edullisimmat tuotteet ovat ulkomaalaisia tuotteita. Ihmisten huomioiminen on ensiarvoisen tärkeää: ”Kahvilani antaa asiakkaille hetken pysähtyä ja kerätä energiaa.”

Tämän hetkinen taloustilanne on kahvila-alan yrittäjille suuri riskitekijä:

”Kahvilan myynti on laskenut jopa 50% siitä, kun talous joskus oli enemmän kohdillaan.” Muita riskitekijöitä ovat yrittäjän oma jaksaminen. Yritystoiminta on kuitenkin niin pientä, ettei työntekijöitä kannata palkata lisää: ”Ei ole järkevää palkata lisää henkilökuntaa, kun niille ei ole jatkuvaa käyttöä. Mutta sitten sairastuessa onkin laitettava koko liike kiinni.” Tällöin liiketoiminta on paljolti oman työvoiman varassa. Yrittäjänä oleminen on myös itsessään riski:

Yksityisyrittäjänä lomaa ei ole kauheasti, eikä pitkiin lomiin olisi edes varaa. Jos oma terveys ei riitä, niin näin pienessä yrityksessä tuuraajaa ei välttämättä löydy ja liike tulee sairauden ajaksi laittaa kiinni, jolloin myyntiä ei tältä ajalta tule ollenkaan.

Kysyntään vaikuttavat kahvilan sijainti, hinta-laatu suhde sekä kahvilan kodikkuus: ”Hinta-laatu suhteella on suuri vaikutus kysyntään. Ja kahvilan kodikkuus on se, joka vetää asiakkaita puoleensa”, ”hinta-laatu suhde on tärkeää kahvilan toiminnassa. Hyvä kahvi ja tuoreet tuotteet ovat avainasemassa”, ”Hyvän sijainnin lisäksi uskon meillä olevan myös Hyvinkään halvimmat hinnat.”

4.3.2 Hyvinkää yritysten toimintaympäristönä

Hyvinkää toimii ihan yhtä hyvin kuin muutkin paikat. Uusi kauppakeskus Willa on jakanut Hyvinkään keskustaa kahteen osaan ja kahvilakulttuuria pidetään hieman maalaismaisena: ”Kaikki kaupungin toiminta on enemmän Kauppakeskus

Willan puolella ja koska oma kahvilani on juuri sillan toisella puolella, ei ohikulkijoita ole samalla tavalla.”

Hyvinkäällä on paljon kahviloita ja kilpailu alalla on kovaa. Kauppakeskus Willan myötä on tullut lisää useita kahvilaketjujen kahviloita, joka on koventanut hintakilpailua entisestään. Hyvinkäällä kahvilan sijainnilla on erityisen suuri merkitys, sillä kauppakeskus Willa on vienyt paljon asiakkaita:

Suurin kilpailu on mielestäni sillan toisella puolella, Willan puolella, ja haluankin pysyä ainoana kahvilana sillan ”hiljaisemmalla” puolella. Hinnoissa on aivan turha yrittää kilpailla ketjujen kanssa, jolloin yksityisyrittäjän on keksittävä omat kilpailukeinonsa.

Olen tyytyväinen oman kahvilani sijaintiin, sillä se on lähellä kauppakeskus Willaa, mutta kuitenkin tarpeeksi kaukana. 90% asiakkaistani ostaa esimerkiksi maidon mieluummin tästä, kun ei jaksa mennä Willaan asti.

Hyvinkään tarjoamat yrityspalvelut, kuten Hyvinkään Uusyrityskeskus koettiin tarpeelliseksi. Sieltä on saatu paljon hyviä apuja ja neuvoja. Aiempi vahva yrittäjyyspohja kuitenkin vähentää tarjottavien yrityspalveluiden tarvetta, mutta aikoinaan yrittäjyystielle lähtiessä ensimmäiset tiedot on haettu näiden apujen kautta: ”Uusyrityskeskuksesta oli minulle suuresti apua ja sain paljon neuvoja yrityksen perustamiseen”, ”Kun aikanaan olen aloittanut yrittäjyyden alalla, olen hakenut kaikki aloittamiseen tarvittut tiedot yrityspajasta.”

Hyvinkään kaupunki voisi tukea yrittäjiä paremmin. Kehitysehdotuksina esimerkiksi kadut voisivat olla viihtyisämmät ja kaupunki saisi panostaa muuallekin kuin kauppakeskus Willan läheisyyteen. Byrokratia asioiden hoitoon pitäisi kahviloiden omistajien mielestä olla helpompaa:

Kaduilla toki voisi näyttää viihtyisämmältä, jotta ihmiset kulkisivat enemmän ja viihtyisivät paremmin kaduilla kulkiessaan. Myös kesäaikaan kaduille voisi tuoda yhä enemmän viihtyisyyttä.

Byrokratia asioiden hoidossa voisi olla helpompaa ja yksinkertaisimmatkin asiat tehdään turhan vaikeiksi. Liian paljon painotetaan tapahtumia Willan ympärille, jolloin kaikkia yrittäjiä ei tueta tasapuolisesti.

4.3.3 Yrityksen perustaminen menestyksekkäästi

Tärkeintä yrittäjyydessä on oman itsensä toteuttaminen. On säilytettävä luja usko omaan tekemiseen, vaikka töitä joutuu tekemään enemmän kuin muissa palkkatöissä:

Yrittäjänä on edettävä päivä kerrallaan ja tehdä vain kylmästi parhaansa. On oltava sitkeä ja omata hullu usko omaan tekemiseensä ja luottaa siihen, että se tulee kantamaan hedelmää.

Yrittäjänä se tekeminen tulee ehdottomasti olla sellaista mistä tykkää. Täällä kahvilassa töihin tulo on kivaa ja täällä käy kivoja asiakkaita. Päivät kuluvat todella nopeasti.

Aiempi yrittäjäkokemus on vain hyödyksi, mutta ei pakollista. Kaikki asiat saa selvitettyä ilmankin aiempaa kokemusta jos vain haluaa: ”Mikäli yrityksen jatkaminen ei onnistukaan, on se enemmän kiinni henkilökohtaisista ominaisuuksista tai muista taloudellisista syistä, kuin aikaisemman kokemuksen puutteesta.” Aiemmat kokemukset kuitenkin koetaan siinä mielessä hyödyllisiksi, että tällöin on säilyneitä vanhoja kontakteja ja kokemuksen kautta on mahdollista varautua paremmin riskitekijöihin:

Aiemman kokemuksen myötä olen löytänyt itselleni hyvän kirjanpitäjän, jota olen oppinut arvostamaan todella paljon. Kokemuksen kautta osaa jo etukäteen varautua tiettyihin riskitekijöihin.

Eniten kahvila-alaa koskevat lainsäädännöt tulevat terveystoimien toimesta. Viranomaisten asettamia lainsäädäntöjä ja tarkastuksia ei koeta tasavertaisiksi ketjujen ja yksityisyrittäjien välillä ja osa määräyksistä koetaan jopa turhiksi:

”Tuntuu, että vaikka kuinka yrittää noudattaa kaikkia säädöksiä, silti aina kaivetaan jotain sanomista ja tarkastelu on aivan liian pikkutarkkaa.”

Perustamisvaiheessa kannattaa panostaa kahvilan sijaintiin. Kahvilan valikoimaan tulisi panostaa vasta toiminnan alettua, sillä vain kokeilemalla näkee mitä tuotteita asiakkaat ostavat. Hyvä kirjanpitäjä koetaan tärkeäksi, sillä tämä auttaa ottamaan huomioon kaiken tarpeellisen yrityksen toimintaa varten:

Hyvä kirjanpitäjä helpottaa yrittäjän elämää huomattavasti, se antaa neuvoja ja auttaa tietyissä asioissa estäen kömmähdyksiä. On tärkeää ottaa selville mahdollisimman paljon erilaisia asioita, jottei tulisi ihan hirveästi yllätyksiä. Tietotaito on siis oltava kohdillaan.

Ulkopuolista apua, kuten Finnveraa tai Uusyrityskeskusta kannattaa hyödyntää mahdollisimman paljon ja tietotaito ylipäänsä tulee olla riittävä:

Yhtenä todella hyvänä asiana yritystä perustaessani oli Uusyrityskeskuksen apu. Sitä kautta osasin hakea Finnveralta naisyrityslainaa, tein tarkat laskelmat myynnistä, katetuottolaskelmat ym. Jatkon kannalta tämä oli iso apu.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Ennen kahvilan perustamista, tulee taustatyö tehdä huolella. Yksityisenä kahvilana on keksittävä, miten oma kahvila tulee eroamaan muista kahviloista, ja varsinkin jo asemansa saavuttaneista kahvilaketjuista. Täten jokaisella kahvilalla on ne omat erityispiirteensä, sillä jokaisen kahvilan on erottauduttava jotenkin joukosta kerryttääkseen asiakaskuntaa.

Kahviloissa käyvät vakioasiakkaat ovat yrittäjälle tärkeitä. Hyvinkään katukulttuuri ei ole kovin vahva, jolloin kaduilla ei normaalisesti kulje ihmisiä, jotka hetken mielijohteesta astuisivatkin sisään kahvilaan. Vakioasiakkaiden saavuttamiseksi asiakkaat huomioidaan kukin henkilökohtaisesti ja heille luodaan tervetullut ja lämmin ilmapiiri. Mikä on se asia, joka saa asiakkaat palaamaan uudestaan? Kuten jokainen kahvila voi olla yksilöllinen ja omata erilaiset erityispiirteensä, niin myös jokainen ihminen on erilainen ja täten toisen kahvilan keinot vakioasiakkaiden saamiseksi voivat erota täysin toisesta kahvilasta. Haastatteluiden perusteella suurin valttikortti perustuu kuitenkin erinomaiseen asiakaspalveluun. Myös kutsuva ja kodikas tunnelma kahvilassa on tärkeää, jotta asiakkaan on rentoutunut ja viihtynyt olo siemaillessaan kahvia korvapuustin kera.

Yksityiset kahvilayrittäjät panostavat kovasti tuotteiden tuoreuteen. Ketjuilla asiakasmäärä on yleensä suurempi, jolloin heillä voi olla myös valikoimaa enemmän. Yksityisellä kahvilalla taas tuotteet määritellään menekin mukaan, eli ei ole järkevää pitää myynnissä tuotetta mitä vain harvoin menee. Vasta yritystoiminnan alettua päästään havainnoimaan mille tuotteille on kysyntää ja mille ei. Yksityiset kahvilat eivät voi kilpailla ketjujen kanssa hinnassa, sillä liiketoiminta saattaa olla paljon pienempää. Tässä he juuri pärjäävät henkilökohtaisella asiakaspalvelulla, jota suuremmissa kahvilaketjuissa on vaikeampi toteuttaa.

Kahvilayrittäjyydessä houkuttaa oma vapaus itsensä toteuttamiseen. Kukaan ei määrittele minkälaisia tuotteita tulee myydä ja miten niiden tulee olla esillä. Kahvilan sijainti on mietittävä huolellisesti. Varsinkin kauppakeskus Willan jälkeen moni asiointi on keskitetty voimakkaasti Willan ympärille ja tänne perustetut suuret kahvilaketjut kuten Roberts Coffee, Wayne´s coffee tai

Kulmakonditorio aiheuttavat paljon kilpailua. Haluaako yrittäjä erottautua Willassa sijaitsevista kahviloista vai toivooko, että Willassa käyvä asiakasvirta eksyisi keräämään energiaa ostoksilleen omasta kahvilasta. Willan myötä lähes kaikki palvelut ovat siirtyneet ostoskeskukseen, jolloin muualla Hyvinkään kaduilla käveleviä kuluttajia on huomattavasti vähemmän. Esimerkiksi Kahvila Rico olikin kääntänyt Willan hyödykseen, ja tarjoaa esimerkiksi mahdollisuutta ostaa maitoa heiltä, jolloin ei tarvitse mennä suureen kauppakeskukseen asti vain maidon takia.

Kahvila-alan yrittäjänä tulee tiedostaa työn rankkuus. Suomen taloudellinen tilanne tällä hetkellä aiheuttaa sen, että ihmiset kuluttavat vähemmän. Kahvila tarjoaa kuluttajille sellaisia tuotteita ja palveluita, joista kuluttajan on helppo lähteä karsimaan kuluja tiukan rahatilanteen vuoksi. Liiketoiminta on usein pientä, jolloin työvoiman lisääminen ei ole kannattavaa. Oma jaksaminen voi olla kortilla, sillä vapaapäiviä ei tällöin juuri ole ja sairastuessa tuuraajan saaminen voi olla hankalaa. Sairastuessa yksityisyrittäjä saattaa joutua laittamaan ovet kokonaan kiinni ja myyntiä ei tältä ajalta kerry. Omasta jaksamisesta huolehtiminen on tärkeää, sillä liiketoiminta perustuu yksinomaan siihen omaan työvoimaan.

Kauppakeskus Willa on Hyvinkäälle suuri investointi, jonka vuoksi on ymmärrettävää, että tämän menestymiseen nähdään paljon vaivaa. Yksityisten kahviloiden omistajat olivat kuitenkin oikeassa siitä, että Willan myötä Hyvinkään kaupunki ei tue kaupungin yrittäjiä tasapuolisesti, kun kaikki kaupungin tapahtumat ovat useimmiten kauppakeskuksessa. Myöskään katujen viihtyvyyteen ei panosteta tarpeeksi, joka lisäisi kadulla kävelevien määrää. Hyvinkään uusyrityskeskus koettiin kuitenkin hyödylliseksi, vaikka pidemmällä kokemuksella palveluja ei kyseisen kahvilan perustamiseen tarvitakaan.

Yrittäjyys itsessään on aina riski. Yrittäjän työpanos omaan yritykseen on todella suuri ja töitä palkan eteen saattaa joutua tekemään huomattavasti enemmän kuin että olisi työntekijänä vakituisella kuukausipalkalla. Yrittäjäksi pitää haluta ja työn tekeminen jaksamisen kannalta tulee olla mieluisaa ja kivaa. Jos työstään ei

tykkää, yrittäjänä oleminen ei ole sen arvoista, sillä henkinen jaksaminen yrittäjänä on todella tärkeää.

Yksityisten kahviloiden omistajat eivät välttämättä tee työtään rahasta, vaan puhtaasta halusta tehdä mieluisaa itsensä näköistä työtä. Kysyttäessä yrityksen perustamisen tärkeitä eri vaiheita ei puhuttukaan yrityksen perustamisvaiheista kuten liiketoimintasuunnitelmasta, rahoituksesta ym. vaan jokainen vastannut puhui siitä lujasta itseensä uskomisesta, halusta tehdä juuri sitä työtä ja sinnikkyydestä. Tärkeimmäksi siis nostettiin se oma yrittäjähalukkuus ja yrittäjäksi vaadittavat ominaisuudet. Kunhan halua ja tahtoa löytyy, niin kaikki muu mitä todennäköisimmin järjestyy.

Koska jokainen kahvila on oma yhteisönsä, ei tutkimuksesta saatuja tuloksia voida välttämättä yleistää. Myös tutkimukseen haastatelluiden yrittäjien määrä oli sen verran pieni, että heiltä saadut vastaukset eivät ole kaikkien vastaavien yrittäjien mielipide. Kysymykset oli luokiteltu opinnäytetyön tutkimusongelmien mukaan kolmeen eri teemaluokkaan: Yrityksen perustamisvaiheet, Kahvilan perustamisen erityispiirteet sekä millainen Hyvinkää on yritysten toimintaympäristönä. Näillä pyrittiin varmistamaan kysymysten pysyvän tutkitussa aiheessa.

6 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää Hyvinkäälle perustettavan kahvilan menestystekijät sen perustamisvaiheessa. Työssä selvitettiin kahvilan perustamisvaiheita ja kartoittaa hyvä aloituspaketti kahvilaa perustavalle yksityisyrittäjälle.

Teoriaosuudella kerättiin mahdollisimman paljon kirjallista tietoa yrityksen perustamisvaiheista, kahvilan perustamisen erityispiirteistä sekä Hyvinkäätä yritysten toimintaympäristönä. Tavoitteena oli koota tietopaketti, johon empiiristä osuutta voitiin verrata. Tutkimusosuudessa haastateltiin kasvotusten kolmea eri yksityistä kahvilayrittäjää. Haastatteluiden tavoitteena oli kartoittaa yrittäjien kokemuksia ja mielipiteitä teoriaosuudessa käsiteltyihin teemoihin. Jokaisella yrittäjällä on oma yksityinen kahvila Hyvinkään keskustassa, mutta ei kuitenkaan sinne juuri rakennetun kauppakeskus Willan rakennuksessa. Heidän yrityksensä tarjoavat vain kahvilapalveluja ilman yleistä lounasvaihtoehtoa. Tutkimusosuus analysoitiin teemoittelemalla, jossa kunkin teeman alle on koottu haastatteluista teemaan liittyvät kohdat.

Tutkimustuloksista kävi ilmi, että yrityksen perustamisvaiheet on syytä suunnitella huolellisesti vaihe vaiheelta. Sijainnin hyvä valinta on ensisijaisen tärkeää. Mutta vaikka perusvaiheet ovat tärkeitä, tärkeintä on kuitenkin yrittäjän oma asenne, sisukkuus ja halu oman yrityksen menestykseen. Varsinkin tämän hetkiselällä taloudentilanteella yrittäjän sisukkuus on koetuksella.

Tutkimukseen osallistuneita yrityksiä olisi saanut olla enemmän, jotta päätelmiä voisi yleistää enemmän. Hyvinkäällä kuitenkin on yksityisiä kahviloita yllättävän vähän, kahvilaketjujen vallitessa sitäkin enemmän. Hyvinkää toimintaympäristönä ei herättänyt yrittäjissä erityisiä tunteita suuntaan eikä toiseen, mutta kaupungin toivotaan panostavan enemmän yrittäjiin myös kauppakeskus Willan ulkopuolella. Tämä opinnäytetyö toimii apuna kahvilan perustamista ajattelevalle aloittavalle yrittäjälle, jolla välttämättä ei ole aikaisempaa yrittäjäkokemusta. Kahvila- ja ravintola-alan erityispiirteet ovat melko samat, joten tästä työstä saa vaikutteita myös ravintolan perustamiseen.

Mielenkiintoista olisi selvittää, miten vastaukset eriävät toisistaan laajemmalla otannalla ja olisiko eri kaupungin väleillä huomattavia eroja ja mistä se johtuu. Vaikuttaako esimerkiksi kaupungin kahvilakulttuuri kahviloiden perustamisvaiheessa huomioon otettaviin seikkoihin? Hyvinkäällä yksityisiä pelkästään kahvilatoimintaan painottuvia yrittäjiä on yllättävän vähän. Olisi myös mielenkiintoista selvittää miten kahvilakulttuuri eroaa eri kaupunkien välillä. Yrittäjät painottivat kahvilan oikean sijainnin valintaa yritystä perustaessa. Tätä voisi tutkia myös kuluttajien näkökulmasta, vaikuttaako sijainti kahvilan menestykseen ja mikä tämä ihanteellinen sijainti siis olisi. Mikä saa kuluttajat käymään yksityisissä kahviloissa ketjujen sijaan?

LÄHTEET

- Ahonen, J., Koskinen, T. & Romero, T. 2009. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. 5. uudistettu painos. Helsinki: Restamark Oy.
- Evira 2013. Hygieniaosaaminen. [viitattu 15.2.2015]. Saatavissa: <http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/hygieniaosaaminen/>
- Fazer. 2014. Kahvilan tai ravintolan perustaminen. [viitattu 15.2.2015]. Saatavissa: <http://www.fazerpro.fi/me-autamme/kahvilan-tai-ravintolan-perustaminen1/>
- Heikkilä, T. 2005. Tilastollinen tutkimus. 5.-6. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Hemmi, M., Häkkinen, U. & Lahdenkauppi, M. 2009. Avec: Asiakaspalvelua ravintolassa. 6. painos. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy.
- Holopainen, T. 2014. Yrityksen perustajan opas. Suomen Uusyrityskeskukset ry.
- Holopainen, T. 2013. Yrityksen perustajan opas. Suomen Uusyrityskeskukset ry.
- Holopainen, T. 2012. Yrityksen perustajan opas: Käytännön perustamistoimet. 21. uudistettu painos.
- Hyvinkään kaupunki. 2015. Hyvinkää-info. [viitattu 11.11.2014]. Saatavissa: <http://www.hyvinkaa.fi/fi/Hallinto-ja-kaupunkitieto/Hyvinkaa-info/#.VSoPGTMcSP8>
- Hyvinkään kaupunki. 2014a. Yrittäjänä Hyvinkäällä. [viitattu 11.10.2014]. Saatavissa: <http://www.hyvinkaa.fi/fi/Yrittajays-ja-elinkeinot-/Yrittajana-Hyvinkaalla/#.VDkWWzMcTIU>
- Hyvinkään kaupunki. 2014b. Elinkeinopoliittinen tavoite- ja toimenpideohjelma. [viitattu: 9.10.2014]. Saatavissa: <http://www.hyvinkaa.fi/fi/Yrittajays-ja-elinkeinot-/Elinkeinopoliittinen-tavoite--ja-toimenpideohjelma/#.VDkYSDMcTIU>

Hyvinkään kaupunki. 2014c. Kahvilat ja ravintolat: Kun haluat herkutella tuoreilla leivonnaisilla ja muilla herkuilla. [viitattu: 11.11..2014]. Saatavissa: <http://www.hyvinkaa.fi/fi/Kulttuurijavapaa-aika/Matkailu/Ravintoloita-kahviloita-ja-ilta-viihdetta/Kahvilat/#.VDkdVxbYzmg>

Hyvinkään kaupunki. 2013. Tilastot. [viitattu 27.9.2014]. Saatavissa: <http://www.hyvinkaa.fi/fi/Hallinto-ja-kaupunkitieto/Tilastot/#.VDkYvDMcTIU>

Hyvinkään kaupunki. 2011. Elinkeinopoliittinen tavoite- ja toimenpideohjelma 2011-2017. [viitattu 27.9.2014]. Saatavissa: http://www.hyvinkaa.fi/Tiedostot/Yritt%c3%a4jyys/elporaporttiuusi_25_3_2011.pdf

Hyvinkään-Riihimäen seudun Uusyrityskeskus. 2014. [viitattu 11.10.2014]. Saatavissa: <http://hyvinkaa-riihimaki.uusyrityskeskus.fi/etusivu>

Kananen, J. 2008. Kvali: Kvalitatiivisen tutkimuksen teoria ja käytänteet. 1. painos. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja.

Kananen, J. 2011. Kvantti: kvantitatiivisen opinnäytetyön kirjoittamisen käytännön opas. 1. painos. Jyväskylä: jyvaskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja.

Miettinen, P & Santala, H. 2003. Tuloksen tekijät: Yritystoiminta ja talous hotelli- ja ravintola-alalla. 1. painos. Helsinki: WSOY.

Opetushallitus. 2014. Markkinointisuunnitelma: Toimintaympäristö. [viitattu 9.10.2014]. Saatavissa: <http://www03.edu.fi/oppimateriaalit/markkinointisuunnitelma/pages/toimintaymparisto.htm>

Suomen Yrittäjät. 2013a. Yrityksen perustamisen vaiheet. [viitattu: 9.10.2014]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>

Suomen Yrittäjät. 2013b. Oletko valmis yrittäjäksi? [viitattu: 9.10.2014]. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>

- Theseus 2015a. Lounaskahvilan perustaminen: Case Kimara. [viitattu: 2.3.2015].
Saatavissa: <https://www.theseus.fi/handle/10024/76429>
- Theseus 2015b. Yrityksen perustaminen:Case kahvila X 2013. [viitattu: 2.3.2015].
Saatavissa: <https://www.theseus.fi/handle/10024/68080>
- Theseus 2015c. Alkavan kahvilaliiketoiminnan kannattavuus. [viitattu: 2.3.2015].
Saatavissa: <https://publications.theseus.fi/handle/10024/80656>
- Theseus 2015d. Kahvilan kysynnän ja kilpailutilanteen selvittäminen. [viitattu:
2.3.2015]. Saatavissa: <https://publications.theseus.fi/handle/10024/73113>
- Theseus 2015e. Näkemyksiä kahvilayrittäjyydestä: Yksityisyrittäjyys vs.
franchising. [viitattu: 2.3.2015]. Saatavissa:
<https://publications.theseus.fi/handle/10024/77903>
- Valvira 2015. Anniskelu. [viitattu 13.4.2015]. Saatavissa:
http://www.valvira.fi/ohjaus_ja_valvonta/alkoholi/anniskelu/anniskelupassi
- Yritys Helsinki. 2012. Ravintola-alan ABC: Ohjeita kahvilan tai ravintolan
perustajalle. [viitattu 9.10.2014]. Saatavissa:
http://www.yrityshelsinki.fi/sites/bilbo34.lasipalatsi.net/files/article-attachments/201209/ravintolaopas_2012_web.pdf
- Yritys Suomi. Yrityksen perustaminen. [viitattu 15.2.2015]. Saatavissa:
<https://www.yrityssuomi.fi/yrityksen-perustaminen>

LIITTEET

Liite 1.

Kyselylomake

MITKÄ OVAT HYVINKÄÄLLE PERUSTETTAVAN KAHVILAN
MENESTYSTEKIJÄT YRITYKSEN

PERUSTAMISVAIHEESSA?

1. Mitkä ovat kahvila-alan yrittäjyyden erityispiirteet ja menestystekijät

Kertoisitko kahvila-alan erityispiirteistä

Millaista kahvilaliiketoiminta on ja miten alan yritykset toimivat?

Entä millaista on olla kahvila-alalla yrittäjänä?

Miten kahvila-alalla menestyy, mikä on tärkeintä?

Mitkä ovat suurimmat riskitekijät alalla?

Millä tekijöillä on vaikutusta kysyntään?

2. Millainen Hyvinkää on kahvila-alan yritysten toimintaympäristönä

Kuvaile Hyvinkäätä kahvila-alan yritysten toimintaympäristönä.

Millainen kilpailutilanne on?

Minkälainen merkitys kahvilan toimitiloilla/sijainnilla on Hyvinkäällä?

Oletko käyttänyt alueen yrityspalveluita? Mitä?

Miten Hyvinkää toimisi toimintaympäristönä entistä paremmin?

3. Miten yritys perustetaan menestyksekkäästi

Kerro yrityksen perustamisesta, miten kaikki meni?

Tärkeintä yrittäjyydessä?

Kuinka tärkeää aiempi kokemus on yrittäjyyttä aloittaessa?

Mitkä lainsäädännöt koskevat kahvila-alaa ja millaisia ne ovat käytännössä toteuttaa?

Mitkä ovat kahvilan perustamisen tärkeimmät

vaiheet, joihin tulisi panostaa? Miksi?