

Johannes Määttä

KATTOALAN RAKENNUSYRITYKSEN PERUSTAMINEN

KATTOALAN RAKENNUSYRITYKSEN PERUSTAMINEN

Johannes Määttä
Opinnäytetyö
Kevät 2017
Rakennustekniikan koulutusohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Rakennustekniikka, talonrakentamisen tuotanto

Tekijä: Johannes Määttä

Opinnäytetyön nimi: Kattoalan rakennusyrityksen perustaminen

Työn ohjaaja: Martti Hekkanen

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: Kevät 2017 Sivumäärä: 20 + 1 liitettä

Yrityksen perustaminen on prosessi, joka voi aiheuttaa ongelmia alkavalle yrittäjälle. Yrityksen perustamisen helpottamiseksi luodaan mahdollisimman hyvä liiketoimintasuunnitelma helpottamaan yrittäjäksi aikovaa. Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda yritykselle toimiva liiketoimintasuunnitelma ja luoda edellytykset rakennusyrityksen toiminnan aloittamiseen.

Uusia yrityksiä tarvitaan muun muassa korjausrakentamisen alalle kasvavaan tarpeeseen, ja korjausrakentaminen on jo ylittänyt arvoltaan uudisrakentamisen. Valtion myöntämä omakotitalovähennys vauhdittaa korjausrakentamista.

Opinnäytetyössä esiteltiin esimerkki kattoalan yrityksen liiketoimintasuunnitelmasta. Opinnäytetyössä laadittuja suunnitelmia voidaan hyödyntää yrityksen perustamisessa.

Asiasanat: Yritys, rakennusala, liiketoimintasuunnitelma

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Construction Engineering, House Building

Author: Johannes Määttä

Title of thesis: Establishing Building Company of Roof Service

Supervisor: Martti Hekkanen

Term and year when the thesis was submitted: spring 2017 Pages: 20 + 1 appendices

Establishing a business is a process which can cause problems for a novice entrepreneur. A good business plan makes it easy to set up a business. The aim of the thesis was to create a business plan for the company and to create the conditions for starting a construction company.

New businesses are needed, among other things, in the growing need for renovation, and renovation has already exceeded the value of new construction. Home-based deduction by the state accelerates renovation construction.

An example of a business plan for a roofing company was presented in the thesis. The plans drawn up in the thesis can be used to set up a business.

Keywords: company, construction, business plan

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
2 ASUINKIINTEISTÖJEN VESIKATTOJEN KORJAUSTARVE SUOMESSA	7
3 YRITYSMUODOT	8
3.1 Yritysmuodon valinta	8
3.2 Toiminimi	8
3.3 Kommandiittiyhtiö	8
3.4 Osakeyhtiö	9
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	10
4.1 Yrityksen arvot	10
4.2 Yrityksen toiminta-ajatus	10
4.3 Liiketoimintasuunnitelma vesikattoalantöitä tekeväälle yritykselle	10
4.3.1 Perustiedot	11
4.3.2 Perustajat	11
4.3.3 Liikeidea ja strategia	12
4.3.4 Tuotteen kuvaus	13
4.3.5 Asiakkaat ja markkinatilanne	14
4.4 Miten erottua muista alan toimijoista	15
5 JOHTOPÄÄTÖKSET	16
5.1 Vesikattotoimialalla toimivan yrityksen mahdollisuudet ja uhkat	16
5.2 Yrityksen toiminnan kehittäminen ja jatkuva parantaminen	17
5.3 Pohdinta	17
6 LÄHTEET	19
7 LIITTEET	21

1 JOHDANTO

Vuosien kokemus vesikattoalalta ja kiinnostus yrittämistä kohtaan ovat olleet luonnollista jatkumoa sille, että perustan oman yrityksen. Vesikattoalalla töitä riittää tulevaisuudessakin ja alalle perustettava yritys ei tarvitse suuria investointeja alkuvaiheessa. Rakennusyrityksen perustaminen tarjoaa isoja mahdollisuuksia ja etenkin Etelä-Suomen alueen korjaustarpeet kasvavat vielä lähitulevaisuudessa.

Työn tavoitteena oli tehdä järkevä liiketoimintasuunnitelma vesikattoalalle perustettavaan yritykseen, jonka liiketoimintasektori käsittää kaikki kattoalan työt. Yritykselle valittiin yhtiömuodoksi osakeyhtiö.

Opinnäytetyössä tarkastellaan Suomessa olevaa korjausrakennustarvetta ja muutamia eri yritysmuotoja. Sen jälkeen tarkastellaan liiketoimintasuunnitelmaa vesikattoalalle perustettavaan yritykseen. Lopuksi mietitään yritystoiminnan mahdollisuuksia ja uhkia.

2 ASUINKIINTEISTÖJEN VESIKATTOJEN KORJAUSTARVE SUOMESSA

Kerros- ja rivitalorakentamisessa tehtiin korjaushankkeita keskimäärin 18 prosentissa kohteista suomessa vuonna 2016. Näistä korjaushankkeista kerrostaloissa vesikattojen osuus oli 8,3 prosenttia korjauksista ja rivitalohankkeissa 9,3 prosenttia. Vesikattojen korjaus- ja ylläpitotarpeet vuosille 2016–2020 tulevat olemaan seuraavat: kerrostaloista 25,5 prosenttia ja rivitaloista 25,5 prosentissa tulee olemaan korjaus- ja ylläpitotarpeita. Noin puolilla taloyhtiöistä oli jonkin korjausrakentamisen hankkeen osa menossa vuonna 2016. Korjausrakentamisen kasvun odotukset vuodelle 2017 ovat varovaisia. Suurimmat odotukset kohdistuvat pääkaupunkiseudulle, jossa vuonna 2016 korjausrakentaminen oli kasvussa ja vuodelle 2017 odotukset ovat samansuuntaiset. Taloyhtiöt arvioivat rakennuksien kuntoa muun muassa kuntoarvioilla, kuntotutkimuksilla, energiakatselmuksella ja muulla tavoin tehdyillä arvioilla. (Korjausrakentamisbarometri. 2016.)

3 YRITYSMUODOT

3.1 Yritysmuodon valinta

Alkava yrittäjä valitsee yritystä perustaessa yritysmuodon, jonka valintaan vaikuttaa muun muassa tulevan yrityksen toiminnan taso ja luonne, rahoituksen tarve, henkilöiden lukumäärä, vastuukysymykset ja verotukselliset asiat. Vaihtoehtoisia yritysmuotoja ovat toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja, julkinen ja yksityinen osakeyhtiö, kommandiittiyhtiö, avoin yhtiö tai osuuskunta. (Yritysmuodot. 2016.)

3.2 Toiminimi

Suomessa toiminimiyrittäjänä voi toimia henkilö, jonka asuinpaikka sijaitsee Euroopassa. Toiminimiyrittäjä vastaa itse omasta yritystoiminnastaan, päätöksenteosta, sitoumuksista ja toimii omissa nimissä. Toiminimiyrittäjä on henkilökohtaisella omaisuudella vastuussa yritystoiminnasta. Toiminimiyrittäjä saa yritystoiminnan voitot omaan käyttöönsä, ja vastaavasti jos yritystoiminta tuottaa tappiota, toiminimiyrittäjä vastaa niistä omalla omaisuudellaan. Palkkaus itselle ei ole mahdollista, eikä yritystoiminnassa voida käyttää verottomia luontaisetuja. Yrityksen voiton yrittäjä voi hyödyntää yksityisnostoina verojen jälkeen. Elinkeinotoiminnan tuloksesta toteutetaan yrityksen verotus yrittäjän omana tulona. (Yritysmuodot. 2016.)

3.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiössä perustajia on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja äännetön yhtiömies. Pääoman tarve määritellään yhtiösopimuksen mukaan, ja päätöksenteosta vastaa vastuunalainen yhtiömies. Vastuunalainen yhtiömies on vastuussa yritystoiminnasta henkilökohtaisella omaisuudella. Vastuunalainen yhtiömies voi nostaa yrityksestä palkkaa, voitto-osuuksia, lainaa ja yksityisot-

toja, kun taas äänetön yhtiömies vain voitto-osuutta. Yhtiön tulos jaetaan yhtiömiesten kesken, ja verotus hoidetaan kuten toiminimessä, osa veroista menee pääomasta ja osa ansiotuloista. Yhtiömiesten välinen suhde on avain asemassa tällä yritysmuodolla. (Yritysmuodot. 2016.)

3.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiöitä ovat julkinen ja yksityinen osakeyhtiö. Pääoman tarve perustettaessa yksityistä osakeyhtiötä on vähintään 2500 euroa ja julkisessa yhtiössä vähintään 80 000 euroa. Ennen kuin yhtiö ilmoitetaan kaupparekisteriin, on muodostettava osakeyhtiölle pankkitili, minne varat siirretään. Toisin kuin toiminimessä, hallitus edustaa osakeyhtiötä. Osakeyhtiön osakas ei ole henkilökohtaisessa vastuussa yhtiön velvoitteista. Voitoista osakeyhtiö voi jakaa osakkaille osinkoa, maksaa palkkaa tai tarjota luontaisetuja. Tappioista yhtiön jäsen ei ole vastuussa vaan niistä vastaa osakeyhtiö itse. Verotuksellisesti yhtiö on itsenäisesti verovelvollinen ja sen tulot verotetaan osakeyhtiön tuloina. (Yritysmuodot. 2016.)

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Menestyvän yritystoiminnan aloittamiseksi on hyvä luoda yritykselle käsikirja eli liiketoimintasuunnitelma. Liiketoimintasuunnitelma auttaa hahmottaan yrittäjän toimintaa, tavoitteita, suunnitelmia ja kannattavuuslaskelmia. (Liiketoimintasuunnitelma. 2017.)

4.1 Yrityksen arvot

Yrityksen arvot keskittyvät neljään pääosa-alueeseen, jotka ovat luottamuksellisuus, asiantuntevuus, jatkuva kehityskyky ja yritystoiminnan kannattavuus. Menestyvän yrityksen tärkeimpänä asiana voidaan pitää toiminnan luotettavuutta. Asiantuntevuudessa huomioidaan toimivat ja uusimmat tuotteet, ja vastaanotetaan tietoja uusista ratkaisuista. Jatkuva kehitys vaatii uutta oppia ja informaation vastaanottamista, joiden avulla kehitetään ja parannetaan tarjottua palvelua.

4.2 Yrityksen toiminta-ajatus

Yrityksen toiminta-ajatus on tarjota asiakkaille luotettavaa, joustavaa ja turvallista palvelua vesikattorakentamisessa.

4.3 Liiketoimintasuunnitelma vesikattoalantöitä tekeväälle yritykselle

Luvuissa 4.3.1 – 4.3.5 esitetään opinnäytetyönä laadittu liiketoimintasuunnitelma yritykselle, jonka toimialana on rakennusala ja kohteina vesikattotyöt.

4.3.1 Perustiedot

Yritysmuodoksi valitaan osakeyhtiö. Osakeyhtiön valinta perustuu näihin asioihin: yhtiö on taloudellisessa vastuussa. Osakeyhtiö mahdollistaa suuremman kasvun kuin esimerkiksi toiminimi. Lisäksi se mahdollistaa luontaisetujen ja osinkojen nostamistoiminnan sekä mahdollistaa useampia omistajia. Rakennusyrittäjä toimii pääasiassa omakotitalojen kattoremonteissa urakoitsijana. Yritys tuottaa palveluita ”avaimet käteen” -periaatteella. Myyntityö toimii mainonnan ja palveluntarjoamisen kautta. Yritys panostaa hyvään työturvallisuuteen ja kehittää palveluja asiakkailta kerätyistä palautteista. Yrityksen myyntivaltit perustuvat kokemukseen rakennusalalta sekä hyvään myyntityöhön.

4.3.2 Perustajat

Osakeyhtiön perustaja on Johannes Määttä (141191-xxxx). Peruskoulun jälkeen hän on suorittanut ammatillisen koulutuksen Kainuun ammattiopistossa Kuusamossa (talonrakentajan perustutkinto). Armeijan jälkeen vuorossa on ollut rakennustekniikan koulutus Oulun ammattikorkeakoulussa suuntautumisena tuotantotekniikka. Yrityksen johtohenkilöihin kuuluu myös Nikolaus Määttä (130390-xxxx) vahvuutena myynnin osaaminen.

4.3.3 Liikeidea ja strategia



Kuva 1. Liikeidea (Tuotantotalous 2012)

Hyvä liikeidea vesikattotoimialalla voisi pitää sisällään seuraavia kohtia: uniikki tuote on esimerkiksi yrityksen kehittämä patentti tai uudenlainen tapa tarjota kyseistä tuotetta, jolla erotutaan muista kilpailijoista. Skaalautuvuus on tärkeä osa-alue yrityksen joustavuudessa ja kehittämisessä. Liikeidea on ymmärrettävä, kun asiakas tietää, mitä tuotetta ja palvelua hän on ostamassa. Nopeasti testattava tuote mahdollistaa tuloksen ja kehityksen reaaliaikaisen seurannan. Mikään liikeidea ei ole sellaisenaan valmis, vaan kun ilmenee Must-to-Have-ongelmia, hyvä yritys jalostaa liikeideaa paremmaksi.

Liikeideana on tuottaa palveluita omakotitalojen omistajille sekä asunto-osakeyhtiöille. Yritys tuottaa seuraavia palveluita: uudet pelti-, tiili- ja huopa-katot, sekä perushuoltotyöt, peltityöt, kattoturvatuotteet ja sadevesiratkaisut. Tuotteen hyöty asiakkaalle on talon elinkaaren jatkuvuus ja luotettava ”avaimet käteen” -

toimitus. Tärkeimmät asiakkaat ovat korjausten tarpeessa olevien talojen omistajat. Asiakkaiden tarpeet ovat monisyiset; katon huoltotyöt tai uusiminen tuottaa hankaluuksia tai asiakas on valmis maksamaan ammattilaiselle tarjotun työn tekemisestä. Tuotetta tarjotaan asiakkaalle asiakkaan tapaamisen yhteydessä ja mahdollinen tarjous jätetään asiakkaalle. Tämän jälkeen tarjouksen voimassaoloaikana tehdään urakkasopimus, kun päästään yhteisymmärrykseen tuotteen osalta. Yritys hankkii tuotteet laadukkaalta toimijalta.

Yrityksen tavoite toiminnassa on asiakaslähtöinen eli asiakasta informoidaan työn etenemisen vaiheista, ja tarvittavat sopimukset ja lupaukset annetaan kirjallisena. Yritys antaa työlleen määrätyn takuun. Yrityksen strategiaan kuuluu myös, että uudet työntekijät perehdytetään tehtäviin riittävän hyvin, jolloin yritys voi panostaa laatuun, työturvallisuuteen sekä asiakasystävälliseen toimintaan. Yritys tarjoaa asiakkaille joustavaa palvelua asiakkaiden toiveiden mukaan. Yritys palvelee asiakkaita tarpeiden ja toiveiden mukaan. Tuote mahdollistaa laadukkaat ja kestävän kehityksen ratkaisut.

4.3.4 Tuotteen kuvaus

Yrityksen ensimmäiselle vuodelle tärkeimmät tuotteet ja palvelu ovat aliurakalla toteutettavat katonvaihdot. Tuote sisältää kattojen vaihdot, joihin kuuluvat seuraavat työvaiheet: vanhan katteen purku, uuden katteen asennus, kattoturva tuotteet ja sadevesijärjestelmä. Palveluun kuuluvat myös erilaiset pienet korjaukset ja ne ovat räätälöitävissä asiakkaan tarpeiden mukaan. Lisäksi palveluun kuuluvat tuntityönä tehtävät rakennusalan työt.

Ensimmäisen vuoden palvelut on tarkoitus tuottaa aliurakoilla eri kattoalan firmoille ja työllistää itseemme tuntiöillä. Palvelut aliurakalla on tarkoitus toteuttaa siten, että yritys, johon työt tehdään, toimittaa työmaalle tarvittavat materiaalit ja työntoteuttaja hankkii työmaalle tarvittavat työvälineet ja kalustot. Toiselle vuodelle ajatuksena on oman myynnin aloittaminen ja sen kasvattaminen. Samanlaisia tuotteita ja palveluita tuottaa moni yritys, joten myynnin tärkeys tulee tässä vaiheessa olemaan ratkaiseva kilpailuetukysymys.

Tuotteen tarkoitus on palvella asiakasta ja mahdollistaa laadukas ja takuuehdot täyttävä työ. Maalauksilla on tarkoitus pidentää kattojen käyttöikää vuosia ja katteen vaihdolla kymmeniä vuosia. Palveluita on tarkoitus tuottaa Etelä-Suomen alueella, mutta myöhemmin niitä laajennetaan Pohjois-Pohjanmaan alueelle kattaen Kuusamon ja Oulun alueet. Toiminnan tavoitteena on edistää alan yhteisiä pyrkimyksiä, toteuttaa toimivia ja kestäviä kattoratkaisuja suomalaisiin kiinteistöihin sekä edistää tervettä kattourakointia ja kilpailua alalla. Tarkoituksena olisi myös harjoittaa kattotarvikkeiden ostoa ja myyntiä. Hintataso koostuu markkinatilanteen mukaisesta hintatilanteesta.

Toiminnan lähtökohtana on keskeinen sijainti. Yritys tarvitsee toiminnan aloittamiseen rahoituksen, toimitilat, tarvittavat työvälineet, markkinointisuunnitelman, internetsivut, vakuutukset ja ulkoisen kirjanpidon. Näitä asioita on käsitelty tarkemmin liitteenä olevassa liiketoimintasuunnitelmassa.

4.3.5 Asiakkaat ja markkinatilanne

Uudellamaalla asui 2016 vuonna 1 620 200 henkilöä. Uudenmaan alueella rakennuskanta alkaa olemaan peruskorjauksen tarpeessa, joten kattoalan työt eivät tule lähitulevaisuudessa vähenemään.

Viimeisenä vuonna korjausrakentamisen tuotannon arvo on ollut vuodessa noin 12,2 miljardia euroa. Korjausrakentaminen on ylittänyt jo uudisrakentamisen 1,4 miljardilla eurolla ja se on ollut jo viimeiset kolme vuotta suurempaa kuin uudisrakentaminen. Tulevana vuonna korjausrakentaminen kasvaa noin 1,5 prosenttia. Uudisrakentamisen kasvu on hieman laskenut aikaisempien vuosien kasvua korjausrakentamisessa, vaikka korjaustarpeet eivät ole vähentyneet. Vaikka kasvu hidastuu hieman, ei ole syytä huoleen, rakennuskanta ja sen korjaustarpeet pysyvät ja jatkavat kasvua vielä seuraavan vuosikymmenen. (Suhdanne. 2017.)

70 prosenttia korjaustarpeesta muodostuu rakennusten kulumisesta, ikääntymisestä ja vaurioitumisista. Loput 30 prosenttia on kunnossapitoa ja ennaltaehkäisevää korjaamista sekä esteellisyys korjausta. Omakotitalojen korjausvaje on

tutkimusten mukaan kasvamassa tulevaisuudessa. 2025 – 2035 oletetaan korjausvajeen kasvavan yli 11 miljardiin euroon, kun 1980 – luvulla rakennetut kiinteistöt ovat korjausiässä. (Suhdanne. 2017.)

4.4 Miten erottua muista alan toimijoista

Markkinoinnin tehtävä on auttaa yrittäjää erottumaan muista alan yrityksistä. Rakennusosalalla kilpailu asiakkaista on kovaa ja rakennusalan yritykset kilpailevat keskenään toisia saman alan yrityksiä vastaan. Jos yrittäjä kykenee vertailemaan kilpailijoidensa vahvuuksia ja heikkouksia, hän voi pyrkiä erottumaan markkinoilla omaksi edukseen. Yrityksen on tärkeä kohdentaa omat resurssinsa oikeille asiakasryhmille. Kattoalan kilpailijoiksi voidaan laskea myös rautakaupat, jotka tarjoavat myös omaa asennuspalvelua. Näihin kilpailijoihin verrattuna voidaan korostaa omaa ammattitaitoa, helppoutta sekä parempaa laatua ja kestävyyttä. (Suonvieri, Kaisa 2012.)

Yksityisasiakkailla ei ole monesti paljoa tietoa siitä, miten katonkorjaus pitäisi tehdä, jolloin he ovat kattoalan yrittäjän asiantuntemuksen varassa. Kun kattoalan yrittäjä on luotettava ja toimii pelisääntöjen mukaan, on asiakas tyytyväinen ja suosittelee muille tutuille yritystä, se toimii hyvänä markkinointikanavana uusille asiakkaille. Tämän takia on tärkeää kohdentaa markkinointi oikeille asiakasryhmille ja ottaa huomioon asiakkaan tarpeet. (Suonvieri, Kaisa 2012.)

Yrityksen tärkein strategia on panostaa työturvallisuuteen, koska sen ehdoilla tarjotaan asiakkaalle kokonaisvaltaista pakettia, jossa huomioidaan työntekijöiden ja asiakkaan turvallisuus rakennusurakan aikana. On myös tärkeää tutustua kilpailijoihin ja miettiä, mikä heitä yhdistää ja keksiä keinot tehdä asiat eri tavalla. Nettisivuilla on hyvä olla yrityksen henkilöstöistä kuvat, jolloin asiakkaan on helpompi lähestyä yrittäjää. Pienemmällä paikkakunnilla yrityksen maine on erittäin tärkeä ja sitä voidaan ylläpitää hyvällä asiakaspalvelulla.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

5.1 Vesikattotoimialalla toimivan yrityksen mahdollisuudet ja uhkat

Perustettaessa yritystä on hyvä tehdä yritykselle liiketoimintasuunnitelma, jossa voidaan nähdä realistiset tavoitteet. Rakennusalan yrittäjäksi aikovalta edellytetään monipuolista osaamista. Yrittäjän on osattava eri osa-alueita, ei riitä pelkästään, että osaa toteuttaa työn tekemisen. On myös tärkeää ymmärtää muita saman alan yrityksiä ja tuntea markkinoiden toimintatapa. (Perustaminen. 2013.)

Yritystoiminnan mahdollisia uhkia ovat maksuehto, rahoitus, henkilöstö, markkinointi ja sopimukset. Uhkia voidaan hallita kirjallisilla sopimuksilla, joihin on kirjattu kummankin osapuolen oikeudet ja velvollisuudet mahdollisimman tarkasti ja selkeästi. Lisäksi kumpikin osapuoli ymmärtää, mitä sopimus pitää sisällään. (Riskit. 2014.)

Yritystoiminnan perustana voidaan pitää toimivaa liikeideaa, tarvittavaa ammatitaitoa, halua toimia yrittäjänä, toimivaa markkinointia, hyvää paineensietokykyä, tukiverkostoa, realistisia odotuksia ja kartoituksia alueen korjaustarpeesta. Tällä pyritään sulkemaan mahdollisia uhkia ja parantamaan yrityksen mahdollisuuksia harjoittaa menestyvää liiketoimintaa. Kattoalantyöt ovat työturvallisuuden kannalta erittäin riskialttiita, joten työt on tehtävä työturvallisuus edellä. Mahdollisuuksia on kasvaa suureksi ja menestyväksi toimijaksi, jos kaikki palaset hioutuvat yhteen. Ulkoisella kirjanpidolla ja muilla ulkopuolelle delegoitavilla tehtävillä voidaan vähentää mahdollisia uhkia yritystoiminnan yltä ja keskittyä siihen liiketoiminta-alueeseen mikä on vahvuutena eli myyntityö ja varsinaisen työn laadukas toteuttaminen.

5.2 Yrityksen toiminnan kehittäminen ja jatkuva parantaminen

Yritystoiminnan kehittäminen vaatii tahtoa, halua, näkemystä, realismia sekä tietoa ja taitoa kehittää yrityksen johtamista, markkinointia, tuotantoa, tuotekehitystä, taloushallintoa sekä koulutusta. Yritystoiminnan kehittämiseen ohjaa kilpailutilanne tai halu uudistaa rutinoituneita käytäntöjä. Päästäkseen hyvään lopputulokseen on yritysjohtajan avoimuus ja valmius keskusteluihin työntekijöiden ja eritoimijoiden kanssa avainasemassa. Yrittäjälle on tarjolla erilaista kirjallisuutta helpottamaan yrityksen johtamista ja kehittämään sen yritysmaalleja, joiden avulla voimme nähdä sekä huonon että hyvän suorituksen eron. Tällöin ymmärretään ja pystytään luomaan omat ratkaisut. (Yritystoiminnan arvioiminen. 2014.)

Kattoalan työtehtävistä on itselleni kertynyt kokemusta eri yrityksistä, mikä on auttanut hahmottamaan erilaisten yritysten hyviä toimintatapoja, joiden varaan omaa liiketoimintaa on helppo lähteä rakentamaan. Jotta yritystoiminta ei jämmähdä paikalleen, on oltava jatkuvasti valmis ottamaan vastaan uutta informaatiota ja kehitettävä keskustelua erityöryhmien kesken. Tällöin yritystoiminnan kaikki osa-alueet tukevat toisiaan. Tyytyväisyyteen loppuu kehitys, joten ajattelumalli, jossa mietitään, miten asiat voitaisiin tehdä paremmin, on yritystä eteenpäin vievä voimavara.

5.3 Pohdinta

Menestyvään yritykseen kuuluu työntekijöistä huolehtiminen, jolloin työntekijät viihtyvät työpaikassaan ja antavat tällöin itsestään enemmän yritykselle. Hyvä kattoasentaja on reipas, ahkera, motivoitunut ja vastuuntuntoinen, hän ei pelkää korkeita paikkoja. Ei riitä että yrityksellä on toimiva liikeidea, vaan on myös muistettava se, että yritys koostuu monesta eri osa-alueesta. Yrityksen työntekijät ovat se voimavara, joka tekee varsinaisen työn ja luo asiakkaalle mielikuvan yrityksestä. Täten on tärkeää yrityksen ulkoisen kuvan luomiseksi, luoda yrityksen työntekijöistä vastuuntuntoisia ja reippaita työntekijöitä, jotka ottavat ystävällisesti asiakkaat vastaan ja huomioivat asiakkaan tarpeet riittävän hyvin.

Myyjä on monesti ainoa henkilö, johon asiakas luo suhteen. Myyjän työtä tukevat yrityksen luomat ulkoiset kuvat, esimerkiksi esittelyvideot, referenssit, kotisivut ja mainokset. Korjausrakentaminen kasvaa aina 2030-luvulle asti, joten markkinoilla on vielä tilaa uusille yrittäjille. Isot yrityksen vievät markkinoilta suurimman liikevaihdon, mutta myös pienemmille toimijoille on oma paikkansa.

Yrittäjäksi alkavalta vaaditaan samoja ominaisuuksia kuin asentajiltakin, mutta suurimmat syyt alkaa yrittäjäksi on oma halu, tavoitteet ja motivaatio. Yritystoimintaan kuuluu alkuun paljon eri asioita, joihin voidaan saada apua eri tahoilta. Yritystoiminnan perustaminen vaatii myös hyviä verkostoitumistaitoja ja kykyä tulla toimeen eri toimijoiden ja sosiaalisten tilanteiden kanssa. Yrittäjän haasteita alkuvaiheessa ovat töiden epävarmuus ja taloudellinen tilanne eli alkuun pääseminen. Tässä yritysideoissa on asia huomioitava sillä, että yritys tuottaa alkuun palveluita aliurakalla, joten alkuvaiheen markkinointi keskittyy pääasiassa muiden yritysten huomioimiseen ja tällä pyritään minimoimaan alkuvaiheen riskejä. Yrittäjän on siedettävä epävarmuutta ja hallittava stressiä.

Opinnäytetyön tarkoitus oli luoda liiketoimintasuunnitelma vesikattoalalle. Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää yrittämisen eri vaiheissa ja sitä on hyvä päivittää tavoitteiden ja muiden osa-alueiden kehittyessä. Opinnäytetyössä käytiin läpi eri liiketoimintasuunnitelman osa-alueita ja niiden tavoitteita. Yritykselle saatiin luotua liiketoimintasuunnitelma, joka palvelee yrityksen perustamista. Tällöin voidaan todeta, että päästiin työlle asetettuihin tavoitteisiin.

6 LÄHTEET

1. Korjausrakentamisbarometri. 2016. Kiinteistöliitto. Saatavissa:
<http://www.kiinteistoliitto.fi/attachements/2016-05-03T08-42-4813206.pdf>.
Hakupäivä 27.4.2017
2. Yritysmuodot. 2016. Yrityssuomi. Saatavissa:
<http://www.yrityssuomi.fi/yritysmuodot>. Hakupäivä 22.3.2017
3. Liiketoimintasuunnitelma. 2016. Yrityssuomi. Saatavissa:
<https://www.yrityssuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>. Hakupäivä 8.4.2017
4. Liikeidea. 2012. Tuotantotalous. Saatavissa:
<http://www.tuotantotalous.com/liikeidea-tuottava-liikeidea/>. Hakupäivä
10.4.2017
5. Suhdanne. 2016. Rakennusteollisuus. Saatavissa:
<https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/suhdanteet-ja-tilastot/suhdanne-katsaukset/2016/lokakuu-2016/suhdanne-syky-2016-net.pdf>. Hakupäivä
10.4.2017
6. Suonvieri, Kaisa 2012. Pienen rakennusalan yrityksen markkinoinnin suunnittelu. Opinnäytetyö. Lappeenranta: Saimaan ammattikorkeakoulu, liiketalous markkinointi
7. Riskit. 2014. Yrittäjät. Saatavissa:
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/riskit/>. Hakupäivä 24.3.2017
8. Yritystoiminnan arvioiminen. 2014. Yrittäjät. Saatavissa:

<https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/koulutus-ja-kehittaminen/yritystoiminnan-arviointi-318859>. Hakupäivä 2.5.2017

9. Perustaminen. 2013. Yrittäjät. Saatavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>. Hakupäivä 24.3.2017

7 LIITTEET

Liite 1 Liiketoimintasuunnitelma

