



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Maria Akiliina Olkkola

MARILED OY
LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tekniikka ja liikenne
2010

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU

Kone- ja tuotantotekniikka

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Maria Akiliina Olkkola
Opinnäytetyön nimi	MariLed Oy liiketoimintasuunnitelma
Vuosi	2010
Kieli	suomi
Sivumäärä	16 + 1 liite
Ohjaaja	Lotta Saarikoski

Tämä insinööri työ käsittelee liiketoimintasuunnitelman laatimista MariLed-nimiselle yritykselle. Yritys valmistaa ja markkinoi opiskelijan ideoimaa laitetta. Liiketoimintasuunnitelma laadittiin siksi, että haluttiin tutkia perustettavan yrityksen kannattavuutta. Lisäksi suunnitelmalla on tarkoitus hakea rahoitusta yritystoiminnan käynnistämiseen.

Työn tuloksena olevassa liiketoimintasuunnitelmassa on käsitelty muun muassa yrityksen asiakkaita, sen tuotteiden markkinoita ja tulevaisuudennäkymiä sekä itse laitteen ominaisuuksia. Erityistä huomiota on kiinnitetty siihen, että suunnitelma olisi mahdollisimman realistinen. Lopputuloksena olevan liiketoimintasuunnitelman mukainen yritys työllistäisi kaksi henkilöä ensimmäisen toimintavuotensa lopussa ja tuottaisi voittoa.

Työtä laadittaessa kohdattiin myös joitain ongelmia, joista suurin oli kunnollisen markkinatutkimuksen puuttuminen. Tällainen markkinatutkimus oli alun perin tarkoitus teettää nk. TULI-projektina, mutta suunnitelmasta jouduttiin työn loppuvaiheessa luopumaan huonon toteutuksen vuoksi. Tämä heikentää jonkin verran suunnitelmassa esiintyvien myyntilaskelmien arvoa. Vaikka kyseiset myyntilaskelmat on laadittu erittäin maltillisina, on ennen yritystoiminnan aloitusta suositeltavaa suorittaa vielä markkinatutkimus ainakin tärkeimmissä kohdemaissa.

Liikeidean salassapidon vuoksi itse liiketoimintasuunnitelmaa ei julkaista, vaan se pidetään tämän työn liitteenä.

VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU

Kone- ja tuotantotekniikka

ABSTRACT

Author	Maria Akiliina Olkkola
Title	Business Plan for MariLed Oy
Year	2010
Language	Finnish
Pages	16 + 1 appendix
Name of Supervisor	Lotta Saarikoski

The purpose of this thesis was to create a business plan for MariLed Oy. The company is to be producing and marketing a device invented by the author. The business plan was written to examine the profitability of the company. There are also intentions of presenting this business plan to the investors.

The business plan covers the clients, marketing, future plans and the features of the device, only to mention some. Special attention has been paid to keep the plan as realistic as possible. If this business plan would be fulfilled as it is, MariLed Oy would employ two employees at the end of its first accounting period and it would prove to be profitable.

Some problems were encountered during the writing process. Most remarkable of these was the lack of market survey. Market survey was originally supposed to be conducted alongside this business plan as so called "TULI-project", created to support innovative processes in universities). However, this plan had to be aborted due bad arrangement. The lack of the market survey attenuates the value of this thesis to some extent. It is highly recommended to perform market surveys before capitalizing the business plan presented in this thesis.

Due to the confidentiality of the business plan, it will not be public, and rather presented as an appendix of this work.

Keywords Business plan

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	5
1.1	Työn aihe	5
1.2	Työn merkitys	5
1.3	Työn rajaus.....	5
1.4	Työn kulku	6
2	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN KESKEISIMMÄT PIIRTEET	7
2.1	Mikä on liiketoimintasuunnitelma	7
2.2	Suunnitelman laatija.....	9
2.3	Suunnitelman kattavuus	10
2.4	Suunnitelmassa käsiteltävä ajanjakso	11
2.5	Suunnitelmasta saatavat hyödyt.....	12
3	YHTEENVETO	14

LÄHTEET

LIITTEET

1. JOHDANTO

1.1 Työn aihe

Työn tarkoituksena on luoda kattava liiketoimintasuunnitelma oppilaan ideoimaa laitetta valmistavalle yritykselle. Suunnitelma koskee oppilaan ideoiman laitteen tuotekehitystä, valmistusta ja markkinointia, ja se sisältää myös rahoitus-, kustannus- ja kannattavuuslaskelmat. Kyseinen laite on ideoitu opintojen neljäntenä vuotena. Insinööriyön liitteenä olevassa liiketoimintasuunnitelmassa tarkastellaan laitteen ja sen sovelluksien kelpoisuutta perustettavan osakeyhtiömuotoisen yrityksen päätuotteena.

Yritys toimii Suomessa ja ensimmäisen toimintavuotensa lopussa sen on tarkoitus työllistää kahdesta kolmeen henkilöä. Yrityksen tuotteet tehdään pääasiassa vientiin ja niiden ostajakunta on melko rajattu. Päämarkkinakanavana käytetään Internetiä ja jälleenmyyjille kohdistettua esitemainontaa. Lisäksi tuotetta käydään esittelemässä jälleenmyyjille heidän toimipaikoissaan.

1.2 Työn merkitys

Suunnitelman ensisijaisena tarkoituksena on selventää oppilaalle itselleen, onko hänen kehittämänsä liikeidea toimiva ja millaiset rahalliset panostukset sen aloittaminen vaatisi. Lisäksi suunnitelmaa voidaan hyödyntää esiteltäessä ideaa tuleville liikekumppaneille ja rahoittajille. Liiketoimintasuunnitelmaa on tarkoitus käyttää opintojen jälkeen, mikäli oppilas perustaa suunnitelmassa esiintyvän yrityksen. Tuote sijoittuu sellaisille markkinoille, joista ei Suomessa ole laajaa kokemusta ja lisäksi oppilaalla ei ole aiempaa yrittäjätaustaa. Kyseessä on teknologia-alan yritys, jonka perustamiskustannukset ovat verrattain suuret. Kaikki edellä mainitut seikat suorastaan edellyttävät liiketoimintasuunnitelman erityisen huolellista toteutusta.

1.3 Työn rajaus

Työssä esiintyvässä liiketoimintasuunnitelmassa ei käsitellä erityisen tarkasti tuotannossa tarvittavia laitteita eikä esimerkiksi tuotantotilojen lay-out-

suunnitelman laatimista ole nähty tarpeelliseksi vielä tässä vaiheessa. Lisäksi työn perinpohjainen toteutus olisi edellyttänyt myös markkinatutkimuksen tekemistä. Markkinatutkimus olikin tarkoitus toteuttaa työn yhteydessä nk. TULI-hankkeena, mutta kyseisen projektin osoittauduttua erittäin huonosti organisoiduksi päätettiin priorisoida suunnitelman valmistuminen ajallaan, vaikkakin ilman markkinatutkimusta. Työssä esiintyvät laskelmat on laadittu siten, että ne noudattavat maltillisia myyntiennusteita.

1.4 Työn kulku

Itse liiketoimintasuunnitelma julkaistaan insinööriyön liitteenä numero 1. Kyseinen liite ei ole julkinen, sillä se sisältää salassa pidettävää, yksityiskohtaista tietoa oppilaan ideoimasta laitteesta.

Tämän insinööriyön seuraavissa kappaleissa käsitelläänkin sen sijasta liiketoimintasuunnitelman laatimista yleisemmällä tasolla. Kappaleissa 2.1–2.5 käydään läpi liiketoimintasuunnitelman keskeisimpiä piirteitä ja itse suunnitelman laatimista koskevaa teoriaa. Näistä teoriaosioista käy ilmi muun muassa, kuka on paras henkilö laatimaan suunnitelman ja missä laajuudessa se tulisi laatia. Lisäksi kyseisissä kappaleissa perehdytään siihen miksi liiketoimintasuunnitelma on niin tärkeä.

Kappaleessa 3 käsitellään lähemmin juuri tämän työn liitteenä olevan suunnitelman merkitystä oppilaan itsensä kannalta. Siinä analysoidaan, miten oppilaan liiketoimintasuunnitelma muuttui sitä kirjoitettaessa ja millaisia ongelmia tai rajoitteita hän kohtasi. Lisäksi käydään lyhyesti läpi liiketoimintasuunnitelman tulokset.

2 LIKETOIMINTASUUNNITELMAN KESKEISIMMÄT PIIRTEET

2.1 Mikä on liiketoimintasuunnitelma?

Liiketoimintasuunnitelman juuret ovat Amerikassa, missä se kehitettiin kaventamaan rahoittajien ja ideoijien välistä kuilua. Liiketoimintasuunnitelman loivat yliopistotasolla opiskelevat opiskelijat sekä heidän professorinsa, sillä siinä missä itse keksintöjen teknisessä toteutuksessa ei useinkaan ollut huomautettavaa, niiden presentaatio jäi monesti liian heikoksi. Tämä johti siihen, että useat hankkeet jäivät toteuttamatta silkkujen väärinkäsitysten vuoksi tai siksi, että niiden täyttää potentiaalia ei osattu tulkita. Kun oli löydettävä yhteinen kieli näiden kahden tahon välille, insinöörien ja rahoittajien, kehitettiin *business plan* eli liiketoimintasuunnitelma. /6/

Alun perin suppeasta ympäristöstä lähti liikkeelle nykypäivän yleiseksi käytännöksi muotoutunut tapa laatia liiketoimintasuunnitelma lähes aina uutta yritystä tai tuotesektoria perustettaessa. Liiketoimintasuunnitelmia voidaan laatia myös silloin, kun halutaan tutkia jo olemassa olevien tuotteiden potentiaalia. Ajan myötä on havaittu, että mahdollisuudet menestyä ovat sitä paremmat mitä huolellisemmin suunnitelmat on laadittu ja mitä paremmin yrittäjä itse on henkisesti valmistautunut. /5/ Mitä paremmin alkuvaiheessa keskitytään liiketoiminnan kokonaisuuden ja kannattavuuden hahmottamiseen ja arviointiin, sitä paremmat edellytykset liiketoiminnalla on muodostua oikeasti kannattavaksi.

Liiketoimintasuunnitelmassa pyritään aina myös luomaan selkeitä tulevaisuudenvisionia. Onhan olemassa myös sanonta ”paras tapa ennustaa tulevaa on luoda tulevaisuus itse” /2/. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että paras tapa varmistaa menestys on itse luoda menestys huolellisella suunnitelmalla. Yritysmaailmassa silkalla sattumalla on häviävän pieni merkitys.

Kaikkien yritysten alkutaipaleeseen liittyy yksi yhteinen tekijä: tarve rahoitukselle. Pienissä esimerkiksi palvelualan yrityksissä rahalliset alkupanostukset ovat usein verrattain pieniä ja aloittava yrittäjä investoikin

monesti omaa varantoaan yritystoiminnan käynnistämiseen. Teknologian sävyttämällä aloilla alkuinvestoinnit ovat kuitenkin huomattavasti isompia, usein kymmeniä jopa satojatuhansia euroja. Uusien keksintöjen tuotekehitykseen ja markkinoille saattamiseen tarvitaan paljon rahaa. Tällaisissa tilanteissa liiketoimintasuunnitelman merkitys korostuu entisestään, sillä se ei anna ainoastaan yrittäjälle itselleen suuntaviivoja toiminnan suhteen vaan myös rahoittajille ja niin sanotuille ”bisnes enkeleille.” Liiketoimintasuunnitelma tarkastelee yritystä kokonaisuutena ja pyrkii tuomaan esille myös sellaiset osa-alueet, joiden käsittely ei välttämättä yrittäjältä itsestään tunnu tärkeältä, tai joiden käsittely on epämieluisaa. Tällaisia osa-alueita ovat esimerkiksi riskien hallinta ja tarkat kassalaskelmat. /3/

Riippuen aloittavan yrityksen toimialasta ja yrityksen perustajasta, joitain tiettyjä näkökulmia korostetaan usein liiaksi. Palvelualoilla tämä saattaa olla markkinoinnin korostamista ja pehmeiden arvojen suosimista laskentatoimen kustannuksella. Teknologia-alan yrityksissä taas keskitytään usein liiaksi itse tuotteiden teknisiin ominaisuuksiin ja unohdetaan käyttäjäkunnan tottumukset. Liiketoimintasuunnitelmalla varmistetaan, että nämä osa-alueet löytävät tasapainon ja että ne kehittyvät samanaikaisesti. Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma toimii perustettavan yrityksen käsikirjana ja sen avulla pitäisi kenen tahansa kyetä pyörittämään yritystä siten, että suunnitelmassa kaavailtu tulos saavutetaan. /3/

Miten sitten laatia paikkansa pitävä liiketoimintasuunnitelma? Miten pitäydytään suunnitelmassa siten, että yritystoiminta tuottaa voittoa? Tosi asiassa se ei ole mahdollista, ja monesti muutaman vuoden käynnissä ollut liiketoiminta poikkeaaakin jo suuresti alkuperäisestä suunnitelmasta. Yritystoiminnan lähtökohtana ei voikaan olla se, että pysytään jääräpäisesti valitulla tiellä, vaan ennemminkin pitää muovautua markkinoiden kysyntään. Päätuotteeksi aiottu palvelu tai tavara ei välttämättä yllä siihen asetettuihin odotuksiin ja sivutuotteena pidetty asia voikin nousta menestykseen. Tällöin on oltava rohkeutta poiketa suunnitellusta ja vastata markkinoiden kysyntään. Tämä oman toimialansa tunteminen ja sen muutoksiin sopeutuminen on yksi selviytymisen avain. /8/

Jotta liiketoimintasuunnitelma olisi mahdollisimman toteutuskelpoinen ja rahoittajien silmissäkin elinkelpoinen, on sen oltava realistinen. On olemassa joitain ”varoituserkkeitä,” joiden pitäisi herättää suunnitelman laatijat punnitsemaan suunnitelmiansa toteutuskelpoisuutta ja toteutumistodennäköisyyttä. Tällaisia merkkejä ovat mm. epärealistiset kasvuodotukset. Jos toisena tai kolmantena toimintavuotena yrittäjä odottaa myyvänsä jo miljoonia tuotteita, on jokin pahasti pielessä. Tämä ei tietenkään ole tyystin mahdottomuus, mutta silti äärimmäisen epätodennäköistä. On ainakin osattava perustella, mikä tekee tuotteesta tai palvelusta niin halutun. Liiketoimintasuunnitelmassa on osattava perustella kysynnän määrää järkevästi, eikä se saa perustua pelkästään tunteeseen siitä, että tuote on hyvä ja ”sellaisen varmasti kaikki haluavat.” /1/

Huonon liiketoimintasuunnitelman tunnistaa myös siitä, että sen ainoana kilpailuvalttina on pelkästään hinta tai palvelu. Yksikään yritys ei voi perustaa toimintaansa ainoastaan siihen, että sen tuotteet tai palvelut ovat yksinkertaisesti halvempia kuin kilpailevien yritysten. Tämän lisäksi ei saa luottaa siihen, että vain yksi yritys voisi tehdä asiat luotettavasti ja laadukkaasti: missä tuotto, siellä kilpailu. Liiketoimintasuunnitelman on tarkasteltava juuri niitä tekijöitä, jotka takaavat, että juuri suunnitelmassa esiintyvä erityis menestyy kilpailussa nyt ja tulevaisuudessa. /1/

2.2 Suunnitelman laatija

Valitettavan usein liiketoimintasuunnitelman laatii ulkopuolinen konsultti. Näin käy usein etenkin sellaisissa yrityksissä, joissa on jo olemassa olevaa liiketoimintaa ja sitä halutaan laajentaa uudelle osa-alueelle tai uusien tuoteryhmien muodossa. Tällöin yrityksen johto kokee liiketoimintasuunnitelman laatimisen liian aikaa vieväksi ja se päätetään ulkoistaa. Mutta kuten elämässä yleensäkin, myöskään liike-elämässä ajattelua ei voi kovin tehokkaasti ulkoistaa. Lopputuloksena saattaa olla liian ylimalkainen ja vääriä asioita painottava suunnitelma, jolla ei ole käytännössä mitään lisäarvoa itse liikeidealle.

Pahimmillaan huonosti laadittu liiketoimintasuunnitelma estää rahoituksen saamisen ja rajoittaa yrityksen kehittymistä. /2/

On siis erittäin tärkeää, että liiketoiminnan laatijana on itse liiketoimintaa suunnitteleva henkilö tai henkilöt. Yritysjohdon rooli on keskeinen liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa, onhan suunnitelman toteutuskin johdon tehtävä. Normaalisti paras ratkaisu onkin korostettu ryhmätyö, jossa ryhmässä toimivat sekä yrityksen johto että henkilökunta. Usein näiden kahden välille ”tulkiksi” ja sanojen paperille laittajaksi palkataan vielä konsultti. Konsultti ei kuitenkaan voi tietää yrityksen näkemyksiä omasta toiminnastaan ja siksi konsultin rooli onkin häviävän pieni suunnitelmia luonnostellessa. /3/

On yleistä, että päässä selvältä tuntuneita ajatuksia on vaikea saada järkeväksi suunnitelmaksi. Myös siksi liiketoimintasuunnitelma on laadittava itse. Tällöin suunnitelma on henkilökohtainen ja siinä esitetyt ajatukset on sisäistetty siellä, missä sille on suurin tarve. Mikäli yrittäjä itse on selkeyttänyt suunnitelmansa paperille ja uskoo siihen mitä on kirjoittanut, myös rahoittajat näkevät yritystoiminnan ”punaisen langan” ja kykenevät arvioimaan liiketoimintaa järkevästi. /6/

2.3 Suunnitelman kattavuus

Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään kaikkia yritystoiminnan osa-alueita. Näihin kuuluvat karkeasti jaoteltuina liikeidean kuvauksen lisäksi myös oman osaamisen, markkinoiden, asiakkaiden ja valmistettavien tuotteiden seikkakohtaiset kuvaukset. Lisäksi olisi hyvä käsitellä sitä, miten yrityksessä hoidetaan markkinointi, tuotekehitys ja tuotanto ja niinkin arkipäiväinen asia kuin kirjanpito ja tilien hallinta. Pohdintaa voi aiheuttaa myös uuden liiketoiminnan johtaminen ja sulauttaminen jo olemassa olevaan liiketoimintaan. Helpointa on käsitellä näitä asioita vastaamalla lukuisiin valmiiksi kirjoitettuihin, asialuokittain ryhmiteltyihin, kysymyssarjoihin. /5/

Yksi tärkeä osa-alue on laskentaa sisältävä taloussuunnitelma. Taloussuunnitelma on usein se vaikein ja hitain osuus laadittavaksi, sillä moni yrittäjä osaa

sanallisesti kuvailla tuotetaan mitä moninaisimmin sanakääntein, mutta laskennallisesti tuotannon pyörittäminen onkin vaikeampaa. Erityisen vaikeaa on taloussuunnitelman laatiminen silloin, kun myytäviä artikkeleita on runsaasti ja niiden välisiä markkinaosuuksia pitää arvioida hyvin summittaisesti. Tämä on tilanne esimerkiksi silloin, kun perustettavassa yrityksessä on monitaituruutta, mutta markkinatutkimusta ei voida syystä tai toisesta toteuttaa (kirjoittajan oma huomio).

Usein liiketoimintasuunnitelmassa tehdään riskien arvioinnin yhteydessä myös numeerinen riskienhallintasuunnitelma, eli nk. kriittisen pisteen tarkastelu. Siinä etsitään toiminnan alarajaa, sitä pistettä kun liiketoiminta ei tuota voittoa sen enempää kuin tappiotakaan. /3/ Kun kyseessä on monialainen yritystoiminta tai lukuisiin palveluihin ja tuotteisiin keskittyvä yritys, tämä tarkastelu voidaan toteuttaa myös lineaarisena optimointina. Jälkimmäisenä mainittu matemaattinen yritystoiminnan puitteita tarkasteleva metodi löytyy erityisesti insinööripohjaisten yritysten, kuten suomalaisen Nokian menestyksen taustalta. Kerrotaan, että Nokian aloitellessa korkeamman teknologian tuotteiden lanseerausta, pääjohtaja Jorma Ollila suoritti kolmen päivän ajan pelkkiä lineaarioptimoinnin laskuja selvittääkseen, missä suhteessa yrityksen voimavarat tuli jakaa. Noiden laskelmien pohjalta syntyi päätös luopua kumisaappaiden valmistuksesta kokonaan ja eriyttää ajoneuvojen rengasvalmistus.

Vaikka liiketoimintasuunnitelmien laadinta onkin lähtenyt liikkeelle osin rahoittajien vaatimuksista on tärkeää, ettei itse suunnitelma jämähä vain paperille ”heitetyiksi” numeroiksi. On vaarana, että todellisuus ja laskennallinen todellisuus eivät kohtaa toisiaan, jolloin liiketoimintasuunnitelma on ollut ajan hukkaa ja myös rahoittajien tarkoituksellista harhaanjohtamista. Jos rahoituksen saamisen toivossa asiat esitellään siloteltuina ja ongelmiin ja riskitekijöihin ei kiinnitetä riittävää huomiota, vaarannetaan koko liiketoiminnan tulevaisuus. /6/

2.4 Suunnitelmassa käsiteltävä ajanjakso

Yleensä liiketoimintasuunnitelma laaditaan ensimmäiselle viiden vuoden ajanjaksolle. Ymmärrettävästikin suunnitelman viimeiset vuodet ovat hyvin vaikeasti ennustettavissa eikä niille kannatakaan uhrata laadintavaiheessa liiaksi aikaa ja energiaa. Sen sijaan usein painotetaan erityisesti ensimmäisen ja toisen toimintavuoden arvioita taloudesta, kassan tilanteesta ja myyntilukemista. Kahden ensimmäisen vuoden aikana pyritään myös kääntämään liiketoiminta rahallisesti kannattavaksi ja laatimaan suuntaviivat tulevaisuuden markkina-asemalle. /6/

Vaikka tulevaisuuden arviointi onkin miellyttävämpää positiivisessa valossa, liiketoimintasuunnitelmassa olisi hyvä käsitellä myös ajan mukanaan tuomia riskejä: kuinka nopeasti ilmaantuu kilpailijoita ja miten niihin suhtaudutaan? Mitkä ovat oman selviämisen ja kilpailussa menestymisen kannalta merkittävimmät tekijät? Liiketoimintasuunnitelmassa voidaan muodostaa hyvä yleiskuva siitä, jäämikä on toimintaympäristön muutossuunta ja tapahtuvien muutoksien nopeus. Jos toimintaa tuntuu mahdottomalta ennustaa edes vuoden päähän, ei tulevaisuuteen tähtäävälle liiketoiminnalle välttämättä ole edellytyksiä lainkaan. /6/

Liiketoimintasuunnitelmaa laatiessa kannattaa muistaa se, että vaikka se laadittaisiin kuinka tarkasti, ei sitä ole nk. kiveen kirjoitettu. ”Liiketoimintasuunnitelmaa tulisi terävöittää ja päivittää vähintään puolen vuoden välein. Näin yrittäjällä säilyy kirkkaana käsitys toiminnan ydinalueista /7/.”

2.5 Suunnitelmasta saatavat hyödyt

Liiketoimintasuunnitelman päätarkoitus on tietenkin yrityksen menestymismahdollisuuksien parantaminen ja rahoituksen järjestyminen. Lisäksi ”menestyksellisen liiketoiminnan aloittaminen ilman hyviä suunnitelmia onnistuu yhtä hyvin kuin talonrakennus vastaavalla toimintatavalla /7/.” Tuoteprosessien ja ongelma-alueiden huolellinen analysointi varmistaa sen, että ”yritys muistuttaa kulultaan mieluummin vakaasti kulkevaa suurta valtamerialusta kuin hervottomasti laineilla heiluvaa optimistijollaa /6/.” Yrittäjälouhteisilla ihmisillä

on usein taipumusta kiirehtimiseen ja tyhmän rohkeaan riskin ottoon ja toisinaan se voi onnistuakin. Pääsääntöisesti kuitenkin vakaiden suuryritysten ja kauan toimineiden perheyritysten taustalla on järjestelmällinen toiminta ja huolellinen suunnittelu.

Liiketoimintasuunnitelmasta voi olla yrityksessä myös muita yllättäviä hyötyjä. Oikeaoppisesti toteutettu suunnitteluprosessi yhtenäistää henkilöstön tavoitteita ja lisää yhteenkuuluvuuden tunnetta. Osallistaminen lisää tutkitusti myös työmotivaatiota ja täten lisää menestymismahdollisuuksia, kun tavoitteet ja puitteet ovat yhdessä sovittuja ja tavoiteltuja. /3/

Liiketoimintasuunnitelma on järkevän päätöksenteon runko, jonka pohjalta voidaan tarkastella tehtyjä ja tulossa olevia investointeja ja myös suunnitella tulevaa, kuten uusia aluevaltauksia ja tuotekehityksen tarvetta. Jos yrityksen toimintaa on tarkoitus laajentaa, toimii liiketoimintasuunnitelma myös uusien johtohenkilöiden perehdyttämisessä, sillä parhaimmillaan ja huolellisesti laadittuna se kuvastaa myös yrityksen ajattelu- ja toimintatapaa. /6/

3 YHTEENVETO

Insinööriyön vaikeimmaksi osa-alueeksi muodostuivat liiketoimintasuunnitelmassa tärkeää osaa näyttelevät taloussuunnitelmat sekä rahoitusesitys. Näiden laatiminen perustuu suurelta osin markkinoiden arviointiin, sillä tuotteen myyntimääristä on vaikea saada tietoa. Kattavan markkinointitutkimuksen teettämistä selvitettiin insinööriyön kestäessä, mutta sen tarpeellisuuden arviointi päätettiin jättää rahoittajille.

Liiketoimintasuunnitelman laatimisen alkuvaiheessa kirjoittaja sai opastusta alaa tuntevilta henkilöiltä, jotka neuvoivat laatimaan mahdollisimman isoihin tuloksiin tähtääviä laskelmia. Tällaiset laskelmat kuuleman mukaan lisäävät sijoittajien kiinnostusta kyseisiä hankkeita kohtaan. Tällaista ”suur-suunnitelmaa” laadittiinkin muutaman kuukauden ajan, mutta se ei missään vaiheessa ollut kirjoittajan mielestä järin realistinen eikä se tuntunut ”omalta”. Vasta työn teon loppupuolella kirjoittaja päätyi muuttamaan liiketoimintasuunnitelmaansa siten, että myyntimääriä ja henkilöstöä vähennettiin voimakkaasti. Tämän työn liitteenä olevassa liiketoimintasuunnitelmassa on pyritty minimilaskennan avulla hakemaan toiminnan kannattavuuden alarajoja. Kirjoittaja itse tuntee tällaisen lähestymistavan helpommaksi. Lisäksi rahoitustarve osoittautui maltillisempien suunnitelmien myötä sellaiseksi, että sen saamisen ei pitäisi muodostua ongelmaksi.

Markkinatutkimuksen puute vaikeutti omalta osaltaan suunnitelmien laatimista. Lisäksi työn tekeminen viivästyi huomattavasti, sillä TULI-projektin huono organisointi aiheutti tilanteen, missä oppilas odotti turhaan toimenpiteiden käynnistymistä. Myös työn ohessa tehtäväksi kaavailtu prototyypin toteutus ei saanut myöhemmissä neuvotteluissa enää TULI-projektivastaavan tukea, jolloin päädyttiin toteuttamaan mahdollisimman ripeällä aikataululla vain tämä liiketoimintasuunnitelma niin realistisena, kuin suinkin mahdollista.

Liiketoimintasuunnitelman laatimisen avuksi on saatavilla runsaasti kirjallisuutta, mutta lopullinen rakenne ja laajuus on päätettävä itse. Liitteenä oleva

liiketoimintasuunnitelma on tavanomaista laajempi markkinoita kuvaavilta osioiltaan, mutta sen voidaan ajatella johtuvan siitä, että laitteen luonne vaatii hieman tarkempaa selvitystä, jotta täysi kuva sen markkinapotentiaalista voitaisiin muodostaa.

Työn helpommaksi osa-alueeksi on koettu strategian ja tavoitteiden asettaminen sekä tuotteen kilpailuetujen kuvaus. Myös tuotekehitysideoita ja prosesseja on ollut helppo määrittää, sillä niiden parissa on harjoitettu paljon ajatustyöskentelyä. Työn kirjoittajan puolisolla on ollut suuri merkitys liiketoimintasuunnitelman selkiyttäjänä, sillä hän on kyennyt toimimaan liikeidean ensimmäisenä arvostelijana. Yrittäjän puolison merkitystä ei saakaan aliarvioida, sillä ”perheellä voi olla merkittävä yrittäjää tukeva rooli rahan, kontaktien, työvoiman ja muiden resurssien myötä. Perhe voi tarjota tukea sosiaalisesti. Toisaalta voi olla myös mahdollista, että perhe toimii esteenä yrityksen menestymiselle /4/”. Kirjoittajan tapauksessa puolison kannustus sai työnteon liiketoiminnan valmistumiseksi jatkumaan, vaikka erilaiset ”hienot TULI-projektisuunnitelmat” karsiutuivatkin pois hankkeen edetessä.

Työn tekijän tavoitteena on nyt jalostaa insinööriyön liitteenä oleva liiketoimintasuunnitelma toimivaksi yritykseksi ja toimia itse yrityksen alullepanijana, toimitusjohtajana sekä myöhemmin markkinoijana ja tuotekehittäjänä. Liitteen mukaisena toteutuessaan yritys työllistäisi ensimmäisen toimintavuotensa lopussa maltilliset kaksi henkilöä ja ylittäisi mahdollisesti myös positiivisiin tilinpäätöslukemiin. Insinööriyössä esiintyvät laskelmat on toteutettu erityisellä interaktiivisella laskurilla, jonka tarjoaa Suomen Uusyrityskeskus. /7/

LÄHTEET

1. Bytestart team. The warning signs your business plan is unrealistic. 2007. [online] [viitattu 24.5 2010] Saatavilla [www-muodossa <URL:http://www.bytestart.co.uk/content/businessplans/30_1/business-plan-unrealistic.shtml>](http://www.bytestart.co.uk/content/businessplans/30_1/business-plan-unrealistic.shtml)
2. Drucker, Peter F. quotes. 2010. [online] [viitattu 24.5 2010] Saatavilla [www-muodossa <URL:http://www.brainyquote.com/quotes/authors/p/peter_f_drucker.html>](http://www.brainyquote.com/quotes/authors/p/peter_f_drucker.html)
3. Lojander Taina 2008. Käytännön yritystoiminta. Keuruu. Otava.
4. Mylly, Arja 2007. Perheyrittäjäyys – Mahdollisuuksia ja menetyksiä. Lappeenrannan teknillinen yliopisto. Pro gradu –tutkielma.
5. Rauman seudun kehitys Oy. Liiketoimintasuunnitelman ohjeistus. 2009. Monistesarja. Saatavilla myös [www-muodossa <URL: http://www.rsk.fi/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=71>](http://www.rsk.fi/index.php?option=com_content&task=view&id=50&Itemid=71) [viitattu 24.5 2010]
6. Ruuska, Markku- Raoul, Johnsson- Rikkinen, Lasse & Saarinen, Timo. 1988. Miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma. Kuopio. Kehitysaluerahasto Oy.
7. Uusyrityskeskus. Liiketoimintasuunnitelma ja yrityslaskelmat, kohti kannattavaa yritystoimintaa! 2009. [online] [viitattu 24.5 2010] Saatavilla [www-muodossa <URL: http://www.liiketoimintasuunnitelma.com/ohje.html>](http://www.liiketoimintasuunnitelma.com/ohje.html)
8. Uusyrityskeskus. Perustamisopas. 2010. Saatavilla myös [www-muodossa <URL: http://www.perustamisopas.fi/main/>](http://www.perustamisopas.fi/main/) [online] [viitattu 24.5 2010]