

Susanna Lehtinen

**Liiketoimintasuunnitelman laatiminen omalle yritykselle
omistajanvaihdoksessa**

Opinnäytetyö

Syksy 2011

SeAMK, Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemusalan yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Laskentatoimen, yrittäjyyden ja henkilöstöhallinnon suuntautumisvaihtoehdot

Tekijä: Susanna Lehtinen

Työn nimi: Liiketoimintasuunnitelman laatiminen omalle yritykselle omistajanvaihdoksessa

Ohjaaja: Kirsti Sorama

Vuosi: 2011 Sivumäärä: 74 Liitteiden lukumäärä: 4

Opinnäytetyö käsittelee teoriaosuudessa omistajanvaihdosta, liiketoimintasuunnitelmaa ja sen eri osa-alueita, Suomen Ympäristökeskusta sekä kreikanmaakilpikonnien kasvatusta. Myös Suomen Ympäristökeskuksen lainkatsaus avataan lukijalle.

Opinnäytetyön teoriaosuuden pohjalta laaditaan liiketoimintasuunnitelma perustettavalle kreikanmaakilpikonnien kasvatus- ja myyntiyritykselle. Liiketoimintasuunnitelmassa paneudutaan kuvitteellisesti jokaiseen aihealueeseen, koska vielä ei ole varmaa kannattaako kyseistä yritystä lähteä perustamaan. Koko liiketoimintasuunnitelma on kuitenkin tuotettu siinä uskossa, että yritys tullaan perustamaan, jotta saataisiin mahdollisimman todenmukainen kuva mahdollisesti perustettavan yrityksen kannattavuudesta.

Opinnäytetyön lopuksi tehdään yhteenveto siitä, kannattaako kyseistä yritystä perustaa. Lopuksi kerrotaan koko työn tuottama lopputulos yrityksen perustamiskysymyksessä.

Avainsanat: omistajanvaihdos, liiketoimintasuunnitelma, Suomen Ympäristökeskus, kreikanmaakilpikonnien kasvatusta

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business School

Degree programme: Business and Administration

Specialisation: Accounting, Leadership and Human Resources

Author/s: Susanna Lehtinen

Title of thesis: Preparation of a business plan for the author's own business in transfer

Supervisor(s): Kirsti Sorama

Year: 2011 Number of pages: 74 Number of appendices: 4

The theory section of the thesis deals with business transfer, business plan and its different fields, the Finnish Environment Institute, as well as the breeding of the Hermann's tortoise (*Testudo Hermanni Boettgeri*). Also, the Finnish Environment Institute's law review is opened to the reader.

Based on the theory section of the thesis, a business plan is devised for a company to be established, breeding and selling *Testudo Hermanni Boettgeri*. The business plan delves fictionally into every subject, because it is not yet sure if it is profitable to establish the company in question. Still, the whole business plan is produced with the assumption that the company will be established, in order to get as real a picture as possible of the profitability of the company.

At the end of the thesis, a summary is made as to whether it is profitable to establish the company in question. In the end, the conclusion as to whether the company should be established or not is drawn, based on the whole work.

Keywords: business transfer, business plan, Finnish Environment Institute, breeding of *Testudo Hermanni Boettgeri*

Sisältö

Opinnäytetyön tiivistelmä	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.
Thesis abstract.....	2
Sisältö.....	3
1 JOHDANTO	5
1.1 Aiheen taustaa	5
1.2 Tavoite opinnäytetyölle	5
1.3 Työn rakenne	6
2 OMISTAJANVAIHDOS.....	8
2.1 Omistajanvaihdoksen määrittely.....	8
2.2 Omistajanvaihdoksen tavoitteet ja merkitys.....	9
2.3 Omistajanvaihdos käytännössä	10
2.4 Omistajanvaihdoksen haasteet ja ongelmat	11
2.5 Omistajanvaihdoksen mahdollisuudet ja onnistumisen edellytykset	12
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	13
3.1 Liiketoimintasuunnitelman määrittely.....	13
3.2 Liiketoimintasuunnitelman tavoitteet ja merkitys.....	14
3.3 Liiketoimintasuunnitelma käytännössä	15
3.4 Oma liiketoimintasuunnitelmani	17
3.4.1 Liikeidean tiivistelmä.....	17
3.4.2 Osaaminen	19
3.4.3 Tuotteet ja palvelut.....	21
3.4.4 Asiakkaat ja markkinat	29
3.4.5 Markkinat ja kilpailijat	32
3.4.6 Oma yritykseni.....	34
3.4.7 Kirjanpito ja talouden suunnittelu.....	36
3.5 Investointi- ja rahoituslaskelma	37
3.6 Kannattavuuslaskelma.....	39
3.7 Myyntilaskelma	42
3.8 Liiketoimintasuunnitelman haasteet ja ongelmat	44
3.9 Liiketoimintasuunnitelman mahdollisuudet ja onnistumisen edellytykset	46

4	SUOMEN YMPÄRISTÖKESKUS JA KREIKANMAAKILPIKONNAN KASVATTAMINEN ...	47
4.1	Suomen Ympäristökeskuksen määrittely	47
4.2	Suomen Ympäristökeskus osana kreikanmaakilpikonnin kasvatusta	48
4.2.1	Määrittely	48
4.2.2	Tavoitteet	50
4.2.3	Toiminta käytännössä	50
4.2.4	Haasteet ja ongelmat	53
4.2.5	Mahdollisuudet ja onnistumisen edellytykset.....	54
5	KREIKANMAAKILPIKONNAN KASVATUS	56
5.1	Kasvatuksen määrittely.....	56
5.2	Kasvatuksen tavoitteet	57
5.3	Kasvatuksen osa-alueet	57
5.4	Kasvatuksen haasteet ja ongelmat	60
5.5	Kasvatuksen mahdollisuudet ja onnistumisen edellytykset	61
6	YHTEENVETO JA LOPPUTULOS	62
6.1	Tulokset ja yhteenveto	62
6.1.1	Tulosten esittely ja merkitys.....	64
6.2	Pohdinta	68
	LÄHTEET	70
7	LIITTEET	74

1 JOHDANTO

1.1 Aiheen taustaa

Opinnäytetyöni aihe syntyi, kun mietin aihealuetta, joka minua itseäni kiinnostaa. Silloin motivaationi työn tekemiseen olisi mahdollisimman suuri. Lisäksi halusin saada kaikkein suurimman mahdollisen hyödyn opinnäytetyöstäni.

Itselläni on kreikanmaakilpikonnia, ja olen harrastajana erittäin aktiivisesti mukana herpetologisen alan toiminnassa. Olen tutkinut alaa paljon ja minulla on siitä vankka tietämys. Lisäksi olen suunnitellut toisen alan harrastajan kanssa jatkavani hänen uraansa hänen jäädessään eläkkeelle. Tämä kaikki innoitti minua työssäni.

Vaikka harrastajatuttuni ei toteutakaan uraansa virallisesti, minä kuitenkin haluaisin niin tehdä. Opinnäytetyöni aihetta rajatessani tunnistin tarpeeni siitä, että minun tulisi selvittää kyseisen yritystoiminnan aloittamisen ja virallistamisen kannattavuus sekä ottaa selville ne resurssit, joita tulisin tarvitsemaan yritystoimintaa käynnistäessäni ja yritystä pyörittäessäni. Tämän prosessin avulla pystyn arvioimaan myös itseäni yrittäjänä sekä sitä, olisiko minusta ylipäättään yrittäjäksi.

1.2 Tavoite opinnäytetyölle

Työssäni selvitän herpetologiselle alalle sijoittuvan, kreikanmaakilpikonnien kasvatustoimintaan perustuvan yrityksen perustamiseen ja kyseisen yritystoiminnan pyörittämiseen liittyviä seikkoja. Ensin pohjustan työni käsitellen omistajanvaihdoksen teoriaa niin yleisesti kuin omallakin kohdallani. Tarkoituksena on myös käsitellä omistajanvaihdoksen käytäntöä teoriassa samalla periaatteella. Tarkoitukseni on tehdä alustava omistajanvaihdoksen jälkeinen liiketoimintasuunnitelma kreikanmaakilpikonnien kasvatusta- ja myyntiyrityksen perustamiseen sekä tarkastella tällaisen yrityksen kannattavuutta käytännössä. Tästä johtuen opinnäytetyössäni käsitellään ensimmäiseksi omistajanvaihdosta pohjustaen koko työni tälle tapahtumalle, roolinaan mahdollisen liiketoiminnan liikkeelle käynnistäjänä.

Tarkoitukseni on tehdä alustavaa tutkimusta ja pohdintaa herpetologisen alan, kreikanmaakilpikonnien kasvatusta ja myyntipohjaisen yrityksen perustamiseen. Haluan käsitellä aihealueeni hyviä ja huonoja puolia, haasteita ja mahdollisuuksia mahdollisimman perusteellisesti tuodakseni lukijalle mahdollisimman laajan ymmärryksen siitä, miksi herpetologinen ala on niin haastava ja harmaan talouden valtaama kuin se nyt on. Haluan tuoda lukijalle ymmärrystä sekä herpetologisesta alasta yleensä kuin liiketaloudellisestakin näkökulmasta.

Lopullisena tavoitteenani on laatia opinnäytetyö, josta selviää omistajanvaihdoksen pääpiirteet, liiketoimintasuunnitelma ja paljon eri asioita herpetologiseen alaan liittyen. Lopputuloksena työstä tulisi selvittää, olisiko minun järkevää lähteä kyseistä liiketoimintaa toteuttamaan, niin teoriassa kuin käytännössäkin, liiketaloudellisesta näkökulmasta.

1.3 Työn rakenne

Opinnäytetyön ensimmäinen luku on johdanto. Sen tarkoituksena on kertoa lukijalle opinnäytetyön taustoista, tavoitteista sekä sen rakenteesta. Johdannon on tarkoitus helpottaa työn kokonaisvaltaista lukemista.

Toinen luku käsittelee omistajanvaihdosta teoreettisesti käsitellen niin yleistä teoriaa kuin omistajanvaihdoksen käytännönkin osuutta. Tämän luvun on tarkoitus luoda pohja koko opinnäytetyölle. Tämä kappale on tarpeellinen siksi, että itse liiketoimintasuunnitelma laaditaan suunnitellen aikaa omistajanvaihdoksen jälkeen.

Kolmannessa luvussa käsitellään liiketoimintasuunnitelmaa niin teoreettisesti kuin käytännössä. Jokaisen liiketoimintasuunnitelmaa koskevan alaotsikon alla oleva teksti alkaa teorialla, minkä jälkeen käydään läpi otsikon käsittelevä alue omasta liiketoimintasuunnitelmasta tarkasti ja vaihe vaiheelta. Teoriaosuus liiketoimintasuunnitelmasta on tarpeellinen, jotta itse työn liiketoimintasuunnitelma voidaan käytännössä tuottaa.

Neljännessä luvussa käsitellään Suomen Ympäristökeskus SYKEä. Luvussa käydään SYKEN toimintaperiaatteet, lainkatsaus alasta SYKEN vaikutuksen myötä, vaatimukset kreikanmaakilpikonnien osalta sekä sen vaikutus mahdolliseen perus-

tettavan yrityksen liiketoimintaan niin teoriassa kuin käytännössäkin, nivoutuen suureksi, herpetologista alaa hallitsemaan pyrkivän laitoksen kokonaisuudeksi. Teoria ja katsaus tämän laitoksen toiminnasta myös käytännössä on lukijalle kokonaisuuden muodostamisen kannalta ensiarvoisen tärkeää, jotta herpetologisen alan vaativuuden taso voitaisiin helposti ymmärtää. Koska laki ja säädökset ovat monesti hyvin vaikeaselkoista luettavaa, on käytännön osuus otettu tähän kappaleeseen mukaan tuomaan selkeyttä, ja kertomaan asiat ikään kuin ”suomeksi”. Tästä kappaleesta muodostuu lopputuloksena lukijalle herpetologisen alan lainsäädännöstä kiinnostuneelle hyvä tietopaketti, mistä löytyvät vastaukset suurimpiin kysymyksiin ilman, että lakia tulisi itse lähteä selvittämään.

Viidennessä luvussa aukaistaan kreikanmaakilpikonnien kasvatuksen pääpiirteet niin yksityisen harrastajan tiennäyttäjäksi kuin alan harrastajan tiedottajaksi SYKEn vaatimuksista tälläkin saralla. Kreikanmaakilpikonnien kasvatusta on vaativaa, aikaa ja rahaa vievää puuhaa, ja hoidon laatua rajoittavat monet tekijät joista tärkeimpänä ja suurimpana vaikutusvaltana toimii SYKE. Luvussa käsitellään kokonaisvaltaista kreikanmaakilpikonnien hoitoa niin teoriassa kuin käytännössäkin. Aluksi teoriassa kerrotaan, mitä kreikanmaakilpikonnien hoito vaatii ja millaiset säännöt hoidosta on olemassa. Tämän jälkeen kappaleessa käsitellään, miten edellä mainittu kreikanmaakilpikonnien hoito tapahtuu käytännössä.

Kuudennessa luvussa tehdään yhteenveto opinnäytetyön tuloksista ja käsitellään tästä aiheutuvat johtopäätökset. Tätä kautta päästään opinnäytetyön varsinaiseen lopputulokseen eli vastaukseen siitä, kannattaisiko kyseistä yritystä lähteä perustamaan. Tämä luku on viimeinen varsinainen opinnäytetyöni luku, jota seuraavan ainoastaan lähteet ja liitteet.

2 OMISTAJANVAIHDOS

Omistajanvaihdos on omasta näkökulmastani kirjoittajana opinnäytetyössäni suuressa asemassa kokonaisuuden muodostumisen kannalta, koska opinnäytetyöni rakentuu omistajanvaihdoksen ympärille. Kirjoittajana näen, että ensin koko prosessissa suoritetaan omistajanvaihdos, mitä seuraa liiketoimintasuunnitelma ja sitä seuraavat vaiheet, jotka on nähtävissä opinnäytetyöni sisällysluettelosta parhaiten kokonaisuutena. Käytännössä omistajanvaihdos opinnäytetyössäni toteutuu siten, että yrityksen perustajana jatkan toisen harrastajan minulle jättämää uraperintöä herpetologisella alalla.

2.1 Omistajanvaihdoksen määrittely

Kun puhutaan omistajanvaihdoksesta, on kyse yhdestä yrityksen elinkaaren kriittisimmästä vaiheesta. Oikein suoritettuna se antaa uutta potkua yritykselle, mutta huolimattomasti valmisteltuna saattaa katkaista terveekin yrityksen elämän aivan suotta (Omistajanvaihdos 2008 [Viitattu 29.9.2011.]).

Ville Virtasen kirjoittaman kandidaattitutkielman, Strateginen uudistuminen omistajajohtoisessa yrityksessä omistajanvaihdoksen jälkeen (Strategic renewal in owner-managed company after ownership change)(2007) mukaan omistajanvaihdos on niin Suomessa kuin kansainvälisessäkin mittakaavassa hyvin ajankohtainen ilmiö. Suuret toisen maailmansodan jälkeen syntyneet ikäluokat lähestyvät eläkeikää ja siten myös moni yrittäjä harkitsee yrityksestään luopumista. Tämän tilanteen vuoksi myös itse olen vastaanottamassa uraperintöä herpetologisella alalla jo kauemmin toimineelta harrastajalta.

Omistajan yrityksestä luopumiseen on olemassa kolme vaihtoehtoista toteutustapaa; sukupolvenvaihdos, yritysmyynti sekä yritystoiminnan lopettaminen (Malinen 2003). Sukupolvenvaihdoksessa yritystoimintaa jatkaa samaan perheeseen kuuluva henkilö, kun taas yritysmyyntitilanteessa yrityksen omistaja luopuu yrityksestään jollekin ulkopuoliselle ostajalle (Varamäki 2011). Omassa työssäni on kriteerit

täyttävä yritysmyynti – tai minun tilanteessani siis yritysosto. Ulkopuoliseksi henkilöksi lasken itseni sen vuoksi, että uraperintönsä minulle luovuttava henkilö ei ole perheenjäseneni, vaan hän on ainoastaan herpetologisen alan harrastajatuttavani.

Stenin ja Oikarisen (2007) mukaan omistajanvaihdosprosessista on myös erotettavissa kaksi alaprosessia, joita ovat omistajuuden sekä johtajuuden vaihdosprosessit. Kummassakin vaihdosprosessissa on erotettavissa kolme eri vaihetta; oppimis-, toiminta- ja liiketoiminnan kehittämisvaihe. Jokaisessa vaiheessa on omat haasteensa. Lisäksi johtajuuden ja omistajuuden vaihdosprosessit voivat yhtenevistä vaiheistaan huolimatta tapahtua eri aikaan.

2.2 Omistajanvaihdoksen tavoitteet ja merkitys

Omistajanvaihdoksen tavoitteena on saada luovutettua yritys halutulla tavalla eteenpäin. On hyvin tärkeää, ettei kenellekään osapuolelle jää pahaa mieltä mistään asiasta yrityksestä luovuttaessa, sillä pienelläkin asialla voi olla eri ihmisissä suuri merkitys. Tavoitteena on saada aikaan haluttu tulos niin, että kaikki osapuolet ovat tyytyväisiä (Omistajanvaihdos 2008 [Viitattu 29.9.2011.]).

Uskon, että omistajanvaihdoksen merkitykset vaihtelevat varmasti jokaisen asianomaisen kohdalla, eikä kenenkään suhtautumista asiaan yrityksestä luovuttaessa (tai yritystä ostettaessa) tulisi aliarvioida. Toiselle (hyvin usein ja luonnollisesti ostajalle) yrityskauppa voi tuottaa innostuneisuutta, kun taas toiselle osapuolelle (useimmiten myyjälle, varsinkin jos yrityksestä luopuva on ollut kiinni yrityksen toiminnassa jo vuosien ajan) yrityskauppa voi olla vaikeaa ja raskasta, varsinkin henkisesti.

Myös omassa työssäni nämä tavoitteet ja merkitykset täyttyvät. Näen, että tavoitteena on suorittaa yrityskauppa mutkattomasti ilman sen suurempia haasteita, ongelmia ja kädenvääntöä. Lisäksi yrityskauppa tulisi lyödä lukkoon kerralla, ettei minkäänlaisia jälkipuinteja tarvittaisi. Tavoitteena on myös päästä omaa pääomaani miellyttävään hintatasoon, etteivät kaikki tulevaisuudessa perustettavan yrityksen varat ja vakavaraisuus menisi tässä yrityskaupassa, jonka myötä yrityksen toiminta sitten voisi konkreettisesti alkaa.

2.3 Omistajanvaihdos käytännössä

Aikaisemmin kerroin Sten ja Oikarisen (2007) mielipiteen omistajanvaihdoksen kahdesta alaprosessista, eli johtajuuden ja omistajuuden vaihdosprosesseista. Seuraavaksi avaen niitä hieman tarkemmin käytännön kannalta.

Stenin ja Oikarisen (2007) mukaan kummankin edellä mainitsemani vaihdosprosessin eteneminen on riippuvainen siitä, millainen luopumismuoto on kyseessä. Seuraavassa esitän kuvauksen näiden prosessien etenemisestä omassa tilanteessani, eli yrityksen ostajan ollessa ulkopuolinen henkilö. Kuitenkaan, kun yrityskauppaa ei ole vielä tehty (tämän työn tarkoitushan on selvittää, olisiko minun järkevää tällaista liiketoimintaa ostaa), en voi täysin varmasti sanoa sellaisia toimintavaiheita, joita käytännössä tultaisiin tarkalleen seuraamaan. Tarkoituksena kuitenkin on, että omassa yrityskaupassamme tullaan toimimaan samoilla periaatteilla.

Johtajuuden vaihdosprosessissa käydään läpi ensimmäiseksi oppimisvaihe. Oppimisvaiheessa sekä luopuja että jatkaja käsittelevät omilla tahoillaan keskeisiä omistajanvaihdokseen liittyviä kysymyksiä. Luopujalla tällaisia kysymyksiä ovat esimerkiksi, millaisen jatkajan hän yritykselleen tahtoo ja mistä sellaisen jatkajan voisi löytää. Liiketoimintaa jatkavalla kysymykset voisivat taas olla esimerkiksi, onko itsestä yrittäjäksi ja onko itsellä riittävästi tietotaitoa kyseisen yrityksen jatkamiseen. Kun luopuja ja jatkaja ovat saavuttaneet kysymyksiensä ja vastauksiensa välillä sovun, voidaan siirtyä toimintavaiheeseen.

Toimintavaiheessa tapahtuu käytännössä varsinainen johtajuuden siirto. Tällöin uusi johtaja (jatkaja) ottaa liikkeenjohdollisen vastuun kyseisestä yrityksestä. Tällöin ei enää ainoastaan pohdita ja punnita asioita teoriassa, vaan ryhdytään oikeasti toimeen, ja asiat tapahtuvat siis käytännössä.

Johtajuuden vaihdosprosessin kolmas, eli kehitysvaihe alkaa pyörimään yleensä vasta vanhan omistajan (luopujan) poistuttua yrityksestä. Tällöin kehitystoimet ovat luonnollisesti uuden johtajan vastuulla.

Omistajuuden vaihdosprosessi mukailee hyvin paljon johtajuuden vaihdosprosessia samankaltaisia vaiheita myöden. Oppimisvaiheessa neuvotellaan ehdoista,

kuten kauppahinnasta, hintaan lukeutuvista asioista ja muista osapuolia askarruttavista asioista.

Toimintavaiheessa tapahtuu jälleen itse käytännön vaihdos, jolloin omistajuus vaihtuu konkreettisesti luopujalta jatkajalle. Tähän lukeutuvat ensimmäisenä pape- reiden allekirjoittaminen sekä kauppahinnan maksaminen sovitus- ti. Tämän lisäksi toimintavaiheeseen kuuluu kaupasta tiedottaminen yrityksen sidosryhmille.

Kehitysvaiheessa toteutuu liiketoiminnan kehitys. Lisäksi usein myös hallintora- kenteet muutetaan ajankohtaisiksi, jotta uudet johtajat saisivat parasta mahdollista tukea yrityksen omistajilta. (Sten & Oikarinen 2007.)

2.4 Omistajanvaihdoksen haasteet ja ongelmat

Etelä-Pohjanmaan omistajanvaihdosbarometrin (Varamäki, Lautamaja & Tall 2010) tuottaman kyselyn tulosten mukaan suurimmat haasteet ja ongelmat jakaantuivat kaiken kaikkiaan kuuteen eri ryhmään. Näitä ryhmiä ovat jatkajan löytyminen (35%), yrityksen arvon määrittäminen (10%), osaamisen siirtäminen (10%), pape- ribyrokraatia (6-7%), rahoitusvaihtoehdot (6-7%) sekä yrityksestä luopumisen vai- keus (5%). Tämän lisäksi tutkimustulosten läpikäynnin yhteydessä nostettiin esiin tuorein tuotettu pk-yritysbarometri, jossa vastanneet suomalaiset pk-yritykset olivat myös kokeneet edellä mainittuja haasteita. Tämä on nähtävissä muun muassa siitä, että vastanneista 45% piti suurimpana haasteena yrityksen arvonmäärittystä, 44% jatkajan löytymistä ja 42% rahoitusta.

Itse koen haasteiksi mahdollisesti tulevaisuudessa käytävässä yrityskaupassam- me yrityksen arvon määrittämistä, paperibyrokratiaa ja rahoitusvaihtoehtoja. Näitä pidän ainoastaan haasteina sen vuoksi, että koulutukseni ja tietotaitoni ansiosta osaan itse toimia oikein näiden tehtävien loppuun viemiseksi, ja ongelmatapauk- sissa tiedän kyllä, mitä kanavia käyttäen saan vastauksia kysymyksiini. Ainoana mahdollisena ongelmana yrityskaupassamme pidän mahdollista yrityksestä luo- pumisen vaikeutta. Tämä on kuitenkin pääasiassa harrastustoimintaa, ja luopuval- le yrittäjälle tämä ala on hyvin rakas. Olen kuitenkin tiedostanut tämän mahdollisen

vaikeuden kaupassamme, joten osaan myös toimia siten, että lopputulos on kaikkia osapuolia tyydyttävä.

2.5 Omistajanvaihdoksen mahdollisuudet ja onnistumisen edellytykset

Yrityskauppojen onnistumisista tutkittua, numeerista aineistoa ei Etelä-Pohjanmaalta löydy, valitettavasti. Kuitenkin, onnistuneessa omistajanvaihdoksessa pitäisi luopuvan ja jatkavan yrittäjän välillä onnistua omistuksen siirto, liikkeenjohdollisen vastuun siirto sekä osaamisen siirto (Varamäki ym. 2002; Varamäki 2004; Hautala 2006; Varamäki toim. 2007).

Näen, että onnistumisen edellytyksenä minulla jatkajana on onnistunut liiketoiminnan omistuksen, liikkeenjohdon vastuun sekä alan vankan osaamisen vastaanotto luopuvalta yrittäjältä. Mikäli tämä saadaan toteutettua hyvin, mahdollisuuteni jatkajana herpetologisella alalla ovat suuret saatuani käyttööni luopujan asiakkaat, yhteistyökumppanit sekä kattavan tietotaidon.

Oman näkemykseni mukaan, ajatellen toisia kunnioittavalla maalaisjärjellä, yrityskauppa on hyvä suunnitella tarkasti etukäteen, eikä siinä tule hätiköidä. Kun edetään tarkasti noudattaen sekä luopujan että jatkajan periaatteita, saavutetaan paras mahdollinen tulos. Rauhallinen ja molempia kunnioittava toiminta ehkäisee mahdollisten konfliktien syntyä, ja on täten onnistumisen edellytys omistajanvaihdoksessa. Kun kauppa on onnistunut ja molempia osapuolia miellyttävä, myös jatkajan mahdollisuudet alalla ovat hyvät; parhaat mahdollisuudet tulevat parhailla eväillä.

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on yksi avaintekijöistä niin uutta yritystä perustettaessa, uuden omistajan vaihtuessa kuin yrityksen päivityksessäkin. Liiketoimintasuunnitelman avulla selviää myös itse yrittäjälle helposti, mihin on lähtemässä, ja mitä tulevaisuudessa vaaditaan yrityksen näkökulmasta. Se antaa realistisen kuvan siitä, kuinka raskasta yrityksen pyörittäminen on. Tämä tapahtuu ottamalla huomioon liiketoimintasuunnitelmassa kaikki resurssit, joita yrityksen pyörittämisessä tarvitaan (Uusyrittäjäkeskukset, 2011).

3.1 Liiketoimintasuunnitelman määrittely

Omasta mielestäni liiketoimintasuunnitelma on keskeinen viestintäväline yrittäjän ja rahoittajan välillä. Liiketoimintasuunnitelma kuvaa perustettavan yrityksen liikeideaa, markkinointipotentiaalia sekä yrityksen toimintaan osallistuvien ihmisten potentiaalia. McKinseyn ja Companyn (2000) mukaan suunnitelman avulla testataan liiketoiminnan mahdollisuuksia ennen sen varsinaista toteutumista. McKinsey on myös sitä mieltä, että suunnitelman tulee välittää tietoa yrityksen perustamiseen, toimintaan ja johtamiseen liittyvistä käytännön asioista. Talouden keskeiset osa-alueet analysoidaan ja analyysin tulokset esitetään liiketoimintasuunnitelmassa.

Dorfin ja Byersin (2008) mukaan liiketoimintasuunnitelma taas on dokumentti, joka kuvaa perustettavan yrityksen tunnistaman mahdollisuuden, kehitettävän tuotteen tai palvelun ja sen kontekstin, yrityksen strategian ja johtotiimin. Lisäksi suunnitelmassa kuvataan yrityksen toiminnan vaatimat resurssit, laskelmiin perustuvan taloudellisen tuloksen ja kuinka sitä tullaan jatkossa hyödyntämään esimerkiksi mahdollisten sijoittajien poistuessa yrityksestä.

Dorfin ja Byersin (2008) mukaan olemassa ei ole oikeaa tapaa tehdä liiketoimintasuunnitelmaa vaan suunnitelman laatiminen on prosessi, jonka tarkoituksena on valaista tulevalle yrittäjälle hänen liiketoimintansa avainmenestystekijät.

Liiketoimintasuunnitelma on mielestäni hyvin kattava tietopaketti siitä, millaisen yrityksen yrittäjä on perustamassa, millaiseksi yrittäjä on kyseisen yrityksen toiminnan suunnitellut, millaisia yrityksen tiedostettavat menot ja tulot ovat, ja miten yrittäjä suunnittelee yrityksen pärjäävän markkinoilla vähintään ensimmäisen vuoden aikana. Liiketoimintasuunnitelma antaa paljon tietoa perustettavasta tai jatkettavasta yrityksestä niin omistajalle vuosien kuluessa yritystä kehitettäessä kuin rahoittajillekin yrityksen rahoituksen mahdollisuutta sekä vakavaraisuutta tutkittaessa. Liiketoimintasuunnitelma ei ole vain kerran tehtävä asiakirja, vaan se on tavallaan yrityksen identiteetin fyysinen, olemassa oleva muoto, jota tulisi päivittää jatkuvasti. Sen avulla yrittäjä näkee, kuinka hyvin hänen suunnitelmansa ovat toteutuneet ja millaiseksi yrityksen toimintaa jatkossa suunniteltaisiin.

3.2 Liiketoimintasuunnitelman tavoitteet ja merkitys

Uskon, että tavoitteena on avata yrittäjälle kokonaiskuva siitä, millaista liiketoimintaa hän on perustamassa. Lisäksi liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on saada vastaus siihen, onko kyseisen yrityksen toiminta kannattavaa. Liiketoimintasuunnitelma on hyvin merkityksellinen yrityksen toiminnassa niin yrittäjälle kuin rahoittajallekin. Liiketoimintasuunnitelman ansiosta rahoittaja voi vakuuttua siitä, että yritykseen kannattaa sijoittaa. Tämä taas edesauttaa vuorostaan yritystä pysymään pinnalla, kun se saa tukea talouden ylläpitämiseen (Uusyrittäjäkeskukset, 2011).

Omasta mielestäni liiketoimintasuunnitelma käsittelee perustettavan yrityksen liiketoimintaa kokonaisuudessaan suunnitelmallisella tasolla. Liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään suurta määrää tietoa, nostaen esiin niin yrittäjän kuin yrityksenkin ominaisuudet esiin. Liiketoimintasuunnitelmassa on hyvä nostaa esiin liiketoiminnan SWOT-analyysi, jossa läpikäydään yrityksen sisäiset vahvuudet ja heikoudet sekä ulkoiset mahdollisuudet ja uhat.

Edellä mainittuja tavoitteita ja merkityksiä löytyy myös omasta liiketoiminnastani, sillä juuri noiden asioiden vuoksi liiketoimintasuunnitelman toteutinkin. Haluan saada varmuuden yrityksen kannattavuudesta sekä hahmottaa sitä, millaista yrityksen toiminta tulisi edes teoriassa olemaan. Tällöin saan edes jonkinlaista koko-

naiskuvaa siitä, kannattaako minun kyseistä liiketoimintaa lähteä perustamaan ja onko minusta ylipäätään koko touhuun lähtemään.

3.3 Liiketoimintasuunnitelma käytännössä

Liiketoimintasuunnitelman rakenteet vaihtelevat kirjallisuudessa tarkasteltaessa eri kirjailijoiden laatimia liiketoimintasuunnitelmien sisällysluetteloita. Lähdeaineistosta (McKinsey & Company, 2000; Dorf & Byers, 2008; Shuen, 2008) olen vertaillut Dorf & Byersin, McKinseyn ja Shuenin liiketoimintasuunnitelmien rakenteita heidän liiketoimintasuunnitelmiin asettamiensa otsikoiden perusteella. Kaikki kirjoittajat aloittavat liiketoimintasuunnitelman tiivistelmällä. Muuten nämä otsikot poikkeavat toisistaan hyvin paljon. Dorf & Byers olivat toki samoilla linjoilla McKinseyn kanssa markkinoinnin sijoittamispaikasta liiketoimintasuunnitelmaan. Muutenkin näiden kirjoittajien kokonaisuuksissa vaihtelivat samankaltaiset asiat, jotka poikkesivat toisistaan vain sijainnin suhteen. Tämä mielestäni selittyy kuitenkin itse liiketoimintasuunnitelman käsitteellä. Kuitenkin, ottaen huomioon, että nämä kirjoittajat käsitelivät samaa aihetta, heidän kokonaisuutensa toisiinsa verrattuna poikkesivat mielestäni yllättävän paljon toisistaan. Alapuolella näkyvät kaikkien kirjoittajien liiketoimintasuunnitelmien rakenne otsikoittain, jotta tämän kokonaisuuden voisi kuvata mahdollisimman selkeästi:

Taulukko 1. Kolmen eri kirjailijan liiketoimintamallien rakenteet.

Dorf & Byers	McKinsey	Shuen
<ul style="list-style-type: none"> • Tiivistelmä • Mahdollisuus ja markkina-analyysi • Ratkaisu ja konsepti • Markkinointi ja myynti • Tuotekehitys ja toiminnot • Tiimi ja organisaatio • Riskit • Taloudellinen suunnittelu ja investointitarjous 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiivistelmä • Liikeidea • Johtoryhmä • Markkinointisuunnitelma • Liiketoimintamalli ja organisaatio • Toteuttamissuunnitelma • Kannattavuus ja rahoitus 	<ul style="list-style-type: none"> • Tiivistelmä • Tausta, liiketoiminta konsepti, tavoitteet, rahoitusvaatimukset • Markkina-analyysi • Kilpailuanalyysi • Tuotteet ja palvelut • Aikataulu ja merkkipaalu • Hallinto ja johtotiimi

Oma liiketoimintasuunnitelmani sisältö koostuu monesta eri osiosta, joiden muodostama kokonaisuus ei vastaa yhtään edellä mainitsemaani liiketoimintasuunnitelman sisällystä, vaan oman liiketoimintasuunnitelmani sisällön muodostuksessa olen käyttänyt kaikkia edellä mainitsemiani suuntaa antavana ohjeena. Lisäksi olen käyttänyt apunani internet-sivustoa www.liiketoimintasuunnitelma.com. Omaan liiketoimintasuunnitelmaani nimittäin lukeutuvat liikeidean tiivistelmä, osaaminen, tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, markkinat ja kilpailijat, oma yritykseni, kirjanpito ja talouden suunnittelu, investointi- ja rahoituslaskelma, kannattavuuslaskelma sekä myyntilaskelma. Kuten jo mainittua, liiketoimintasuunnitelman teossa ei ole oikeaa tai väärää tapaa, joten pitäydyn tässä suunnitelmasani loppuun saakka.

Halusin tehdä näin laajan liiketoimintasuunnitelman siksi, että haluan käsitellä perustettavaa yritystä mahdollisimman kattavasti. Jokaista aihealuetta olen käsitellyt melko laajasti ja kattavasti tuodakseni kuvan lukijalle siitä, mitä jo tiedän alasta ja mitä olen ehtinyt perustettavan yrityksen toiminnasta ja talousasioista ottamaan selvää sekä suunnittelemaan. Tällöin myös itse pystyn luomaan kaikkein luotettavimman mahdollisen kokonaiskuvan perustettavan yrityksen toiminnasta sekä tekemään parhaimman mahdollisen päätöksen siitä, kannattaako yritystä ylipäätään lähteä perustamaan. Kuten sanottua, kyseisellä alalla toimiminen on niin taloudellisesti kuin henkisestikin raskasta. Tämän vuoksi minun on oltava täysin vakuuttunut asiasta, mikäli alalla lähdän toimimaan.

Seuraavassa käsittelen varsinaisen liiketoimintasuunnitelmani tarkalleen kohta kohdalta. Seuraavassa käsittelemäni empiria liiketoimintasuunnitelmastani löytyy lyhyempänä versiona liitteistä 1: Liiketoimintasuunnitelma, 2: Investointi- ja rahoituslaskelma, 3: Kannattavuuslaskelma sekä 4: Myyntisuunnitelma. Jaan nämä osiot myös alaotsakkeisiin opinnäytetyössäni.

3.4 Oma liiketoimintasuunnitelmani

Tämä kappale käsittelee opinnäytetyön kirjoittajan itse laatimaa liiketoimintasuunnitelmaa. Se käsittelee liiketoimintasuunnitelman yksityiskohtaisesti alusta loppuun saakka. Kaikki, mitä opinnäytetyön kirjoittaja on suunnitellut liiketoimintasuunnitelmassa olevan, tullaan käsittelemään tässä kappaleessa. Tähän kappaleeseen lukeutuu liikeidean tiivistelmä, yrityksen perustajan osaaminen, perustettavan yrityksen tuotteet ja palvelut, asiakkaat ja markkinat, markkinat ja kilpailijat, oma yritykseni sekä kirjanpito ja talouden suunnittelu perustettavassa yrityksessä.

Jaan liiketoimintasuunnitelmani eri osiot kappaleisiin osioiden selkiyttämiseksi.

3.4.1 Liikeidean tiivistelmä

Tässä liiketoimintasuunnitelmani ensimmäisessä varsinaisessa kappaleessa käsitellään yrityksen liikeidea lyhykäisyydessään. Liiketoiminta sijoittuu herpetologiselle alalle, kilpikonnankasvatukseen. Kilpikonnalaji on Testudo Hermanni Boettgeri, puhekielisesti kreikanmaakilpikonna (Leone 2006, 1 - 13).

Yrityksessä myydään kreikanmaakilpikonnankasvatusta laillistettuja poikasia pääosin pakettipalveluina, mutta myös yksittäiskauppana. Poikasille on haettu laillistavat CITES-paperit Suomen Ympäristökeskus SYKE:ltä. Lisäksi yritys myy konsultointipalveluja yksin tai yhdessä pakettipalvelujen sekä yksittäiskaupan kanssa.

Yrityksen tuotteita ja palveluita myydään herpetologisen alan asiakkaille, jotka haluavat ostaa kreikanmaakilpikonnankasvatusta laillistettuja poikasia. Nämä ihmiset ovat pääasiassa yksityisiä harrastajia, jotka eivät kilpikonnankasvatuksellaan tähtää taloudellisiin voittoihin, vaan hankkivat kilpikonnankasvatusta itselleen seuraeläimeksi. Tällaiset ihmiset ovat sekä alan vasta-alkajia kuin kokeneitakin alan harrastajia. Myös joitakin lemmikkieläinliikkeitä pyritään saamaan mukaan yhteistyöhön myynnillisestä näkökulmasta.

Myynti tapahtuu niin vanhojen asiakkuussuhteiden kautta kuin liiketoiminnan kuuluvuuden varmistamista varten perustettavaa verkkosivua hyödyntäen. Verk-

kosivuilla on yhteydenottolomakkeet kaikenlaisen informaation mukana. Lisäksi asiakkaita löytyy tuttujen alan harrastajien kautta.

Lisäksi liikeidean tiivistelmään on luotu SWOT-analyysi, jossa käsitellään sisäiset vahvuudet ja heikkoudet sekä ulkoiset mahdollisuudet ja uhat. Yrityksen vahvuuksiin nähdään lukeutuvan syvälinen osaaminen, joka yrityksen perustajalla on suuri. Ala on perustajalle tuttu ja hän osaa toimia sillä käyttäen hyväksi sidosryhmiä sekä jo hankittuja yhteistyökumppaneita.

Lisäksi vahvuuksiin lukeutuvat vanhemmat, lisääntyvät, jo hankitut kreikanmaakilpikonnat. Ilman niitä koko yrityksen pyörittäminen olisi käytännössä mahdotonta. Myös lemmikinhoidon konsultointi on mahdollista laaja-alaisesti, minkä ansiosta yritys voi toimia yllättävissäkin tilanteissa nopeasti luotettavien ja nopeiden eläinlääkärien avustuksella sähköisesti. Tällöin hoito eläimelle saadaan nopeasti ja voidaan eliminoida mahdollisimman paljon syntyneitä vahinkoja eläimen sairastuessa. Tämän lisäksi omat kilpikonnat ovat terveitä, hyväkuntoisia ja vahvoja, minkä ansiosta myös munat onnistuvat suuremmalla todennäköisyydellä ja poikaset ovat terveitä (Kilpikonnat 2011 [Viitattu 18.3.2011.]).

Yrityksen sisäisenä vahvuutena itse näen myös, että sen menoerät ovat ainakin aluksi pieniä. Tämän ansiosta yritys voi varautua helpommin yllättäviinkin tilanteisiin sekä mahdollisesti myös ottaa hieman enemmän riskejä tarpeen vaatiessa.

Heikkouksiin yritys lukee sellaisia asioita, joiden tarkkailuun sen on kiinnitettävä voimavaroja estääkseen kyseisten asioiden karkaamisen käsistä. Liiketoiminnan konsultointia esimerkiksi ei ole mahdollista tehdä runsaasti, koska yrittäjä on ainoa alallaan virallisella tasolla, ja moni tieto markkinoilla on muutenkin vähäistä ja virheellistä. Lisäksi alan sisäinen yhteistyö on vaikeaa juuri tuon tiedon vähyyden ja vääryyden vuoksi. Yrittäjällä on myös kokemuksen puute yrittämisestä, mikä voi tuottaa hankaluuksia ainakin yrityksen toiminnan alkuvaiheessa.

Ainakin aluksi yrityksen liiketoiminta on hyvin pientä, mikä taas vaikuttaa yrityksen tuloihin. Tuotantoprosessit ovat tehottomia, koska kaikki on kiinni elävissä olennoissa ja niiden pystyvyydessä lisääntymiseen. Lisäksi munien epäonnistuminen on hyvin mahdollista, sillä monet munat eivät joko kehity tai ne hajoavat. Myös

lisääntyvät yrityksen kilpikonnat voivat sairastua, joka vaikuttaa niin eläinten jakamiseen kuin munien ja poikasten hyvinvointiinkin (Kilpikonnat 2011).

Yrityksellä on monia mahdollisuuksia toiminnassaan, kuten uraperinnön vastaanottaminen hiljaiselta toimijalta. Tällöin yritys saa haltuunsa kyseisen toimijan asiakkaat, tiedot, taidot ja yhteistyökumppanit. Tällöin yritys omaa mahdollisuuden vahvaan yritysten väliseen yhteistyöhön sekä alihankintaan. Myös uudet markkinoitikanavat ovat tässä tilanteessa mahdollisia. Yritys on ensimmäinen laatuaan, joten kilpailijoiden määrä näin yksityisyritys- ja kasvatustasolla on kotimaassa melko pientä. Tämän vuoksi yrityksellä on vuosien saatossa mahdollisuus myös erikoistua yksinomaan jonkin tietyn tuotantomuodon ylläpitämiseen. Mahdollisuutena hyödynnettäessä suomalaista laadullisuus-ajattelua tuoda esiin suomalainen kilpikonniin tuotto sekä jatkuva laaduntarkkailu. Tätä tukee nuorten lemmikkiharrastajien kehittyvä tietoisuus herpetologian alasta (From 2011). Uskon, että tästä aukeaa myös mahdollisuus turvallisen ja laillisen imagon kehittämiseen.

Yrityksen toiminnalla on myös uhkia, joihin lukeutuvat alan tuotteiden korkeat hinnat, asiakkaiden huono yleistuntemus alasta, mahdollisten kilpailijoiden saapuminen markkinoille, tuonti, pimeät markkinat, työn hinnan mahdollinen suhteettomuus työn määrään sekä yksittäin suuret kustannukset.

Myös kuluttajien arvot ja käyttäytyminen ovat suuressa osassa uhkia lueteltaessa, koska yrityksen tuloksellisuus on pitkälti kiinni kuluttajista. Mikäli kuluttajat eivät jostain syystä ole tyytyväisiä yrityksen toimintaan, täytyy yrityksen taipua sellaiseksi, että se kelpaa kuluttajille. Sana kiertää herpetologian alan piireissä hyvin nopeasti, mikä vaikuttaa yrityksen maineeseen ja se puolestaan vaikuttaa yrityksen tuottavuuteen. Lisäksi alan tunnettuus ei ole suuri, joten asiakkaiden määrä on melko niukka. Tämä lisää asiakkaiden välisen viestinnän saavutettavuutta erittäin paljon, jolloin yritys on entistäkin herkempi kuluttajien mielipiteille (From 2011).

3.4.2 Osaaminen

Olen toiminut lehtimyyjänä, kaupan myyjänä, sihteerikkönä, vaalitoimitsijana, kirjanpitäjänä, postinkantajana ja –jakelijana sekä haastattelijana. Omaan siis moni-

puolisen osaamisen, ja olen saanut olla paljon ihmisten kanssa vuorovaikutuksessa työssäni. Koulutukseltani olen liiketalouden merkonomi, jossa suuntautumiseni oli toimistopalvelut ja tietohallinto. Lisäksi valmistun joulukuussa 2011 liiketalouden tradenomiksi, suuntautumisenani laskentatoimi, yrittäjäyys ja henkilöstöhallinto.

Tulen yrittäjäperheestä. Yrittäjäyys on ollut osa minua koko elämäni ajan, ja olen kasvanut yrittäjäksi. Olen suorittanut Mestarimyyjäkoulutuksen vuonna 2009, alueenani Kodintarvike-linja. Lisäksi olen suorittanut hygieniapassin. Olen myös täyttänyt perheeni veroilmoituksia ja hoitanut joitakin taloudellisia työtehtäviä.

Erityisinä tietoina ja taitoina minulla on erinomainen tuntemus herpetologian alalta sekä jo luodut useat kontaktit asiakkaisiin. Lisäksi toimin Suomen Herpetologisen Yhdistyksen jäsensihteerinä, joten minulla on paljonkin linkkejä kyseisen alan harrastajiin. Tulen myös poikkeuksellisen hyvin toimeen ihmisten kanssa, mistä on suuri hyöty liiketoiminnan pyörittämiseen asiakkuus- ja yhteistyösuhteita luotaessa.

Aion hyödyntää kaikkea osaamaani ja oppimaani käytännössä tietotaitoni pohjalta. Haluan myös jatkuvasti kehittää itseäni niin tutkimalla asioita kuin seuraamalla oppimaani käytännössäkin, jotta pysyisin ajan hermoilla jatkuvasti, eikä otteeni herpaantuisi tästä hyvästä asemastani herpetologian alalla. Aion jatkuvasti kehittää ja ylläpitää tietotaitoani olemalla mukana herpetologisessa toiminnassa ja harjoittelemalla uusia sekä kertaamalla vanhempiakin asioita. Näin olen toiminut tähänkin asti, muun muassa kertaamalla ja opettelemalla uutta kreikanmaakilpikonnan hoidosta ja laillisuusasioihin liittyvästä lainsäädännöstä.

Vahvoina puolinani ovat liiketoiminnallinen ja herpetologinen ammattitaito niin teoriassa kuin käytännössäkin, erinomainen kommunikointi ihmisten kanssa ja linkit niin asiakkaisiin kuin yhteistyökumppaneihinkin. Aion hyödyntää näitä vahvuuksiani etsimällä koko ajan uusia tapoja toimia kehittääkseni liiketoimintaa sekä luodakseni uusia asiakkuus- ja yhteistyösuhteita.

Heikkoja puoliani ovat harkitsemiskyvyn puute innostuessani sekä toisinaan äkkipikaisuuteni. Heikkouksiani aion kehittää miettimällä enemmän siirtojani ja mahdollisesti myös kysymällä joltakin asiantuntijalta suuria siirtoja tehdessäni mielipidettä, minkä jälkeen vasta teen päätökseni. Näin ajattelemattomat siirrot liike-

toiminnassa vähentyvät. Heikkoja puoliani korvaan myös aktiivisella toiminnallani ja liiketaloudellisella ajattelutavalla liiketoiminnan pyörittämisessä.

Tarvitsisin lisää pitkäjänteisyyttä sekä kauaskatseisuutta. Niitä voin kuitenkin hankkia ainoastaan kokemuksella sekä harjoittelemalla. Myös asiantuntijoita konsultoimalla opin käyttämään tällaisia ominaisuuksia itsessäni, kokemuksen kautta ja kuuntelemalla asiantuntijoiden neuvoja ja ohjeita.

Haluan kouluttautua aika-ajoin ja päivittää tietojani, koska niin herpetologian kuin liiketaloudenkin ala kehittyy ja muuttuu jatkuvasti muun muuttuvan maailman mukana. Haluan myös hankkia herpetologisen koulutuksen, joka tuo teoreettista osaamista käytännön tietotaitoni rinnalle.

Neuvoja olen varautunut kysymään muun muassa uusyrityskeskuksesta, yrittäjäperheen jäseniltä, muilta herpetologian alan kokeneilta harrastajilta, internetiä tutkimalla, liiketalouden ammattilaisilta sekä kaikilta mahdollisilta tahoilta, mitä mahdollisesti saan hyödynnettyä liiketoiminnassani, ja mitkä ovat käytettävissäni neuvoa antavina eliminä. Nämä kuuluvat myös kontaktiverkkoni ulkopuolisiin tahoihin, ainakin aluksi, ennen kuin kontaktiverkkoni ulkopuolisten tahojen ala laajenee toiminnan myötä.

3.4.3 Tuotteet ja palvelut

Tuotteitani ovat kreikanmaakilpikonnien laillistetut poikaset. Tämä tuoteryhmä sisältää Suomen Ympäristökeskus SYKEN myöntämät, kreikanmaakilpikonnien poikasen laillistavat paperit sekä ne munankuoret, joista kyseinen poikanen on kuoriutunut. Lisäksi mukaan saa halutessaan hoito-ohjeita. On myös suunniteltu, että toimittaisiin lemmikkieläinliikkeiden kanssa yhteistyössä, eli ostamalla tästä yrityksestä vähintään yhden kreikanmaakilpikonnien poikasen, saa jollakin tietyllä paketihinnalla ostettua lemmikkieläinliikkeestä aloituspakkauksen, jolloin kokonaishinta olisi lopputulokseltaan alhaisempi, kuin paketin lopputulos tuotteet erikseen ostettuina.

Palvelut toiminnassa keskittyvät pääasiallisesti konsultointiin teoreettisesti ja käytännöllisesti. Konsultointipalvelut on liitetty tuotepakettiin "Asiakaspalvelu Consult", josta kerron enemmän tuonnempana.

Kaikilla tuotteilla on takuu, eli jos tuotteessa ilmenee sellaista vikaa, joka on selvästi lähtöisin myyjästä, korvataan asiakkaalle joko tuotteesta aiheutuneet kustannukset, tai vaihdetaan tuote asianmukaisessa kunnossa olevaan, vastaavaan tuotteeseen.

Yleinen hintataso kreikanmaakilpikonnien poikasilla vaihtelee eurovälillä 200-400 (Konnamaa, 2011). Yleisimmin lemmikkieläinliikkeet pyytävät poikasista 330 euroa, yksityiset harrastajat harrastajasta riippuen, 280-350 euroa. Herpetologian alan konsultointipalvelut eivät ole kovinkaan kehittyneet muuten kuin eläinlääkäritasolla, ja eläinlääkärin vastaanottomaksu vaihtelee asiasta riippuen 20-60 euron välillä. Tällä summalla saa lähinnä vain tavata lääkärin, kaikki kuvaukset ja lääkkeet maksavat sitten vielä erikseen. Ei myöskään koskaan ole takeita siitä, tunteeko kyseinen eläinlääkäri ylipäätään kilpikonnia ja kilpikonnien anatomiaa, koska herpetologisia eläinlääkäreitä on Suomessa hädin tuskin kourallinen. Tämän vuoksi pätevän eläinlääkärin ja hyvän hinta-laatusuhteen saaminen konsultaatiotilanteissa on täysin onnenkauppaa.

Puhelimitse käydystä konsultoinnista ei oman kokemukseni mukaan veloiteta tällä hetkellä markkinoilla, tosin puhelimitse käyty konsultaatio onkin useimmiten enemmänkin mielipiteiden vaihtoa siitä, kuinka jatkossa olisi kyseistä kilpikonnaa hyvä hoitaa. Tämä johtuu yksinkertaisesti tiedon puutteesta, jolloin turvaututaan enemmän omiin kokemuksiin eikä selvitetä sitä, mistä oikeasti on kyse ja miksi mikäkin asia auttaa eri tilanteissa. Monesti eläinlääkärin kanssa käyty konsultaatio puhelimitse on myös melkoista onnenkauppaa, koska eläinlääkärit eivät ensinnäkään kerkeä heti vastaamaan, ja toisekseen, näkemättä kyseistä eläintä eläinlääkäri ei auta kuin tuntumalla päätellä, mikä eläintä voisi vaivata, ja turvautua omistajan kertomaan. Monesti omistajatkin liioittelevat tai vähättelevät eläimensä tilaa oman kokemuksen- ja tiedonpuutteen vuoksi.

Tuotteita on oikeastaan mahdotonta nimetä, koska ne ovat kokonaisuuksia. Poikasen myynnin kattavat paketit kuitenkin nimetään niiden koon mukaan. Paketit on

nimetty siten, että asiakkaan olisi niistä mahdollisimman helppo päätellä, mitä kukin paketti pitää sisällään.

Paketti "LaajaLuja" olisi niin sanotusti laaja tuotepaketti, eli se sisältää kaiken mahdollisen kreikanmaakilpikonnin poikasen tilaamisessa vaadittavan. Tällöin paketin sisältöön kuuluisi poikanen, CITES-todistus, munankuoret, hoito-ohjeet, käytännön avustus, konsultointi. Tämä paketti on suunniteltu juuri kilpikonnin kasvatuksen aloittavalle harrastajalle, joka tarvitsee kaiken mahdollisen tuen, jotta onnistunut hoito ja kasvatus voitaisiin turvata kreikanmaakilpikonnin poikaselle. Lisäksi asiakas saisi kaupanpäällisenä vuoden jäsenyyden Suomen Herpetologisessa Yhdistyksessä, jolloin kyseisen yhdistyksen jäsenihteerinä postittaisiin asiakkaalle jo kyseisenä vuonna ilmestyneen yhdistyksen julkaiseman Herpetomania-vuosikerran. Vuoden loppuun saakka lehdet sitten postitettaisiin asiakkaalle automaattisesti. Tällaisen paketin verottomaksi hinnaksi muodostuisi 350 euroa. Kuluja yritykselle siitä tulisi kaiken kaikkiaan 20 euroa, joka muodostuu CITES-todistuksen hankinnasta. Myyntikatetta yritykselle tulisi tällöin 330 euroa. Tavoitteena tuotepaketin osuuteen kokonaismyynnistä olisi 25%.

Paketti "PerusLuja" taas olisi kaikkein tiivein mahdollinen tuotepaketti, johon kuuluisi ainoastaan kreikanmaakilpikonnin poikanen, poikasen munankuoret sekä poikasen CITES-todistus. Se on edullinen jo tottuneen ja osaavan harrastajan tuotepaketti, joka ei tarvitse aloitukseen vaativia hoidon käynnistysohjeita. Paketin veroton hinta olisi 280 euroa, josta kuluja toisi CITES-papereiden hankinta 20 euron hinnalla. Myyntikatetta yritykselle tulisi tällöin 260 euroa ja tuotepaketin tavoitteena osuuteen kokonaismyynnistä olisi 25%.

Paketti "Lujakilpi Hopea" on lemmikkieläinliikkeen tilaama yksittäinen kilpikonna (tai useampi), johon kuuluu kreikanmaakilpikonnin poikanen, poikasen munankuoret sekä poikasen CITES-todistus. Tämän lemmikkieläinliike voi sitten myydä omana tuotteenaan myymälässään julkaisten silti myynnin yhteydessä kasvattajayrityksen nimen, joka siis tässä tapauksessa olisi Tmi Lujakilpi, ja puhelinnumeron. Verottomana hintana paketilla olisi 260 euroa, josta vähennettäisiin CITES-papereiden veloittama osuus 20 euroa. Myyntikatetta yritykselle tulisi 240 euroa, ja tavoitteena tuotepaketin osuuteen yrityksen kokonaismyynnistä olisi 10%.

Paketti "Lujakilpi Kulta" taas koostuisi tämän yrityksen sekä jonkin lemmikkieläinliikkeen yhteistyöllä muodostetusta tuotepakettikokonaisuudesta. Tähän kuuluisi vähintään yksi kreikanmaakilpikonnann poikanen sekä tuotepakettikokonaisuus lemmikkieläinliikkeestä yhteisesti sovittuun pakettihintaan. Tällöin asiakas saisi kilpikonnalleen suuremman kokonaisuuden kilpikonnansa hoitoa varten ilman, että hänen tarvitsisi etsiä tuotteita erikseen, jolloin hoidon virhemarginaali on suurempi. Lisäksi yrityksen puolelta Suomen Herpetologisen Yhdistyksen jäsenihteerinä järjestäisin kaupanpäällisenä vuoden jäsenyyden kyseisessä yhdistyksessä (jäsenmaksu vuodelle on 30 euroa) ja lähettäisin asiakkaalle kuluneen vuoden aikana julkaistut yhdistyksen Herpetomania-lehdet (jotka asiakas vastaanottaisi vuoden loppuun saakka automaattisesti uusia lehtiä julkaistaessa). Tällöin kreikanmaakilpikonnann poikasen hinnaksi muodostuisi 300 euroa, jonka päälle laskettaisiin vielä lemmikkieläinliikkeen tarjous. Kuluja tästä yritykselle syntyisi yhteensä 50 euroa, kun CITES-todistuksen hankinta maksaa 20 euroa ja Suomen Herpetologisen Yhdistyksen vuoden jäsenmaksu maksaa 30 euroa. Myyntikatetta tästä omalle yritykselleni syntyisi 250 euroa. Tavoitteena tuotepaketin osuuteen kokonaismyynnistä olisi 15%. Mikäli asiakas ei jostain syystä ostaisikaan tuotepakettia, saisi lemmikkieläinliike myydä kilpikonnannpoikasen "PikkuLuja"-tuotepakettina tai perua kaupan halutessaan.

Kreikanmaakilpikonnann poikasta varattaessa maksetaan 50 euron varausmaksu, joka lasketaan sitten pois kilpikonnann lopullisesta hinnasta myyntihetkellä. Varausmaksun avulla maksetaan SYKELLE CITES-papereiden kustannukset. Asiakkaan kanssa yhteisesti suunnitellaan, millaisen tuotepaketin hän haluaa. Mitään esitettä ei tästä ole järkevää tehdä, koska myyjän velvollisuutena on selvittää asiakkaalle, miksi pakettien hinnat eroavat niin paljon toisistaan ja kuinka vaikeaa on saada tietoa kilpikonnann oikeellisesta hoidosta. On myös selitettävä asiakkaalle ne riskit ja seuraukset, mitä puutteellisesta hoidosta voi kilpikonnalle seurata.

"Asiakaspalvelu Consult" sisältää konsulttipalvelukokonaisuuden ainakin aluksi sähköpostin välityksellä. Kilpikonnann ostaville asiakkaille se on maksuton, muille asiakkaille se on maksullinen.

Konsultaation kuvio koostuu asiakkaan yhteydenotosta, laskutuksen valinnasta, laskutuksesta ja neuvonnasta. Aluksi asiakas siis tilaa konsultaation yritykseltä

täyttämällä yrityksen Internet-sivuilla sijaitsevan tilauslomakkeen yrityksen nettisivujen kautta. Sähköpostikonsultaation kertamaksu on 10 euroa, vuosimaksu 35 euroa. Lasku lähetetään asiakkaalle sähköpostilla, maksuaika on 14 päivää netto, jonka aikana konsultaatiopalveluita voi toki jo käyttää (ennen kuin lasku on maksettu).

Tämän liiketoimintasuunnitelman laskelmissa ainoastaan kuukausihinnat ovat näkyvissä kertahintojen määrän ennustamisen mahdottomuuden vuoksi. Materiaalimenekin ennustaminen on käytännössä mahdotonta, joten materiaalitulot olen jättänyt kokonaan pois laskelmista. Tämän mukaan laskettuna paketin hinta siis olisi 35 euroa ja koska sähköposti on ilmainen, kulut saataisiin pysymään nollassa. Tällöin myyntikatetta syntyisi 35 euroa jokaista konsultaatiopakettia kohden. Tavoitteena konsultaatiopakettien osuuteen kokonaismyynnistä olisi 5 %.

Asiakas-, tuote- ja palvelurekisteriä, laskutusta sekä yrityksen muita perustoimintoja ylläpidetään ilmaisen Arkhimedes4-ohjelmiston avulla ainakin aluksi, ja tarvittaessa palvelun laajentamista varten hankitaan joko maksullinen päivitys ja lisää ominaisuuksia ohjelmistoon, tai vaihtoehtoisesti toisenlainen, asianmukainen ohjelma tulevaisuudessa, mikäli toiminta laajenee merkittävästi.

Asiakkaalle voidaan konsultaation yhteydessä lähettää myös materiaalia, kuten kuvia ja ohjeita. Asiakas voi myös toimeksiantaa yrityksen vertailemaan omia kuvia esimerkiksi kilpikonna lajin ja sukupuolen määrittämiseksi, tai ulkoisen ruheen arvioimiseksi tai muunlaiseksi neuvoa-antavaksi lausunnoksi. Lääkärin valtuuksia ei yrityksellä luonnollisesti ole, mutta yritys voi antaa lausuntonsa, mikä eläintä voisi vaivata, jotta asiakas voi eläinlääkärille mennessään vaatia eläinlääkärin tutkimaan asiakkaan kilpikonnan Tmi Lujakilven, asiakaspalvelu Consultin suosittelemalla tavalla. Asiasta toimitetaan asiakkaalle aina lausunto erikseen, mikä kuuluu palvelun hintaan.

Kuvien vertailu on hinnoiteltu seuraavasti

alle 4 kuvaa 5EUR/kuva

alle 10 kuvaa 3EUR/kuva

yli 10 kuvaa 2EUR/kuva.

Mikäli kuvien vertailun tulee olla valmiina alle viikon kuluessa, veloitetaan jokaisesta kuvasta 50 sentin lisämaksu. Hinnat on laskettu ilman arvonlisäveroa.

Asiakkaille yritys voi lähettää myös hoito-ohjeita kilpikonnia koskien. Kyseiset hoito-ohjeet voivat olla niin yrityksen itsensä kuin ulkopuolisenkin ihmisen julkaisemia (joiden julkaisemiseen pyydetään aina lupa kirjallisesti ja etukäteen). Hoito-ohjeita hankitaan niin tutkimuksilla kuin kontakteillakin. Hoito-ohjeiden loppusumma muodostuu siten, että jokaisesta sivusta veloitetaan 0,10 euroa ja itse työstä nimellinen korvaus, joka vaihtelee työn suuruudesta riippuen.

Nimelliset, verottomat korvaushinnat ovat seuraavat:

Alle 30-sivuinen hoito-ohje 5 euroa

30-60-sivuinen hoito-ohje 10 euroa

60-100-sivuinen hoito-ohje 15 euroa.

Yli satasivuinen hoito-ohje 20 euroa, ja summa kasvaa jokaisen 50 sivun myötä viidellä eurolla.

Hinnat on laskettu ilman arvonlisäveroa. Liiketoimintasuunnitelmassani en ole ottanut huomioon hoito-ohjeiden ja kuvavertailujen tuloja, koska olen laskenut ainoastaan mahdollisen konsultaatiopalvelun kuukausimaksun. Tämä sen vuoksi, ettei ole mitään taetta siitä tuleeko tämä tuote tuottamaan tulosta millään muotoa. Toisin sanoen olen siis lukenut tämän laskelmassani muiden konsultaatiopalvelujen joukkoon.

Lasku lähetetään sähköpostilla tai perinteisesti, asiakkaan valitsemalla tavalla. Asioista sovitaan aina toimeksiannon tekohetkellä.

Tämän toimiminen käytännössä on kuitenkin vasta täysin kehittely- ja suunnittelutasolla, koska liiketoiminta perustuu kuitenkin pääasiallisesti kreikanmaakilpikonni- en poikasten myyntiin ja sen sisältämään kokonaisuuteen.

Yhdestä kreikanmaakilpikonnasta saatava raha on siis vähintään 260 euroa, josta SYKELLE maksetaan CITES-luvan myöntämisestä 20 euroa. Kilpikonnanpoikasia tällä kokoonpanolla (=yksi uros ja kaksi naarasta) kuoriutuu vuodessa keskimäärin n. 15 kpl. Tässä vaiheessa katetta syntyy siis verottomin hinnoin 3600 euroa, mikä lisäksi tuottoa saadaan myös konsultointipalveluista. Koska liiketoiminta

järjestetään ainakin aluksi kotoa käsin, ei vuokratuloja synny. Kirjanpito ja tilinpäätös hoidetaan ainakin aluksi yksin, koska liiketoiminta käynnistyy niin pienessä mittakaavassa. Lisää aiheesta sekä kannattavuuslaskelmassa että myyntisuunnitelmassa.

Liiketoiminnassani arvonlisäveroprosentti on 23, oli sitten kyse elävästä eläimestä tai konsultaatiopalvelusta (Faunatar 2011). Kaikki edellä mainitsemani hinnat olen kuitenkin laskenut verottomina, koska verot on yksinkertaisempi lisätä jälkikäteen.

Tuotteiden vahvuus piilee niiden laillisuudessa ja monipuolisuudessa. Vuodesta 2012 lähtien eläinsuojelun pystyessä todistamaan, ettei omistajan kreikanmaakilpikonnalla ole Suomen viranomaisen eli SYKEN myöntämää, kreikanmaakilpikongan laillisuuden takaavaa CITES-todistusta, on heillä oikeus takavarikoida konna itselleen. Liiketoimintani ansiosta yrityksistä ostavilla asiakkailla ei ole tätä pelkoa niin kauan, kun konna on heidän huostassaan, sillä paperit on uusittava ainoastaan osto- ja myyntitapahtumissa (From 2011). Lisäksi suurena vahvuutena omasta mielestäni on yrittäjän vankka kokemus ja ammattitaito herpetologisesta alasta, joten konsultoidulla yrittäjällä voi luottaa tietojen olevan oikeellisia. Ainutlaatuisina tekijöinä tuotteissa ja palveluissa on siis niiden korkealaatuisuus, monipuolisuus, erinomainen asiakaspalvelu, nopeat vastaukset, joustavuus osto- ja myyntitilanteissa sekä asiakassuhteiden ylläpito.

Tuotteiden heikkoutena on mielestäni niiden hinta sekä saatavuus. Eläviä eläimiä ei voi lähettää postin tai edes Matkahuollon kautta, vaan eläin on joko itse vietävä tai asiakkaan se noudettava toimipaikasta. Pimeät konnat ovat paljon huokeampia hinnaltaan kuin laillistetut konnat, mikä taas houkuttaa monia kuluttajia entistä enemmän pimeille markkinoille. Jos saisin lisää resursseja, kehittäisin heikkoja kohtia mainostamalla herpetologisen alan vaatavuudesta sekä loisin erillisen kuljetuspalvelun kreikanmaakilpikongan poikasten kuljetusta varten. Kuljetuspalvelu tuleekin toteutumaan tulevaisuudessa ja siinä tapauksessa, mikäli toiminta alkaa tuottamaan tulosta.

Palveluiden edut ovat mittavat asiakkaalle, koska ostamalla yrityksen tuotteita ja niiden mukana tulevia palveluita, turvaa asiakas kilpikonnansa turvallisuuden. Kun kilpikonna on laillistettu, eivät sitä edes viranomaiset tule takavarikoimaan. Lisäksi

kilpikonnan omistajuussuhde on helpompi todistaa olemassa olevien, viranomais-
ten lähettämien dokumenttien avulla (From 2011). Lisäksi asiakkaalla on mahdolli-
suus saada oikeelliset hoito-ohjeet ja -tarvikkeet kilpikonnalleen heti hoitosuhteen
alussa, jolloin virheellisen hoidon mahdollisuus pienenee huomattavasti. Li-
sättäessä tähän kokonaisuuteen vielä Suomen Herpetologisen Yhdistyksen vuo-
den jäsenyys kaupanpäällisenä, oikean hoidon ja eläimen läpi elämän kestävän
terveyden suhdeprosentti kasvaa entisestään.

Asiakas on vakuutettavissa näiden asioiden tiimoilta osoittamalla virallisia doku-
mentteja Suomen Ympäristökeskus SYKE:n internet-sivuilta. Lisäksi internetissä
on monia suomalaisia sekä ulkomaalaisia tietolähteitä, joista asiat on myös tarkis-
tettavissa hyvin helposti. Myös Suomen Herpetologisen Yhdistyksen sivuihin tutus-
tuminen vakuuttaa asiakasta entisestään. Lisäksi nämä asiat ovat herpetologisen
alan yleistietoutta, joten asioita ei tarvitse paljoakaan selvittää, kun samat asiat
hyppäävät eteen niitä tutkittaessakin.

Asiakas ostaisi juuri minun yritykseltäni, koska minä olen Suomen ainoa laillinen
Testudo Hermannin Boettgerin, eli kreikanmaakilpikonnat, kasvattaja ja myyjä
(Uraperinnön luovuttaja 2011). Lisäksi olen saavuttanut jo nimeä kotimaassa hie-
man muun muassa Suomen Herpetologisen Yhdistyksen jäsenihteerin virkani
ansiosta. Suomen Herpetologisen Yhdistyksen jäsenyys ja jäsenyyden myötä saa-
tava 10% hinta-alennus Faunatar-myymlöistä olisi myös erinomainen kilpailuvaltti
saada asiakkaat asioimaan juuri minun yrityksestäni. Monet ihmiset ovat jo nyt
lähestyneet minua ongelmatilanteissa koskien niin kilpikonnia kuin Suomen Herpe-
tologista Yhdistystä.

Tuotteita (lukuun ottamatta konsultointipalveluita) ei oman kokemukseni mukaan
voi myydä tasaisesti päivittäin tai edes kuukausittain, koska kreikanmaakilpikonnat
munivat (normaalisti) ainoastaan keväällä, kesällä ja mahdollisesti myös syksyllä.
Aina ei ole takuita edes siitä, ovatko munat hedelmöittyneitä tai tulevatko ne kon-
nan sisältäkään ehjänä. Tämän vuoksi kreikanmaakilpikonnat poikasien myynti-
määrän tarve on laskettava vuosimyyntin tarpeena. Poikasia tulisi myydä vuodes-
sa vähintään 15 (vrt. kannattavuuslaskelma ja myyntisuunnitelma).

3.4.4 Asiakkaat ja markkinat

Kohderyhmänä toimivat herpetologian alan harrastajat, kreikanmaakilpikonnien hoidosta ja kasvatuksesta kiinnostuneet ihmiset. Kaksi tärkeintä kohderyhmää ovat suunnitelmieni mukaan yksityiset harrastajat (66,7% asiakkaista) sekä lemmikkieläinliikkeet (33,3 % asiakkaista) (Uraperinnön luovuttaja 2011; Faunatar 2011; Konnamaa 2011). Yksityisiä harrastajia ovat sellaiset yksityiset henkilöt, jotka haluavat ostaa yritykseltäni kreikanmaakilpikonnien poikasen. Henkilöt voivat olla sekä vasta-alkajia, että jo kokeneita alan harrastajia tai jopa ammattilaisia. Lemmikkieläinliikkeisiin olen lukenut kaikki herpetologisen alan lemmikkieläinliikkeet ympäri Suomea, jotka ovat kiinnostuneet joko itse myymään tai ostamaan suoraan kyselevälle asiakkaalle kreikanmaakilpikonnien poikasen tai –poikasia. Vaikka lemmikkieläinliikkeet olisivatkin pääsääntöisesti herpetologisia, varsinkin asiakkaan asialla yhteyttä ottava yritys voi hyvinkin olla lähtöisin myös muun alan eläinkaupasta.

Yksityisten harrastajien asiakasryhmästä potentiaalinen asiakas on herpetologian alan harrastaja, joka haluaa ostaa mahdollisesti tulevaisuudessakin kilpikonnienpoikasia yrityksestä. Tällainen asiakas on innokas oppimaan uutta ja hänen kanssaan asioidaan useammin kuin kerran. Lemmikkieläinliikkeiden asiakasryhmistä yksi potentiaalinen asiakas olisi varmasti Faunatar-ketju. Faunatar-ketjun yrityksille voidaan myydä joko yhteistyöpaketteina tai sitten ihan yksittäisinä kilpikonnienpoikasina yrityksen sisälle.

Asiakkaiden ostotottumukset keskittyvät monesti internetiin, joten näkyvyys internetissä tulee olla suuri. Asiakkaat selailevat internetiä ja internetin keskustelupalstoja, josta löytävät haluamansa tuotteet ja palvelut. Asiakkaat voivat myös tehdä ostoksensa internetissä, vaikkakin suuri osa asiakkaista (n. 50%) suosii edelleenkin fyysistä lemmikkieläinliikettä, josta tuotteet saa toki hieman kalliimmalla, mutta niiden kuntoa voi arvioida ennen ostopäätöksen tekoa). Kilpikonnia asiakkaat ostavat 1-2 kpl kerralla, jonka jälkeen ovat yhteyksissä myyjään konsultaatiomerkityksessä. Useimmat asiakkaista eivät enää osta lisää kilpikonnia, vaikkakin uudelleen ostaviakin asiakkaita on useampia.

Ostokohteensa asiakkaat valitsevat monellakin eri tavalla. Suurimpana vaikuttavana tekijänä toimii luottamus, johon lukeutuu muun muassa myyjän ammattitaito ja myyjän tuotteiden laadukkuus. Koska markkinat ovat pimeitä, myös epäluotettavia kauppvoja tapahtuu valitettavan paljon. Tämän vuoksi varsinkin kokeneet kaupankävijät suosivat vanhoja myyjiään, niin kutsuttuja "nimikkomyyjiään". Toisena vaikuttavana tekijänä seuraa hinta. Yritysten välistä kilpailua ei ole tällä alalla pimeiden markkinoiden vuoksi ainakaan huomattavasti, mutta laillisesti toimivan kasvat-tajan on kuitenkin taisteltava olemassaolostaan ja näkyvyydestään asiakkaiden keskuudessa. Tässä tapauksessa myyjän maine on erityisen suuressa asemassa myynnin onnistuvuuden kannalta. Myös ostopäätöksensä asiakkaat tekevät tältä samalta pohjalta, joten siihen vaikuttaminen on mahdollista ainoastaan laadukkuudella, rehellisyydellä sekä hyvän maineen kiirimisellä asiakkaiden keskuudessa. Myyjän on oltava rehellinen ja tavoitettavissa. Monesti asiakkaiden luottamus horjuu pelkästään siitä, jos heidän sähköpostiviestiinsä ei vastata päivän sisällä. Tämän vuoksi myyjän on oltava koko ajan asialla ja taottava nimeään markkinoille. Tästä johtuen olen hankkinut sähköpostin joka ilmoittaa puhelimeeni välittömästi, kun olen vastaanottanut viestin. Toiminnan on oltava jatkuvampaa ja aktiivisempaa eritoten yrityksen alkuvaiheessa, jolloin asiakaskuntaa on hankittava. Kun asiakkaiden luottamus sitten on saavutettu, voi asiakkaiden sähköisiin kysymyksiin vastata jopa vasta seuraavana työpäivänä eikä sähköpostia tarvitse päivystää jatkuvasti.

Oma asiakaslupaukseni on rehellisyys ja laadukkuus. Kaikilla tuotteilla on takuu, mikä tuo enemmän luottamusta asiakkaan ja myyjän välille. Olen asiakkaaseen yhteydessä myös ostotapahtuman jälkeen muun muassa ilmoittamalla mahdollisista alennuksista ja uutisista. Pyrin saamaan asiakkaan ja itseni välille enemmänkin tuttavallisen suhteen, kuin vain myyjä-asiakassuhteen.

Asiakkaat sijaitsevat ympäri Suomea, ja tavoitan heidät pääasiallisesti vanhojen kontaktieni, Suomen Herpetologisen Yhdistyksen sekä internetin välityksellä. Herpetologisen alan harrastajia on Suomessa tuhansia; pelkästään Suomen Herpetologinen Yhdistys koostuu melkein 7000 jäsenestä, ja hiljaisia jäseniä Suomessa on vieläkin enemmän. Oma asiakaskuntani kasvaa koko ajan, ja asiakasmäärät vaihtelevat niin paljon, että vakinaista asiakasmäärää on mahdotonta sanoa. Ilmoituk-

sen internetissä uusista kreikanmaakilpikannon poikasista nähdessään asiakkaat ottavat itse yhteyttä myyjään joko puhelimitse tai sähköpostitse. Lisäksi jotkut asiakkaat varaavat jo vuoden päähän poikasia.

Asiakkaita ei ole jokaiselle viikolle, lähinnä ainoastaan jokaiselle vuodelle. Ilmoittaessani internetissä uusista poikasista, tavoitan koko asiakaskuntani aktiiviset asiakkaat helposti. Asiakkaita on niin hyvin, että poikaset menevät hyvin nopeasti. Eli jos myyn 15 munaa, ne ovat kahdessa viikossa, viimeistään kuukaudessa, kaikki varattuja.

Mikäli asiakkaani on yritys, ostopäätöksen tekee kyseisen yrityksen johtaja tai hankintapäällikkö. Oikean päätöksen tekijän selvitän ottamalla itse yhteyttä yritykseen ja kysymällä asiasta. Voin selvittää asian toki myös kontaktieni avulla, mutta kaikkein helpointa ja tuloksellisesta näkökulmasta varmintaa on ottaa itse yhteyttä yritykseen. Päättäjän tavoitan sopimalla ajan kyseisen henkilön kanssa ja asioimalla yrityksessä.

Neuvotteluvalltini ovat lailliset kreikanmaakilpikannon poikaset sekä toimivat suhteet. Liian kiihkeiksi ei neuvotteluja saa päästää. Mikäli asiakas ei ole halukas minkäänlaisiin kauppoihin, pidetään keskustelu silti hyvin asiallisena ja jätetään vain yhteystiedot kyseiseen yritykseen, mahdollista myöhempää yhteistyötä varten. Kreikanmaakilpikannon poikaset ovat silti melko kysytyjä Suomessa, joten ne menevät varmasti kaikki pelkästään yksityisillekin asiakkaille.

Luon kuitenkin jokaiseen asiakkaaseen tuttavallisen myyjä-asiakassuhteen, jolloin vaikeistakin asioista on helpompi neuvotella. Liian henkilökohtaiseksi ei asiakkuussuhdetta saa kuitenkaan päästää mahdollisten konfliktien vaaran vuoksi, mutta ystävällinen, toisensa tunteva tuttavuussuhde edistää aina liiketoimintaa (vieraille on helpompi kieltäytyä). Lisäksi myyn kilpikannonpoikasia tukkuhintaan, ja ollessani kotimainen kasvattaja, minulla on etulyöntiasema.

Varmistan kaupan syntymisen nopealla toiminnalla. Mennessäni neuvottelemaan asiasta minulla on jo sopimuspaperit mukana. Mikäli asiakas haluaa vielä miettiä asiaa, sovin uuden neuvotteluajan hänen kanssaan. Uusi aika voi olla sekä käynti-että soittoaika. Mikäli sopimukseen päädytään, on paperit mahdollista toimittaa niin henkilökohtaisesti kuin sähköpostilla tai faksillakin.

Lisäksi kaupan syntyminen on hyvä varmistaa kertomalla kaupan solmimisen hyödyistä ja muiden myyjien toiminnan mahdollisista yleisistä haitoista; muistuttamalla kokenuttakin ammattilaista kaupan solmimisen eduista, voi kauppa ratketa jo sillä. Esimerkiksi tukkumyyjien kilpikonnanpoikasten on todettu kulkevan väärillä papereilla, eli kilpikonnanpoikasen mukana tulevien papereiden tunnistekuvissa on eri kilpikonna, kuin mikä kulkee papereiden mukana. Tällaista mahdollisuutta ei omalla yrityksellämme taas ole tarkasti organisoidun toiminnallisen kuvion vuoksi.

3.4.5 Markkinat ja kilpailijat

Olen markkinoiden ainoa laillinen kasvattaja, eli taistelen pimeitä markkinoita vastaan yhdessä viranomaisten kanssa. Kysynnän ja tarjonnan suhde on hieman epävakaa markkinoilla, koska terveitä, hyvin muodostuneita ja laillisia kilpikonnia on tarjolla vähemmän kuin kysyntää olisi (From 2011).

Olen kartoittanut markkinani tutkimalla ja keskustelemalla kilpikonnaharrastajien kanssa internetissä, sekä neuvottelemalla kyseisistä asioista viranomaisten ja lemmikkieläinliikkeiden kanssa. Myös tukkuliikkeen kanssa olen käynyt asiasta keskustelua. Olen myös itse avustanut kreikanmaakilpikonnan myynnissä, jolloin yhden ilmoituksen jättämällä ostotarjouksia suorastaan tulvi myyjän sähköpostiin.

Pahimmat kilpailijani ovat pimeiden markkinoiden myyjät, joiden alhaisen hinnan omaavilla kreikanmaakilpikonnilla ei ole CITES-todistuksia tai ne ovat väärennetyt. Pimeillä markkinoilla toimivat ihmiset myyvät siis laittomia kilpikonnia alihintaan verrattaessa laillistettujen kreikanmaakilpikonnien myyntihintaan. Pimeiden markkinoiden ainoa, mutta valitettavasti hyvinkin vaikuttava vahvuus on niiden alhainen hinta. Heikkouksiin pimeillä markkinoilla luen laittomuuden, jonka vuoksi myyjä ei voi toimia yhtä vapaasti kuin laillinen myyjä. Useimmat laittomat kilpikonnat ovat myös huonokuntoisia, joten ne menevät huonommin kaupaksi. Myös eläinsuojelun vuoden 2012 alusta alkavien takavarikkojen uhka heikentää laittomien myyjien asemaa herpetologisilla markkinoilla, koska laittomien kilpikonnien omistajilla on vaara menettää oma kilpikonnansa. Lisäksi myyjät ovat epärehellisiä ja katoavat myyntineuvotteluista jopa viikkokausiksi. Tällaiset myyjät asiakkaat laittavat muis-

tiin. Lisäksi herpetologisissa piireissä sana tällaisista myyjistä kulkee hyvin nopeasti, joten tällainen asiakas varoittaa myös muita herpetologisen alan ystäviään.

Kreikanmaakilpikonnien kasvattajana ja myyjänä oma kilpailukyky on mielestäni hyvä. Olen laillinen myyjä ja kasvattaja, jolla on kontakteja ympäri Suomea. Kilpikonnani ovat terveitä, mikä näkyy myös vahvoissa ja kauniissa poikasissa. Tietoni ovat oikeellisia. Kaupassa saa mukaan kilpikonnien munankuoret, joita ei muualta saa.

Toinen pahin kilpailijani on internetin keskustelupalsta, jossa monesti neuvotaan harrastajia, usein virheellisesti kuitenkin, toimimaan tietyllä tavalla maakilpikonnien hoidossa. Kilpailijoiden vahvana puolena on sekä neuvonnan ilmaisuus että vastausten nopeus julkisen harrastesivuston myötä, mutta heikkona puolena niiden laadukkuus, laillisuus sekä oikeellisuus.

Oma kilpailukyky konsultaatiopalvelujen tarjoajana on mielestäni melko hyvä. Tietoni ovat täsmällisiä, tarkkoja ja oikeellisia. Minulla on asiasta käytännön kokemus, ja viittaan ohjeissani aina siihen lähteeseen, mistä tietoni olen saanut. Neuvon sekä teoreettisen ”miksi”-osion että käytännön ”miten”-osion tarkasti asiakkaalle. Minulla on myös paljon kontakteja, joita voin hyödyntää auttaakseni konsultaatiota tarvitsevia asiakkaitani.

Omat tuotteeni erottuvat muusta tarjonnasta olemalla toki hieman hintavampia, mutta silti laillisia, oikeellisia ja ennen kaikkea laadukkaita. Tämän osoitan asiakkaalle viittaamalla muun muassa SYKE:n internet-sivuihin sekä vertailemalla myytävien kreikanmaakilpikonnien ulkonäköä itse myymieni kilpikonnien ulkonäköön. Tällä osoitan vahvuuteni asiakkaille. Osoituksen tueksi asiakkaille tullaan myös suosittelemaan tutustumista herpetologian harrastajien käyttämään keskustelupalstaan internet-osoitteessa www.herppi.net, jossa keskenään keskustelevat niin aloittelevat kilpikonnanomistajat kuin ammattikasvattajatkin.

Muina erottumistekijöinä ovat kontaktini, tunnettuuteni sekä hyvin kauniiksi kasvanneet kilpikonnani. Myös helppo tavoitettavuuteni on merkittävä erottumistekijä yrityksen toiminnassa, sillä pimeiden markkinoiden myyjät monesti katoavat päivä-, jopa viikkokausiksi. Lisäksi minulla on internet-sivut, jotka ovat myös saavuttaneet vahvaa tunnettuutta. Monet asiantuntijat, esimerkiksi osa eläinsuojelun viranomai-

sista, käyttää internet-sivujani tietoa antavana tiedonlähteenä ja on suositellut tätä tiedonlähdettä muillekin.

Kilpailijat käyttävät myyntiä edistävänä kanavanaan internetiä, koska viranomaiset eivät sitä seuraa internetin pimeiden markkinoiden valtauksen vuoksi. Asiakkaideni huomion suhteessa kilpailijoihini saan lisäämällä mahdollisimman paljon kreikanmaakilpikonnien laillisuutta koskevia tietoja omille internet-sivuilleni. Lisäksi SYKE on tiedottanut laajasti eri lemmikkieläinliikkeitä ympäri Suomen kreikanmaakilpikonnien laillisuusvaatimuksista. Myös ihmisten yleistieto on alkanut parantumaan tällä alalla.

3.4.6 Oma yritykseni

Toimitilat sijaitsevat ainakin aluksi kotonani, koska toiminta ei ole käynnistynyt vielä kokonaan ja ei ole täydellistä varmuutta liiketoiminnan kannattavuudesta. Lisäksi liiketoiminta on niin pientä, että sitä on helppoa pyörittää myös kotoa käsin. Yrityksen yhtiömuodoksi valitsen toiminimen.

Yrityksen nimi on Tmi Lujakilpi ja valitsin sen viestittämään asiakkaille vahvoista kilpikonnista. Lujakilpi on myös osuva nimi yritykselle sen ytimekkään soinnun ansiosta, ja herättää helposti uteliaisuutta siitä, mitä yritys itse asiassa tuottaa.

Tuotantovälineet on täysin hankittu muuten, paitsi hautomokone on vielä ostamatta. Työvoimaa en tarvitse ollenkaan, koska hoidan kaiken ainakin alkuun itse toiminnan ollessa näin vähäistä. Yhteistyökumppaneiksi tarvitsen lemmikkieläinliikkeitä, ja tätä ajatellen tarvitsen sopimuksia yhteistyökumppanuussuhteiden solmimiseen liittyen. Lisäksi kaupantekoon liittyvät sopimukset tulevat olemaan tarpeen.

Mainosvälineinä aion aluksi käyttää vain ja ainoastaan internetiä, koska se on osoittautunut näin pienessä toiminnassa hyvin hyödylliseksi työkaluksi. Internetissä, omilla kotisivuillani tuotteita ja palveluita tullaan myymään sille tarkoitettussa osiossa. Lisäksi myynti-ilmoituksia tullaan jättämään herpetologiselle sivustolle.

Myyntitapahtuman vaiheet etenevät siten, että ensin jätetään ilmoitus, jota seuraa asiakkaan yhteydenotto. Tämän jälkeen käydään yhdessä asiakkaan kanssa läpi kaikki eri tuotepaketit ja mietitään, mikä niistä olisi asiakkaalle kaikkein sopivin. Tämän jälkeen asiakas tekee ostopäätöksen. Ostopäätöksen ollessa myönteinen asiakas maksaa varausmaksun ja vastaanottaa väliaikatietoja ja -kuvia munan kehitysvaiheista poikasen kuoriutumiseen saakka (sekä mahdollisesti myös ensimmäisistä päivistä, mikäli asiakas ei heti pääse kilpikonnaa noutamaan). Kun konnanpoikanen on valmis myytäväksi, asiasta ilmoitetaan asiakkaalle, joka joko noutaa kilpikonnat tai se viedään asiakkaan kotiin korvausta vastaan. Tämän jälkeen asiakkaan kanssa pidetään vielä yhteyttä ja konsultoidaan tarpeen vaatiessa, mikäli asiakas sitä tahtoo.

Internet-sivut ovat osoitteessa testudo.nettisivu.org ja ne on tarkoitus saattaa vielä omalle domain-nimelle tunnettuuden saavuttamiseksi. Internet-sivuilla on uutisia tuoreista tapahtumista Lujakilven osalta, omistajan esittely, jokaisen kilpikonnat erillinen esittely, tärkeimmät informoivat linkit, yleistä hoitotietoa, kuvia sekä kilpikonniemme hauskoja tempauksia. Viimeisimpänä luetteloinani osio on internet-sivuilla muun muassa tuomassa asiakkaille tietoa kilpikonniin luonteesta.

Vakuutustarpeeni olen kartoittanut tutustumalla yrittäjien ja yritysten tavanomaisiin vakuutuksiin, sekä olemalla yhteydessä useampaan eri vakuutusyhtiöön. Näiden tietojen pohjalta olen kartoittanut vakuutustarpeeni, joiden tulisi kattaa joko täysin tai ainakin osittain sekä itseni yrittäjänä, että yritystoiminnan riskit.

Käytyäni läpi erilaisia vakuutuksia päätin välittömästi, että lemmikkieläimiin kohdistuvaa vakuutusta en ota, koska ne on tarkoitettu vain kissoille, koirille ja hevosille. Suunnittelin myös kiinteistövuokutusta, mutta omieni ja yrityksen tarpeiden kannalta se ei olisi ollut hyödyllinen verrattaessa kotivakuutukseen, jonka päätin ottaa. Lisäksi päädyin ottamaan oikeusturva- ja vastuuvakuutuksen, joista voisi mielestäni olla hyötyä tulevaisuudessa, mikäli vaikeisiin tilanteisiin jouduttaisiin. Tämä on kuitenkin hyvin hankala ala, jossa vakuutukset ovat hyvin suuressa asemassa, juuri sen riskialttiuden vuoksi.

Vakuutuksia olen vertaillut viiden eri vakuutusyhtiön välillä, joita ovat Tapiola, Lähivakuutus, Tryg, Fennia ja If. Lopulta If-vakuutusyhtiö täytti kaikki vaatimukseni

selkeällä toiminnallaan sekä hinta-laatusuhteellaan, joten valitsin sen vakuuttajakseni. Päätin siis ottaa If-vakuutusyhtiöstä koti-, oikeusturva- ja vastuuvakuutuksen. Nämä kaikki vakuutukset yhdessä turvaavat mielestäni riittävästi yritystoiminnan riskejä. Kun yritystoiminta on turvattu, myös yrittäjänä voin nukkua yöni paremmin.

3.4.7 Kirjanpito ja talouden suunnittelu

Kirjanpidon hoidan itse ainakin alkuvaiheessa, jolloin liiketoiminta tapahtuu hyvin pienessä mittakaavassa. Yrityksen kirjanpidon lisäksi hoidan itse myös tilinpäätöksen, budjetoinnin ja laskutuksen. Tämän vuoksi kirjanpidollisia, tilinpäätöksellisiä, laskutuksellisia ja neuvonnallisia kustannuksia ei minulle konkreettisesti muodostu.

Toimintani perusteet muodostuvat vahvasta suunnittelusta ja tulosseurannasta, jotka ovat mukana vähintään kuukausittain vertailuissa. Vertailuissa sitten tehdään päätökset suunnitelmista; jatketaanko sovitusti vai muutetaanko suunnitelmia johonkin suuntaan. Apuvälineinäni tässä aion hyödyntää yksinkertaisesti kalenteria, tietokonetta ja laskinta. Suunnitelmat ja laskelmat kirjataan tietokoneelle, ja myöhemmin kirjataan toteutunut arvo. Vähintään kuukausittain tuloksia kirjataan ja seurataan sitten tietokannasta ja mahdollisia muutoksia tehdään.

Mikäli yrityksen toiminta vilkastuu tulevaisuudessa, hankitaan ensimmäiseksi suunnitteluun, tulosseurantaan, kirjanpitoon, tilinpäätökseen ja laskutukseen erikoistunut ohjelmisto. Mikäli yrityksen toiminta tästä vielä kasvaa, ulkoistetaan kaikki edellä mainitut toiminnot. Kuitenkin lähdeittäessä tällaiseen laajennusprojektiin, lasketaan ensin kannattaako heti suoraan ulkoistaa toiminnot ennen hintavien ohjelmistojen hankintaa.

Jos suunnitelmat eivät toteudu, se ei haittaa. Kokemukseni mukaan herpetologian ala on herkkä arvojen vaihteluille, minkä vuoksi toteutunutta arvoa on vertailtava suunniteltuun tulokseen hyvin usein, jotta voidaan reagoida riittävän ajoissa mahdolliseen negatiiviseen muutokseen. Lisäksi on aina selvitettävä, mistä mikäkin muutos johtuu, jotta yritystä voitaisiin pyörittää myös ennustuksellisesta näkökulmasta ja pysyttäisiin mukana ajan ja markkinoiden kehityksessä. Mikäli

tappio on mielestäni suhteessa muihin tekijöihin huomattavan suuri, aion ottaa yhteyttä liikelouden asiantuntijaan ja konsultoida häntä asiasta. Hänen neuvonsa otan kyllä huomioon päätöstä tehdessäni, mutta viime kädessä minä teen päätökset itse.

Rahoituksen järjestän tarvittaessa (mikä on hyvin epätodennäköistä) pankkilainalla. On kuitenkin hyvin todennäköistä, että lainaa ei milloinkaan tarvitse ottaa, koska menoerät ovat hyvin pieniä tällaisessa liiketoiminnassa nyt, kun melkein kaikki fyysinen on hankittu vuosien harrastustoiminnan myötä. Mikäli lainaa nyt kuitenkin otettaisiin, niin sitä otettaisiin enintään viideksi vuodeksi kerrallaan, ja summa todella olisi niin pieni, että sen takaisinmaksu olisi mahdollista viiden vuoden ajankaksolla.

Maksuliikenteen järjestäminen tapahtuu perinteisin keinoin. Maksuvaihtoehtoina ovat käteinen, suoraveloitus, luotto (eli maksu luottokortilla) ja lasku. Näiden järjestäminen tapahtuu ottamalla yhteyttä kyseisen kuvion mahdollistaviin yhteistyökumppaneihin, kuten pankkeihin ja luottoyhtiöihin. Käteismaksut tileille hoidan ainakin alkuvaiheessa itse. Mikäli rahaliikenne vilkastuu yrityksen pyörähtäessä kunnolla käyntiin, tulee yritys hyvin todennäköisesti palkkaamaan turvapalvelun rahojen viemiseksi tileille.

Riittävän myynnin saavuttaminen kestää arviolta vuoden verran. Siinä vaiheessa, kun ensimmäiset kreikanmaakilpikonnin poikaset kuoriutuvat, on yrityksen mahdollista saada ensimmäiset tulot toiminnastaan. Vuoden ajan asiakassuhteita luodaan myynnin saavuttamiseksi, sekä pidetään huolta kilpikonnista, joista poikaset ovat lähtöisin. Tällöin muninnan ja haudonnan onnistumisen todennäköisyysprosentti luonnollisesti kasvaa entisestään.

3.5 Investointi- ja rahoituslaskelma

Tämän laskelman tarkoituksena on selvittää pääasiallinen rahan tarve sekä rahanlähteet tulevassa liiketoiminnassa. Rahan tarpeisiin kuuluvat investoinnit, käyttöpääoma sekä vaihto- ja rahoitusomaisuus. Loppusumma saadaan laskemalla

kaikki rahan tarpeisiin merkityt luvut yhteen. Tämä summa tarkoittaa käytännössä sitä rahamäärää, mikä tarvitaan aloittavan liiketoiminnan käynnistämiseen.

Rahan lähteisiin taas kuuluvat oma pääoma, lainapääoma ja muu rahoitus. Rahan lähteiden kokonaissumma saadaan laskemalla kaikki kyseiseen kategoriaan kuuluvat summat yhteen. Tämän lisäksi erotetaan rahan lähteiden loppusumma rahan tarpeiden loppusummasta, jolloin saadaan näiden kahden edellä mainitun erotus. Erotus ei voi olla negatiivinen, koska rahan lähteiden tulee kattaa vähintään rahan tarpeet (Liiketoimintasuunnitelma 2011 [Viitattu 21.7.2011.]).

Oma investointi- ja rahoituslaskelmani on hyvin yksinkertainen. Perustamismenoja mahdollisesti perustettavalla yrityksellä tulisi olemaan 75 euroa (Patentti- ja rekisterihallitus 2011 [Viitattu 25.10.2011.]). Summa koostuu rekisterimaksuista. Muita perustamismenoja yrityksellä ei suunnitelmieni mukaan ole.

Koneet ja kalusto yritykseen on pääosin jo hankittuna, mutta munien hautomokone on vielä hankkimatta. Tästä koostuu hankittavien tuotantovälineiden 195 euroa (Petshop 2011 [Viitattu 20.3.2011.]), ja lisättynä siihen perustamismenot 75 euroa, saadaan rahan tarpeeksi kokonaisuudessaan 270 euroa.

Mahdollisesti perustettavaan yritykseen on kertynyt myös omaa pääomaa kiitettävästi. Omia rahasisjoituksia yritykseen olisi 500 euroa, koska tämän verran minulla on aina säästössä kilpikonnia koskevien yllättävien rahamenojen varalta. Omia apporttiomaisuudesta muodostuvia tuotantovälineitä ja tarvikkeita yrityksellä olisi 1 569 euroa. Tähän kuuluvat kilpikonnat (900 e), kilpikonnien asumus (370 e), suojaa tuovat muovikasvit (47 e), pohjamateriaalit asumuksessa (20 e), taustamateriaalit (55 e), vesiallas (5 e), lämpövalon valaisimet (47 e), lämpövalot (10 e), UV-valon valaisin (50 e), UV-valo (41 e) sekä ajastin (24 e). Nämä laitteet yhteenlaskettuna saadaan yrityksen apporttiomaisuudeksi 1 669 euroa. Lisäksi sponsorit on laskettu mukaan rahan lähteisiin, sillä olen saanut neuvoteltua yritykselle yhden henkilön sponsoroimaan yrityksen toimintaan heti alkuun 500 euroa. Tämä henkilö on yksityishenkilö ja haluaa pysyä nimettömänä. Edellä mainitsemani rahan lähteet yhteen laskettuina mahdollisesti perustettavan yrityksen rahan lähteiksi muodostuu 2 569 euroa.

Kun lasketaan rahan lähteiden ja rahan tarpeen erotus, on tulos positiivinen. Lopputuloksen ainoana kriteerinä kun on se, että sen on oltava positiivinen, sillä rahan lähteiden on katettava ainakin rahan tarpeet (Liiketoimintasuunnitelma 2011). Omassa laskelmassani tarkka tulos on positiivisesti 2 299 euroa.

3.6 Kannattavuuslaskelma

Tämän laskelman avulla voidaan tarkastella, kuinka kannattava mahdollisesti perustettava yritys olisi. Lisäksi saadaan esikuvaa siitä, millaisia liiketoiminnan kustannukset sekä tarvittava laskutusmäärä olisivat. Kannattavuuslaskelman avulla päästään arvioimaan, onko kyseinen tavoite realistinen ja onko se ylipäättään saavutettavissa (Liiketoimintasuunnitelma 2011 [Viitattu 21.7.2011.]).

Kannattavuuslaskelmani on hyvin yksinkertainen. Kaikkia kuluja ei mahdollisesti perustettavalla yrityksellä oman uskomukseni mukaan tule olemaan, joten olen sellaisten menojen kohdalle merkinnyt euromääräksi viivan.

Yritysmuodoksi yritykselle valitsin toiminimen, koska ainakin yrityksen perustamisen alkuvaiheessa se osoittautui kaikkein realistisimmaksi ja yksinkertaisimmaksi yritysmuodoksi. Yrittäjiä yrityksessä olisi ainoastaan yksi, joka olisin minä.

Kuukauden tavoitetuloksen laskin toivoen, että poikasia syntyisi ainakin yksi kappale jokaista kuukautta kohti, vaikka ne kuoriutuvatkin vain kesän ja syksyn aikaan. Keskiarvoltaan yhdestä poikasesta saatava netto olisi 250 euroa, jolloin vuodessa saatava netto olisi 3 000 euroa. Koska lainan ottaminen ei ainakaan yrityksen alkuvaiheessa ole todennäköistä, ei myöskään lainojen lyhennyksiä yrityksen talouteen kuulu.

Laskettaessa yrityksen tulot yhteen, on yrityksen rahoitustarve kuukaudessa 250 euroa ja vuodessa 3 000 euroa. Lainatarpeen ollessa mitätön, ei yritykselle kerääny myöskään yrityslainojen korkoja. Tästä seuraa se, että yrityksen käyttökate vastaa täysin yrityksen rahoitustarpeen lukuja.

Yrityksen kiinteät kulut olen myös laskenut seuraten liiketoimintasuunnitelma.com-internetsivuston kannattavuuslaskelmaa (Viitattu 21.7.2011). Sitä mukailten olen

laskenut kiinteät kulut ilman arvonlisäveroa. Kyseisen internetsivuston kautta kävin laskemassa mahdollisen yrittäjäeläkemaksuni määrän. Koska vuositulo yrityksessä olisi niin pieni, ei yrittäjäeläkemaksua minulle syntyisi. Muiden vakuutuksien määrä olisi kuukaudessa 24 euroa ja vuodessa 288 euroa. Nämä summat kertyvät IF-vakuutusyhtiön Koti-, oikeusturva- ja vastuuvakuutuksista.

Toimitilakuluja yritykselle taas koituisi 45 euroa kuukaudessa. Koska yritys tulisi toimimaan ainakin aluksi omassa asunnossamme liiketoiminnan vähäisyyden vuoksi, ei varsinaisia vuokratuluja sen toiminnasta yritykselle koituisi. Toimitilakuluihin olen laskenut ainoastaan sähkönkulutuksen (30 euroa kuukaudessa) ja vedenkulutuksen (15 euroa kuukaudessa). Tällä periaatteella yrityksen vuokratulut tulisivat olemaan vuodessa 540 euroa.

Koska yritys ei toimintansa ylläpitämiseksi tarvitse minkäänlaisia suurempia laitteita konehankintoja vaan hautomokin ostettaisiin käteisellä, ei yritys tee hankintoja leasingin avulla. Tämän vuoksi leasing-maksut pysyvät myös nollassa.

Viestintäkuluja yrityksellä olisi viisi euroa kuukaudessa ja 60 euroa vuodessa. Viestintäkuluihin olen laskenut ainoastaan internet-maksun, koska ainakin aluksi se on yrityksen ainoa viestintämuoto asiakkaiden kanssa.

Kirjanpitoon, tilintarkastuksiin, veroilmoituksiin ja muihin vastaaviin yrityksen talouden hallinnollisiin kuluihin yritys ei ainakaan aluksi käytä ulkopuolista työvoimaa vaan teen yrityksen toiminnan pienimuotoisuuden vuoksi kaiken ainakin aluksi itse. Toimistokuluja yritykselle kertyisi kuitenkin keskimäärin 7 euroa kuukaudessa ja 84 euroa vuodessa. Näihin kuluihin olen laskenut laskimet, musteet sekä paperitarvikkeet. Koska ostoksia ei tehdä tasaisesti kerran kuukaudessa vaan lähinnä harvemmin suurempina ostoksina, laskin oman viimevuotisen toimistotarvikkeiden kulutusmääräni yhteen ja jaoin sen 12:lla.

Koska yritys toimii näin pienellä kapasiteetilla ja toimii pidempien matkojen päähän sopien asioista käytännössä vain sähköisesti, ei sille koidu matka- ja autokuluja eikä liiemmin päivärahamaksujakaan.

Markkinointiin yritys käyttää viisi euroa kuukaudessa (Sigmat 2011 [Viitattu 26.10.2011.]). Tähän markkinointiin kohdistuvaan menoon lukeutuu ainoastaan

yrittäjän internet-sivujen domain-maksu, koska yritys keskittää näkyvyytensä pääasiassa internetiin. Sigmatin tarjoamasta valikoimasta valitsin Linux-hotellipalvelu Activen kuuden kuukauden laskutusjaksolla, jolloin summa vastasi suunnittelemani täydellisesti. Lisäksi se oli tarpeeksi monipuolinen ja vastasi tarpeisiini. Tällä hinnalla markkinointiin kului yrityksellä rahaa 60 euroa vuodessa.

Koska ainoa koulutusmahdollisuuteni herpetologian alalla on omaehtoinen tietojen etsiminen sekä ammattilehtien lukeminen, ei minulle Suomen Herpetologisen Yhdistyksen jäseniäni viran tuoman ilmaisen jäsenyyden jälkeen tule minkäänlaisia kustannuksia herpetologian koulutuksesta, kirjoista ja lehdistä.

Tekniikan korjaus ja ylläpitoon minulla tulee arvioni mukaan kulumaan keskimäärin viisi euroa kuukaudessa. Korjaustilanteita tulee olemaan vähän, koska kun matelijalle tarkoitettu tekninen laite alkaa temppuilemaan, tavataan se uusiksi välittömästi matelijan turvallisten ja terveellisten olojen varmistamiseksi. Olen kuitenkin ottanut huomioon mahdolliset viat esimerkiksi hautomossa ja muissa kalliimmissa laitteissa, joihin voi joskus joutua ostamaan lisäosia kuten kiinnikkeitä ja ajastimia kyseisten laitteiden ylläpitämiseksi. Vuodessa korjaus- ja ylläpitokuluja yritykselle muodostuu näin ollen 60 euroa.

Koska yritykselle ei koidu työttömyyskassamaksua eikä liiemmin muita kulujakaan, ovat nämä kohdat jälleen nollarajalla euromääräisesti. Tästä kaikesta päätellen yrityksen kiinteät kulut tulisivat olemaan yhteensä 91 euroa kuukaudessa ja 1 092 euroa vuodessa. Kun lisätään yrityksen käyttökatteseen kiinteiden kulujen määrä, saadaan yrityksen myyntikatetarve (Liiketoimintasuunnitelma 2011 [Viitattu 21.7.2011.]). Tässä tapauksessa se olisi 341 euroa kuukaudessa ja 4 092 euroa vuodessa.

Yrittäjän arvonlisäverottomat ostot olen selvittänyt viime vuonna tekemäni herpetologian hankinnat yhteen laskettuna. Kuukausittaisen ostomäärän selvitin jakamalla tämän summan 12:lla. Ostot ilman arvonlisäveroa tulisivat siis olemaan kuukaudessa 67 euroa ja vuodessa 804 euroa. Kun lisätään nämä ostot myyntikatetarpeeseen, saadaan selvitettyä yrityksen liikevaihtotarve (Liiketoimintasuunnitelma 2011). Oman yritykseni liikevaihtotarve tulisi tällä laskuperiaatteella olemaan 408 euroa kuukaudessa ja 4 896 euroa vuodessa.

Koska yrityksen liiketoiminta olisi ainakin aluksi niin vähäistä, olen suunnitellut tekevänäni muuta työtä yritystoimintani rinnalla. Koska minulla on jo nyt työpaikka, olen tehnyt suunnitelmani mahdollisista muista nettotuloistani vertaillen viimevuotisia nettotulojani ja vähentäen niistä omat pakolliset menoni. Tällöin muut nettotuloni olisivat 1 200 euroa kuukaudessa ja 14 400 euroa vuodessa.

Kun vähennetään menoista tulot pois, saadaan tulokseksi yrityksen kokonaisymyynti sekä mahdollinen lisälaskutustarve, mikäli tulos on positiivinen. Mikäli tulos on negatiivinen, ei yrityksellä ainakaan ensimmäisen toimintavuotensa aikana ole laskutustarvetta. Oman yritykseni kannattavuuslaskelmassa yrityksen kokonaisymyynti olisi -792 euroa kuukaudessa ja -9 504 euroa vuodessa. Tuloksen negatiivisuuteen vaikuttaa laskelmani kohta ”muut nettotulot”, joka kasvattaa yrityksen tuloja merkittävästi.

Arvonlisäveroprosentti yrityksessä olisi 23. Jätin sen kuitenkin laskelman ulkopuolelle, koska verottomina hinnat ovat yksinkertaisemmin havaittavissa. On kuitenkin huomioitava, että kaiken päälle lasketaan vielä verotus, ja kaikkien laskelmien tulokset ovat täysin verottomia.

3.7 Myyntilaskelma

Tämän laskelman avulla voi suunnitella, miten tarvittava myynti voitaisiin toteuttaa. Lisäksi voidaan suunnitella, mille asiakkaille tai asiakasryhmille myydään sekä millaisista tuotteista ja tuoteryhmistä on kyse. Myyntilaskelmassa hinnoitellaan kyseisen yrityksen tuotteet yksikköhinnoin tai käyttämällä keskihintoja, sekä arvioidaan mahdollisimman realistiset myyntimäärät jokaiselle kohderyhmälle. Myyntilaskelma koostuu tuote- ja asiakasosioista, hinnoista, kuluista ja katteesta, määräarvioista kutakin kohderyhmää kohden sekä yhteissummista niin tuotteita kuin asiakkaitakin kohden. Lisäksi laskelman lopuksi on laskettu sekä kuukausi- että vuo-

sitavoitteet liikevaihdosta, kuluista, myyntikatteesta, kannattavuuslaskelmasta poimitusta kannattavuuslaskelman myyntikatetarpeesta sekä erotuksesta jolla selvitetään, onko yrityksellä mahdollista lisämyyntitarvetta. Kaikki hinnat myyntilaskelmassa on laskettu ilman arvonlisäveroa (Liiketoimintasuunnitelma 2011).

Omassa myyntilaskelmassani on kaksi asiakasryhmää, yksityisen harrastajat ja lemmikkieläinliikkeet, sekä viisi tuoteryhmää, LaajaLuja, PerusLuja, Lujakilpi Hopea, Lujakilpi Kulta ja sähköpostitse toimiva Asiakaspalvelu Consult. Tuotteet on hinnoiteltu yksikköhinnoin samalla tavalla, kuin ne käsiteltiin liiketoimintasuunnitelmassakin.

On kaikkein todennäköisintä, että paketteja LaajaLuja ja PerusLuja tultaisiin myymään pääasiassa yksityisille yrittäjille, minkä vuoksi laskelmassa en ole lisännyt lemmikkieläinliikkeille yhtään tällaista pakettia. Lemmikkieläinliikkeet tulevat todennäköisesti ostamaan enemmän tuotepaketteja Lujakilpi Hopea ja Lujakilpi Kulta, joita vastavuoroisesti yksityiset harrastajat eivät tule ostamaan, koska nämä tuotepaketit on luotu pääasiassa yrityksen ja lemmikkieläinliikkeiden yhteistyön rinnalle. Sähköpostitse tapahtuva asiakaspalvelu Consult taas tulee olemaan kaikkein todennäköisimmin vain yksityisten harrastajien käytössä ainakin aluksi, minkä vuoksi sitä ei ole lisätty lemmikkieläinliikkeille ollenkaan.

Laskelman mukaan LaajaLuja-tuoteryhmän katteeksi muodostuisi 1 650 euroa arvioitaessa, että sitä myytäisiin kuukaudessa viisi kappaletta yksityisille harrastajille. PerusLuja-tuoteryhmän katteeksi muodostuisi tällä samalla laskentaperiaatteella 1 300 euroa kuukaudessa. Tuotepaketin Lujakilpi Hopea katteeksi muodostuisi 480 euroa kun lasketaan, että sitä myytäisiin kuukaudessa kaksi kappaletta lemmikkieläinliikkeille. Tuotepaketin Lujakilpi Kulta katteeksi taas muodostuisi 750 euroa laskettaessa, että sitä myytäisiin kuukaudessa kolme kappaletta lemmikkieläinliikkeille. Lisäksi sähköpostitse tapahtuvan asiakaspalvelu Consultin katteeksi muodostuisi 35 euroa arvioitaessa, että ainakin aluksi, sen ollessa vielä melko tuntematon asiakkaille mainostuksen tapahtuessa ainoastaan yrityksen internet-sivujen kautta, sitä myytäisiin yhdelle yksityiselle harrastajalle kuukaudessa.

Laskelman mukaan tällaisen suunnitelman toteutuessa, yksityiset harrastajat toisivat tuottoa yritykseen kaiken kaikkiaan 2 985 euron edestä, ja lemmikkieläinliik-

keet 1 230 euron edestä. Luonnollisesti sekä asiakkaiden tuomien tuottojen sekä tuoteryhmien tuomien tuottojen yhteenlaskulla on sama lopputulos, joka on 4 215 euroa. Toisin sanoen katetta yritykseen tulisi kuukaudessa tuon 4 215 euron edestä, mikäli kaikki etenee suunnitelmien mukaan.

Laskelman lopuksi on nähtävissä yhteenveto laskelman kokonaisuudesta, josta voi muodostaa tiivistetyn kokonaiskuvan yrityksen myyntitilanteesta suunnitelmallisella tasolla. Tämän suunnitelman mukaan liikevaihto, eli tulo ilman kuluja, olisi kuukaudessa 4 605 euroa ja vuodessa 18 420 euroa. Kuluja yrityksellä olisi 390 euroa kuukaudessa ja 1 560 euroa vuodessa. Tästä seurauksena myyntikatetta yritykselle tulisi kuukaudessa 4 215 euroa ja vuodessa 16 860 euroa. Kannattavuuslaskelmasta poimittu kannattavuuslaskelman myyntikatetarve, laskettuna poikasten kausittaisen tuoton vuoksi neljän kuukauden ajalta koko vuoden sisällä, 1 287 euroa kuukaudessa ja 5 148 euroa vuodessa. Lopuksi on laskettu yrityksen mahdollinen lisämyyntitarve myyntikatteen ja kannattavuuslaskelman myyntikatetarpeen erotuksena ja voidaan todeta, että lisämyyntitarvetta ei ole tuloksen jäädessä 2928 euroa kuukaudessa ja 11 712 euroa vuodessa positiiviseksi.

3.8 Liiketoimintasuunnitelman haasteet ja ongelmat

Liiketoimintasuunnitelman laatimisen ongelmat ja haasteet voidaan jakaa kahteen vuorovaikutteiseen pääryhmään. Ensimmäisenä ongelmana on se, että liiketoimintasuunnitelmalla ei ole yrittäjyyteen perustuvaa teoriapohjaa, ja innovatiivisuudelle ei anneta tilaa. Tällöin annetaan itselle rajalliset mahdollisuudet luoda mitään uudenlaista ja menestyä näin ollen asiakasmarkkinoilla. Tämän lisäksi haasteita tuottaa se, jos liiketoimintasuunnittelua vaivaa normatiivisuus ja staattisuus, joka olettaa, että liikeidean arviointi ja suunnittelu ovat suunnittelijasta ja kokonaiskontekstistaan riippumattomia (Uusyrittäjäkeskukset 2011).

Oman liiketoimintasuunnitelmani haasteita ja ongelmia eivät tuota liian vähäinen innovatiivisuus, sillä ideoita minulla pursuaa jatkuvasti uusia. Näistä minun täytyy raata kädellä karsia suurin osa, koska yritystä perustettaessa ei ole mitään järkeä lähteä toteuttamaan suurta määrää uusia ideoita joista ei yhdestäkään ole mitään takeita tuloksellisuudesta. Tämän vuoksi haluankin keskittyä vain muuta-

miin valitsemiini ideoihin, joiden ajattelin olevan kaikkein toimivimpia. Tällöin pystyn keskittämään omat voimavarani juuri näihin ideoihin ja siirtämään energiaani niiden toimimiseen. Olen sitä mieltä, että on parempi saada vain muutama uusi asia toimimaan hyvin kuin joukko uusia asioita toimimaan vain puolittain jos senkään vertaa.

Omaa liiketoimintasuunnitelmaani ei myöskään vaivaa normatiivisuus ja staattisuus, sillä mielestäni olen antanut tälle työlle hyvin paljon omasta itsestäni. Uskon siihen, että jokainen suunnittelija tuo oman vivahteensa liiketoimintasuunnitelmaan, sillä liiketoimintasuunnitelma on joka kerta erilainen kirjoittajasta riippuen. En myöskään usko kyseiseen asiaan pohdittaessa arvioivan ihmisen osuutta liiketoimintasuunnitelmaani. Jokainen ihminen on erilainen ja ihmiset ajattelevat eri asioita kannattavina. Tässä liiketoimintasuunnitelmassa tarvitaankin avarakatseista arvioijaa, joka pystyy omaksumaan tuon kaiken tietomäärän, mitä herpetologiseen alaan sisältyy. Ala on hyvin monimuotoinen ja erittäin huonosti tunnettu, joten tätä liiketoimintasuunnitelmaa arvioivan ihmisen täytyy omata hyvä tiedon sisäistämisen kyky. Uskon, että arvioijasta riippuen tämä asia on joko liiketoimintasuunnitelmani haaste (tai pahimmassa tapauksessa ongelma) tai mahdollisuus.

Haasteena liiketoimintasuunnitelmassani kuitenkin pidän sitä, olenko persuavista ideoistani kuitenkään valinnut juuri niitä oikeita, vai olenko kenties hypännyt harhaan. Myös runsaiden ideoiden syntymisen ongelma on se, että ensimmäistä suunnitelmaa ei ole suunniteltu kunnolla loppuun kun jo seuraava idea on tehnyt tuloaan. Ideat jäävät helposti puolitiehen, jolloin niillä on suurempi mahdollisuus kaatua käytännössä.

Harrastepohjaisen liiketoimintasuunnitelman haasteena koen lisäksi sen, että innostukseni saa minut helposti valtaansa. Ideoinnissa se toki on hyvä puoli, mutta mietin otanko joitakin ideoita liiankin herkästi liiketoimintasuunnitelmaani enkä näe niiden toimimattomuuden selkeyttä innostukseni takaa. Saatan viedä innostukseni varjossa suunnitelman loppuun saakka kunnes vasta käytäntöä seurattessani ymmärrän, ettei idea olisi voinut alun perinkään toimia. Tämän vuoksi kuitenkin olen kysynyt neuvoa läheisiltäni, mitä mieltä he olisivat kustakin omasta mielestäni toteuttamiskelpoisesta suunnitelmasta. Tämän avulla olen ainakin osaksi saanut karsittua hieman hölmöjäkin ideoitani pois liiketoimintasuunnitelmastani.

3.9 Liiketoimintasuunnitelman mahdollisuudet ja onnistumisen edellytykset

Hyvän liiketoimintasuunnitelman laatimiseen vaikuttavat yrityksen luonne sekä liiketoimintasuunnitelman laatijan persoonallisuus. Lisäksi suunnitelman laatijan on suhtauduttava vakavasti työhön, ja hänen tulee varata aikaa suunnitelman laatimiseen, sillä sen tekeminen vaatii aikaa ja vaivaa. Liiketoimintasuunnitelmaa ei kirjoiteta kerralla valmiiksi, vaan sitä työstetään jatkuvasti.

Hyvä liiketoimintasuunnitelma ei kaunistele tietoja eikä peittele riskejä, vaan se tunnistaa ne ja varautuu niihin. Hyvän suunnitelman pitää arvioida kriittisesti yrityksen kannattavuutta ja tulevaisuutta (Kokkonen 2007, 48).

Oma liiketoimintasuunnitelmani kertoo kaiken mahdollisen yrityksestä kaunistelematta minkäänlaisia tietoja. Suhtaudun vakavasti niin liiketoimintasuunnitelman, koko opinnäytetyöni kuin itse mahdollisen yrityksen perustamisen käytännön toteutukseenkin. Olen laatijana aikatauluttanut kaiken, jotta tämä työ olisi valmis deadlineen mennessä. Käytännön puolta en aikatauluta ennen kuin varmistun siitä, kannattaako kyseistä yritystä ylipäättään lähteä perustamaan. Kuitenkin olen suunnitellut asioita hyvin pitkälle ja mahdollisimman realistisesti.

Liiketoimintasuunnitelmani on monipuolinen ja mahdollisen perustettavan yrityksen toimintaa, etenkin yhteistyökumppaneita, asiakkaita sekä tarjottavia tuotteita ja palveluita on ideoitu jo melko pitkälle. Kuitenkaan laskennallisella puolella liiketoimintasuunnitelmassa ei ideointia ole käytetty juuri ollenkaan, sillä luvut ovat kylmään faktaan perustuvia lukuja, joiden on tarkoitus näyttää mahdollisimman realistisia tuloksia ilman ns. ”entä jos”-vaikutteita.

Liiketoimintasuunnitelman onnistumisen edellytyksinä ovat oma kärsivällisyyteni viedä työni loppuun asti, suunnitelman arvioijan avarakatseisuus sekä tiedon oikeanlainen kokoaminen kunkin aihealueen sisälle.

4 SUOMEN YMPÄRISTÖKESKUS JA KREIKANMAAKILPIKONNAN KASVATTAMINEN

Oman kokemuksen pohjalta voin kertoa, että Suomen Ympäristökeskus on hyvin merkittävä yhteistyökumppani herpetologian alalla, erityisesti kilpikonnien laillisuusasioita käsittelevissä kysymyksissä. Se on laillisuusasioiden puolesta mukana kaikissa kilpikonnien tärkeissä elämänvaiheissa, kuten syntymässä, sen laillistamisessa sekä uuden kodin rekisteröimisessä. Suomen Ympäristökeskuksessa on lukuisia eri työntekijöitä, joista kilpikonnien laillisuutta vastaavissa asioissa kannattaa kääntyä laillisuusasioista vastaavan henkilön puoleen. Tällä hetkellä hän on ylitarkastaja Stella From.

4.1 Suomen Ympäristökeskuksen määrittely

Suomen Ympäristökeskus on tutkimus- ja asiantuntijalaitos, jossa osaaminen perustuu pitkäaikaiseen ympäristön seurantaan, monipuoliseen tutkimustietoon ja vankkaan asiantuntemukseen. Suomen Ympäristökeskuksessa tutkitaan ympäristöön liittyviä ilmiöitä sekä kehitetään ratkaisuja muutosten hallintaan. Sen roolit ovat kyseisessä organisaatiossa rakentuneet tutkimuksen ja kehittämisen pohjalle, ja näitä rooleja ovat ympäristön seuranta, viranomaistehtävät sekä asiantuntijapalvelut (Tutkimuksesta tietoa, tiedosta osaamista, osaamisesta palvelua 2009).

Suomen Ympäristökeskuksen toimialaan kuuluvat monitieteellinen ympäristötutkimus, jolloin tutkimusohjelmissaan se lähestyy ympäristöongelmia monitieteisesti yhdistäen luonnontieteellis-tekniseen tutkimukseen yhteiskunnallisen näkökulman. Sen toimialaan lukeutuvat myös monipuoliset palvelut, päätavoitteenaan kasvava ympäristösuojelu. Lisäksi Suomen Ympäristökeskuksen toimialaan kuuluu tiedon ja yhteistyön tuottaminen ympäristön hyväksi, mikä käytännössä tarkoittaa sitä, että se toimii ympäristöalan kansallisena tilastokeskuksena. Tällä tarkoitetaan sitä, että se tuottaa hyvin laaja-alaisia tutkimuksia ja sen tulokset ovat merkittäviä niin suomessa kuin ulkomaillakin (Ympäristö 2011, SYKE:n esittely). Tästä koen esimerkkinä olevan joidenkin eläin- ja kasvilajien pelastusyritykset, joista saa kuulla uutisista silloin tällöin.

4.2 Suomen Ympäristökeskus osana kreikanmaakilpikonnien kasvatusta

Kreikanmaakilpikonnien laillisuusasiat ovat yksi Suomen Ympäristökeskuksen hoitamista asioista lukuisten muiden asioiden joukossa (Ympäristö 2011, Eläimet ja CITES). Tämä osa-alue kuitenkin vaatii Suomen Ympäristökeskukselta erittäin suuret resurssit, sillä kaikkien kilpikonnien laillisuusasioita ei voida millään yksityiskohtaisesti valvoa, vaan kilpikonnanomistajien tulisi olla hyvin pitkälle yhteistyökykyisiä Suomen Ympäristökeskuksen kanssa. Tässä osiossa käsitellään kilpikonnien laillisuutta koskevia asioita sekä Suomen Ympäristökeskuksen osallisuutta siihen.

4.2.1 Määrittely

Kreikanmaakilpikonna (*Testudo Hermanni*) on lueteltu neuvoston (EY) N:o 338/97 (asetus luonnonvaraisten eläinten ja kasvien suojelusta niiden kauppaa sääntelemällä, ns. CITES-asetus) liitteessä A, mikä tarkoittaa, että sen ostaminen, ostajaksi tarjoutuminen, hankkiminen kaupallisiin tarkoituksiin, kaupallisessa tarkoituksessa näytteille asettaminen, käyttö hyötymistarkoituksiin ja myynti, hallussapito myyntiä varten, myytäväksi tarjoaminen tai myymistä varten kuljettaminen on kielletty. Kansallinen lupaviranomainen voi kuitenkin myöntää poikkeusluvan tiettyjen ehtojen täytyessä, kuten jos yksilö on vankeudessa syntynyt ja kasvanut (asetuksen 338/97/EY 8 artiklan 3(d) kohta).

Kilpikonna laillistetaan Suomessa Suomen Ympäristökeskuksen kanssa yhteistyössä, jolloin Suomen Ympäristökeskuksen viranomainen voi myöntää luvan eläimen pitoon ja lisääntymiseen Suomessa, mikäli tietyt ehdot täyttyvät. Myönnettäessä lupa, on kyse CITES-yleissopimuksesta.

CITES-yleissopimus (Convention on international trade in endangered species of wild flora and fauna) on yksi maailman laajimmista kansainvälisistä ympäristönsuojelusopimuksista. Se sääntelee yli 30 000 uhanalaisen kasvi- ja eläinlajin kauppaa. Se koskee luonnossa eläviä, vankeudessa syntyneitä, tarhattuja sekä keinotekoisesti lisättyjä eliöitä.

CITES-sopimus astui voimaan vuonna 1975 ja sen on allekirjoittanut yli 170 maata. Suomessa sopimus astui voimaan vuonna 1976.

Kauppaa valvotaan pääasiassa eriasteisin tuonti- ja vientirajoituksin riippuen lajin uhanalaisuudesta sekä siitä kuinka paljon sen kannat kestävät käyttöä aiheuttamatta lajille tuhoa. Käytännössä kaupan valvonta tapahtuu maiden ympäristöviranomaisten myöntämien, tullissa esitettävien kirjallisten lupien avulla.

CITES-sopimus on toimeenpantu EU-maissa EU:n omalla CITES-lainsäädännöllä. EU:n rajat ylittävän kaupan lisäksi EU-lainsäädäntö sääntelee myös yhteisön sisäistä uhanalaisten lajien kauppaa. Tämä tarkoittaa sitä, että sääntely koskee Suomen sisäpuolellakin tapahtuvaa kauppaa. Käytännössä laillinen kaupankäynti tapahtuu ympäristökeskuksien myöntämien lupien avulla (Ympäristö 2011, Uhanalaisten lajien kansainvälinen ja EU:n sisäinen kauppa ja sitä koskevat luvat).

EU:n ulkopuolella kukin sopimuksen osapuolima on toimeenpannut sopimuksen omalla lainsäädännöllään. Eläinten ja kasvien tuonnissa, viennissä ja kaupassa on aina noudatettava sekä tuonti- että vientimaan CITES-sääntelyä muuta lainsäädäntöä unohtamatta.

CITES-lainsäädäntöä koskeva kauppa on hyvin monimuotoista, sillä se kattaa laajan alueen. Siihen lukeutuvat muun muassa elävät lemmikkieläimet, matkamuistot, metsästystrofeet, ruokatavara, nahkatuotteet, lääkeaineet ja kosmetiikka. Myös Suomessa karhu on CITES-lainsäädännön alainen eläin. CITES-lainsäädännön alaiseen kauppaan voi törmätä lukuisissa paikoissa, jotka lukeutuvat niin internetin nettikauppaan kuin kansainväliseenkin kaupankäyntiin (Ympäristö 2011, Suomen Ympäristökeskus).

Yhteenvetona esitän, että CITES on muutakin kuin sopimus. Se kattaa alleen hurjan määrän tietoa, ohjeita ja säännöksiä. Se kattaa niin uhanalaisen, CITES-sopimuksen piiriin kuuluvan eläimen tuonnin ja viennin, kuin sen oston ja myynninkin. Se on hyvin tarkka ja täsmällinen, ja sitä uhmaava ihminen tekee rikoksen. CITES on markkinoita rajoittava tekijä herpetologian alalla. Siitä huolimatta se tuo myös luottamusta ostajalle, hänen tietäessään kilpikonnän olevan laillinen.

4.2.2 Tavoitteet

CITES-sopimuksen tarkoituksena on suojella luonnonvaraisia kasveja ja eläimiä valvomalla niillä käytävää kauppaa. Sopimukseen on liitetty lajeja, joiden on todettu uhanalaistuneen tai jotka ovat vaarassa tulla uhanalaisiksi niillä käytävän kansainvälisen kaupan seurauksena.

Tavoitteet on laadittu tavoitellen mahdollisimman suurta tulosta eri CITES-sopimuksen piiriin kuuluvien kasvi- ja eläinlajien säilyttämisessä. CITES-sopimuksen piiriin astuvan maan on hyväksyttävä kaikki CITES-sopimuksen ehdot ja toimintatavat. Tavoitteena on saada kaikki mahdolliset maat CITES-sopimuksen piiriin ja noudattamaan näitä ohjeita. Tällöin kyseisten lajien suojelu olisi laajalaisempaa ja pimeiltä markkinoilta kitketympää (Ympäristö 2011, Uhanalaisten lajien kansainvälinen ja EU:n sisäinen kauppa ja sitä koskevat luvat).

4.2.3 Toiminta käytännössä

Asianosaisen on haettava vaaditut luvat ja todistukset hyvissä ajoin ennen tuontia, vientiä tai kaupantekoa. Ilman vaadittuja dokumentteja matkaavat eläimet takavarikoidaan tullissa. Suomessa ilman asianmukaista todistusta myyty ja/tai ostettu CITES-lainsäädännön piiriin kuuluva eläin, sen osa tai siitä tehty tuote on laitton.

Kaikki sääntelyn alaiset matelija- ja kilpikonnalajit on lueteltu niiden tieteellisten nimien mukaan CITES-yleissopimuksen ja Euroopan neuvoston asetuksen (EY) N:o 338/97 liitteissä. Lisäksi EU:n tuontikieltoasetuksessa luetellaan ne EU-liitteiden lajit, joiden tuonti EU:n alueelle on tällä hetkellä kielletty.

Kun lähdetään lupaprosessiin on selvitettävä, tarvitseeko oma lemmikkieläin CITES-luvan. Tämä on selvitettävissä Suomen Ympäristökeskuksen internet-sivuilta. Mikäli oma lemmikki eläin tarvitsee luvan, on selvitettävä, mitä lupia eläin tarvitsee ja kuka tämän luvan myöntää. Luvan myöntäjä ja koko prosessin kulku on aina tapauskohtainen. Esimerkiksi mikäli aiotaan matkustaa ulkomaille, luvan myöntää lähtömaan viranomainen. Eli mikäli tilataan ulkomailta eläin, sillä täytyy jo tulles-

saan olla lupa. Tuotaessa itse eläintä ulkomailta, on lupaa anottava Suomen Ympäristökeskukselta (Ympäristö 2011, Ohje CITES-luvan ja EU-todistuksen hakemiseksi).

Monet luvat eivät kata muuta kuin tuon yhden matkan, jolloin saapumismaassa lupa on uusittava. Tällöin lupapaperit lähetetään kyseisen maan viranomaiselle ostotodistuksineen tai vaihtoehtoisesti muine tositteineen joista on todistettavissa omistussuhde. Tämän jälkeen todistus uusitaan. On myös olemassa monikertalu-pia eli erikoislupia, joiden avulla EU:n rajat voi ylittää samalla CITES-luvalla monta kertaa. Erikoislupia ovat henkilökohtaisen omistuksen todistus (lemmikkieläimet), kiertävän näyttelyn todistus ja näyttekokoelmatodistus. Nämä todistukset soveltuvat muun muassa lemmikkinsä kanssa usein matkustavalle, kiertävälle eläin- tai kasvinäyttelylle ja yrityksen tuotteita eri maissa esittelevälle.

Monissa maissa, mukaan lukien Suomessa, on otettu käytäntö, että todistuksissa on oltava valokuvatunnisteet. Ruotsi on yksi niistä harvoista maista, joissa ei valokuvatunnisteita käytetä. Tällöin voi minkä tahansa eläimen lähettää näillä papereilla, kun taas valokuvatunnisteisissa papereissa varmuus on suurempi silloin, kun voi vertailla nykyistä kilpikonnaa valokuvatunnisteisiin ja varmistua siitä, että kyseessä on sama, laillinen eläin. Kun valokuvatunnistetta vaativissa maissa, kuten esimerkiksi Suomessa, uusitaan papereita, on papereissa olevien valokuvatunnisteiden lisäksi lähetettävä luonnollisesti myös uudet, tuoreet valokuvat jotta voidaan olla varmoja siitä, että kyseessä on sama eläin (From 2011).

Olen huomannut, että tarvittavat lomakkeet lupien hakemiseen löytyvät helposti Suomen Ympäristökeskuksen internet-sivuilta (Ympäristö 2011, Hakemuslomakkeet). Myös muut yksityiskohtaisemmat tiedot löytyvät hyvin laaja-alaisesti noilta samoilta internet-sivuilta (Ympäristö 2011, Matelijat, sammakkoeläimet ja CITES-luvat).

Käsittelyssä menee 2-4 viikkoa, minkä jälkeen asiaa hoitava viranomainen lähettää päätöksensä. Päätöksenteko maksaa n. 20 euroa Suomessa, ja luonnollisesti hinnat vaihtelevat eri maiden välillä (From 2011).

Mikäli laillisuusasiassa on jotakin epäselvää, ottaa kokemukseni mukaan Suomen Ympäristökeskus yhteyttä luvanhakijaan. Monesti ainakin kilpikonnaa koskevissa

CITES-hakemuksissa riippumaton asiantuntija vertailee kyseisen kilpikonnän synnyinkuvia nykyisin valokuviiin ja tekee päätöksensä, onko kyseessä sama kilpikonna. Mikäli vastaus on tämänkin jälkeen negatiivinen, otetaan taas luvanhakijaan yhteyttä. Luvanhakija voi halutessaan toimittaa vielä valokuvat kilpikonnastaan vuosien varrelta, joista näkyy kilpikonnän kasvun varrella tapahtuneet muutokset. Mikäli vastaus tämän jälkeen on myönteinen, on CITES-luvan hinta luvanhakijalle edelleen tuon 20 euroa.

Mikäli lopulta vastaus CITES-luvan myöntämisestä on edelleen kielteinen, ilmoitetaan asiasta luvanhakijalle. Luvanhakija saa päättää, hyväksyykö hän kielteisen vastauksen vai tekeekö päätöksestä valituksen perustellen valituksensa perinpohjaisesti. Luvanhakijalla on oikeus saada itselleen vertailukuvat ja annettu päätös.

Mikäli luvanhakija tyytyy päätökseen, tulee hänen perua hakemuksensa kilpikonnansa CITES-luvista kirjallisesti, estääkseen Suomen Ympäristökeskuksen laskutuksen. Mikäli lasku saapuu, asia sulkeutuu. Luvan perumalla tiedot toki jäävät vielä Suomen Ympäristökeskukselle (lähetetyt tiedot eivät enää koskaan palaudu luvanhakijalle päätöksestä riippumatta), mutta ne jäävät avoimiksi. Mikäli luvanhakija tulevaisuudessa saa hankittua lisää todisteita kilpikonnansa laillisuudesta, voi hän ne lähettää Suomen Ympäristökeskukselle ja lupahakemus muuttuu jälleen aktiiviseksi.

Luvanhakijalla on oikeus saada myös toisen riippumattoman asiantuntijan arvioiva lausunto asianomaisten kilpikonnien laillisuudesta. Tämän jälkeen vastauksesta riippumatta, lähettää Suomen Ympäristökeskus luvanhakijalle kaikesta huolimatta 20 euron laskun. Mikäli vastaus ei luvanhakijaa miellytä, voi hän asiasta vielä valittaa.

Mikäli vastaus kilpikonnän CITES-luvasta on lopputulokseltaan kielteinen, tulee Suomen Ympäristökeskuksen lain mukaan takavarikoida kilpikonna pois omistajaltaan laittomuutensa vuoksi. Tällöin kilpikonnät joutuvat eläinsuojelun huomaan, ja päätyvät jollekin tuiki tuntemattomalle, uudelle omistajalle, jolla ei välttämättä ole kokemusta ollenkaan kilpikonnän oikeanlaisesta hoidosta.

Mikäli omistaja kuitenkin on itse hakenut lupaa ja ollut kokonaisuudeltaan aktiivinen, luetaan tämä omistajan eduksi ja kilpikonnät saavat hänelle jäädä. Omistaja

ei kuitenkaan saa lisäänyttää kilpikonnaan, mikäli hänellä on yksikin laitton kilpikonna. Hän ei myöskään saa myydä laittomia kilpikonna ilman kirjallista sopimusta kaupasta ja siitä, että uusi omistaja on tietoinen laittomuudesta ja että kyseisiä kilpikonna ei saa milloinkaan lisäänyttää. Tällaiset sopimukset ovat hyvin harvinaislaatuja ja ne tehdään yhteistyössä Suomen Ympäristökeskuksen kanssa.

Jokainen tapaus on kuitenkin hyvin yksilöllinen, eikä minkäänlaisia ennakkopäätöksiä asioista ole olemassa. Omistajan oma aktiivisuus, oikeudenmukaisuus ja yhteistyöhalukkuus auttavat kuitenkin aina poikkeuksetta asiassa (From 2011).

4.2.4 Haasteet ja ongelmat

Oman kokemukseni mukaan haasteena kilpikonnien lupa-asioissa on se, että kaikkia kilpikonna ei voida millään valvoa yksityiskohtaisesti, minkä vuoksi Suomen Ympäristökeskus toivookin kilpikonnanomistajien tulevan tässä asiassa vastaan mahdollisimman yhteistyökykyisesti. Laittomat kilpikonnat ovat suuri ongelma, koska niitä salakuljetetaan Suomeen. Ihmiset ostavat näitä ”raukkoja” itselleen halvan hinnan sekä kilpikonnaa kohtaan tuntevansa säälin vuoksi. On kuitenkin muistettava, että mikäli ostaa ”vain sen yhden kilpikongan”, niin se edesauttaa salakuljettajia salakuljettamaan lisää noita ”raukkoja” kysynnän ja tarjonnan lakien mukaisesti. Lisäksi salakuljetus on luonnollisesti hyvin vahingollista kilpikonnalle, jolloin niiden olemassaolo on vaakalaudalla. Monesti salakuljettajat kuljettavat paljon kilpikonna kerrallaan pienessä tilassa, jolloin yli puolet menehtyvät matkan aikana, koska musertuvat yläpuolelle kasattujen kilpikonnakaveriensa alle.

CITES-lupa-asioiden ylitarkastaja Stella From on kertonut, että lisäksi paperiasioissa on ilmennyt eräänlaista huijaamista. Jotkut kuvatunnisteet ovat selvästi väärennettyjä. Asiantuntijat ovat havainneet, että kilpikonnat eivät ole samoja kuvattunneissa ja uusissa valokuvissa, mikä on ilmennyt todistusten uusimisen yhteydessä. CITES-todistus on myös melko uusi käsite, eikä sen tarpeellisuuden tieto ole levinnyt kaikkien kilpikonnaharrastajien tietoon. Tämän vuoksi uutta todistusta saatetaan hakea helposti vasta useiden vuosien kuluttua kilpikongan ostamisesta silloin, kun tieto on saavuttanut kuulijan. Tällöin ongelmaa on hyvin vaikeaa lähteä ratkomaan.

Oman kokemuksen mukaan CITES-lainsäädäntö on melko monimutkaista, ja sitä on runsaasti. Tämän vuoksi kaikki harrastajat eivät vain yksinkertaisesti jaksaneet perehtyä kyseiseen lainsäädäntöön perehtymiseen, jolloin näitä laittomuuksia helposti sattuu. Moni myös ihastuu ulkomaanmatkallaan kilpikonnaan, ja onnistuu kuin onnistuukin salakuljettamaan kilpikonnin mukanaan.

Tavoitteiden saavuttaminen on vielä hyvin kaukana. Vuoden 2012 alusta Suomen Ympäristökeskus alkaa yhdessä eläinsuojelun kanssa takavarikoimaan sellaisia kilpikonnia, jotka he pystyvät todistamaan laittomiksi. Tällöin ei virheitä enää anneta niin helposti anteeksi. On kuitenkin otettava huomioon, että niin iso organisaatio kuin Suomen Ympäristökeskus onkin, ei sillä riitä millään resurssit kaikkien laittomien kilpikonnien paikantamiseen ja takavarikoimiseen, niiden sijoittamisesta sitten puhumattakaan. On myös hyvin todennäköistä, että takavarikoidut kilpikonnat jossain vaiheessa päätyisivät jälleen joillekin harrastajille silloin, kun niitä on niin paljon, että ne on vain sijoitettava johonkin (From 2011).

4.2.5 Mahdollisuudet ja onnistumisen edellytykset

Selkärankaisen A-liitteen CITES-lemmikin myyntiluvan saamisen edellytys on pysyvä merkintä sekä laillisen alkuperän todentaminen. Lupaviranomaiselle toimitetaan yksilökohtainen EU-todistushakemus, eläinlääkärin todistus sirutuksesta ja viimeisin toimituskohtainen EU-todistus tai muu laillisen alkuperän todistava selvitys. Yksilökohtainen EU-todistus (EU:n sisäinen 'CITES-todistus') seuraa yksilöä omistajan- ja olinpaikan vaihdoksissa.

Niille selkärankaisille lemmikeille joita ei voida merkitä pysyvästi (esimerkiksi nuori kilpikonna) haetaan toimituskohtainen EU-todistus joka mahdollistaa yhden siirron/myynnin. Tällöin tunnistetiedoiksi kelpaavat esimerkiksi valokuvat. Merkitsemättömälle eläimelle on jokaisen myynnin yhteydessä haettava uusi toimituskohtainen EU-todistus ja vanha todistus palautettava Suomen ympäristökeskukseen.

Jos eläintä ei myydä vaan annetaan vastiketta, on tämä todistettava luovutusasiakirjalla. Tällöin asiakirjaan merkitään kaupan osapuolet sekä tiedot kaupasta, sen ajankohdasta ja paikasta. Sopimuksen allekirjoittavat vanha ja uusi omistaja. Li-

säksi kyseisessä sopimuksessa olisi hyvä olla myös yhden tai useamman todistajan allekirjoitukset. Sopimuksista tehdään kolme samanlaista versiota, joista yksi lähetetään Suomen Ympäristökeskukseen, yksi jää myyjälle ja yhden vastaanottaa kilpikonna uusi omistaja.

Eläin on sirutettava heti kun se on eläinsuojelullisesti mahdollista, minkä jälkeen haetaan yksilökohtaista EU-todistusta. Hakemukseen liitetään viimeisin toimituskohtainen EU-todistus, johon eläinlääkäri on merkinnyt sirukoodin ja vahvistanut merkinnän allekirjoituksellaan ja leimalla.

Lemmikille Suomen ympäristökeskuksesta myönnetty EU-todistus todistaa, että se on laillista alkuperää ja laillisesti hankittu. Tällöin todistus mahdollistaa kilpikonna mahdollisen myytäväksi tarjoamisen ja myynnin, sekä muun kaupallisen toiminnan. Tämän eläimen jälkeläiset katsotaan laillisesti vankeudessa syntyneiksi, jolloin niitä voi myydä. On kuitenkin otettava huomioon, että sekä jälkeläisen isän että äidin on oltava laillistettuja kilpikonna. Muuten jälkeläisen laillisuutta ei voida myöntää. Jälkeläisten myyntiin vaaditaan toimituskohtainen EU-todistus (jos eläimet ovat liian pieniä sirutettaviksi) tai sirutuksen ollessa mahdollista, EU-kohtainen eläin, jolloin kyseinen kilpikonna on sirutettu.

Tämän yksilökohtaisen EU-todistuksen on seurattava eläimen mukana omistajan tai asuinpaikan vaihdoksen yhteydessä. On suositeltua ottaa todistus mukaan myös matkoille sekä vierailukäynneille vaikkapa vain naapurikäynnillä. Myös eläimen mennessä hoitoon lyhyeksi ajaksi esimerkiksi omistajan matkan vuoksi, on todistus oltava hoitajalla. Alkuperäinen EU-todistus siirtyy uudelle omistajalle aina myynnin tai luovutuksen yhteydessä.

Yksilökohtaiset EU-todistukset ovat voimassa myös Suomen ulkopuolella, mutta vain EU:n rajojen sisäpuolella (From 2011).

KREIKANMAAKILPIKONNAN KASVATUS

Olen huomannut Monien ajattelevan, että kilpikonna on helppo eläin, mitä se ei todellakaan ole. Monet muutkin yleistyksset, kuten esimerkiksi se, että kilpikonna on hidas, menevät monesti poskelleen. Kilpikonnien hoito alkaa siitä, että otetaan selvää, millaisessa ympäristössä se luonnossa asuisi, tätä seuraa suunnitelma mitä tarvitaan, ja sitten seuraa päätös: ”Onko minusta tähän?”. Mikäli vastaus on kyllä, kaikki voi alkaa.

5.1 Kasvatuksen määrittely

Kreikankilpikonna kuuluu pääheimoon Testudo, josta se polveutuu Hermanni-sukuun. Hermanni-suku jakautuu kolmeen eri alaheimoon, joita ovat Hermanni, Boettgeri sekä Hercegovinensis. Tällöin muodostuu kolme kreikanmaakilpikonnalajia, jotka ovat Testudo Hermanni Hermanni, Testudo Hermanni Boettgeri ja Testudo Hermanni Hercegovinensis. Minä kasvatan Testudo Hermanni Boettgeri-lajia.

Kreikanmaakilpikonnien levinneisyys on melko laaja. Testudo Hermanni Hermannin levinneisyys kattaa Espanjan, Baleaarit, Ranskan ja Italian. Jarmo Perälän kirjassa kyseisen lajin holotyyppi tulee Ranskasta. Testudo Hermanni Hermanni on kaikkein pienin laji näistä kolmesta. Testudo Hermanni Boettgerin levinneisyys taas kattaa Balkanin niemimaan, Korfun, Sisilian, Sardinian, Bulgarian, Romanian, Jugoslavian, Albanian, Kreikan ja Turkin. Jarmo Perälän kirjassa kyseisen lajin holotyyppi tulee Romaniasta. Testudo Hermanni Boettgerin laji on kaikkein suurin näistä kolmesta. Testudo Hermanni Hercegovinensisin levinneisyydestä ei ole tietoa, nähtävästi kuitenkin samoilta alueilta kuin Testudo Hermanni Boettgeri. Tämä on kuitenkin kuulopuhe, johon ei ole sokeasti luottaminen. Muutenkin tämä laji on vähemmän tunnettu. Näistä kolmesta lajista kaikkein yleisin on Testudo Hermanni Boettgeri. Ottaen huomioon, että Testudo Hermanni Hermanni on jo melko harvinaisen laji täällä Suomessa, on Testudo Hermanni Hercegovinensis vielä harvinaisempi (Perälä 1994, 56-59).

Kreikanmaakilpikonnien hoito on paljon tarkempaa kuin esimerkiksi nelivarvaskilpikonnien (Testudo Horsfieldii), joka on toinen Suomen yleisimmistä harrastekilpi-

konnalajeista kreikanmaakilpikonnin rinnalla. Aloittelijoille suositellaankin nelivarvaskilpikonnaa. Vaikka kreikanmaakilpikonna onkin melko sopeutumiskykyinen erilaisiin muutoksiin, vaatii se kuitenkin asumukseltaan enemmän nelivarvaskilpikonnaan verrattuna. Esimerkiksi ilmankosteus on oltava yli puolet korkeampi kreikanmaakilpikonnalla, kuin mitä se on nelivarvaskilpikonnalla (Perälä 1994, 59-60).

5.2 Kasvatuksen tavoitteet

Koen, että kilpikonnankasvatuksessa on tavoitteena luonnollisesti kasvattaa kauris ja hyvinvoiva kilpikonna, josta on iloa moniksi vuosikymmeniksi eteenpäin. Omassa työssäni kilpikonnankasvatuksessa on tavoitteena myös lisääntyä kilpikonnia, ja myydä kilpikonnapoikasii uusiin koteihin, uusille ja vanhoille kilpikonnanharrastajille. Kun kilpikonnavanhemmat ovat hyväkuntoisia, myös niiden poikasilla on hyvät mahdollisuudet elämään.

5.3 Kasvatuksen osa-alueet

Kilpikonnin kasvatuksen osa-alueita ovat asumus, ruokinta, puhtaus, kasvu ja sen mittaaminen, kunnon ylläpitäminen, puolittaisen/horroksen järjestäminen, (mahdollinen) lisääntyminen sekä kilpikonnin henkinen hyvinvointi.

Asumuksen tulee olla melko suuri, koska kilpikonnat taivaltavat luonnossakin jopa hehtaarien kokoisia alueita päivässä. Asumuksessa ei saa olla vetoa, siellä tulee olla hyvä ilmanvaihto, suuri ilmankosteus sekä reilusti lämpötilanvaihteluita. Kilpikonnalla tulee olla sekä viileä että kuuma alue. Sillä tulee olla kaiveltavaa, mutta myös alueita, joilla se voi taivaltaa vaivattomasti. Lisäksi kilpikonnalle pitää tarjota kiipeilymahdollisuuksia, jolloin sen kynnet kuluvat tasaisesti ja jotta se voi toteuttaa vaistojaan. Kilpikonnat tunnetusti rakastavat kiipeilemistä. Jotkut kilpikonnat ovat poikkeuksia, mutta kaikessa on aina yksilökohtaisia eroja.

Asumuksessa tulee olla tarvittavat laitteet, joita ovat lämpölamppu ja UV-valaisin. Nämä ovat välttämättömiä kilpikonnin hyvinvoinnin kannalta. Maakilpikonnalle ei vastoin vanhaa käsitystä saa asentaa lämpömattoa, koska se stimuloi kilpikonnin

elimistön toimintoja jo liiaksi. Lämpölamppu hoitaa tämän puolen juuri oikealla tavalla silloin, kun lämpölamppun alla on päivisin 40 celsiusastetta. UV-valaisin tuottaa kilpikonnalle tärkeää UVB-vitamiinia, jonka ansiosta kilpikonnin kuori pysyy vahvana ja kiiltävänä ja sen vireystaso pysyy normaalina verrattuna siihen, kuinka virkeä kilpikonna olisi luonnossa omalla kotiseudullaan eläessään.

Ruokinta on kreikanmaakilpikonnalla täysin kasvispainotteista. Pääasiassa kilpikonnalle tarjotaan paino-pituussuhteesta riippuen ruokaa viitenä tai kuutena päivänä viikossa. Tällöin ruokana tulee olla kilpikonnin kokoinen kasa salaattia. Salaatista 80% tulisi olla vihreitä kasviksia, 20% hedelmiä. On kuitenkin otettava huomioon, että alle täysikasvuisen konnin kohdalla hedelmiä ei saa tarjota kuin kerran viikossa, jotta pienen kilpikonnin kasvun varmuus ja terveellisyys voitaisiin taata turvallisesti. Lisäksi tarjolla tulee olla kuivaa heinää, päivittäin vaihdettavaa raikasta vettä, kuivattuja kasveja sekä kasvispuristeisia raksuja. Joskus on hyvä tarjota pienen ajanjakson ajan myös kuitupitoisia raksuja, jotta kilpikonnin kuitupitoisuus saataisiin balanssiin. Näitä ei kuitenkaan saa tarjota liikaa, jotta kilpikonna ei alkaisi kasvamaan ylenpalttisesti. Kilpikonnin ruokinnassa on paljon erilaisia ohjeita, joihin on oikein hyvä perehtyä ennen kilpikonnin hankkimista. Tähän oivallinen opas on Jarmo Perälän Maakilpikonnat-niminen kirja. Se on toki jo yli 10 vuotta vanha, mutta sieltä löytää vieläkin oikein oivallisia ohjeita, joita seuraamalla saavutetaan kilpikonnin turvallinen ja terveellinen kasvu varmasti.

Puhtauden kanssa kannattaa olla tarkka. Kilpikonnat eivät ole siistejä eläimiä ja ne eivät mieti, mihin ulostavat. Ne voivat kävellä ja maata omassa kakassaan aivan huoletta. Siksi terraario kannattaa pitää mahdollisimman puhtaana. Kreikanmaakilpikonnat pitävät myös vesiastiassa pulahtamisesta, joten vesi on erittäin tärkeää vaihtaa päivittäin, koska konnat myös juovat kyseisestä astiasta. Kreikanmaakilpikonnat nimittäin pissaavat ja kakkaavat melkein aina vesiastiassa käydessään, lukuun ottamatta joitakin yksilöitä, jotka eivät piittaa vesiastiassa makaamisesta (näitä on harvassa). Kilpikonnat kantavat lähes poikkeuksetta salmonellaa, joten kädet on pestävä aina, kun on käsitellyt kilpikonnaa tai sen tarvikkeita (Faunatar 2011).

Kilpikonnin kasvu ja sen mittaaminen ovat oikein tärkeitä osa-alueita kilpikonnin kasvatuksessa. Kilpikonnin painon tulisi nousta suunnilleen kolmisen grammaa

kuukaudessa. Monesti kilpikonnien paino voi kuitenkin nousta 50 grammaakin kuukaudessa, joten suuristakaan heilahteluista ei kannata olla huolissaan. Jotta kasvua voitaisiin kuitenkin seurata turvallisesti, on kilpikonnista piirrettävä käyrää, jota kutsutaan nimellä Jacksonin arvo. Tohtori O. F. Jackson julkaisi tutkimustuloksensa terveiden maakilpikonnien kasvukäyristä ensimmäisen kerran 1980 Small Animal Practise-lehdessä. Tutkittuaan satoja terveitä (vuosittain hibernoivia) maakilpikonnaa hän laski painon (paino grammoissa) ja pituuden (millimetreissä) perusteella ns. Jacksonin arvot, jotka poikkeavat radikaalisti sairailta yksilöiltä saattuihin arvoihin nähden. Arvojen perusteella voidaan terveen eläimen kasvu esittää graafisesti käyrinä (Perälä 1994, 33 - 35).

Kilpikonnin kuntoa ylläpidetään järjestämällä sille aktiviteetteja asumukseensa, esimerkiksi kiipeilymahdollisuuksia. Lisäksi kilpikonnaa suositellaan päästettäväksi lattialle kävelemään päivittäin, jotta niiden jalat pysyisivät vahvoina. On myös seurattava kilpikonnin nokkaa ja kynsiä. Ne ovat sarveisluuta, jotka kasvavat, mikäli ne eivät kulu. Kynnet tulee leikata puolen vuoden välein tai silloin kun ne ovat liian pitkät, mikäli kilpikonna ei niitä saa kulumaan. On kuitenkin otettava huomioon, että kilpikonnin kynsissä kynsien juuret kulkevat vielä puolessa välissäkin kynttän sen vuoksi, että kilpikonnat ovat alun alkaen kaivajia. Nokan saa kulumaan kovalla pureskeltavalla, kuten porkkanalla tai kivellä, johon hierotaan hyvänmakuista hedelmää (Maakilpikonna 2006 [Viitattu 18.3.2011.]).

Kilpikonnalle on hyvä järjestää puolittainen eli talvilepo tai horros. Ensikertalaisille tai sairaana olleelle kilpikonnalle (tai kilpikonnalle jonka terveyden tilasta ei ole tietoa viimeisen vuoden ajalta), järjestetään puolittainen, jossa valo ja ruokinta hiljalleen vähennetään, kunnes ne sytytetään ainoastaan kerran viikossa, jolloin konna syö. Talviorros on tästä seuraava aste, jossa valo ja ruokinta hiljalleen vähennetään. Horros alkaa, kun kilpikonnin suoli on varmasti tyhjä (ettei ruoka suolessa ala mädäntyä horroksen aikana ja näin ollen tapa koko kilpikonnaa) ja lämpötiloja lasketaan reilu kolmeen celsiusasteeseen.

Lisääntymisestä ei tarvitse kantaa huolta. Kun naaras ja uros ovat samassa tilassa, sukukypsä ja yli 400-grammainen uros kyllä hoitaa asian. Naaraan innostamiseksi tehtävät liikkeet saattavat urokselta vaikuttaa hyvinkin radikaaleilta, mutta niihin ei tarvitse puuttua. Tässä kohtaa mukaan tulee kilpikonnin henkisen hyvin-

voinnin takaaminen. Eli mikäli naaras vaikuttaa ahdistuvan uroksen vikittelyistä, kannattaa uros ja naaras sijoittaa eri asumuksiin. Yksi perussääntö onkin kilpikonnia hankittaessa: mikäli sijoittaa uroksen naaraan kanssa samaan asumukseen, tulee terraariossa olla yhtä urosta kohden vähintään kaksi naarasta. Tällöin uros ei ole vain yhden naaraan kimpussa koko aikaa. Toki kilpikonnien henkiseen hyvinvointiin vaikuttavat pysyvyys (ei muutoksia jatkuvasti) sekä ympäristön olosuhteet. Raikasta vettä ja ruokaa tulee olla tarjolla, paitsi paastopäivinä, jolloin tarjolla on vain vettä ja kuivaa heinää. Kilpikonna on myös hyvin itsepäinen eläin, ja sitä ei voi kurittaa. Mikäli kilpikonna on päättänyt tehdä jotain, se sen myös tekee.

Loppuviimein kilpikonnien hoidon osa-alueet ovat monimuotoisuutensa lisäksi myös hyvin laaja-alaisia, ja niihin tulee tutustua hyvin ennen kilpikonnien hankkimista. Niiden sovittamista omaan arkeen on myös suunniteltava hyvin tarkkaan (Kilpikonnat 2011 [Viitattu 18.3.2011.]).

5.4 Kasvatuksen haasteet ja ongelmat

Kilpikonnien hoidossa on otettava huomioon niin eläinsuojelulain vaatimukset kuin myös kilpikonnien yksilökohtaiset vaatimukset lajikohtaisia vaatimuksia unohtamatta. Oikein hoidettuna kilpikonnasta kasvaa jyrkäv, hyvin empaattinen eläin, jonka kanssa koko elämä tulee jaettava. Kilpikonnien kauniin värinen, tasaisesti kaareutuva kilpi on huomionarvoinen. Kuitenkin, väärin hoidettuna, kilpikonna muotoutuu väärin, eikä se ole kaunista katseltavaa. Pahimmassa tapauksessa kilpikonna kuolee väärällä hoidolla jo ennen kahden vuoden ikää. Epämuodostumat kilvessä aiheuttavat myös halvaantumista sekä liikkumattomuutta (Perälä 1994, 10-33).

Olen huomannut että monet konnaharrastajapiireissä myytävät kilpikonnat ovat hyvin huonosti hoidettuja sekä kaltoin kohdeltuja. On siis oltava hyvin tarkka, millaisen kilpikonnien ostaa. Myös laillisuudesta on erittäin tärkeää varmistua. Koen, että mikäli tuntee jonkun asioista tietävän kilpikonnaharrastajan, kannattaa hänelle lähettää kilpikonnien kuvia, jonka on hankkimassa ja keskustella kyseisen konnaharrastajan kanssa hankinnastaan sekä hankintansa hyvistä ja huonoista puolista.

Koen, että kilpikonnat myös vievät paljon aikaa ja vaivaa. Ne ovat jääräpäisiä, ja niitä on vaikeata hoitaa. Tutkimuksia lääkäriissä on erittäin vaikeaa tehdä kilven vuoksi. Mikäli kilpikonnaa alkaa tutkimaan vasten kilpikonnin tahtoa, on edessä melkoinen kamppailu. Hermostunut kilpikonna osaa olla erittäin ilkeä. Tähän kaikkeen on varauduttava kilpikonnin hankkimista harkittaessa, koska muuten kilpikonna ei todennäköisesti ole uudella omistajallaan kauaa, kun omistajalle tulee yllätyksenä kilpikonnin vaativuus ja haasteellisuus.

5.5 Kasvatuksen mahdollisuudet ja onnistumisen edellytykset

Mikäli omistaja on tietoinen kilpikonnin vaativuudesta ja haasteellisuudesta, ja mikäli omistaja on ottanut tarpeeksi hyvin selvää kilpikonnin hoidosta niin arjessa kuin kilpikonnin satuttaessaankin itsensä, on omistajalla ja kilpikonnalla hyvät mahdollisuudet onnistua luomaan hyvä kumppanuus, joka kestää vuosikymmeniä eteenpäin. Tämän lisäksi omistajalla on oltava aikaa. Hänen täytyy pystyä uhraamaan aikaa kilpikonnilleen, joiden on todistettu kiintyvän omistajaansa vuosien kumppanuuden myötä. Monet hankkivat kilpikonnin hetken hurmassa ja myyvät sitten pois, kun aika ei riitäkään oman perheen pyörittämisen jälkeen. Tätä asiaa uuden omistajan tulee harkita hyvin pitkään ja hartaasti, kun kilpikonnaa harkitsee itselleen ostettavan. Lisäksi tosiasia nykypäivänä on se, että halusi omistaja sitä tai ei, hänen on yksinkertaisesti vain pakko jaksaa perehtyä CITES-lainsäädäntöön, koska sen varassa hänen toimintansa kilpikonnansa suhteen on (From 2011).

YHTEENVETO JA LOPPUTULOS

Tässä kappaleessa käyn läpi opinnäytetyöni tulokset, yhteenvedon ja oman pohdintani tehdystä opinnäytetyöstäni. Tuloksissa ja yhteenvedossa kuvaan toteutusta, esittelen analyyseni, käyn läpi tulokset sekä kerron tuloksien merkityksestä. Pohdinnassa käsitteelen asetettujen tavoitteiden saavutuksen suuruutta, arvioin eri asioiden hyödynnettävyyttä, tarkastelen opinnäytetyöprosessia, arvioin erilaisia opinnäytetyöhöni vaikuttavien asioiden suuruutta sekä käyn läpi monia muita vastaavia asioita. Tämän kappaleen on tarkoitus liittää lopullisesti yhteen opinnäytetyöni teoria ja empiria, jolloin työstäni muodostuu suuri kokonaisuus, joka käsittelee liiketoimintasuunnitelman laatimista omalle yritykselle omistajanvaihdoksessa.

6.1 Tulokset ja yhteenvedo

Aineisto kerättiin hankkimalla tietoa internetin virallisilta ja epävirallisilta sivustoilta, kirjoista, oppikurssilta sekä henkilökohtaisten tiedonantojen kautta. Internetin virallisia sivustoja ovat viranomaisten internet-sivut, kuten esimerkiksi Suomen Ympäristökeskuksen hyvin laaja-alaiset ja runsaasti tietoa antavat internet-sivut. Näiltä sivuilta sain työhöni virallista tietoa toimintatavoista ja toimintavaatimuksista sekä herpetologian tilanteesta yleensä. Myös liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja muihin liiketoiminnallisiin kysymyksiin löysin tietoa internetistä, nimenomaan virallisilta sivustoilta. Etsin tietoa sellaisilta internet-sivuilta, joiden tarjoama tieto oli joko tutkimustulosten käsittelyä tai muuten hyvin lähteensä perusteltua materiaalia. Tällöin koin sivun niin luotettavaksi, että uskalsin antaa sen tarjoamien tietojen vaikuttaa omaan toimintaani.

Epävirallisia internet-sivuja ovat kotisivut ja keskustelupalstat kuten, jossa harrastusaikani jo tutuksi tulleet, tietyt luotettaviksi osoittautuneet harrastajat jakavat neuvojaan. Näiltä sivuilta sain työhöni tietoa pimeistä markkinoista, erilaisista hoitotavoista, kilpikonnien hoidon vaativuudesta sekä harrastajien yleisestä asenteesta herpetologian alalla erityisesti kaupankäynnin ja yleisen hoitotietouden suhteen. Lisäksi muodostin kuvan kysynnästä ja tarjonnasta herpetologian alalla harraste-
piireissä pääpiirteittäin. Tämän vuoksi keräsin niistä tietoa opinnäytetyössäni.

Kirjoista sain tietoa niin kilpikonnista kuin liiketaloudenkin saralta, mikä vaikutti niiden hyödyntämiseen aineiston keräämisessä. Ne ovat olleet ainoastaan virallista tietoa, joiden kirjoittajien tietouteen luotan. Tästä esimerkkinä esitän lähteenä käyttämäni kirjaa Maakilpikonnat (Perälä, J. 1994), jossa käsitelty tieto on hyvin virallista ja se perustuu kirjoittajan tekemiin tutkimuksiin ja tutkimustuloksiin. Lisäksi kirjan kirjoittaja on harrastepiireistä tuttu ystäväni, johon luotan sitäkin kautta. Lisäksi tunnen hänen taustansa jo vuosia harrastepiirien hänet tuntiessa. Hänen kirjansa on auttanut lukuisia muitakin kilpikonnaharrastajia kasvattamaan kilpikonnaan, ja hänen kirjaansa suositellaan paljon.

Oppikurssin aineistoa olen käyttänyt siksi, että siellä olen saanut tietää sellaista tietoa, mitä ei välttämättä kirjoissa ole. Myös suuri määrä tietoa pystytään tiivistämään sellaiseksi tietopaketiiksi, että oppilas ymmärtää esitetyn asian ja osaa myös hyödyntää sitä käytännössä. Monesti kurssin opettaja sanoo ääneen, ikään kuin sivulauseessa sellaisia asioita, joita ei kirjoissa lue. Tällaiset asiat perustuvat oman näkemykseni mukaan kokemukseen ja vankkaan osaamiseen.

Henkilökohtaisten tiedonantojen avulla sain sellaista tietoa käsiini, mikä ei ole yleisesti jaossa. Tällaisia ovat esimerkiksi vihjeet siitä, miten kannattaa toimia millaisessakin tilanteessa tai mitä tapahtuu toimittaessa milläkin tavalla. Pidän henkilökohtaisten tiedonantojen avulla kerättyä tietoa hyvin arvokkaana, koska niissä yhdistyvät teoria ja kokemus käytännöstä ja toimivuudesta.

Aineistoa kerättiin näin monelta taholta sen vuoksi, että käsiteltävää ja tarvittavaa tietoa on niin paljon. Lisäksi kyseinen tieto on hyvin laaja-alaista, johon vastauksia ei löydy samasta paikasta tai samojen kanavien kautta. Tietoa edellä mainitsemistani lähteistä analysoin omien tarpeideni mukaan joko oppiakseni uutta tai laajentaakseni oppialaani. Tietoa ei ole analysoitu kvalitatiivisen tai kvantitatiivisen tutkimusmenetelmän keinoin, koska kyseessä on kehittämishanke. Tietoa on analysoitu lähinnä vertaillen, pohtien ja uutta oppien. Tietoa on muokattu omaan tarkoitukseen sopivaksi siten, että se on palvellut omaa opinnäytetyötäni mahdollisimman runsaasti kertomalla, miten kyseinen teoreettinen seikka vaikuttaa tämän työn näkökulmassa. Analysointi on kehittämishankkeen vuoksi analysoitu kehityksen näkökulmasta, jotta tietoa voitaisiin käyttää mahdollisimman paljon hyväksi.

6.1.1 Tulosten esittely ja merkitys

Omistajanvaihdos tapahtuu hyvin pitkälle seuraten ohjeistavaa kirjallisuutta. Johtajuuden vaihdosprosessin vaiheet (Sten & Oikarinen 2007) kulkevat myös oman yritykseni omistajanvaihdoksessa, jolloin siihen kuuluvat oppimisvaihe, toimintavaihe ja kehitysvaihe. Oppimisvaiheessa neuvotellaan ehdoista, kuten kauppahinnasta, hintaan sisältyvistä asioista ja muista osapuolia askarruttavista asioista. Toimintavaiheessa tapahtuu itse käytännön vaihdos. Tähän lukeutuvat papereiden allekirjoittaminen ja kauppahinnan maksaminen, minkä lisäksi kaupasta tiedottaminen yrityksen sidosryhmille kuuluu tähän. Kehitysvaihe pyörähtää käyntiin vasta edellisen omistajan lähdettyä yrityksestä eli silloin kun kauppahinta on kokonaan maksettu. Kehitysvaiheessa toteutuu liiketoiminnan kehitys. Koska omistajanvaihdoksessa pystytään seuraamaan ohjeistavaa kirjallisuutta, sujuu se rytmikkäästi. Samasta syystä on se myös helposti toteutettavissa ja seurattavissa. Tuloksilla on käytännössä suuri merkitys omistajanvaihdoksen käytännön toteutuksen kannalta, koska nyt omistajanvaihdos on hyvä toteuttaa jo suunnitellulla tavalla. Lisäksi siihen voidaan valmistautua etukäteen paljon varmemmin kuin aikaisemmin.

Liiketoimintasuunnitelma seuraa omistajanvaihdosta. Liiketoimintasuunnitelma on mahdollisimman yksinkertainen, mutta samalla yrityksen toimintaa avaava. Osaa miseni yrittäjänä on laajaa yrityksen tarpeisiin nähden. Tuotteet ja palvelut ovat monimuotoisia tarjoten niin yksittäisiä palveluja kuin tuotepakettejakin. Asiakkaat, kilpailijat ja niitä koskevat markkinat ovat monimuotoiset, sisältäen niin mahdollisuuksia kuin uhkiakin. Yrityksen pienen toiminnan vuoksi yritys toimii ainakin aluksi pääasiassa harrastetoimintana asuinhuoneistossani. Myös yrityksen kirjanpito ja talouden suunnittelu on pääasiassa yrittäjänä omasta toimestani toteutuvaa. Liiketoimintasuunnitelma kokonaisuutena on käytännöllinen, sillä sen luomisessa on keskitytty faktoihin ilman minkään näköistä toiveajattelua. Tästä johtuen liiketoimintasuunnitelma on myös realistinen, mitä kautta se on mahdollista toteuttaa käytännössä. Liiketoimintasuunnitelman kokonaisuudesta on myös nähtävissä, että se on selkeä, ytimekäs, monipuolinen ja rytmikäs. Liiketoimintasuunnitelmaa koskevien tulosten merkitys on suuri, sillä liiketoimintasuunnitelma on hyvin merkittävä työkalu yritykselle myös sidosryhmien näkökulmasta. Kun liiketoimintasuunnitelma on

lyhyt ja ytimekäs ja tiedot ovat selkeästi esillä, on myös sidosryhmien helpompi käsitellä sitä tietoa antavana dokumenttina.

Liiketoimintasuunnitelmaa tukemaan olen laatinut rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat sekä myyntilaskelman. Rahoituslaskelman rahan lähteet koostuvat perustamismenoista, hankittavista tuotantovälineistä ja apporttiomaisuudesta. Rahan lähteet koostuvat omista rahasijoituksista, omista tuotantovälineistä ja tarvikkeista sekä sponsoreista. Rahan tarpeiden ja lähteiden välinen erotus on 730 euroa rahan lähteiden hyväksi. Rahoituslaskelman tuloksista on siis nähtävissä, että rahan lähteet ovat rahan tarpeita suuremmat. Näin ollen perustettavalla yrityksellä on taloudellisesti hyvät lähtökohdat käynnistettävälle toiminnalle. Tulosten merkitys on suuri, koska ne antavat minulle yrittäjänä varmuutta lähteä yritystä perustamaan. Tulokset osoittavat hyvin tiivistäen yrityksen kokonaistilanteen perustettavan yrityksen rahan tarpeista ja rahan lähteistä.

Kannattavuuslaskelman yhteenvedon yksinkertaistamiseksi esitän nyt kyseisen laskelman tiedot tiivistävän taulukon.

Taulukko 2. Kannattavuuslaskelma.

Tyyppi	Kuukaudessa	Vuodessa
Tavoitetulos (netto)	250 €	3 000 €
Rahoitustarve ja käytökate	250 €	3 000 €
Kiinteät kulut yhteensä	91 €	1 092 €
Myyntikatetarve	67 €	804 €
Liikevaihtotarve	408 €	4896 €
Muut nettotulot	1 200 €	14 400 €
Kokonaismyynti	-792 €	-9 504 €

Myyntisuunnitelmasta löytyvät suunnittelemani tuotepaketit ja asiakasryhmät. Tuotepaketteja ovat PerusLuja, LaajaLuja, Lujakilpi Hopea, Lujakilpi Kulta ja sähköpostitse toimiva Asiakaspalvelu Consult. Asiakasryhmiä ovat yksityiset harrastajat ja lemmikkieläinliikkeet. Myynnin toteutuessa suunnitelmien mukaan, liikevaihdoksi muodostuu 4605 euroa kuukaudessa ja 18420 euroa vuodessa. Kuluja yritykselle muodostuu yhteensä 540 euroa kuukaudessa ja 2160 euroa vuodessa. Myyntikatetta yritykselle muodostuu yhteensä 4065 euroa kuukaudessa ja 16260 euroa vuodessa. Kannattavuuslaskelman myyntikatetarpeen ollessa 368,50 euroa kuukaudessa ja 4422 euroa vuodessa, on myyntikatteen ja myyntikatetarpeen välinen erotus, mahdollinen lisämyyntitarve, 3696,50 euroa kuukaudessa ja 11838 euroa vuodessa. Tuloksena myyntisuunnitelmasta on nähtävissä, että perustettavan yrityksen tuoteskala on monipuolinen, mistä kertovat yrityksen tuotepaketit. Yksi tuotepaketti sisältää eri tuotteiden kokonaisuuden, ja tuotepaketteja on erilaisia. Lisäksi yrityksen asiakasryhmät ovat suuria. Myös myyntikate yrityksellä on merkittävästi suurempi verrattaessa yrityksen myyntikatetarpeeseen. Tulosten merkitys on yritykselle myynnillisestä näkökulmasta suuri, sillä vaikka kyse onkin vasta myyntisuunnitelmasta, hahmottaa se hyvin tiivistettynä kokonaisuutena tiedot yrityksen tuotteista ja asiakkaista. Lisäksi siitä on nähtävissä perusajatus yrityksen liikevaihdon määrästä. Luvut eivät kuitenkaan tule paljoa suunnitelmasta heittämään, koska suunnitelmatkin pohjautuvat kokemukseen ja tietoon vuosien harrastustoiminnan myötä.

Suomen Ympäristökeskus on tarkka yhteistyökumppani, jonka kanssa tehdyn yhteistyön laatu on seurausta yrittäjänä omasta toiminnastani. Suomen Ympäristökeskus asettaa minulle yrittäjänä paljon vaatimuksia, mutta silti runsaasti tukea. Se toimii Suomen lain alla lakien, asetusten, säädösten ja pakollisten lupahakemuksien avulla ja valvoo yrityksen toimintaa. Suomen Ympäristökeskus on uhka yritykselle toimittaessa väärin, mutta oikein eli sen asettamien ohjeiden mukaisesti toimittaessa on se yritykselle tuki ja turva. Käytännössä Suomen Ympäristökeskus siis toimii yrityksen rajojen asettajana. Sen antamiin määräyksiin on yrityksen kiinnitettävä erityisesti huomiota. Yrityksen toiminnan laadusta riippuu Suomen Ympäristökeskuksen yritykselle antama tuki. Tämä on nähtävissä siitä, että yrityksen noudattaessa Suomen Ympäristökeskuksen määräyksiä tuo se yritykselle suurta turvaa, kun taas kyseisten määräysten noudattamatta jättäminen on suuri uhka

yrittäjän toiminnalle. Tällöin yrityksen toiminta lakkautetaan viranomaisten toimesta, kun yrityksen toiminta luokitellaan laittomaksi. Tulosten merkitys on hyvin suuri yritykselle, koska niiden avulla yrittäjänä tiedän, mitä minulta laillisesta näkökulmasta tullaan yrittäjänä vaatimaan ja millaisia resursseja minulla tulee olla käytettävissäni. Tiedän myös, miten minun tulee toimia jotta saan mahdollisimman suuren tuen yritykselleni.

Kreikanmaakilpikannon kasvatuksen oikeellisuus ja luvanvaraisuus on sidoksissa Suomen Ympäristökeskuksen, joten kasvatuksen tulee toimia Suomen Ympäristökeskuksen alla. Kreikanmaakilpikannon kasvatusta on vaativaa ja yksityiskohtaista ja se vaatii jatkuvaa panostusta. Se on täysin erilaista verrattaessa yleisimpien kotieläinten hoitoon. Se on aikaa ja rahaa vievää, mutta oikein toteutettuna myös hyvin palkitsevaa. Kreikanmaakilpikannon kasvatuksen vaatavuus on nähtävissä ajan ja rahan viennin lisäksi myös siinä, että pienikin kasvatuksessa tapahtunut notkahdus näkyy kilpikannon kilvessä ikuisena jälkenä. Pahimmillaan kasvatuksen notkahduksen jälki näkyy myös tulevissa poikasissa. Vastuullinen ja kunnollinen kreikanmaakilpikannon kasvatusta kuitenkin on hyvin tuloksellista, jolloin kilpikonna on terve ja poikasia kuoriutuu runsaasti. Hyvä kasvatusta vaatii kuitenkin täydellistä perehtymistä herpetologian alaan. Kasvatustoiminta vaatii jatkuvaa panostusta pääasiassa yhteistyösuhteiden ylläpidon, jatkuvasti päivittyvän hoitotiedon itselle ylläpidon sekä jatkuvan oman lemmikin hyvinvoinnin, myös sosiaalisen kasvun ylläpidon suhteen. Tulosten merkitys yritykselle on suuri, koska minun täytyy yrittäjänä tietää, millaista toiminta tulee vaatavuustasoltaan olemaan käytännössä.

Lopuksi vastaan vielä viimeiseen kysymykseen, jonka pohjalta tätä työtä aloin työstämäänkin, eli kannattaako minun lähteä perustamaan kreikanmaakilpikannon kasvatustoimintaa herpetologiselle alalle. Kaikkien tulosten pohjalta olen tullut siihen lopputulokseen, että kyseisen toiminnan käynnistäminen olisi kannattavaa, kunhan yritystoiminnan rinnalla itse yrittäjänä käyn vielä töissä. Tämän tuloksen merkitys työssäni on hyvin suuri. Tulos on toiveideni mukainen, vaikka aluksi lähdinkin tähän projektiin sillä kannalla, ettei yrityksen perustaminen välttämättä olisi-kaan hyvä ja kannattava asia.

6.2 Pohdinta

Työssäni olen selvittänyt herpetologiselle alalle sijoittuvan, kreikanmaakilpikonnien kasvatustoimintaan perustuvan yrityksen perustamiseen ja kyseisen yritystoiminnan pyörittämiseen liittyviä seikkoja onnistuneesti. Työni rakenne vastaa asetettuja tavoitteita mukaan lukien yrityksen kannattavuuden tarkastelemisen käytännössä. Olen onnistunut tuottamaan onnistuneesti alustavaa tutkimusta ja pohdintaa herpetologisen alan, kreikanmaakilpikonnien kasvatusta- ja myyntipohjaisen yrityksen perustamiseen onnistuen siinä myös tekstin rakenteellisesta näkökulmasta. Olen onnistunut avaamaan herpetologista alaa lukijalle kattavasti. Olen onnistunut laatimaan opinnäytetyön, josta selviää omistajanvaihdoksen pääpiirteet, liiketoimintasuunnitelma ja paljon eri asioita herpetologiseen alaan liittyen. Lopputuloksena työstä olen pystynyt selvittämään, olisiko minun järkevää lähteä kyseistä liiketoimintaa toteuttamaan, niin teoriassa kuin käytännössäkin, liiketaloudellisesta näkökulmasta. Olen mielestäni saavuttanut asetetut tavoitteet kattavasti.

Työn tein itselleni ja alan harrastajana tiedän jo alasta runsaasti eri asioita. Alusta asti oli tiedossa, että työn tulos tulisi olemaan tuloksellista ja vastaukset asetettuihin kysymyksiin tulisi saavuttamaan. Tiedossa ei kuitenkaan ollut tulosten suuret sovellusmahdollisuudet ja merkittävä hyödynnettävyys. Yritystoiminnan perustamismahdollisuuksien avaus kertoo lukijalle myös yleisvaikutelmaa koko alasta, ja työni on pieni tietopaketti tästä alasta, nimenomaan kreikanmaakilpikonnien kannalta. Myös liiketaloudellista näkökulmaa ei kukaan ole vielä herpetologisesta näkökulmasta vielä koskaan avannut näin perusteellisesti, joten koen työni tämänkin asian suhteen omanlaisenaan suunnannäyttäjänä. Tulokset ovat hyvin hyödyllisiä, koska ne kertovat yllättävän tuloksen siitä, kuinka kannattavaa loppuviimein kyseisen yrityksen pyörittäminen olisi asiat oikein järjesteltyinä. Tietoja voidaan soveltaa niin liiketaloudellisesta kuin herpetologisestakin näkökulmasta, jolloin sovelluskohteita ovat esimerkiksi liiketoimintasuunnitelman, kannattavuus- ja rahoituslaskelmien sekä myyntisuunnitelman laatimisen ohjeistus sekä herpetologisen alan harrastaja- ja ammattiipiirit. Työssäni käsitellyt kreikanmaakilpikonnien kasvatuksen vaativuustason kuvaukset ovat myös erinomaista tietoa alan uusille harrastajille. Myös omistajanvaihdoksen ohjeistavana esimerkkinä tätä työtä voidaan käyttää sen käsittelemän teoreettisen ja käytännönläheisen osuuden myötä. Suomen Ym-

päristökeskuksen asettamat määräykset löytyvät työstäni myös helposti, ja sen ohjeistusta niin teoriassa kuin käytännössäkin voivat hyödyntää niin harrastajat, kasvattajat kuin viranomaisetkin herpetologian alalla.

Opinnäytetyöprosessi on ollut pitkä ja siihen on lukeutunut monia erilaisia vaiheita. Prosessi kokonaisuudessaan on sujunut ilman suurempia ongelmia, ja opinnäytetyö on muokkautunut läpi prosessin vaiheiden jatkuvasti. Opinnäytetyöprosessin eri vaiheet ovat olleet työläitä mutta silti tuloksellisia. Tuloksia olen saavuttanut jokaisen opinnäytetyötäni koskevan eri osion kohdalla. Tuloksien saavuttamiseen ovat vaikuttaneet työni teoria, empiria, oma tutkimukseni, henkilökohtaiset tiedonannot ja muut lähdeluettelooni merkitsemäni lähteet, oma harrastuspohjani ja sitä kautta oma ymmärrykseni kokonaisvaltaisuudessaan herpetologisesta alasta. Olen onnistunut peilaamaan herpetologisen alan harrastushistoriani tuomaa kokemustani teoriaan ja näin ollen saattamaan tiedonlaatua merkittäväksi opinnäytetyössäni.

Rajoituksia käytetyistä menetelmistä liittyi lähinnä henkilökohtaisiin tiedonantoihin ja empiriaan. Henkilökohtaisten tiedonantojen rajoitukset johtuvat siitä, että minun täytyi neuvotella kauan aikaa kyseisten tiedonantajien kanssa siitä, saanko heidän nimensä tuoda julki opinnäytetyössäni. Lisäksi heidän antamansa tiedonannot perustuvat pääosin heidän omiin kokemuksiinsa ja kokemuksen kautta tulleeseen tietoonsa, joten minun ei ole auttanut kuin luottaa heidän sanaansa. Olen kuitenkin vastapainoksi tälle löytänyt lähteistä heidän sanomiaan tukemaan erilaisia lähteitä.

Työ antaa aihetta kreikanmaakilpikonnien kasvatukseen sekä Suomen Ympäristökeskuksen asettamien ohjeiden ja määräyksien jatkuvaan tutkimukseen, jotta tiedot pysyvät oikeellisina.

LÄHTEET

A EY 338/97. Asetus luonnonvaraisten eläinten ja kasvien suojelusta niiden kaup-
paa sääntelemällä, ns. CITES-asetus.

Dorf, Richard C. & Byers, Thomas H. 2008. Technology Venture: from Idea to En-
terprise. 2 painos. New York, USA: McGrawhill.

Eläimet ja CITES. 22.4.2010. [Verkkosivu.] Helsinki: Suomen Ympäristökeskus.

[Viitattu 18.3.2011.] Saatavana:

<http://www.ymparisto.fi/default.asp?node=25291&lan=FI>

Faunatar. 2011. Lasku. [Lasku.] 15.9.2011.

From, S. 2011. Ylitarkastaja. Suomen Ympäristökeskus, Helsinki. Henkilökoh-
tainen tiedonanto. 17.1.2011.

Kilpikonnat. 20.2.2011. [Verkkosivu.] Seinäjoki: Ilmaiset kotisivut. [Viitattu

18.3.2011.] Saatavana: <http://testudo.nettisivu.org/>

Kokkonen, A-K. 2007. Yrityksen alkuun: Hyvän liiketoimintasuunnitelman
edellytykset. Kajaanin ammattikorkeakoulu. Kaupan ja hallinnon ala. Opinnäytetyö.

[Viitattu 7.4.2011.] Saatavana:

<https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/7500/KHL3HAnniKK.pdf?sequence=1>

Faunatar. [Verkkosivu.] Kreikan kilpikonna. [Viitattu 18.3.2011.] Saatavana:

http://www.faunatar.fi/fin/index.php?page_id=197

Leone, C. 2006. Testudo hermanni boettgeri vs. Testudo hermanni hermanni.

Shelled warriors. [Viitattu: 15.3.2011.] Saatavana:

<http://www.shelledwarriors.co.uk/forum/showthread.php?t=243>

Liiketoimintasuunnitelma. 20.7.2011. [Verkkosivu.] Uusyrityskeskus. [Viitattu 21.7.2011.] Saatavana: <https://liiketoimintasuunnitelma.com/>

Loikkanen, V. 2011. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2011. Suomen Uusyrityskeskukset ry.

Maakilpikonna. 15.3.2006. [Verkkosivu.] Niina Hallikainen. [Viitattu 18.3.2011.] Saatavana: <http://www.matelijat.info/maakilpikonna/hoito-ohjeet/lajinmaaritys.html>

Malinen, P. & Stenholm, P. 2003. Like father like son: transfer of entrepreneurship in Finnish small family business succession context. RENT XVII-research in Entrepreneurship and small business.

Matelijat, sammakkoeläimet ja CITES-luvat. 22.4.2010. [Verkkosivu.] Helsinki: Suomen Ympäristökeskus. [Viitattu 18.3.2011.] Saatavana: <http://www.ymparisto.fi/default.asp?contentid=354204&lan=fi&clan=fi>

McKinsey & Company. 2000. Ideasta kasvuyritykseksi. Käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Suomentanut Maarit Tillman. McKinsey & Company. Helsinki: WSOY.

Ohje CITES-luvan ja EU-todistuksen hakemiseksi. 22.4.2010. [Verkkosivu.] Helsinki: Suomen Ympäristökeskus. [Viitattu 18.3.2011.] Saatavana: <http://www.ymparisto.fi/default.asp?contentid=350384&lan=fi&clan=fi#a2>

Omistajanvaihdos. 2008. [Verkkosivu.] Yrittäjät. [Viitattu 29.9.2011.] Saatavana: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/keskipohjanmaanyrittajat/pikakysely/omistajanvaihdos/>

Organisaatio. 17.3.2011. [Verkkosivu.] Helsinki: Suomen Ympäristökeskus. [Viitattu 18.3.2011.] Saatavana: <http://www.ymparisto.fi/default.asp?node=1443&lan=FI>

Osto & myynti. 21.3.2011. [Verkkosivu.] Konnana.com, Kilpikonna.com. [Viitattu 18.3.2011.] Saatavana: <http://www.kilpikonna.com/>

Patentti- ja rekisterihallitus. 21.10.2011. Kaupparekisterin käsittelymaksuhinnasto. [Verkkajulkaisu.] Patentti- ja rekisterihallitus. [Viitattu: 25.10.2011.] Saatavana: <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto.html>

Perälä, J. 1994. Maakilpikonnat. 2. Painos. Helsinki: Suomen herpetologinen yhdistys r.y.

Petshop. 2011. Hautomakoneet. [Verkkajulkaisu.] Petshop.fi verkkokauppa. [Viitattu 20.3.2011.] Saatavana: http://www.petshop.fi/terrarium_accessories/incubators/

Shuen, Amy 2008. Web 2.0: A Strategy Guide. CA,USA: O'Reilly Media, Inc.

Sigmat. 2011. Webhotellit. [Verkkosivu.] Sigmatic Oy. [Viitattu: 26.10.2011.] Saatavana: <http://www.sigmatic.fi/palvelut/webhotellit/?gclid=CPmz88GbiawCFe4mtAodvUCw9Q>

Sten, J. & Oikarinen, S. 2007. Omistajanvaihdoksen prosessikaavio. REINO-projektin julkaisuja Nro. 3.

Suomen Ympäristökeskuksen esittely.1.2.2011. [Verkkosivu.] Helsinki: Suomen Ympäristökeskus. [Viitattu 15.3.2011.] Saatavana: <http://www.ymparisto.fi/default.asp?node=24410&lan=FI>

Tutkimuksesta tietoa, tiedosta osaamista, osaamisesta palvelua. 31.12.2009. [Verkkosivu.] Helsinki: Suomen Ympäristökeskus. [Viitattu 18.3.2011.] Saatavana: <http://www.ymparisto.fi/download.asp?contentid=24449>

Uhanalaisten lajien kansainvälinen ja EU:n sisäinen kauppa ja sitä koskevat luvat. 22.4.2010. [Verkkosivu.] Helsinki: Suomen Ympäristökeskus. [Viitattu 18.3.2011.] Saatavana: <http://www.ymparisto.fi/default.asp?contentid=357096&lan=FI>

Varamäki, E. 2007. Omistajanvaihdosnäkömät ja yritysten jakuvuuden varmistaminen Etelä-Pohjanmaalla. [Verkkajulkaisu.] Seinäjoen ammattikorkeakoulun

julkaisuja B: Raportteja ja selvityksiä 29. [Viitattu 22.8.2011.] Saatavana:
www.yrityskauppa.net/pdf/OV_raportti.pdf

Uraperinnön luovuttaja. 2011. Kasvattaja. Henkilökohtainen tiedonanto 1.6.2011.

Varamäki, E. 2011. Perheyrittäjyys ja sukupolvenvaihdos. Kurssi. Seinäjoen ammattikorkeakoulu. Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalalan yksikkö, yrittäjyyden koulutusohjelma. Julkaisematon.

Varamäki, E., Lautamaja, M. & Tall, J. 2010. Etelä-Pohjanmaan omistajanvaihdosbarometri. [Verkkajulkaisu.] Seinäjoen ammattikorkeakoulun julkaisusarja. [Viitattu: 25.8.2010.] Saatavana:
<https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/.../B45.pdf?...1>

Virtanen, V. 2007. Strateginen uudistuminen omistajajohtoisessa yrityksessä omistajanvaihdoksen jälkeen (Strategic renewal in owner-managed company after ownership). [Verkkajulkaisu.] Lappeenrannan teknillinen yliopisto. Kauppatieteellinen tiedekunta. Johtaminen ja organisaatiot. Saatavana:
<http://www.doria.fi/bitstream/handle/10024/45223/nbnfi-fe200905251535.pdf?sequence=3>

Ympäristö. 2011. [Verkkajulkaisu.] Valtion ympäristöhallinto. [Viitattu 25.8.2011.] Saatavana: <http://www.ymparisto.fi/>

Ympäristö. 12.8.2011. Hakemuslomakkeet. [Verkkajulkaisu.] Valtion ympäristöhallinto. [Viitattu 25.8.2011.] Saatavana:
<http://www.ymparisto.fi/default.asp?contentid=391092&lan=FI>

Ympäristö. 2011. Suomen ympäristökeskus. [Verkkajulkaisu.] Valtion ympäristöhallinto. [Viitattu 25.8.2011.] Saatavana:
<http://www.ymparisto.fi/default.asp?node=18&lan=FI>

7 LIITTEET

Näissä liitteissä ovat kaikki työni empiria nähtävillä. Liitteitä on yhteensä 4 kappaletta. Laskelmat olen tehnyt Microsoft Excel 2011-ohjelmalla jokaisen omaan tiedostoonsa, ja liiketoimintasuunnitelman varsinainen osuus on kirjoitettu ohjelmalla Microsoft Word 2011.

Ensimmäinen liite on liiketoimintasuunnitelma mahdollisesti perustettavalle yritykselle. Se sisältöön kuuluvat liikeidean tiivistelmä, oman osaamiseni kartoittaminen, yrityksen tarjoamat tuotteet ja palvelut, yrityksen asiakkaat ja markkinat, yrityksen kanssa kilpailevat markkinat ja kilpailijat, oman yritykseni toiminta fyysisesti sekä yrityksen kirjanpito ja talouden suunnittelu.

Opinnäytetyön toisena liitteenä on rahoituslaskelma, jossa olen vertaillut rahan tarpeita ja lähteitä. Laskelma on mahdollisimman pitkälle yksinkertaistettu ja selkeä, jotta sitä olisi helppo lukea ja ymmärtää ilman erityistä ammattitutkintoa. Laskelmasta selviää yrityksen rahallinen kokonaistilanne.

Kannattavuuslaskelma sijaitsee liiketoimintasuunnitelman liitteessä 3. Se kertoo yrityksen taloudelliset meno- ja tuloerät sekä tarpeet. Kannattavuuslaskelmasta selviää yrityksen rahoitustarve, käyttökate, verottomat kiinteät kulut sekä erikseen että yhteensä, myyntikatetarve, liikevaihtotarve sekä kokonaismyynti-/laskutustarve.

Viimeinen opinnäytetyön liite on myyntilaskelma. Siinä käsitellään yrityksen suunniteltua myyntiä ja pyritään ennustamaan, olisiko myynti kannattavaa ja millaisista myyntiluvuista ylipäättäen olisi kyse. Myyntilaskelmasta selviävät yrityksen tuotetiedot, asiakasryhmien tiedot ja myyntikate. Lisäksi myyntilaskelmasta selviävät kuukausi- ja vuositasolla määrät liikevaihdosta, kuluista yhteensä, myyntikatteesta yhteensä, kannattavuuslaskelman myyntikatetarpeesta sekä mahdollinen lisämyyntitarve.