

Tampereen ammattikorkeakoulu
Metsätalouden koulutusohjelma
Jussi Vuorenpää

Opinnäytetyö

Liiketoimintasuunnitelma metsäpalveluyritykselle

Työn ohjaaja: Miia Seilonen
Tampere 5/2010

Tampereen ammattikorkeakoulu
Metsätaloudenkoulutusohjelma

Tekijä Jussi Vuorenpää
Työn nimi Liiketoimintasuunnitelma metsäpalveluyritykselle
Sivumäärä 42 sivua + 1 liitesivu
Valmistumisaika Toukokuu 2010
Työn ohjaaja Miia Seilonen

TIIVISTELMÄ

Tämän työn tarkoituksena on laatia liiketoimintasuunnitelma metsäpalveluyritykselle. Yritys on vasta suunnitteluvaiheessa ja tämän opinnäytetyön tekijän on tarkoitus perustaa kyseinen yritys alkukesästä 2010. Tässä työssä käydään aluksi läpi millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma ja mitä se pitää sisällään. Sen jälkeen alkaa yrityskohtainen suunnitelma. Suunnitelman rakenne on hyvin tyyppillinen liiketoimintasuunnitelma.

Tämän työn tarkoitus on antaa hyvä ja selvä kuva siitä millä lailla kyseinen yritys tulee toimimaan, mitkä ovat sen palvelut, keitä ovat sen asiakkaita, miten yritystä ja sen palveluita markkinoidaan, miten sen taloutta hoidetaan ja monta muuta asiaa, joita yrityksen toimintaan liittyy.

Tässä työssä on käytetty apuna kirjallisuutta, jotka ovat käsitelleet metsäpalveluyrittämistä ja liiketoimintasuunnitelman tekoa. Myös yleiset metsänhoitoon liittyvät teokset ovat olleet apuna. Työn tekemiseen on sisällynyt myös paljon pohdintatyötä, jossa työn tekijä on hyödyntänyt koulussa oppimiaan asioita, sekä metsäalan töissä opittuja asioita.

Avainsanat liiketoimintasuunnitelma, metsurit, metsänhoito,
metsäneuvonta, metsäpalvelut, metsätalous,

TAMK University of Applied Sciences
Forestry

Writer	Jussi Vuorenpää
Thesis	Business plan for a forest service company
Pages	42 pages + 1 appendix
Graduation time	May 2010
Thesis supervisor	Miia Seilonen

ABSTRACT

This thesis' purpose is to make a business plan for a forest service company. The company is for a present on a planning level. The writer of this thesis should found the company in the beginning of summer 2010. In the beginning of this thesis there is told what kind is a good business plan and what it includes. After the theory part begins the part related to the specific company. The way this business plan is written is very typical form of a business plan.

This thesis' purpose is to give a good and clear picture of the way the company is going to operate, what services will it offer, who are its customers, how the company and it's services are going to be marketed, how the company's finance is being followed and many other things that affects to the company's operation.

This thesis is written out whit a help of a literature that handle forest service entrepreneurship and drawing up a business plan. Also some books that handle silviculture in a common way have helped writing this thesis. This thesis includes also lot of reasoning where the writer of this thesis has exploited the things that he has learned during the studies in university of applied sciences and in a working life.

Keywords	Business plan, forest guidance, forest services, forestry, forest worker, silviculture,
----------	---

SISÄLTÖ

1 LIIKETOIMINTASUUNNITELMASTA YLEISESTI	6
1.1 MITÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMA PITÄÄ SISÄLLÄÄN?	6
1.2 MILLAINEN ON HYVÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMA?	9
2 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN.....	12
2.1 PERUSTELUT YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMISELLE	12
2.2 LIIKEIDEA	13
2.3 YRITTÄJÄN VALMIUDET JA OSAAMINEN	13
2.4 YHTIÖMUODON VALINTA	14
2.5 PALVELUT	14
2.5.1 TAIMIKONPERKAUS JA TAIMIKONHOITO.....	14
2.5.2 NUORENMETSÄNKUNNOSTUS.....	16
2.5.3 HAKKUUALAN ENNAKKORAIVAUS	17
2.5.4 MOOTTORISAHAHAKKUUT.....	17
2.5.5 TILANRAJOJEN AUKAISU	19
2.5.6 METSÄNVILJELYTYÖT.....	20
2.5.7 LEIMIKON SUUNNITTELU JA PUUKAUPASSA AVUSTAMINEN.....	21
2.5.8 PYSTYKARSINTA	22
2.5.9 KORJUUJÄLJEN ARVIOINTI	23
2.6 RAHOITUS.....	26
2.6.1 PÄÄOMAN TARVE.....	26
2.6.2 KANNATTAVUUS.....	27
2.6.3 KIRJANPITO	29
2.6.4 TALOUDEN SEURANTA.....	29
2.7 TOIMINTAYMPÄRISTÖ	30
2.7.1 ASIAKKAAT.....	30
2.7.2 TOIMIALAN KEHITYS	30
2.7.3 KILPAILIJAT.....	31
2.8 MARKKINOINTI	32
2.8.1 YRITYKSEN NIMI JA LOGO	32
2.8.2 MARKKINOINTIKEINOT.....	33
2.9 SWOT-ANALYYSI	35
3 YRITYKSEN KEHITTÄMINEN	37
3.1 KLAPIKAUPPA	37
3.2 PELLONREUNOJEN SIISTIMINEN.....	38
3.3 YRITTÄJIEN VÄLINEN YHTEISTYÖ.....	39

4 LOPPUSANAT	40
LÄHTEET.....	41
KIRJALLISET LÄHTEET	41
SÄHKÖISET LÄHTEET	41
LIITTEET	43
LIITE 1: YRITYKSEN PALVELUIDEN JAKAANTUMINEN TYÖLAJEITTAIN JA KUUKAUSITTAIN	43

1 LIIKETOIMINTASUUNNITELMASTA YLEISESTI

1.1 MITÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMA PITÄÄ SISÄLLÄÄN?

Liiketoimintasuunnitelma on kirjallinen esitys yrityksen toiminnasta. Se on ikään kuin yrityksen käsikirja. Se pitää sisällään yrityksen liikeidean, yrityksen palvelut ja tuotteet, sekä miten ja kenelle niitä tuotetaan. Liiketoimintasuunnitelmat noudattavat hyvin pitkälle tietynlaista mallia, mutta jokaisen yrityksen liiketoimintasuunnitelma on aina oma uniikki kappaleensa, jossa voidaan painottaa joitain tiettyjä asioita. Liiketoimintasuunnitelman sisältö vaihtelee sen mukaan ketä varten suunnitelma laaditaan. Liiketoimintasuunnitelmat laaditaan tietyille ajanjaksolle, usein 2-5 seuraavalle vuodelle.

Liiketoimintasuunnitelma antaa tietoa yritykselle itselleen, mutta myös ulkopuolisille tahoille. Liiketoimintasuunnitelman tietoja voivat ulkopuolisista tahoista hyödyntää esimerkiksi erilaiset rahoittajat ja sijoittajat, kuten pankki tai starttirahaa myöntävät ELY-keskukset eli elinkeino-, liikenne-, ja ympäristökeskukset. Rahoittajat haluavat olla vakuuttuneita, että yrityksen toiminta on huolellisesti suunniteltu. Hyvän liiketoimintasuunnitelman avulla erilaiset yritysneuvojat pystyvät paremmin hahmottamaan yrityksen toimintaa ja näin antamaan parempaa neuvontaa yritykselle. (Uusyrittysverkosto 2010.)

Liiketoimintasuunnitelma on hyödyllinen myös yrityksen henkilöstölle. Se tutustuttaa henkilöstön yrityksen toimintatapoihin, tavoitteisiin ja tulevaisuuden suunnitelmiin. Se auttaa myös yrityskulttuurin luomisessa ja parantaa henkilöstön motivaatiota, koska se olemassaolollaan vähentää epävarmuutta yrityksen tulevaisuuden suhteen. (Hoffren, 1990.)

Liiketoimintasuunnitelman alussa käydään läpi yrityksen perustiedot. Selvitetään yrityksen toiminta-ajatus, millainen on yrityksen omistus ja kuinka laajaa toiminta on. Lisäksi kerrotaan yhteystiedot. Yrityksen tausta ja historia tehdään tutuksi sekä kerrotaan yrityksen toiminnan alkuvaiheista. Toiminnan muutokset on hyvä tuoda esille. Jos yritys on vasta

perustamisvaiheessa, kirjataan suunnitelmaan perustelut yrityksen perustamiselle. Perustelut voivat olla markkinapohjaisia tai perustajasta johtuvia. Jos yritys on ollut toiminnassa jo jonkin aikaa, voidaan kertoa toiminnan merkittävimmistä virstanpylväistä. (Holopainen 2006.)

Yrityksen liikeidea kuvataan liiketoimintasuunnitelmaan. Liike-ideassa on tiivistetty yrityksen tuotteet ja palvelut, markkinat sekä toimintatavat. Liikeidea ei muodostu hetkessä, ja se voi ajan kuluessa muuttaa muotoaan. (Andersin 2007.)

Yrityksen tuotteet ja palvelut käydään läpi liiketoimintasuunnitelmassa. Selvitetään mitä laitteita ja millaista osaamista tuottamisessa tarvitaan, sekä miten paljon rahaa tuotteen tai palvelun valmistamiseen menee, ja miten paljon siitä yritykselle tulee rahaa. Kerrotaan mitkä ovat tuotteiden vahvuudet ja heikkoudet, kenelle niitä tuotetaan ja miten niitä markkinoidaan. Liian monimutkaista selvitystä tuotteen tai palvelun yksityiskohdista ja teknisistä ominaisuuksista tulee välttää.

Liiketoimintasuunnitelmassa tarkastellaan yrityksen taloudellista kannattavuutta rahoituksen järjestämistä sekä markkinointia. Suunnitelmassa tarkastellaan yrityksen rahoitustarvetta. Siinä selvitetään miten paljon yrityksellä on omaa pääomaa ja miten paljon vierasta pääomaa, sekä mistä vieras pääoma hankitaan. Yrityksen aloittaessa toimintaa luetellaan kaikki ne investoinnit, jotka yritys tarvitsee liiketoimintaa aloittaessaan ja niihin vaadittava rahamäärä. Rahoitustarpeen perusteella voidaan laatia kassavirtalaskelma, josta selviää mistä yritykseen tulee rahaa ja mihin sitä menee. Kassavirtalaskelman avulla voidaan laatia tuloslaskelma- ja tase-ennusteet. (Koski & Virtanen 2005.)

Suuremmille investoinneille kuten koneille tai rakennuksille lasketaan investointilaskelmia. Niissä huomioidaan investoinnin nykyarvo, sisäinen korko ja takaisinmaksuaika. Laskemille voidaan laskea myös erilaisia vaihtoehtoja kun esimerkiksi käyttöaste muuttuu.

Suunnitelmassa kerrotaan myös miten yritys on järjestänyt kirjanpitonsa, ja miten se suunnittelee talouttaan. Se pitää sisällään myös tietoa yrityksen kilpailijoista sekä yleisesti

tietoa toimialasta, jolla yritys toimii. (Holopainen 2006.)

Liiketoimintasuunnitelmassa selvitetään toimintaympäristö huolellisesti. Suunnitelmasta käy ilmi mitkä ovat yrityksen kilpailijat, miten ne toimivat, ja mitkä ovat niiden erityispiirteet. Siinä selvitetään miten kovaa kilpailu on ja millainen on markkinoiden kysynnän suunta. Selvittämällä kilpailijoiden toimintatavat, vahvuudet ja heikkoudet yritys voi löytää itselleen toiminta-alueita joihin panostaa ja joita se voi käyttää omina vahvuuksinaan. Hoffren (1990) on jakanut kilpailijat neljään ryhmään sen mukaan millainen rooli niillä on kilpailussa. Kilpailijat on jaettu ydinkilpailijoihin, marginaalikirpailijoihin, tarvekilpailijoihin ja potentiaalsiin kilpailijoihin. Ydinkilpailijoiden kanssa yritys joutuu kilpailemaan jatkuvasti. Marginaalikirpailijat eivät aiheuta jatkuvasti kilpailua, mutta esiintyessään ovat kuitenkin haastavia kilpailijoita. Tarvekilpailijat eivät suoranaisesti kilpaile samalla alalla, mutta kuitenkin tyydyttävät asiakkaan tarpeen jollain muulla palvelulla. Potentiaalsia kilpailijoita ovat ne, jotka eivät vielä ole yrityksen kilpailijoita, mutta voivat sellaisiksi muuttua.

Toinen tärkeä asia toimintaympäristön määrittämisessä on asiakkaat.

Liiketoimintasuunnitelmassa selvitetään keitä asiakkaat ovat, kuinka paljon niitä on ja minkälaista on heidän ostokäyttäytyminen. Arvioidaan mitkä ovat ne ostomotiivit, jonka perusteella asiakas ostaa kyseisen yrityksen tuottamia tuotteita tai palveluita. Kun yritys suunnittelee toimintaansa, pyritään nämä ostomotiivit huomioimaan liikeideassa, tuotteissa ja palveluissa, niiden markkinoinnissa sekä koko toiminnassa. (Pitkämäki 2000.)

Markkinointi on tärkeä osa yrityksen toimintaa. Liiketoimintasuunnitelmassa kerrotaan miten yritys markkinointinsa järjestää. Siinä käydään läpi ne keinot, joita yritys aikoo markkinoinnissaan käyttää ja miten paljon se aikoo mihinkin markkinointikeinoon panostaa.

Yrityksen kehittäminen käydään läpi liiketoimintasuunnitelmassa. Kehittäminen käydään läpi toimintokohtaisesti. Suunnitelmassa selvitetään nykytilanne, kehittämistarpeet ja suunnitellut kehittämistoimenpiteet. (Hoffren 1990.)

Hyvin tyypillinen osa liiketoimintasuunnitelmaa on SWOT-analyysi. Siinä listataan yrityksen nykyiset vahvuudet ja heikkoudet, sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. Analyysin yhteydessä tarkastellaan miten tuloksia voidaan hyödyntää yrityksen kehittämisessä, miten vahvuuksia voidaan hyödyntää, miten heikkouksia voidaan parantaa, miten tulevaisuuden mahdollisuuksiin voidaan tarttua ja miten uhkiin voidaan varautua. (Koski & Virtanen 2005.)

Koko liiketoimintasuunnitelma nivoutuu tiivistelmään. Tiivistelmä kirjoitetaan viimeisenä, sen jälkeen kun kaikki muut liiketoimintasuunnitelman osat ovat valmiina. Siinä kerrotaan yhteenvetona mistä suunnitellussa liiketoiminnassa on kysymys. Tiivistelmään kootaan lyhyet kuvaukset yrityksen johdosta ja avainhenkilöistä, tuotteista ja palveluista, strategioista, markkinoista, kilpailijoista sekä taloudesta ja rahoituksesta. (Koski & Virtanen 2005.)

1.2 MILLAINEN ON HYVÄ LIIKETOIMINTASUUNNITELMA?

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on huolellisesti laadittu ja se antaa selkeän ja vakuuttavan kuvan yrityksen toiminnasta. Hyvä liiketoimintasuunnitelma antaa tietoa ensisijaisesti yrityksen henkilökunnalle, mutta myös ulkopuolisille toimijoille. Kun yritys tekee päätöksiään, pitäisi sen voida näitä tehdessään tukeutua liiketoimintasuunnitelmaan. Hyvä liiketoimintasuunnitelma tuo esille yrityksen vahvuudet, mutta myös heikkoudet ja auttaa korjaamaan ne tehokkaasti. (Koski & Virtanen 2005.)

Liiketoimintasuunnitelma ei saa olla liian yksityiskohtainen, jotta se ei ikävystytä lukijaa. Rahoittajalle tarkoitetusta suunnitelmasta tulee selkeästi käydä ilmi millaista tuottoa sijoittajan on mahdollista yrityksestä saada ja miten suuri riski siihen sisältyy. Luovuus ongelman ratkaisussa ja vaihtoehtojen kehittämisessä herättävät luottamusta sijoittajassa tai yhteistyökumppanissa. (Koski & Virtanen 2005.)

Yrityksen toiminta saattaa muuttua, ja todennäköisesti muuttuukin ajan kuluessa. Se saattaa tarjota eri tuotteita ja palveluita, se voi toimia maantieteellisesti eri alueella tai sen liikevaihto ja henkilöstö saattaa kasvaa tai pienentyä. Tämän takia liiketoimintasuunnitelma tulee käydä läpi tietyin väliajoin ja päivittää. Näin liiketoimintasuunnitelma pysyy aina ajantasaisena.

Liiketoimintasuunnitelmaa tulee päivittää heti kun yritys havaitsee toiminnassaan selviä muutoksia, mahdollisuuksia tai tilaisuuksia. Päivitys on hyvä tehdä myös, jos yritys ei pystykään toteuttamaan liiketoimintasuunnitelmaan asettamia tavoitteita. (Pitkämäki 2000.)

Mitä monimutkaisempaa toimintaa yritys harjoittaa, sitä huolellisemmin liiketoimintasuunnitelma pitää laatia, ja se vie myös enemmän aikaa. Yhtä yksinkertaista tuotetta tai palvelua tarjotessa yritys selviää pienemmällä suunnittelutyöllä. Jos kilpailu on kovaa, suunnitelman pitää auttaa yritystä selviämään kilpailun haasteista. (Koski & Virtanen 2005.)

Liiketoimintasuunnitelman tiivistelmään kannattaa panostaa. Sen kirjoittamiseen pitää varata aikaa, sillä asioiden kirjoittaminen lyhyesti ja tiivistetysti vaati aikaa. Liiketoiminnan rahoittajat ja tukijat painottavat tiivistelmän tärkeyttä liiketoimintasuunnitelman arvioinnissa. Monet rahoittajat saattavat hylätä suunnitelman jo tiivistelmän lukemisen jälkeen, jos se ei herätä tarpeeksi mielenkiintoa. Hyvää tiivistelmää kirjoittaessa täytyy pitää mielessä kenelle suunnitelmaa laaditaan ja mitkä ovat lukijan intressit. (Koski & Virtanen 2005.)

Vaikka liiketoimintasuunnitelman tekoon voi saada ulkopuolista apua, paras tulos syntyy kun yrittäjä itse huolellisesti pohtii toimintansa suunnittelua. Ulkopuolisen tekemään suunnitelmaan voi olla vaikeampi sitoutua kuin itse tekemään suunnitelmaan. Toki ulkopuolinen apu voi tuoda erilaisia näkemyksiä ja tietynlaista objektiivisuutta sekä pohdintaa siitä ovatko suunnitelmat realistisia. (Pitkämäki 2000.)

Liiketoimintasuunnitelman valmistuttua on se hyvä luetuttaa ulkopuolisella yritystä tuntevalla henkilöllä. Näin saadaan selville suunnitelman realistisuus ja uskottavuus, sekä mahdolliset puutteet. Suunnitelman pitää olla uskottava, sillä esittämällä epärealistisen suunnitelman yrityksen johto paljastaa tietämättömyytensä. (Hoffren 1990.)

2 YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMINEN

2.1 PERUSTELUT YRITYSTOIMINNAN ALOITTAMISELLE

Idea oman metsäpalveluyrityksen perustamisesta on ollut Metsähelmin perustajan päässä jo metsätalouden opintojen alusta alkaen. Yrittäminen on kiinnostanut jo pidemmän aikaa, ja ennen metsätalouden opiskelua Metsähelmin perustaja on lukenut myös liiketaloutta. Opintojen lähetessä loppuaan oman yrityksen perustaminen vaikutti parhaalta vaihtoehdolta päästä heti työelämään ja työhön joka yrittäjää itseään kiinnostaa.

Koulutusta vastaavia työpaikkoja on jonkin verran tarjolla, mutta niistä käydään työnhakijoiden kesken kovaa kilpailua. Esimerkiksi L&T Biowatin hakiessa metsäpalveluasiantuntijaa Porin alueelle oli hakemuksia Biowatille tullut yli 50. Hakijoiden joukossa oli useita kokeneita metsäalan toimihenkilöitä.

Näin ollen itse itsensä työllistäminen oli varmin tapa päästä heti valmistumisen jälkeen metsäalan töihin. Ja ainakin osin työhön, jossa pääsee käyttämään metsätalousinsinöörin koulutuksessa opittuja asioita. Tiedossa on, että varsinkin suorittavan työntekijöille riittää töitä ja esimerkiksi taimikonhoitokohteita kyllä riittää, kunhan metsänomistajille onnistuu markkinoimaan palvelut niin että he lähtevät toteuttamaan hoitokohteitaan.

Hoitotyöt ovat rästissä joka viidennellä taimikkohehtaarilla. Taimikonhoitorästien ennustetaan kasvavan jatkossa kun metsänomistus hajaantuu ja metsänomistajien kiinnostus ja valveutuneisuus metsänhoitoa kohtaan laskee. (Korhonen 2009.)

Keskustelut paikallisen metsänhoitoyhdistyksen alueneuvojan kanssa ovat antaneet uskoa siihen, että töitä riittää varsinkin jos palvelunsa osaa markkinoida oikein. Myös MHY:n alaisuudessa työskennellessä yrittäjä on havainnut, että metsänomistajat mielellään hoitaisivat asioitaan suoraan metsäpalveluidentarjoajan kanssa ilman, että metsänhoitoyhdistys toimii välissä.

Yrittäminen on kiinnostanut jo pitkän aikaan. Yrittämisessä kohtaavat vapaus ja vastuu tavalla, joka kiehtovat. Toiminimen pyörittäminen on tullut tutuksi Metsähelmin perustajalle, sillä molemmat vanhemmat ovat työskennelleet omilla toiminimillään jo yli kymmenen vuotta. Niinpä Metsähelmin perustaja nähnyt millaista yrittäjän arki todellisuudessa tulee olemaan.

2.2 LIIKEIDEA

T:mi Metsähelmin liikeidea on tarjota metsäpalveluita. Palveluihin kuuluvat erilaiset palvelut metsuripalveluista toimihenkilöpalveluihin. Pääasiallisena palveluna ovat raivaussahapalvelut; taimikonhoito ja ennakkoraivaukset.

Palveluita tarjotaan niin yksityisille metsänomistajille kuin puunhankintaorganisaatioille ja metsänhoitoyhdistyksellekin. Pääasiallisena toiminta-alueena on Rauman, Euran, Eurajoen ja Laitilan kunnat. Yrittäjä toimii yksin, eikä palkkaa ulkoista työvoimaa.

2.3 YRITTÄJÄN VALMIUDET JA OSAAMINEN

Yrittäjän omasta koulutustaustasta löytyy niin liiketalouden opintoja kuin metsätaloudenkin opintoja. Nämä opinnot antavatkin hyvän pohjan lähteä rakentamaan toimivaa metsäpalveluyritystä. Tärkeimmän pohjan antavat metsätalouden opinnot, joista yrittäjä on saanut sen pohjan, jota metsäpalveluyrittämisessä tarvitaan. Metsänhoidossa yrittäjä osaa ottaa huomioon hyvän metsän hoidon suositukset, näissä yhdistyvät taloudellisuus, ekologisuus ja sosiaalisuus.

Tärkeimpänä työkokemuksena yrittäjällä ovat metsurin työt, joita yrittäjä tehnyt Metsänhoitoyhdistys Länsimetsälle opiskelujen ohessa kahdeksan vuoden ajan. Käytännön

metsätöiden tekeminen on siis yrittäjälle tuttua, ja lisäksi Metsähelmin tulevan toiminta-alueen metsänomistajia on tullut tutuksi. Opintoihin liittyvää työharjoittelua Metsähelmin perustaja suoritti myös L&T Biowatilla, jossa työnkuvaan kuului muun muassa puunhankinta. Kyseisen työharjoittelun ansiosta metsänomistajien kanssa toimiminen ja kaupankäynnin rutiinit ovat tulleet tutuksi.

2.4 YHTIÖMUODON VALINTA

Tulevan yrityksen yhtiömuodoksi tulee yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi. Toiminimen perustaminen on yksinkertaista. Perustamisilmoitus Patentti- ja rekisterihallitukselle sekä Verohallitukselle riittää. Toiminimelle ei valita hallitutusta, toimitusjohtajaa eikä tilintarkastajia. Toiminimi sopii yritystoimintaan, jossa taloudelliset riskit ovat pienet, ja jossa toiminnan taloudellinen tulos ohjautuu pääasiassa yrittäjän henkilökohtaiseksi tuloksi. Lisäksi kaupparekisterimaksuissa toiminimi on edullisin 75 euron maksullaan. (Uusyrittäjäverkosto 2010.)

Vaihtoehtoisena yritysmuotona voisi pitää osakeyhtiötä. Sen etuna on, että yrittäjä voi rajata henkilökohtaista vastuuta liittyen yrityksen sitoumuksiin. Haittana on hieman tarkempi hallinto ja vähintään 2500 euron osakepääoma. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät sovellu Metsähelmin yritysmuodoksi, sillä niissä perustajia pitää olla vähintään kaksi.

2.5 PALVELUT

2.5.1 TAIMIKONPERKAUS JA TAIMIKONHOITO

Taimikon perkaus tehdään raivaussahalla kun taimikon valtapituus on noin yhdestä kahteen metriä. Perkaus voidaan tehdä myös kevyempänä reikäperkauksena, jolloin ajankäyttö ja

täten kustannukset metsänomistajalle ovat pienemmät.

Taimikonperkauksen ja taimikonhoitokohteen tultua valmiiksi yrittäjä suorittaa kohteella omavalvonnan, jolla varmistetaan että tavoiteltu runkoluku on saavutettu. Kohteelta mitataan runkoluvut 5-10 koealalta riippuen kohteen pinta-alasta.

Varsinaiseen taimikonhoitoon voi saada KEMERA-tukea. Ennen kuin metsänomistajan kanssa sovitaan työn tekemisestä, yrittäjä määrittää täyttääkö kohde KEMERA-tuen vaatimukset. T:mi Metsähelppi täyttää KEMERA-tukihakemuksen metsänomistajan puolesta ja tukirahat menevät suoraan metsänomistajan pankkitilille. Metsähelppi ei veloita kemerahakemuksen täyttämistä, sillä hakemuksen täyttö vie aikaa vain noin kymmenen minuuttia.

Taimikon perkaus ja taimikonhoito laskutetaan hehtaarikohtaisesti. Hehtaarikohtainen taksa sovitaan työnteettäjän kanssa ennen työn aloittamista. Pinta-ala saadaan metsäsuunnitelmasta tai sellaisen puuttuessa se mitataan gps-laitteella ennen työn aloittamista.

Hehtaarikohtainen veloitus liikkuu 200–400 euron välillä, riippuen kohteen vaikeudesta. Taimikonperkaus ja -hoito voidaan laskuttaa myös tuntiveloituksella, varsinkin jos työmaata kohti kuluva ajan arviointi on vaikea määritellä etukäteen. Taulukossa 1 on laskelma tuntilaskutustavoitteelle. Lisäksi huomioidaan ajokilometrikustannukset työmaalle. 15 kilometrin yhdensuuntaisella työmatkalla päivittäinen matkakustannus on noin 7,5 euroa. Taimikonhoitoon on arvioitu kuluva 49 työpäivää vuodessa (Liite 1).

Taulukko 1. Raivaussahatyön laskutustarvearvio

Tuntikustannus raivaussahatyölle	
Raivaussaha* / päivä	6,3€ / päivä
Sahan varusteet + polttoaine	7,1€ / päivä
YEL / päivä	15,6€ / päivä
Muut vakuutukset / päivä	1,5€ / päivä
Auton kulut + polttoaine	7,5€ / päivä
Toimisto-, viestintä- ym. kulut / päivä	7,8€ / päivä
Yleiskulut yhteensä / päivä	45,8€ / päivä
Yleiskulut / tunti (7 tunnin työpäivä)	6,5€ / tunti
Palkkatoive	18,0€ / tunti
Yritysvoitto 10 %	2,5€ / tunti
Tuntilaskutus (0 % alv.)	27,0€ / tunti
* Sahan käyttöikä 1 vuosi, sahauspäiviä vuodessa 126.	

2.5.2 NUORENMETSÄNKUNNOSTUS

Nuoren metsän kunnostusta tehdään kohteilla, joilla taimikonhoito on aikoinaan jäänyt tekemättä tai joilla se on tehty liian kevyesti ja runkoluku on jäänyt liian korkeaksi. Nuoren metsän kunnostus voidaan tehdä raivaussahalla tai moottorisahalla. Siinä voidaan myös kerätä ainespuuta tai puut voidaan vain kaataa ja jättää metsään. Ainespuu voidaan kerätä kokopuuna tai rankapuuna. Tarvittaessa voidaan myös kerätä kumpaakin, mikäli kertyvät sekä kokopuulla että rankapuulla kertyvät riittävän suuriksi.

Nuoren metsän kunnostukseen voi saada KEMERA-tukea. Ennen kuin metsänomistajan kanssa sovitaan työn tekemisestä, yrittäjä määrittää täyttääkö kohde KEMERA-tuen vaatimukset. T:mi Metsähelppi täyttää KEMERA-tukihakemuksen metsänomistajan puolesta ja tukirahat menevät suoraan metsänomistajan pankkitilille. Metsähelppi ei veloita kemerahakemuksen täyttämistä, sillä hakemuksen täyttö vie aikaa vain noin kymmenen minuuttia.

Nuorenmetsänkunnostustyö laskutetaan tuntiveloituksella. Kappaleessa 6.1 on esitetty raivaussahatyölle laskutusarvio raivaussahatyölle ja kappaleessa 6.2 laskutusarvio moottorisahatyölle. Nuorenmetsänkunnostuksiin on arvioitu kuluvan 11 työpäivää vuodessa (Liite 1).

2.5.3 HAKKUUALAN ENNAKKORAIVAUS

Hakkuualan ennakkoraivauksessa poistetaan hakkuualalta raivaussahalla hakkuutyötä haittaavaa alikasvos. Ennakkoraivaus olisi hyvä tehdä niin aikaisessa vaiheessa, että yhden talven lumet ehtivät painamaan raivuujäätettä maahan. Usein kuitenkin ennakkoraivaus jää viime hetkeen ja se tehdään metsänhoitoyhdistyksen tai puunhankintaorganisaation toimeksiannosta.

Energiapuukohteilla voidaan tehdä kevennetty, niin sanottu näkymäraivaus. Siinä poistetaan vain alle 4 cm kantoläpimitaltaan oleva puusto, jota ei hakkuukoneella ole järkevä korjata. Sen sijaan esimerkiksi puuryhmä, joka sisältää alle 4 cm kantoläpimitaltaan olevia puita voidaan jättää raivaamatta, jos katsotaan että hakkuukone voi sen yhtenä ryppäänä korjata.

Hakkuualan ennakkoraivaukset pyritään veloittamaan hehtaarihintana. Jossain tapauksissa voidaan käyttää myös tuntiveloitusta. Hehtaarikohtainen hinta liikkuu 100 ja 300 euron välillä, riippuen kohteen vaikeudesta ja raivattavan puuston määrästä. Tuntiveloitus on sama kuin aiemmin tässä suunnitelmassa laskettu tuntikustannus raivaussahatyölle. Lisäksi huomioidaan ajokilometrikustannukset työmaalle. Hakkuualojen ennakkoraivauksiin on arvioitu kuluvan 68 työpäivää vuodessa (Liite 1).

2.5.4 MOOTTORISAHAHAKKUUT

Metsähelmin suorittamat moottorisahahakkuut koostuvat pääosin ylispuuhakkuista, sekä sellaisista harvennuskohteista, joille hakkuukoneen tuonti ei ole esimerkiksi kohteen pienen pinta-alan takia taloudellisesti kannattava tai kohteen maasto on sellaista, että hakkuukoneella on siellä vaikea liikkua. Myös nuoren metsänkunnostuksissa saatetaan käyttää moottorisahaa, jos kohteelta kerätään rankaa esimerkiksi energiapuuksi.

Moottorisahahakkuissa Metsähelppi järjestää tarvittaessa ainespuun metsäkuljetuksen. Kuljetusyrittäjä laskuttaa Metsähelppiä metsäkuljetuksesta ja Metsähelppi laskuttaa hakkuuntilaajaa sekä hakkuutyöstä, että kuljetustyöstä. Toiminnan alkuvaiheessa suurin osa työtilauksista tulee kuitenkin Metsänhoitoyhdistyksen toimeksiantona, jolloin Metsähelppi ei tarvitse huolehtia metsäkuljetuksesta, vaan sen järjestää Metsänhoitoyhdistys.

Moottorisahahakkuut laskutetaan tuntiveloituksena ajokilometrit huomioiden. Taulukossa 2 on esitetty tuntiveloitusarvio moottorisahahakkuille. Moottorisahahakkuihin on arvioitu kuluvan 12 työpäivää vuodessa (Liite 1).

Taulukko 2. Moottorisahatyön laskutustarvearvio

Tuntikustannus moottorisahatyölle	
Moottorisaha* / päivä	12,5€ / päivä
Sahan varusteet + polttoaine	8,3€ / päivä
YEL / päivä	15,6€ / päivä
Muut vakuutukset / päivä	1,5€ / päivä
Auton kulut + polttoaine	7,5€ / päivä
Toimisto-, viestintä- ym. kulut / päivä	7,8€ / päivä
Yleiskulut yhteensä / päivä	53,2€ / päivä
Yleiskulut / tunti (7 tunnin työpäivä)	7,6€ / tunti
Palkkatoive	18,0€ / tunti
Yritysvoitto 10 %	2,6€ / tunti
Tuntilaskutus (0 % alv.)	28,2€ / tunti
* Sahan käyttöikä 3 vuotta, sahauspäiviä vuodessa 12.	

Metsähelppi suorittaa tarvittaessa myös pihapuiden kaadot, mikäli se turvallisesti onnistuu

ilman erikoistyövälineitä (nosturit, kiipeilyvälineet, tunkit). Metsähelppi kerää ja kuljettaa pois pihapuiden kaadossa syntyneet hakkuutähteet. Tähän tarkoitukseen riittää henkilöauton peräkärri. Peräkärrielle ei vuositasolla ole suurta tarvetta, joten sitä ei yrityksen kalustoon ole järkevää hankkia. Peräkärriin lainaus onnistuu yrittäjän tutun kautta. Pihapuiden kaato pyritään veloittamaan tuntiveloituksena.

2.5.5 TILANRAJOJEN AUKAISU

Tilanrajojen aukaisussa tarkoituksena on avata umpeen kasvaneet tilanrajat. Aukaisussa käytetään raivaussahaa ja tarvittaessa moottorisahaa. Pyykkien löytämiseen ja rajalinjojen hakuun käytetään kädessä kulkevaa maasto-gps -laitteita, jolla päästään noin 3-5 metrin tarkkuuteen. Mahdollisesti voidaan ennen varsinaista aukaisua ottaa yhteyttä myös naapuritiloihin, jolloin saadaan tilanrajat aikaistua lain vaatimusten mukaisesti 0,75 metriä rajan kummaltakin puolen (Laki eräistä naapurisuhteista 13.2.1920/26). Joissain tapauksissa voi olla suositeltavaa avata rajalinja myös ajouran levyiseksi (4-4,5 metriä).

Rajanaukaisussa voidaan aluksi kävellä metsänomistajan kanssa rajat suurpiirteisesti läpi. Kävelyn yhteydessä metsänomistajalle kerrotaan mitä puita linjalta raivauksen yhteydessä lähtee ja kuinka leveältä rajalinja olisi hyvä avata. Rajojen kierron jälkeen metsänomistajalle annetaan tarjous siitä mitä aukaisu tulisi kustantamaan metsänomistajalle.

Rajalinjojen avaus veloitetaan työtuntien mukaan. Tuntihinta on sama kuin aiemmin tässä suunnitelmassa määritelty raivaussahatyön tuntiveloitus. Hinta voidaan määritellä myös urakkahintana avattavien rajametrien mukaan. Tilanrajojen aukaisua markkinoidaan samalla kun sovitaan esimerkiksi hakkuualan ennakkoraivauksesta tai taimikonhoidosta.

2.5.6 METSÄNVILJELYTYÖT

Metsänviljelytyöihin sisältyy istutus pottiputkella sekä käsin tapahtuva kylvö. Taimien ja siementen hankinta tapahtuu ainakin aluksi metsänhoitoyhdistyksen kautta. Tämä siitä syystä, että suurin osa työmaista tulee MHY:n kautta. Myöhemmin, jos suorat kontaktit metsänomistajiin lisääntyvät, ja suorille taimitilauksille Metsähelppin kautta on tarpeeksi tarvetta, voidaan miettiä taimien ja siementen tilausta myös suoraan taimitarhalta. Siinä tapauksessa pitää hankkia myös tarvittava välivarasto taimille. Varaston tulisi olla sopivan viileä ja sellainen, jossa taimilaatikot voivat sulata rauhassa, ja jossa ne eivät pääse kuivumaan. Hyvä ja edullinen varastopaikka olisi esimerkiksi yrittäjän vanhempien omistama tyhjiällä oleva kiviavetta. Varaston vuokra pitää huomioida istutustöiden hinnoittelussa.

Taimien jakelussa metsänhoitoyhdistys toimittaa taimet vähintään kävelymatkan päähän uudistusosalasta. Tarvittaessa taimia voidaan noutaa päivittäisen istutusmäärän verran metsänhoitoyhdistyksen varastolta ja kuljettaa omalla autolla uudistusosalalle. Mahdollinen mönkijän ja siihen liitettävän peräkärryn hankinta helpottaa huomattavasti taimien kuljetusta uudistusosalalle, varsinkin työmailla joille ei ole autokelpoista tietä.

Metsänviljelytyöiden yhteydessä voidaan metsänomistajana kanssa alustavasti sopia, että metsäpalveluyrittäjä huolehtii myös taimikon kasvuun lähdöstä. Metsäpalveluyrittäjä voi esimerkiksi istutusta seuraavina vuosina käydä tarkistamassa onko taimikossa myyrätuhoja tai pitääkö taimikko perata. Tällainen palvelu sopii varmasti etenkin kaukana metsästään asuville, joilla ei ole mahdollisuutta käydä metsätilallaan vuosittain.

Paakkutaimien pottiputki-istutuksissa päiväkohtainen istutustahti on noin 1400–1800 tainta. Taulukossa 3 on laskettu istutustyöhinta tainta kohden. Istutuksen hinnaksi muodostuu 13 senttiä / taimi (alv 0 %). Metsänviljelytyöihin on arvioitu kuluvan 42 työpäivää vuodessa (Liite 1).

Taulukko 3. Istutustyön hinta tainta kohden.

Laskutustavoite istututukselle	
Istutettuja taimia / päivä	1400 tainta/päivä
Päivälaskutustavoite	186 € / päivä
Laskutus / taimi (0 % alv.)	0,13 € / taimi

2.5.7 LEIMIKON SUUNNITTELU JA PUUKAUPASSA AVUSTAMINEN

Leimikon suunnittelussa rajataan hakkuukohde, suunnitellaan ajourat ja varastopaikat sekä määritellään korjuukelpoisuus. Lisäksi arvioidaan poistuvan ainespuun määrä, sekä kertymät eri puutavaralajeittain. Suunnittelussa etsitään myös mahdolliset lakien ja sertifikaattien määrittämät tärkeät elinympäristöt, jotka jätetään hakkuiden ulkopuolelle. Leimikon suunnittelua voidaan tehdä puukauppa avustaessa tai puunhankintayhtiöt voivat ostaa palvelua, jolloin he voivat keskittyä ostotyöhön ja jättää nauhoittamisen Metsähelppille.

Puukaupan avustamisessa metsänomistajan kanssa käydään ensin läpi mitä hakattavaa hänen metsässä olisi ja minkälainen puukauppa häntä kiinnostaisi. Metsänomistaja valtuuttaa valtakirjalla t:mi Metsähelppin toimimaan puukaupassa edustajanaan. T:mi Metsähelppi mm. allekirjoittaa kauppakirjan sekä mittaustodistukset. Metsänomistaja pidetään hänen halutessaan ajan tasalla siitä miten hänen puukaupansa etenee ja alkuperäiset asiakirjat toimitetaan metsänomistajalle.

Kun hakattavat kuviot ovat selvillä, t:mi Metsähelppi arvioi mitä puutavaralajeja leimikolta syntyy ja kilpailuttaa leimikon alueen puunhankintaorganisaatioilla. Lopullinen päätös puukaupasta tehdään yhdessä metsänomistajan kanssa tai itsenäisesti mikäli näin on sovittu. Mikäli leimikolla on ennakkoraivauksen tarvetta, Metsähelppi suorittaa raivuun. Metsähelppi valvoo, että hakkuut suoritetaan kaupan edellyttämällä tavalla ja että hakkuun laatu on riittävä.

Leimikon suunnittelu ja puukaupassa avustaminen ei kuulu Metsähelppin pääasiallisiin

palveluihin ainakaan yrityksen toiminnan alkuvaiheessa, eikä siihen kuluien työpäivien määrää ole arvioitu. Taulukossa 4 on arvioitu laskutustarve puukaupan avustamisesta. Esimerkissä on arvioitu ajankäyttö noin 2-3 hehtaarin kokoiselle leimikolle. Myös tuntiveloitusta voidaan käyttää. Yrittäjän kannalta tuntiveloitus on turvallisempi, sillä työhön kuluva tuntimäärä on vaikea arvioida. Tuntiveloituksessa voidaan metsänomistajan kanssa sopia tietty summa, jota lasku ei voi ylittää.

Taulukko 4. Esimerkki puukaupan avustamisen laskutustarpeesta

Puukaupassa avustaminen	
Leimikon suunnittelu	4 tuntia
Tarjousten laadinta	1 tuntia
Kaupanteko	1 tuntia
Korjuun jälkitarkastus	1 tuntia
Yhteensä	7 tuntia
Tuntikustannus	23,7€ / tunti
Kustannus / työmaa	165,9€ / leimikko
Polttoainekulut keskim.	30,0€ / leimikko
Laskutus (0 % alv.)	195,9€ / leimikko

2.5.8 PYSTYKARSINTA

Pystykarsinnassa tavoitellaan puuston laadun parantamista vähentämällä oksien määrää. Pystykarsinta kohdistetaan lähinnä koivu- ja mäntymetsiin. Männyllä karsintakohteiksi kelpaavat tuoreet ja kuivahkot kankaat sekä niitä vastaavat ojitettujen turvemaiden männiköt. Koivulla karsittavaksi soveltuvat lehtomaisten ja tuoreiden maiden rauduskoivikot.

Hangen päältä ulotutaan helpommin korkeammalle ja kevättalvella muiden metsätöiden tekeminen voi olla hankalaa. Heikolla hangenkannolla apuna voidaan käyttää lumikenkiä.

Pystykarsinnassa voidaan hyvällä kohteella päästä 100 rungon päiväkohtaiseen tuottavuuteen. Hehtaaria kohden aikaa kuluu siis noin 4,5 työpäivää.

Hehtaarikustannukseksi metsänomistajalle muodostuu 720 euroa (+ alv.)

Pystykarsintaan saa KEMERA-tukea kohteen täyttäessä tietyt ehdot. Tuen suuruus Rauman seudulla on neljään metriin karsittaessa 168,50 € / hehtaari ja viiteen metriin karsittaessa 210,50 € / hehtaari. Tuki toteutusselvitykseen on vähintään 2,6 ha suuruisissa kohteissa enintään 78 euroa + 16,50 euroa/ha, ja tätä pienemmissä kohteissa enintään 46,50 euroa/ha. (Metsätalouden kehittämiskeskus Tapio 2009, 19.) Metsähelppi täyttää tarvittaessa metsänomistajan puolesta tukihakemuksen. Metsähelppi ei veloita kemerahakemuksen täyttämistä, sillä hakemuksen täyttö vie aikaa vain noin kymmenen minuuttia.

2.5.9 KORJUJÄLJEN ARVIOINTI

Korjuujäljen arviointia voidaan suorittaa metsänhoitoyhdistykselle, sekä puunhankintaorganisaatioille. Arviointi tehdään sen jälkeen kun puut ovat ajettu tien varteen. Arvioinnissa otetaan huomioon jääneen puuston määrä, puuvalintaa, runko- ja juurivaurioiden määrä, ajouraleveys sekä ajourienvälinen etäisyys.

Edellä mainitut tiedot kerätään koealoilta, joita otetaan työmaan koosta riippuen 5-10. Koealat sijoitellaan leimikolle esimerkiksi viidenkymmenen metrin välein kuvitteelliselle linjalle, joka halkaisee leimikon puoliksi. Lisäksi leimikolta arvioidaan varastoinnin laatu, sekä työjäljen yleinen siisteys.

Arvioinnin jälkeen tulokset siirretään tietokoneelle, jossa korjuun laadun arvioinnin voidaan koota yhteen tiedostoon, jolloin voidaan vertailla korjuuyrittäjän työjälkeä verrattuna yrittäjän aikaisempiin työmaihin, sekä suhteessa muihin korjuuyrittäjiin.

Myös metsän uudistusaloille voidaan tehdä maanmuokkauksen laadunarviointia. Tällöin otetaan huomioon istutuskohtien määrä, istutuskohtien laatu, vesiensuojelliset asiat, säästöpuiden huomiointi, paljastuneen maan määrä sekä työjäljen yleinen siisteys.

Yrittäjällä on aiempaa kokemusta korjuu- ja uudistusjäljen arvioinneista työharjoittelusta

kesältä 2009. Korjuujäljen arviointi vie aikaa tietokoneelle tallennuksineen noin kaksi tuntia, uudistusjäljen arviointi noin tunnin. Koska työaika kohteella ei kestä kovin kauan, kasvaa kohteelle siirtymiseen kulutetun ajan polttoainekulutuksen osuus merkittäväksi. Nämä täytyy siis huomioida hinnoittelussa. Maastotöissä varusteiksi korjuunlaadunseurantaan riittää paperinen tietojen ylösottolomake sekä relaskooppi ja metsurimitta.

Työmaakohtaiset hinnat sovitaan erikseen työn tilaajan kanssa. Taulukossa 5 on arvioitu laskutustarve työmaata kohden korjuun-, ja uudistusjäljen arvioinnissa.

Taulukko 5. Laadunseurannan laskutustarvearvio

Tuntikustannus	
YEL / päivä	15,6€ / päivä
Muut vakuutukset / päivä	1,5€ / päivä
Toimisto-, viestintä-ym. kulut / päivä	7,8€ / päivä
Yleiskulut yhteensä / päivä	24,9€ / päivä
Yleiskulut / tunti (7 tunnin työpäivä)	3,6€ / tunti
Palkkatoive	18,0€ / tunti
Yritysvoitto 10 %	2,2€ / tunti
Tuntikustannus yhteensä	23,7€ / tunti
Korjuun laadunseuranta	
Maastotyö	1,5 tuntia
Siirtymiset	0,5 tuntia
Tallennustyö	0,5 tuntia
Yhteensä	2,5 tuntia
Kustannus / työmaa	59,3€ / työmaa
Polttoainekulut keskim.	7,5€ / työmaa
Laskutus (0 % alv.)	66,8€ / työmaa
Maanmuokkauksen laadunseuranta	
Maastotyö	1 tuntia
Siirtymiset	0,5 tuntia
Tallennustyö	0,3 tuntia
Yhteensä	1,8 tuntia
Kustannus / työmaa	42,7€ / työmaa
Polttoainekulut keskim.	7,5€ / työmaa
Laskutus (0 % alv.)	50,2€ / työmaa

2.6 RAHOITUS

2.6.1 PÄÄOMAN TARVE

Yrityksen perustaminen ei vaadi suurta alkupääomaa. Alkuun pääsee raivaussahalla ja moottorisahalla varusteineen. Istutustöihin tarvitaan pottiputki sekä taimivakka, tarvittaessa kyseiset istutusvälineet saa lainattua metsänhoitoyhdistykseltä. Lisäksi tarvitaan toimistotarvikkeita. Esimerkiksi taimikonhoitokohteilla, joilla ei ole metsäsuunnitelmaa, tarvitaan gps-laite ja karttaohjelma, jotta saadaan hoidetun kuvion pinta-ala tiedot ja kartta KEMERA-hakemusta varten.

Yrittäjällä omistaa jo ennestään metsätyömaille soveltuvan maastoauton, joten autoonkaan ei yrityksen alkuvaiheessa tarvitse sijoittaa rahaa.

Yrityksen toimistona toimii yrittäjän koti, sillä asiat hoidetaan joko tilakäynnillä metsänomistajan tilalla, puhelimitse tai sähköpostitse. Tarvetta varsinaiselle toimistolle ei siis ole.

Yrittäjä hoitaa laskutuksen itse, joten laskutusohjelma tarvitaan. Yksinkertaisen ja toimivan laskutusohjelman voi ladata internetistä ilmaiseksi. Hieman kehittyneemmät ohjelmat maksavat 100–150 euroa. Esimerkiksi suosittu Passeli+ Lite -laskutusohjelma maksaa 149 euroa. Alkupääomaan ei tarvita ulkoista lainaa, koska siihen riittävät yrittäjän omat säästöt. Taulukossa 6 on arvioitu alkupääoman tarve.

Taulukko 6. Selvitys alkupääoman tarpeesta

Selvitys alkupääoman tarpeesta	
kaupparekisterimaksu	75 €
raivaussaha (sis. Varusteet)	900 €
pottiputki	140 €
taimivakka	70 €
moottorisaha	450 €
m.sahan varusteet	250 €
työvaatteet ja -kengät	250 €
gps-laitte+kartta	400 €
toimistotarvikkeet (sis. las kutus ohjelma ja tulostin)	200 €
käyttöpääoman tarve	500 €
kustannus ylitys varaus	100 €
Yhteensä	3335 €

2.6.2 KANNATTAVUUS

Metsähelmin vuosittainen nettotavoitetulos on 26400 euroa. Ensimmäiseltä toimintavuoden tavoite jää tästä tavoitteesta, sillä toiminnan alkuvaiheessa joudutaan sijoittamaan paljon rahaa työvälineisiin. Taulukossa 7 on esitetty yrityksen kannattavuuslaskelma.

Tuntilaskutustavoitteena on 27 euroa (ALV 0 %). Jos vuosittaista nettotavoitetulosta tiputetaan 24000 euroon, tipahtaa tuntihinta 25 euroon. Taulukon 7 luvuista kirjapitokulut saattavat olla ennakoitua pienemmät. Sen sijaan matka- ja autokulut saattavat nousta.

Työvälineiden korjauskulut saattavat vaihdella suuntaan tai toiseen.

Taulukko 7. Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma				kuukaudessa	vuodessa
Tavoitetulos (nettotulot verojen jälkeen)				2200	26400
Henkilöverotus		25%		733	8800
Bruttotulot				2933	35200
Käyttökattotarve				2933	35200
Kiinteät kulut (ilman alv)					
YEL	20,6%	Vuositulo 20000	Ale%25%	258	3090
muut vakuutukset				30	360
toimitilakulut				0	0
viestintäkulut (puhelin, internet)				40	480
kirjanpito				80	960
toimistotarvikekulut				20	240
matka- ja autokulut				80	960
markkinointi				20	240
koulutus, ammattikirjallisuus, lehdet				10	120
korjaukset				50	600
sahan polttoaine kulut				67	800
muut kulut				40	480
kiinteät kulut yhteensä				694	8330
myyntikatetarve					
				3628	43530
liikevaihto					
				3628	43530
muut nettotulot				0	0
arvonlisävero%		23,00%		834	10011,9
kokonaismyynti					
				4462	53541,9
Laskutustavoitteet				€, ilman ALV.	€, sis. ALV.
kuukausilaskutustavoite		kk/v	11	4090	5031
päivälaskutustavoite		pv/kk	22	186	229
tuntilaskutustavoite		h/pv	7	27	33

2.6.3 KIRJANPITO

T:mi Metsähelmin kirjanpito hoidetaan ulkoisesti tilitoimiston avustuksella. Ulkoistamalla kirjanpidon yrittäjä voi itse keskittyä siihen minkä parhaiten osaan, eli metsäpalveluiden tuottamiseen. Lisäksi esimerkiksi verotukseen liittyen ammattiapu lienee joka tapauksessa tarpeellista, jolloin oma kirjanpitäjä on hyvä vaihtoehto. Kirjapidosta on sovittu Tilitoimisto Maija Jaakkolan kanssa. Kirjanpito on kahdenkertainen.

Laskutuksen yrittäjä tekee itse. Laskut lähetetään kirjeitse tai joissain tapauksissa voidaan sopia myös käteismaksuista. Suurempien asiakkaiden kuten metsänhoitoyhdistyksen kohdalla yhdelle laskulle kootaan useampia työmaita. Näin säästetään aikaa paperitöissä, kun yhdellä istumalla saadaan usean työmaan laskut kirjattua.

2.6.4 TALOUDEN SEURANTA

Taimikonhoidossa ja nuorenmetsänkunnostuksessa pyritään asiakkaan kanssa sopimaan hehtaarikohtainen hinta etukäteen. On haasteellista arvioida työhön kuluva aika. Siksi on tärkeää seurata toteutuneita työtunteja ja verrata niitä saatuun korvaukseen.

Taimikonhoidosta ja nuorenmetsänkunnostuksesta laaditaan tästä syystä joka kuukausi laskelmat siitä onko kyseisissä työlajeissa päästy tavoiteltuun tuntiveloitukseen.

Hinnoittelussa tulee ottaa huomioon myös yleisten kustannusten mahdollinen nousu.

Kustannusten noustessa on voitava myös nostaa palveluiden hintoja. On myös seurattava asiakaskohtaisia ja palvelukohtaisia kannattavuuksia, jotta löydetään oikeat asiakkaat ja palvelut, joista saadaan yritykselle paras kannattavuus.

Yrityksen toimintaan ja talouteen liittyvissä asioissa, joissa oma perehtyminen asiaan ei auta ratkaisemaan ongelmaa, yrittäjä turvautuu tarvittaessa oman kirjanpitäjänsä sekä Rauman Seudun Kehityksen yritysneuvojan apuun.

2.7 TOIMINTAYMPÄRISTÖ

2.7.1 ASIAKKAAT

T:mi Metsähelmin asiakkaat koostuvat puunhankintaorganisaatioista, metsänhoitoyhdistyksestä, koneyrittäjistä, sekä yksityisistä metsänomistajista. Yksityisiä metsänomistajia Metsähelmin toiminta-alueella on noin 4700 ja näiden omistuksessa on 125 800 metsähehtaaria (MHY Länsimetsä 2010).

Suurin asiakas on metsänhoitoyhdistys, jolle Metsähelppi toimii ikään kuin aliurakoitsijana. Varsinkin alussa metsänhoitoyhdistyksen rooli on suuri töiden teettäjänä. Alustavasti on jo sovittu että Metsähelppi tulee tekemään töitä MHY Länsimetsälle ja L&T Biowatille. MHY Länsimetsän ja L&T Biowatin työtilaukset muodostavat ensimmäisenä toimintavuotena arviolta 70 % liikevaihdosta. Osuus on merkittävä, ja jos kyseisiltä toimijoilta ei jostain syystä työtilauksia tulekaan odotettua määrää, Metsähelppi panostaa metsänomistajille puhelimitse tehtävään suoramarkkinointiin varmistaakseen työtilausten riittävän määrän.

Suorat asiakassuhteet metsänomistajiin lienevät ainakin alussa vähissä. Tavoitteena on kuitenkin ajan myötä kasvattaa suoria asiakassuhteita metsänomistajiin, niin että niiden osuus olisi puolet liikevaihdosta. Asiakassuhteista pyritään luomaan pitkäkestoisia. Ideaalitulanteessa asiakkaina olisi muutamia suuria metsänomistajia, jotka pystyisivät takaamaan töitä tasaisesti.

2.7.2 TOIMIALAN KEHITYS

Metsäpalveluyrittäjyys on melko nuori toimiala. Valtaosa yrityksistä on perustettu 90-luvun alkupuoliskolla, jolloin taloudellinen lama ohjasi metsäalalta työttömäksi jääneitä

perustamaan omia metsäpalveluyrityksiä. Tyypillinen metsäpalveluyritys on yhden henkilön toiminimiä. 57 %:ssa yrityksissä on vain yksi työntekijä. (Koistinen 1999, 6.) Metsäpalveluyrittäjien palvelut painottuvat puunkorjukseen, metsänhoitotöihin, puukauppaan, metsäsuunnitteluun ja puun jatkojalostukseen.

Osaltaan metsäpalveluyrittäjien kasvun määrään ovat vaikuttaneet metsäalan yhtiöiden organisaatiomuutokset, joissa työntekijöitä on vähennetty. Organisaatorakenteita on kevennetty ja toimintoja ulkoistettu. Näin ollen monet metsäammattilaiset ovat työllistäneet itse itsensä perustamalla metsäpalveluyrityksen.

2.7.3 KILPAILIJAT

Kilpailu Rauman seudulla ei ole suurta. Seudulta löytyy muutamia yrityksiä, jotka tarjoavat metsäpalveluita. Metsätoimisto Tuomo Valtonen tarjoaa metsänhoitopalveluita sekä puukauppaan ja metsäsuunnitteluun liittyviä palveluita. Lapin alueella, joka on t:mi Metsähelmin päämarkkina-alue, löytyy yksi metsäpalveluyrittäjä. Metsäpalvelu Raimo Lehtonen tarjoaa lähinnä metsuripalveluita.

Työtä riittää varmasti enemmän kuin on tekijöitä. Haasteena on se, miten metsänomistajat saa aktivoitua hoitamaan metsiään. Kilpailua syntyy myös metsähoitoyhdistyksen kanssa. Metsänhoitoyhdistys on vahva perinteinen toimija, jonka kanssa metsänomistajat ovat tottuneet hoitamaan metsänhoitoon liittyviä asioitaan. Aktiivisella markkinoinnilla kuitenkin Metsähelppi pyrkii saamaan kontakteja metsänomistajiin, ja osoittamaan, että esimerkiksi taimikonhoito on yksinkertaisinta ja edullisinta hoitaa suoraan Metsähelmin kanssa.

2.8 MARKKINOINTI

2.8.1 YRITYKSEN NIMI JA LOGO

Yrityksen nimellä tavoitellaan, että se kertoisi mahdollisimman hyvin yrityksen palveluista ja olisi helppo muistaa. Lisäksi www-sivujen kannalta nimi ei saisi olla liian pitkä, jotta voidaan käyttää helppoa www-osoitetta.

Yrityksen logolla (Kuva 1.) pyritään kiinnittämään asiakkaiden huomioita. Siinä tulee yrityksen nimi selvästi esille. Logoon on hahmoteltu kuusen kuva, joka kertoo yrityksen toimivan metsälalla. Lisäksi logossa on sahanterät, jotka viittaavat puiden kaatoon.

Kuva 1. Metsähelppin logo



2.8.2 MARKKINOINTIKEINOT

Markkinoinnin haasteena on oikean markkinointikanavan löytäminen. Markkinoinnilla pitäisi tavoittaa nimenomaan ne ihmiset, jotka omistavat metsiään ja tekevät niiden hoitoon liittyvät päätökset.

Metsäalalla puskaradio on vahva markkinointikeino. Kun on tehnyt esimerkiksi taimikonhoitoa, jossain kylätien varrella, ja jälki on ollut hyvää, saattaa tieto tekijästä levitä metsänomistajalta toiselle metsänomistajalle tehokkaasti. Varsinkin pienellä paikkakunnalla, jossa tekijät ovat harvassa, yrittäjän nimi on helposti tiedossa. Työn laatuun kannattaa panostaa, sillä huonosti tehdystä työstä asiakas kertoo helposti tuttavilleen, jolloin on epätodennäköistä, että tämä hankkii kyseisen yrityksen palveluita.

Lehtimainonnassa markkinointikanavana on hyvä käyttää metsänhoitoyhdistyksen omaa julkaisua, joka ilmestyy muutaman kerran vuodessa. Tällä tavalla tavoitetaan oikea kohderyhmä, eli metsänhoidosta kiinnostuneet metsänomistajat. Toki lehtimainontaa voidaan tehdä myös paikallislehdissä pienillä ilmoituksilla ja samalla seurata lisääntyvätkö yhteydenotot missä määrin ilmoituksen julkaisun jälkeen.

Lehtimainontaan Metsähelppi ei tee suuria panostuksia. Vuosittainen budjetti lehtimainontaan on korkeintaan 200 euroa. Esimerkiksi ilmaisjakelulehti Uusi-Raumassa 40x40mm värillinen ilmoitus maksaa v. 2010 91 euroa, paikallislehti Ala-Satakunnassa 72 euroa.

Markkinointia voidaan tehdä myös jakamalla mainoslehtisiä postilaatikoihin. Painatuskuluissa voidaan säästää tekemällä mainoksista mustavalkoiset ja jakamalla ne omalla autolla. Jako voidaan tehdä muun työn ohessa niin että jakaa ennen työpäivää mainoslehtiset sen kylän alueelle, missä on sen hetkinen työmaa. Mainoslehtisiä ei tarvitse jakaa kaikkia samaan aikaan vaan ne voidaan hajauttaa pidemmällekin ajalle. Näin voidaan samalla hajauttaa yhteydenottoja niin, etteivät kaikki yhteydenotot tule samaan aikaan. Mainoslehtisten jakamisessa kulut jäävät erittäin pieniksi.

Www-sivut ovat yksi markkinoinnin muoto. Palveluntarjoajia etsitään yhä enenemissä määrin Internetin välityksellä ja on tärkeää, että yhteystiedot ja yrityksen tarjoamat palvelut löytyvät helposti Internetin kautta niitä etsiville. Www-sivut eivät välttämättä vaadi suuria hienouksia, riittää että tehdään lyhyesti yritystä ja sen palveluita tutuksi asiakkaalle ja kerrotaan miten yrittäjään voi ottaa yhteyttä. Itse tekemällä ja päivittämällä www-sivujen vuosittaiset kustannukset ovat noin 70 euroa.

Markkinoinnin keinona voi käyttää myös autossa oleva mainosteippejä. Teipeissä on hyvä tulla esille yrityksen nimi ja www-osoite ja puhelinnumero. Kun työskennellään vilkasliikenteisen tien varrella ja yrityksen teipeillä varustettu auto on pysäköitynä tien vieressä, ihmisille jää mieleen yrityksen nimi ja he näkevät samalla millaista työtä yritys tekee.

Asiakkaille annetaan mahdollisuus antaa työstä palautetta www-sivujen kautta. Tämän palautteen voi myös antaa nimettömänä jolloin negatiivisenkin palautteen antaminen on helpompaa. Jotta asiakkaat löytäisivät ”palauteboxin”, kirjoitetaan laskun yhteyteen viesti palautteenantomahdollisuudesta ja perään www-osoite.

2.9 SWOT-ANALYYSI

Kuva 2. SWOT-analyysi.

NYT	Vahvuudet	Heikkoudet
	paikallisuus	toiden kasaantuminen
	työnlaatu	talvityöllistyminen
	aikaisempi yhteistyö MHY:n kanssa	nimen esille saaminen
	kaikki palvelut yhdeltä henkilöltä	
	metsänomistajan toiveiden huomioiminen	
	pienet yleiskulut	
	hinnan kilpailukykyisyys	
	nuorenmetsänkunnostusjälki	
	WWW-sivut	
TULEVAISUUDESSA	Mahdollisuudet	Uhkatekijät
	metsänomistajien omatoimisuuden väheneminen	suojelun lisääntyminen
	ulkoistamisen lisääntyminen	korotus mh-maksusta irtatumiseen
	työvoimapula metsäalalla	hoitorästien laiminlyönti
	kehitymishaluisuus	koneellistuminen
	vähälumiset talvet	

Kuvassa 2 on listattu yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhkatekijät. Paikallisuus on yrityksen vahvuus, sillä pääasiallinen toiminta-alue tulee olemaan entisen Lapin kunnan alueella ja metsänomistajat varmasti haluavat ostaa palvelunsa oman paikkakunnan yrittäjältä. Asiakkaita helpottaa kun kaikki toiminta tapahtuu yhden henkilön kautta. Näin asiakkaan toiveet voidaan ottaa paremmin huomioon.

Yritys panostaa työlaatuun, niin että siitä muodostuu yrityksen vahvuus.

Nuorenmetsänkunnostuskohteilla Metsähelppin moottorisahalla tekemä työjälki on parempaa kuin hakkuukoneella hakatuilla kohteilla. Pienillä yleiskuluilla saadaan hinta kilpailukykyiseksi. Yrityksen www-sivut tulevat olemaan informatiiviset.

Yrityksen heikkoutena on työntekijöiden vähyys. Kun työntekijöitä on vain yksi, tulee tilanteita jolloin kaikkia kiireellisiä töitä ei pystykään tekemään asiakkaiden toiveiden

mukaisessa aikataulussa. Talvityöllistyminen tulee olemaan runsaslumisina talvina vaikeaa. Kun lunta on paljon raivaussaha- ja moottorisahatyöt vaikeutuvat. Yrityksen toiminnan alkuvaiheessa yrityksen nimi ei ole paikallisille metsänomistajille tuttu, joka vaikeuttaa työtilausten saamista.

Tulevaisuudessa metsänomistajien itse tekemien metsätöiden määrän on arveltu vähenevän. Tämä lisäisi yrityksen työtilausten määrää. Myös puunhankintaorganisaatioiden ulkoistamat työt sekä metsäalan työvoimapula lisäävät Metsähelppin työtarjontaa. Jos tulevat talvet tulevat olemaan entistä vähälumisempia, parantaa se talvityöllistymisen mahdollisuuksia.

Uhkana Metsähelppille on metsänomistajien kiinnostuksen kasvu metsänsuojelua kohtaan, jolloin metsänhoitotöille ei ole tarvetta. Metsänhoitotyöt saattavat vähetä myös jos metsänomistajien kiinnostus metsänhoitoa kohtaan vähenee, jolloin hoitotyöt jäävät tekemättä. Koneellistuminen tuo kehittyessään kilpailua esimerkiksi taimikonhoitoon.

3 YRITYKSEN KEHITTÄMINEN

3.1 KLAPIKAUPPA

Metsäpalveluiden tarjoajalle keskitalven pimeät ja lumiset olosuhteet asettavat haasteen ympärivuotiselle työskentelylle, mihin ratkaisu saattaisi olla klapikaupan lisääminen Metsähelmin palvelutarjontaan. Klapien valmistuksen rangoista klapeiksi voisi ajoittaa aikaan, jolloin maasto-olosuhteet metsässä ovat lumen takia huonot työskentelyyn.

Puunhankinnan voisi kohdistaa lähialueiden pienalaisille hakkuukohteille, joilta kertyy useista puulajeista pieniä pinoja (alle 20 m³), etteivät metsäyhtiöt ole niistä kovin kiinnostuneita. Kohteiden hankkimisessa yhteistyö Metsänhoitoyhdistyksen alueneuvojan kanssa lienee paras keino löytää sopivia kohteita.

Kun puun hankinnan kohteet ovat alle 10 kilometrin etäisyydellä klapiin valmistuspaikasta, voisi metsäkuljetuksen ja kuljetuksen valmistuspaikalle yhdistää metsävarusteisella mönkijällä. Jos mönkijän käyttöaste kuitenkin jää pieneksi, edullisempi vaihtoehto on ostaa kuljetuspalvelu puutavarakuljetusyrittäjältä tai maanviljelijältä, jolla on puutavarakärryllä varustettu traktori.

Klapien valmistus vaatii investointeja klapiin koneen lisäksi. Klapien kuivaukseen ja säilytykseen tarvitaan riittävät tilat ja valmiiden klapiin jakelu asiakkaille pitää myös sujua tehokkaasti. Jakelussa voidaan käyttää joko maataloustraktoria peräkärryllä varustettuna, pakettiautoa tai henkilöautoa peräkärryllä varustettuna tai lavakuorma-autoa.

Kuljetuspalvelun voisi ulkoistaa esimerkiksi niin, että sen hoitaa kuljetusyrittäjä, jolla on lavakuorma-auto.

3.2 PELLONREUNOJEN SIISTIMINEN

Pellonreunoille kertyy helposti pusikkoa, josta ajan myötä aiheutuu haittaa viljelylle. Pellonreunat vesovat helposti ja niiden siistimistarve on säännöllistä. Maanviljelijöillä ei ole usein aikaa, halukkuutta tai mahdollisuutta käydä pellonreunoja siistimässä. Yrittäjä huomasi tämän työharjoittelunsa aikana L&T Biowatilla, ja totesi että pellonreunojen siistimispalvelulle olisi tarvetta.

Jos reunakasvillisuus ei ole vielä päässyt kasvamaan kovin suureksi, onnistuu siistiminen pelkällä raivaussahalla ja kaadetun puuston voi jättää metsän puolelle hajoamaan. Jos kuitenkin puusto on isompaa tai ei ole tilaa jättää kaadettua puustoa maahan, pitäisi puusto saada kerättyä pois. Tähän tarkoitukseen tarvitaan metsätraktori. Jos puusto on tarpeeksi suurta, ja kertymää tulee tarpeeksi, voidaan hakkuussa kerätä myös rankapuuta energiakäyttöön.

Kertymän ollessa riittävän suuri voidaan kertynyt puu myydä energiapuuta ostaville yrityksille. Työnteettäjä voi itse myydä energiapuun tai T:mi Metsähelppi voi tarvittaessa avustaa myynnissä. Tiedossa pitää olla varastopaikka, jossa puita voidaan varastoida riittävän pitkä aika. Hyvä olisi olla myös jonkinlainen terminaalivarasto, jonne pienet erät voitaisiin kerätä. Hakkuu ja kuljetus veloitetaan aina erikseen ja puun siirtyessä T:mi Metsähelppin omistukseen, siitä maksetaan tietty kiintokuutiometrihintaa. Energiapuun mittauksessa käytetään apuna Metsätalouden kehittämiskeskus Tapion ja Metsäntutkimuslaitoksen laatimaa energiapuun mittauksen opasta.

Puun kuljetus pellonreunoilta varastopaikalle voidaan järjestää urakoitsijalla, joka tekee metsäkuljetusta, tai sen voi tehdä myös työnteettäjä itse, jos hän sattuu omistamaan siihen soveltuvan kaluston. Yhtenä mahdollisuutena olisi hankkia metsäkuljetuskalusto T:mi Metsähelppin nimiin ja kuljettaa puut itse varasto paikalle. Vaihtoehtoisia kuljetusvaihtoehtoja olisi metsätraktori, metsävarusteinen maataloustraktori tai metsävarusteinen mönkijä. Tämän kaluston hankkiminen pelkästään pellonreunojen siistimiseen ei ole kannattavaa, mutta jos metsävarusteista traktoria voisi hyödyntää

esimerkiksi klapiyrittäjyyden yhteydessä, nousisi myös kaluston käyttöaste.

Edullisin vaihtoehto olisi metsävarusteinen mönkijä. Mönkijällä tosin tuottavuus olisi myös pienin, mutta sen käyttö soveltuisi myös muuhun työskentelyyn. Se olisi erinomainen metsäkuljetusmuoto esimerkiksi nuoren metsän kunnostuksilla ja ensiharvennuksilla, joille metsänomistaja ei halua leveitä ajouria ja syviä ajourapainauksia. Myös taimien kuljettamisessa istutustyömaalle mönkijä olisi oivallinen apuväline.

3.3 YRITTÄJIEN VÄLINEN YHTEISTYÖ

Metsätaloudessa toimivien yritysten välisellä yhteistyöllä pystytään luomaan kattavampia ja kilpailukykyisempiä palveluita asiakkaille. Metsäpalveluyrittäjistä yli puolet toimii yhteistyössä muiden yrittäjien kanssa. (Koistinen 1999) Yhteistyön avulla kunkin yrityksen omat vahvuudet saadaan tuotua paremmin esille ja ne voivat keskittyä siihen osa-alueeseen, jonka parhaiten osaavat (Kettunen, Markkula & Kaivola 2005).

Yhteistyön rakentamisessa voi olla kaksi suuntaa, joita kumpaakin on hyvä kehittää, metsäpalveluyrittäjien välinen yhteistyö sekä metsäpalveluyrittäjän ja koneyrittäjän välinen yhteistyö. Metsäpalveluyrittäjä voi tarjota palveluistaan koneyrittäjälle esimerkiksi ennakkoraivausta, motokontrollia tai leimikon suunnittelua.

4 LOPPUSANAT

Metsähelppi tulee tarjoamaan useita metsäpalveluita niin yksityisille metsänomistajille kuin eri metsäalalla toimiville organisaatioillekin. Toiminta-alueena tulee olemaan Rauman seutu ja näin ollen paikallisuus ja paikallistuntemus tulevat olemaan yrityksen vahvuuksia. Yrittäjä on tehnyt metsänhoitoyhdistykselle metsurin töitä alueella jo usean vuoden ajan joten osaaminen on hallussa ja useat metsänomistajat ennestään tuttuja.

Eniten yritystä tulevat työllistämään taimikonhoidot ja hakkuualojen ennakkoraivaukset, sekä keväinen metsänviljelysesonki.

Metsähelppin vahvuutena on, että kaikki toiminta tapahtuu yhden henkilön kautta. Näin asiakkaan toiveet voidaan huomioida paremmin. Myös kuluja voidaan näin vähentää kun työmaalla tarvitsee käydä vain yhden henkilön. Heikkoutena Metsähelpillä on talvityöllistyminen runsaslumisina talvina, jolloin raivaussahatyöt ovat hankalia toteuttaa. Runsaslumisina aikoina yritys tekee hakkuujäljen arviointia sekä ylispuiden poistoa moottorisahalla. Mahdollisuutena talvityöllistymisen helpottamiseksi on myös ryhtyä valmistamaan ja myymään klapeja.

Taloudellisesti yrityksen perustaminen ei vaadi suurta riskin ottoa. Alkuvaiheen investointeihin ei tarvita ulkopuolista lainaa. Koska osa töistä hinnoitellaan urakkakohtaisesti, vaatii se aktiivista seurantaa miten kannattavaksi mikäkin työlaji muodostuu. Kirjanpito on ulkoistettu, ja kirjanpitäjältä yrittäjä saa talouteen liittyvissä kysymyksissä neuvoa.

Metsähelppin suurin asiakas ainakin yrityksen alkuvaiheessa tulee olemaan Metsänhoitoyhdistys. Jatkossa yritys pyrkii yhä enemmän toimimaan suoraan metsänomistajien kanssa. Metsänomistajien tavoittamiseksi yritys markkinoi itseään muun muassa mainoslehtisillä sekä informatiivisilla www-sivuilla, sekä tarvittaessa puhelimitse suoraan metsänomistajille.

LÄHTEET

KIRJALLISET LÄHTEET

Andersin, Virpi, 2007. Näin laadin liiketoimintasuunnitelman. Opinnäytetyö. Tampereen ammattikorkeakoulu.

Hoffrén, Seppo, 1990. Liiketoiminnan suunnitteluopas. Juva; WSOY.

Holopainen, Tuulikki 2006. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. Helsinki; Edita Prima Oy.

Kettunen, Arto; Markkula, Valtteri; Kaivola, Auvo 2005. Yritysyhteistyö metsätalouden palveluiden tuotannossa. Loimaa: Priimus Paino Oy

Koistinen, Arto 1999. Metsäpalveluyrittäminen Suomessa. Helsinki: Tummavuoren Kirjapaino Oy.

Koski, Toivo; Virtanen Markku 2005. Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.

Metsätalouden Kehittämiskeskus Tapio 2006. Hyvän metsänhoidon suositukset. Helsinki: F.G. Lönnberg.

Pitkämäki, Ari 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Uusyrittäjäverkosto 2010. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2010. Suomen Uusyrittäjäkeskukset ry.

SÄHKÖISET LÄHTEET

Laki eräistä naapuruussuhteista 13.2.1920/26 [online] [viitattu 12.05.2010].

www.finlex.fi/laki/ajantasa/1920/19200026

Markkola, Juha-Matti; Bergroth, Jouni; Jylhä, Paula; Kämäri, Hannu; Rantala, Juho; Kannisto, Kari; Uusitalo, Jori 2008. Metsäyrittäjyyden monet ulottuvuudet. Vantaa. Metsäntutkimuslaitos. [online] [viitattu 17.02.2010].

www.metla.fi/julkaisut/workingpapers/2008/mwp095.pdf

Metsätalouden kehittämiskeskus Tapio 2006. Kemera-opas. [online] [viitattu 08.03.2010].

http://www.metsavastaa.net/files/metsavastaa/pdf/amm_kemeraj.pdf

Korhonen, Kari T. 2009. Suomen metsävarat ja metsien tila. [online] [viitattu 28.04.2010].

<http://www.metla.fi/tiedotteet/2009/pdf/Korhonen-esitys.pdf>

MHY Länsimetsä. 2010. MHY Länsimetsän esittely [online] [viitattu 28.04.2010].

http://www.mhy.fi/lansimetsa/esittely/fi_FI/index/

LIITTEET

Liite 1: Yrityksen palveluiden jakaantuminen työlajeittain ja kuukausittain

TYÖPÄIVIEN MÄÄRÄ TYÖLAJEITTAIN								YHTEENSÄ
	ennakko-raivaus	taimikon-hoito	korjuujäljen arviointi	moottorisaha-hakkuut	metsän-viljely	tilakäynnit / kohteiden hankinta	toimisto	
Tammikuu	11		2	1		3	1	18
Helmikuu	8		2	2		3	1	16
Maaliskuu	4	4	2	1		5	1	17
Huhtikuu	10	10	1			3	1	25
Toukokuu			1		22	1	1	25
Kesäkuu	1		1		16	1	1	20
Heinäkuu	4	5	1			1	1	12
Elokuu	5	6	1			2	1	15
Syyskuu	7	8	1		4	3	1	24
Lokakuu	9	10	1			3	1	24
Marraskuu	9	10	1	1		3	1	25
Joulukuu	6	7	1	1		3	1	19
YHTEENSÄ	74	60	15	6	42	31	12	240

Työtunteja /
vuosi

1920

Työviikkoja
(5pv) / vuosi

48