

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalouden koulutusohjelma / kansainvälinen assistentti

Niko Heinvuo

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA PERUSTETTAVALLE RAKENNUSALAN  
YRITYKSELLE

Opinnäytetyö 2012

## TIIVISTELMÄ

### KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

#### Liiketalouden koulutusohjelma

HEINVUO, NIKO

Liiketoimintasuunnitelma perustettavalle rakennusalan yritykselle.

Opinnäytetyö

38 sivua

Työn ohjaaja

lehtori Hannele Lappalainen, lehtori Sinikka Pekkalin

Toimeksiantaja

TH-Rakennus

Lokakuu 2012

Avainsanat

liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen

Opinnäytetyön tarkoituksena oli luoda liiketoimintasuunnitelma perustettavalle rakennusalan yritykselle. Liiketoimintasuunnitelma on oleellinen osa yritysten liiketoimintaa, etenkin perustamisvaiheessa. Liiketoimintasuunnitelman avulla selvitetään yrityksen kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia.

Opinnäytetyön aluksi käytiin läpi liiketoimintasuunnitelman laadintaa ja yleisesti yrittäjyyttä ja lopulta luodaan liiketoimintasuunnitelma perustettavalle yritykselle. Perustettava yritys tulee tarjoamaan pintaremontti- ja saneerauspalveluita kotitalouksille ja yrityksille. Laaditusta liiketoimintasuunnitelmasta tuli saada mahdollisimman laaja ja kattava, jotta yrityksen perustaminen ja alkuaskeleet olisivat mahdollisimman vaivattomat.

Liiketoimintasuunnitelma sisältää aluksi työn taustat ja tavoitteet. Tämän jälkeen tutkitaan yrittäjyyttä yleisesti ja liiketoimintasuunnitelmaa teorian tasolla. Tämän jälkeen siirrytään empiiriseen osuuteen, jossa käydään läpi liikeidea, palvelut, rahoitussuunnitelma sekä riskit. Työn lopusta löytyvät liitteet ovat salattuja.

## ABSTRACT

KYMENLAAKSO AMMATTIKORKEAKOULU  
University of Applied Sciences  
Business Administration

HEINVUO, NIKO

Bachelor's thesis

Supervisor

Comissioned

October 2012

Keywords

Business plan for Construction Company

38 pages

Hannele Lappalainen, Senior lecturer,

Sinikka Pekkalin, Senior lecturer

TH-Rakennus

business plan, founding of company

The purpose of this thesis was to create a business plan for Construction Company. Business plan is a vital part of every company and particularly in the starting phase. Business plan is used to investigate company's lucrativeness and possibilities to succeed. Usually investors want to see business plan before making an investment to the company.

This thesis begins with going through of makings of a business plan and entrepreneurship in general. After that is background information and goals. Rest of thesis contains experiential part, like the business idea, services, financial aspects for instance financing plan and all the risks that the project faces.

The company would be providing rebuilding and redecoration services to the households and companies. Objective of the business plan was to be comprehensive in order that the establishment and first steps of the company would be easy.

# SISÄLLYS

## TIIVISTELMÄ

## ABSTRACT

1 JOHDANTO	6
2 YRITTÄJYYS SUOMESSA	6
3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN	7
3.1 Perustamismuodollisuudet	8
3.2 Rahoitus	9
3.2.1 Oma rahoitus	10
3.2.2 Pankit	10
3.2.3 Finnvera	11
3.2.4 Työvoimatoimistot	11
3.3 Kirjanpito	12
3.4 Verotus	12
3.4.1 Arvonlisävero	12
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	13
4.1 Liikeidea	13
4.2 Yritysmuodon valinta	14
4.2.1 Yksityinen elinkeinoharjoittaja	14
4.2.2 Avoin yhtiö	15
4.2.3 Kommandiittiyhtiö	15
4.2.4 Osakeyhtiö	16
4.3 Tuotteet ja palvelut	18
4.4 Asiakkaat	19
4.5 Hinnoittelu	20
4.6 Markkinointi	21
4.6.1 Markkinointiviestintä	21
4.6.2 Mainonta	22
4.7 Kilpailijat	22
4.8 Riskit	23

5 PERUSTETTAVAN YRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	23
5.1 Yrityksen perustiedot	23
5.2 Visio	25
5.3 Yrityksen palvelut	25
5.4 Asiakkaat	26
5.5 Hinnoittelu	27
5.6 Markkinointi	28
5.6.1 Internet-Mainonta	29
5.7 Kilpailijat	29
5.8 Henkilöstö	30
5.9 Rahoitus	31
5.10 Verotus	32
5.11 Kirjanpito	32
6 RISKIT	33
6.1 Riskit	33
6.2 SWOT-ANALYYSI	33
6.2.1 Vahvuudet	34
6.2.2 Heikkoudet	35
6.2.3 Mahdollisuudet	35
6.2.4 Uhat	35
7 YHTEENVETO	36
LÄHTEET	37
LIITTEET	

## 1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on luoda liiketoimintasuunnitelma perustettavalle rakennusliikkeelle. Aihetta ei tarvinnut paljon miettiä, sillä idea työhön tuli yrittäjältä itseltään. on entuudestaan tuttu, ja uskon sen helpottavan liiketoimintasuunnitelman laatimista. Työtä pohtiessamme tulimme lopulta siihen lopputulokseen, että lähen myös itse mukaan perustettavaan yritykseen tuomaan liiketaloudellista kokemusta ja tietotaitoa. Aiheen tullessa yrittäjältä itseltään, voi olla myös varma, että liiketoimintasuunnitelmasta on yritykselle hyötyä.

Toiminnallinen opinnäytetyö työelämän kehittämistyö, joka tavoittelee ammatillisessa kentässä käytännön toiminnan kehittämistä, ohjeistamista, järjestämistä tai järjeistämistä. Toiminnallinen opinnäytetyö on kaksiosainen kokonaisuus: se sisältää teoreettisen osuuden sekä toiminnallisen osuuden.

Työn tarkoituksena on laatia liiketoimintasuunnitelma, jonka pohjalta yritystoimintaa aletaan kehittää. Työssä käydään läpi mitä yrittäjyydellä tarkoitetaan, mitä yrittäjältä vaaditaan ja eri yritysmuodot. Suurin osa työstä on liiketoimintasuunnitelman eri osalueiden läpikäyntiä.

Opinnäytetyön tarkoituksena on arvioida liikeidean kannattavuutta ja yrityksen menestys mahdollisuuksia alalla. Työhön kerätään tiedot potentiaalisista asiakkaista, toimialasta, kilpailijoista sekä laaditaan rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on helpottaa liiketoiminnan aloittamista sekä kehittämistä. Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan myös tarvita ulkopuolista rahoitusta hakiessa.

## 2 YRITTÄJYYS SUOMESSA

Suomi on hyvä maa yrittäjälle. Yritysten toimintaympäristöä on kehitetty maailmalla ja Suomi on pärjännyt kansainvälisissä vertailuissa erittäin hyvin. Kanadalainen Fraser-instituutti on nimennyt Suomen maailman yrittäjäystävälliseksi maaksi. Suomen byrokratia on lievimmistä päistä, vaikkei se siltä saata tuntua. Sähköiset palvelut ovat helpottaneet entuudestaan yrityksen perustamista. (Puustinen 2004, 22.)

Suomessa on 318 951 yritystä (Tilastokeskuksen laskelma vuoden 2010 lopussa). Jos maa-, metsä- ja kalatalous jätetään pois, yrityksiä on 262 548. Niistä alle 10 työntekijän yrityksiä on 245 099 eli 93,4 prosenttia. Pienyrityksiä on 14 514 (5,5 %), keskiuuria 2 321 (0,9 %) ja suuryrityksiä 614 (0,2 %). (Yrittäjyys Suomessa, 2012)

Yli puolet yritysten 350 miljardin euron liikevaihdosta syntyy pk-yrityksistä ja pk-sektorin osuus BKT:stä on reilu 40 %. Erityisesti pk-yritykset ovat lisänneet henkilöstöään viime vuosikymmenen puolivälistä. Kolme neljännestä uusiin yrityksiin syntyvistä työpaikoista syntyy pk-yrityksiin. (Yrittäjyys Suomessa, 2012)

Yrittäjien osuus koko Suomen työllisistä on 9,1% kauppaja- ja teollisuusministeriön Yrittäjyyskatsauksen 2009 mukaan. Eniten yrittäjiä löytyy Ahvenanmaalta (11,8%), Satakunnasta (11,1%) ja Etelä-Pohjanmaalta (10,7%). Vähiten yrittäjiä on Pohjois-Pohjanmaalla (6,7%) ja Kainuussa (7,1%). (Yrittäjyyskatsaus 2009)

### 3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustamisen lähtökohtana ovat yrittäjän oma halu ja tahto. Yrittäjäksi ryhtyminen on tietoinen valinta, jota on harkittava ja kypsyteltävä huolella. Ennen päätöstä ryhtyä yrittäjäksi on punnittava eri vaihtoehtoja ja miettiä omaa soveltavuutta niin riskien ottamiseen kuin itsenäiseen toimintaan. ( Yrityksen perustamisopas s.11.)

Vahvat henkilökohtaiset ominaisuudet ja ammattitaito ovat yrittäjän tärkein voimavara. Ammattitaito muodostuu koulutuksen ja kokemuksen kautta. Tämän lisäksi yrittäjällä tulee olla riittävä tietämys muun muassa kirjanpidosta, verotuksesta, markkinoinnista, budjetoinnista sekä työsuhdeasioista. Yrittäjän on tunnettava omaan yritystoimintaan liittyvät normit, standardit ja määräykset. Yrittäjän tulee myös jatkuvasti kouluttautua ja kouluttaa työntekijöitään menestyäkseen kilpailussa muuttuvilla markkinoilla. Yrittäjän elämä kuitenkin usein kiireistä jokapäiväistä liiketoiminnan pyörittämisestä, että aikaa kouluttautumiseen ei tahdo löytyä, vaikka tarvetta ja halua siihen olisikin. (Yrityksen perustajan opas 2009, 18 ; Pitkämäki. 2000, 6.)

Oman persoonan peliin paneminen ei kuitenkaan yleensä vielä riitä, vaan tavallisesti on yrittämiseen heti alussa pantava kiinni myös enemmän tai vähemmän rahaa tai

muuta omaisuutta. Sen määrä riippuu varsin olennaisesti yritystoiminnan laadusta. Tämä, käytännössä varsin tavallisesti koko yrittäjän omaisuuden menettämisen uhka on yksi yrittäjyyden suurimmista riskeistä. (Parkkinen. 39.)

Yrittäjyyteen usein liitetään mahdollisuuksia, kuten itsenäisyys, vapaus, monipuolisuus itsensä toteuttaminen ja mahdollisuus vaurastua. Näiden mahdollisuuksien toteutuminen vaatii kuitenkin työtä ja aikaa.

### 3.1 Perustamismuodollisuudet

Avoin yhtiö syntyy yhtiösopimuksen allekirjoituksilla, ellei syntyhetkestä sovita toisin. Yhtiön pääoma on yhtiömiesten vapaasti määriteltävissä, ja se voidaan perustaa myös ilman rahapanosta. Avoin yhtiö ilmoitetaan kaupparekisteriin ennen toiminnan aloittamista. Yhtiösopimuksessa voidaan tarkemmin määrittää yhtiömiesten keskinäiset suhteet ja yhtiön sisäinen organisaatio tai rajata joidenkin yhtiömiesten hallintovaltaa. ( Yrityksen perustajan käsikirja 2009. 45)

Yritystä koskevat tietyt velvollisuudet, joita viranomaiset valvovat. Yrittäjän on huolehdittava seuraavista toimista;

- Perustamisilmoituksen tekeminen kaupparekisteriin (samalla lomakkeella voi ilmoitautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin)
- Elinkeinoluvan hankkiminen, jos kyseessä on luvanvarainen elinkeino.
- Jos työntekijöitä on yli 10, ilmoitus työsuojelutoimistoon.
- Jos toiminta aiheuttaa ympäristökuormitusta, sitä varten on hankittava asiaankuuluvat ympäristöluvut.

(Viitala. 2006,83, 86, 90)

Toimintaa aloitettaessa on myös hoidettava kuntoon laissa säädetyt vakuutukset. Osa on kaikille pakollisia, mutta toimialakohtaisia eroja löytyy. Myös vapaaehtoisille vakuutuksille saattaa olla tarvetta. Yrittäjä huolehtii yleensä seuraavista vakuutuksista:

- YEL-eläkevakuutus
- MYEL-eläkevakuutus
- TyEL-eläkevakuutus
- Tapaturmavakuutus



– Ryhmähenkivakuutus

– Työttömyysvakuutus.

(Meretniemi & Ylönen. 2009, 88.)

Edellä mainittujen lisäksi on vapaaehtoisia ja osin pakollisia vakuutuksia:

– Keskeytysvakuutus

– Kiinteistövuokraus

– Ajoneuvovakuutus

– Oikeusturvavakuutus

– Omaisuusvakuutus

– Rahdinkuljetusvakuutus

– Vastuuvakuutus.

(Viitala 2006, 90–91.)

Yksi tärkeimmistä toimenpiteistä on myös pankkitilin avaaminen. Pankkitilin avaaminen vaatii kaupparekisteriotteen. Yritysverkkopalvelu on tärkeää myös avata, jotta pystyy hoitamaan yrityksen rahaliikennettä. Myöhemmin tulee miettiä, että onko maksupäätteelle tarvetta, mutta aluksi yleensä mennään lasku- ja käteismaksuvaihtoehtoilta, tosin tämäkin riippuu yritystoiminnan luonteesta.

### 3.2 Rahoitus

Yrityksen aloittaminen vaatii aina rahaa. Rahoitustarve tulisi kartoittaa perusteellisesti ennen yrityksen perustamista. Aloitushankintojen lisäksi rahoituksen olisi hyvä kattaa yrittäjän oma eläminen ja yritystoiminnan pyörittäminen mielellään 6-12 kuukautta toiminnan aloittamisen jälkeen. (Perustajan käsikirja 2009, 76.)

Rahoitus on yritystoiminnan tärkeä osa-alue. Yritystoiminta on periaatteessa hyvin helppoa, tehdään investointeja, jotka tuottavat enemmän kun ne aiheuttavat kuluja. Yritys tuottaa tällöin omistajilleen lisäarvoa. Ilman kykyä tehdä kannattavia investointeja yrityksen olemassaolo ei ole perusteltavissa, sillä yritys tuhoaa omistajiensa varoja. (Knüpper & Puttonen 2011, 16.)

Rahoituskysymykset jakautuvat kahteen osaan taseen mukaisesti. Omaisuuden tuottoon, eli miten omaisuudelle saadaan mahdollisimman hyvä tuotto, liittyvät vastaava-

puoleen. Vastattavaa-puolen kysymykset liittyvät rahoituksen kustannuksiin, eli rahan saantiin mahdollisimman edullisesti sekä miten investoinnit hoidetaan, omalla vai vieraalla pääomalla. (Knüpper & Puttonen 2011, 16.)

Kuluja alkaa tulla heti, kun yrittäjä on tehnyt päätöksen yrityksen perustamisesta. Ensimmäisiä tuloja sen sijaan joutuu usein odottamaan puolikin vuotta. Aloittavan yrittäjän tulisi laskea, paljonko tarvitaan alkupääomaa esimerkiksi koneisiin ja kalustoon sekä käyttöpääomaksi juokseviin kuluihin. Kun kulut ovat tiedossa, voidaan alkaa suunnittelemaan rahoituksen hankintaa. (Perustajan käsikirja 2009, 76.)

Yrittäjällä ei ole usein kovin paljon varoja sijoittaa yritykseen. Koska yrittäjät pyrkivät aina selviämään mahdollisimman pienellä velan määrällä, on usein yrityksen alkuvaiheessa tiukkaa. Valtio avustaa jossain määrin yritystoimintaa avustusten, takausten ja lainojen muodossa.

Aloittava yritys ei usein selviä ilman ulkopuolista rahoitusta. Ulkopuolisen rahoituksen hankkimiseen ei ole olemassa yhtä oikeaa tapaa tai sääntöä. Tämä riippuu yrityksen liikeideasta, toimialasta ja yritykseen kohdistuvista riskeistä. Jokaisessa eri rahoitusmuodossa on omat hyvät ja huonot puolensa.

### 3.2.1 Oma rahoitus

On hyvä pyrkiä rahoitusta suunniteltaessa etsimään kaikki mahdolliset omarahoituksen lähteet. Mitä suurempi omarahoituksen osuus on, sitä helpommin yritystoiminnalle löytyy ulkopuolista rahoitusta. Oman pääoman merkittävä etu vieraaseen on se, että siitä ei makseta korkoa eikä sitä tarvitse lyhentää. Jos yhtiökumppaneita on useita, on hyvä tehdä kirjallinen sopimukset valta- ja vastuusuhteisiin sekä pääomasijoituksiin liittyvissä asioissa.

### 3.2.2 Pankit

Pankki on uuden yrittäjän tärkeä yhteistyökumppani niin yritystä perustettaessa kuin sen toiminnan myöhemmissäkin vaiheissa. Pankkisuhde on välttämätön yrityksen maksuliikenteen hoitamiseksi. Pankkilaina on usein ainoa ulkopuolisen rahoituksen lähde yritystoimintaa käynnistettäessä. Usein myös erityisrahoituslaitokset kuten

Finnvera edellyttää, että pankki osallistuu rahoitukseen. (Yrityksen perustamisopas 2009, 23.)

### 3.2.3 Finnvera

Finnvera Oyj on valtion erityisrahoituslaitos, joka kehittää suomalaisten yritysten toimintaa kotimaassa sekä edistää yritysten vientiä ja kansainvälistymistä. Rahoituspäätös edellyttää yritystutkimusta, jonka perusteella arvioidaan yritysten menestymismahdollisuuksia, strategioita, kehittämissuunnitelmia sekä kokonaisrahoituksen riittävyyttä. (Perustajan käsikirja 2008, 80.)

Pienlaina on tarkoitettu pienten, enintään viisi henkilöä työllistävien yritysten toiminnan rahoittamiseen. Se voidaan myöntää kaikille yritysmuodoille kone- ja laitosinvestointeihin tai muihin toiminnan aloittamis-, laajenemis-, tai kehittämishankkeisiin. Laina on suuruudeltaan 3 500 – 35 000 euroa ja ensimmäinen vuosi on lyhennysvapaa. (Perustajan käsikirja 2008, 80.)

### 3.2.4 Työvoimatoimistot

Työvoimatoimistojen tarjoamiin palveluihin kuuluvat työnvälitys, yrittäjäkoulutus ja neuvonta yrityksen sijainti kysymyksissä. Työttömälle työnhakijalle voidaan myöntää määrärahojen puitteissa starttirahaa yritystoiminnan aloittamista varten. Tuen tarkoituksena on turvata yrittäjän toimeentulo yritystoiminnan käynnistämävaiheessa.

Starttirahaa voi saada 18 kuukauden ajan. Tuen suuruus on noin 530–670 euroa kuukaudessa. Starttirahaa haetaan työvoimatoimiston lomakkeella. Hakemus liitteineen jätetään henkilökohtaisesti työvoimatoimiston starttirahaneuvojalle. Liitteenä tulee olla liiketoimintasuunnitelma, rahoitussuunnitelma ja yrityksen kannattavuuslaskelmat. Yleensä tuen saamisen ehtona on edes lyhyen yrittäjäkoulutuksen suorittaminen. (Starttiraha. 2012)

### 3.3 Kirjanpito

Kirjanpitolain mukaan jokainen on liike- tai ammattitoiminnastaan kirjanpitovelvollinen. Avoimet yhtiöt, kommandiittiyhtiöt, osuuskunnat ja osakeyhtiöt ovat aina kirjanpitovelvollisia. Kirjanpidon avulla voidaan seurata yrityksen taloudellista menestystä ja laskea sen tulos tilikausittain. Kirjanpidon avulla pidetään yrityksen tulot, menot ja varat erillään yrittäjän henkilökohtaisista tuloista, menoista ja varoista. (Perustajan opas 2008, 33.)

### 3.4 Verotus

Verotukseen liittyvät asiat saattavat tuntua uudesta yrittäjistä hankalilta. Verotuksesta on kuitenkin onneksi paljon tietoa tarjolla. Verohallitus kertoo verotukseen liittyvistä muutoksista ja uusista laeista tiedotteilla. Verotussäännökset muuttuvat vuosittain, joten yrittäjän on seurattava ja oltava ajan tasalla veroista. Parhaiten tietoa veroasioista saa verohallituksen Internet-savulta [www.vero.fi](http://www.vero.fi). ( Perustajan käsikirja 2008, 54.)

#### 3.4.1 Arvonlisävero

Arvonlisäveronosuus tulee otettava huomioon hinnoittelussa aina. Arvonlisävero on vero, joka peritään suoraan asiakkaalta tuotteen oston yhteydessä. Yritysten tehtävänä on lisätä hintoihin vero ja tilittää saatu vero-osuus valtiolle. Yrittäjä maksaa myyntiensä mukaisen arvonlisäveron kuukausittain valtiolle. (Meretniemi & Ylönen 2009, 62.)

Yritykset, joiden liikevaihto jää alle 8 500 euroon, eivät maksa arvonlisäveroa. Jos yrittäjä arvio, ettei tämä raja ylity, hän ei maksa arvonlisäveroa. Jos raja kuitenkin ylittyy, tulee yrittäjän tehdä perustamisilmoitus verottajalle ja maksaa verot koko tilikauden myynnistä ja sekä veronlisäys myöhästymisestä. (Meretniemi & Ylönen 2009, 63.)

## 4 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelman tavoitteena on esittää toiminnan kokonaisuus kirjallisena ja tiiviisti. Liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään ajatukset ja toimet, joilla valittua liiketoiminta-aluetta hallitaan ja hoidetaan. Siitä ilmenevät yrityksen menestystekijät, tulolähteet, strategia ja näkemys, joka ohjaa tekoja ja valintoja. Rahoittajat myös usein vaativat liiketoimintasuunnitelman, ennen kuin tekevät päätöksen rahoittajaksi lähtemisestä.

(Covello & Hazelgren 2005, 2.)

Liiketoimintasuunnitelma on ensisijaisesti monipuolinen työväline yrittäjälle itselleen, sillä sitä tehdessä joutuu kartoittamaan oman ydinosaamisensa sekä miettimään omat heikkoudet ja vahvuudet. Lisäksi joutuu miettimään omaa asemaansa kilpailijoihin eli aseman markkinakentässä. Siitä tulee ilmetä myös henkilöstö-, tuotanto-, kehittämis-, markkinointi-, ja rahoitusresurssien tarpeet. Liiketoimintasuunnitelman laadittaessa yritys joutuu miettimään kaikkien osa-alueiden olemassaoloa ja tilaa. Tästä johtuen suunnitelmasta hyötyy eniten yritys itse. (Covello & Hazelgren 2005, 3.)

### 4.1 Liikeidea

Yrityksen perustaminen ja menestyksenkäs hoitaminen perustuu hyvään ja toimivaan liikeideaan. Liikeidea kuvaa yrityksen tapaa menestyä ja ansaita rahaa valitulla toimialalla. Hyvän liikeidean toteuttaminen menestyksekkäästi vaatii yrittäjältä ammattitaitoa, alan tuntemusta, havainto- ja muutoskykyä sekä halua yrittämiseen. Rahoittajat tekevät päätöksensä yrityksen rahoittamisesta liikeidean pohjalta. Mikäli liikeidea ei ole hyvä tai tarpeeksi hiottu, eivät rahoittajat kiinnostu.

Liikeidealle ei ole yhtä ainoata oikeaa määritelmää. Kuitenkaan kaikki ideat eivät ole liikeideoita. Liikeidean on kerrottava vähintään kolme asiaa, jotta sitä voidaan pitää liikeideana. Ensimmäiseksi liikeidea kertoo asiakkaan ongelman tai tarpeen. Ongelma voi olla esimerkiksi se, ettei Suomesta voi ostaa tiettyä tuotetta tai palvelua. Liikeidea kertoo ratkaisun tähän ongelmaan, esimerkiksi kaupan perustaminen paikkaan, jossa tuotetta ei voinut aiemmin ostaa. Kolmanneksi liikeideasta selviää, miten ratkaisulle voi ansainta rahaa (ns. ansaintamalli).

Klassinen ansainta malli on lyhyesti ilmaistuna seuraavanlainen. Ensin yritys ostaa raaka-aineita tai palveluja tavarantoimittajalta, joiden maksut edustavat yrityksen kustannuksia. Tämän jälkeen yritys myy tuotteita tai palveluja asiakkailleen ja saa myyntituottoja. Tämän lisäksi muita tavallisia ansaintamalleja ovat leasing ja vuokraus. (Meretniemi & Ylönen 2009, 42.)

## 4.2 Yritysmuodon valinta

Yritystoimintaa voidaan harjoittaa monessa juridisessä muodossa. Yritysmuotoa valittaessa on syytä harkita tarkoin, mikä yritysmuoto on kulloinkin sopivin ja tarkoituksenmukaisin. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet eri tekijät. Näitä ovat mm. vastuuseen, verotukseen ja vastuuseen liittyvä kysymykset. Usein yrityksen perustaja on hyvä selvittää yritysmuotoon ja sen valintaan liittyviä kysymyksiä asiantuntijan kanssa. ( Yrityksen perustajan opas 2009, 17.)

Yritysmuodot jaetaan kahteen päätyyppiin. Henkilöyrityksiä ovat, toiminimi, avoin yhtiö sekä kommandiittiyhtiö. Osuuskunta ja osakeyhtiö taas ovat pääomayrityksiä. Yritysmuotoa kannattaa harkita huolellisesti, koska sillä on pitkävaikutteisia seurauksia tulevaisuudessa. Yritysmuoto vaikuttaa esimerkiksi henkilöiden taloudellisiin vastuisiin, päätöksen tekoon, verotukseen sekä yrityksen lopettamistapaan. (Meretniemi & Ylönen 2009, 40.)

### 4.2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Kun yrityksen perustajia on vain yksi, on yksityinen toiminimi yksinkertaisin yritysmuoto. Yrityksen toiminnan laatu ja laajuus määräävät pääoman tarpeen. Yksityinen toiminimi valitaan usein, kun pääoman tarve on vähäinen. Toiminimen valittaessa yrittäjä itse vastaa koko omaisuudellaan myös yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. Toiminnan joustavuuden kannalta yksityinen toiminimi antaa yritysmuotona vapaat kädet tehdä päätöksiä ja ratkaisuja. Yrityksen jatkuvuuden kannalta yksityinen toiminimi on kaikkein haavoittuvin. Tilanteesta tulee hankala, kun yrittäjä-omistaja kuolee eikä esimerkiksi sukupolvenvaihdosta ole valmisteltu. Yksityisessä toiminnassa yrittäjä saa yrityksen tuottaman voiton itsensä ja perheensä käyttöön, mutta vastaa yksin myös mahdollisesta tappiosta. Kirjanpitolain mukaan jokainen on liike-

tai ammattitoiminnassa kirjanpitovelvollinen. (Jylhä & Viitala 2006, 66.)

#### 4.2.2 Avoin yhtiö

Avoimessa yhtiössä tulee olla vähintään kaksi yhtiömiestä (perustajaa). Vähintään yhdellä yhtiömiehellä on oltava asuinpaikka (luonnolliset yhtiöt) tai, jos yhtiömies on oikeushenkilö, kotipaikka ETA-alueella. Jos yhtiömiesten lukumäärä toiminnan aikana jostain syystä vähenee yhteen eikä se vuoden kuluessa nouse vähintään kahteen, yhtiö katsotaan purkautuneeksi. (Yrityksen perustamisopas 2009, 19.)

Avoimen yhtiön perustamiseen ei vaadita pääomaa, työpanos riittää. Avoimen yhtiön yhtiömiehillä ja kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä on vastaavanlainen. He kaikki voivat tehdä sitoumuksia yhtiön puolesta, joten oikean yhtiökumppanin valinta korostuu näissä yritysmuodoissa. (Parkkinen 1999, 56.)

Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten osuudet ovat usein luovutettavissa, joskin luovuttaminen edellyttää lupaa yhtiösopimuksessa tai muiden yhtiömiesten suostumista. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä yhtiömiehet sopivat voiton ja tappion perusteista. Jollei muuta ole sovittu, suoritetaan kommandiittiyhtiössä ensin äänettömälle yhtiömiehelle korko tilikauden alkaessa maksettuna olleelle panokselle. Loppuosa jaetaan tämän jälkeen vastuunalaisille yhtiömiehille. Tappio jaetaan myös vastuunalaisten yhtiömiesten kesken tasan. Avoin yhtiö on myös kirjanpitovelvollinen. (Raatniemi 2006, 102.)

#### 4.2.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiön perustajia tulee olla kaksi tai useampi, joista yhden on oltava vastuunalainen yhtiömies. Vähintään yhdellä vastuunalaisella yhtiömiehellä on oltava kotipaikka ETA-alueella. Kommandiittiyhtiössä ei ole pakollisia toimielimiä. Sovittaessa kommandiittiyhtiössä voi olla toimitusjohtaja, hallitus ja yhtiömiesten kokous. Toimitusjohtajan valinnan jälkeen, on valinnasta ilmoitettava kaupparekisteriin. (Meretniemi & Ylönen 2009, 47)

Kommandiittiyhtiössä äänettömän yhtiömiehen on suoritettava panos yhtiölle, pelkkä työpanos ei riitä. Vastuunalaisilta yhtiömiehiltä riittää työpanos. Kommandiittiyhtiös-

sä vastuu jakautuu yhtiömiesten kesken. He kaikki voivat tehdä sitoumuksia yhtiön puolesta, joten oikean yhtiökumppanin valinta korostuu näissä yritysmuodoissa. (Meriteniemi & Ylönen 2009, 46)

Jatkuvuuden kannalta kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten osuudet ovat usein luovutettavissa, joskin luovuttaminen edellyttää lupaa yhtiösopimuksessa tai muiden yhtiömiesten suostumista. Kommandiittiyhtiössä yhtiömiehet sopivat voiton ja tappion perusteista. Jollei muuta ole sovittu, suoritetaan kommandiittiyhtiössä ensin äänettömälle yhtiömiehelle korko tilikauden alkaessa maksettuna olleelle panokselle. Loppuosa jaetaan tämän jälkeen vastuunalaisille yhtiömiehille. Tappio jaetaan myös vastuunalaisen yhtiömiesten kesken tasan. ( Yrityksen perustajan opas 2009, 15.)

Tilintarkastajia tulee olla yksi tai useampi, riippuen mitä on sovittu yhtiösopimuksessa. Kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet valitsee yksimielisellä päätöksellä tilintarkastajat. Tilintarkastajan on oltava luonnollinen henkilö tai hyväksytty tilintarkastusyhteisö. Tilintarkastajista vähintään yhden on oltava kotoisin ETA-alueelta. ( Yrityksen perustajan opas 2009, 15)

#### 4.2.4 Osakeyhtiö

Suuremman joukon ollessa perustajia on vaihtoehtoina osakeyhtiö ja tai osuuskunta. Osakeyhtiö voi olla myös ns. yhden miehen osakeyhtiö, jolloin yhtiössä on vain yksi osakas. (Yrityksen perustajan opas. 2009, 17.)

Paljon pääomaa tarvitsevilla toimialoilla usein päädytään osakeyhtiön perustamiseen. Osakeyhtiölain mukaan osakeyhtiön pääoman on oltava vähintään 2 500 euroa. Patentti- ja rekisterihallituksen tietojen mukaan 75 % aikavälillä 1.7.2007 - 22.8.2008 perustetuista osakeyhtiöistä perustettiin vähimmäisosakepääomalla. Kaikista kyseisellä aikavälillä perustetuista osakeyhtiöissä 93 % toimii alle 10 000 euron osakepääomalla. (Yrityksen perustajan opas. 2009, 17.)

Osakeyhtiössä osakkaan vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan, mutta käytännössä varsinkin toiminnan alkuvaiheessa yrityksen luottojen vakuudeksi vaaditaan osakkai-



den tai jäsenten omaisuutta tai takauksia. (Meretniemi & Ylönen 2009, 51.)

Joustavuuden kannalta osakeyhtiön pakollinen byrokratia vie aikaansa. Osakeyhtiöllä on oltava hallitus, johon kuuluu vähintään kolme jäsentä. Osakepääoman ollessa pienempi kuin 80 000 euroa, hallitukseen voi kuulua vähemmän kuin kolme jäsentä. Tällöin pitää olla vähintään yksi varajäsen. Vähintään yhdellä hallituksen jäsenistä asuinpaikan tulee olla ETA-alueella. Hallituksen valitsee yhtiökokous. (Meretniemi & Ylönen 2009, 51.)

Osakeyhtiössä voi olla hallintoneuvosto, jos yhtiöjärjestyksessä niin määrätään. Hallintoneuvostoa ei kuitenkaan saa perustaa osakeyhtiöön, jonka pääoma on alle 80 000 euroa. Hallintoneuvostonkin valitsee yhtiökokous. (Yrityksen perustajan opas. 2009, 17.)

Toimitusjohtaja tarvitaan, jos osakeyhtiön pääoma on vähintään 80 000 euroa. Myös pienemmillä osakeyhtiöillä voi olla toimitusjohtaja, jos yhtiöjärjestyksessä määrätään tai hallitus niin päättää. Toimitusjohtaja tulee aina ilmoittaa kaupparekisteriin. (Yrityksen perustajan opas. 2009, 17.)

Osakeyhtiöissä voitonjako tapahtuu maksamalle osakkaille osinkoa. Osinko voidaan maksaa vasta ensimmäisen voitollisen tilinpäätöksen jälkeen. Osinkojen nostoajan voi valita yrittäjän verotuksen kannalta edullisimmaksi. Yhtiökokous tekee osingonjakopäätöksen. (Meretniemi & Ylönen 2009, 52.)

Yrityksen toiminnan laatu ja laajuus määräävät pääoman tarpeen. Yksityinen toiminta valitaan usein, kun pääoman tarve on vähäinen. Paljon pääomaa tarvitsevilla toimialoilla usein päädytään osakeyhtiön perustamiseen. Osakeyhtiölain mukaan osakeyhtiön pääoman on oltava vähintään 2 500 euroa. Patentti- ja rekisterihallituksen tietojen mukaan 75 % aikavälillä 1.7.2007 - 22.8.2008 perustetuista osakeyhtiöistä perustettiin vähimmäisosakepääomalla. Kaikista kyseisellä aikavälillä perustetuista osakeyhtiöissä 93 % toimii alle 10 000 euron osakepääomalla. Osuuskunnilla ei ole minimipääoman määrää, vaan sen ratkaisee toiminnan laatu ja laajuus. (Holopainen 2008, 23.)

### 4.3 Tuotteet ja palvelut

Mahdollisuus hankkia tuloja perustuu kysyntään eli asiakkaiden tarpeiden ja toiveiden tyydyttämiseen ja ongelmien ratkaisemiseen. On myös mahdollista tuoda markkinoille tuote ja luoda tarpeet. Tämä vaatii kuitenkin paljon markkinointitoimenpiteitä sekä aikaa ja rahaa.

- Mikä on se tarve, jonka yrityksen tuote tai palvelu tyydyttää, tai ongelma, jonka sen tuote tai palvelu ratkaisee?
  - Mitkä ovat yrityksen tuotteet ja palvelut?
  - Vastaavatko nämä asiakkaiden tarpeita?
  - Onko niistä hyötyä asiakkaille?
  - Onko tarkoitus erikoistua, vai ovatko kyseessä massatuotteet tai – palvelut?
  - Mitkä tuotteet tai palvelut kuuluvat yrityksen ydinosaan?
- (Raatikainen 2006, 84.)

Kysynnän määrä on, se minkä verran asiakkaat ovat valmiita ostamaan tiettyä palvelua tai tuotetta. Toinen tärkeä tekijä on, kuinka paljon asiakkaat ovat valmiita maksamaan ostoksestaan. Pienehkö kysyntä ei riitä pitämään yritystä kannattavana, vaikka pystyisi pitämään hintatason korkeana. On saatava aikaan volyymia eli riittävä myyntimäärä. (Meretniemi & Ylönen 2009, 26.)

Palvelutuote muodostuu aineettomista ja aineellisista osista, tiedoista, taidoista, työsuorituksista sekä tunteista, maineesta ja tunnelmasta. Palvelun tuotteistaminen on kokonaan tai osin näkymättömän palvelun tekemistä konkreettisemmaksi. Kokonainen palvelupaketti muodostuu näistä elementeistä. Tämän hahmottaminen helpottaa myyntiä ja hinnoittelua. Palvelua tuottavat henkilöt, palveluprosessi ja – ympäristö ovat palvelutuotteen rakentamisessa tärkeitä elementtejä. Näin annetaan palvelutuotteelle ja asiakaspalvelutoiminnalle visuaalinen muoto. Osa palvelua ovat myös Internet-sivut. (Raatniemi 2006, 85.)

#### 4.4 Asiakkaat

Paljon on yritysideoita ja useat niistä tuntuvat hyviltä. On kuitenkin aina varmistuttava, että yritykselle riittää myös asiakkaita, eli yrityksen tuotteille ja palveluille on oltava kysyntää. Yritystoimintaa ei ole ilman asiakkaita. Yrittäjän onkin hyvä pohtia, ketkä ovat yrityksen tärkeimmät asiakkaat ja asiakasryhmät. Tämän jälkeen, tulisi miettiä minkälaisia yrityksen asiakkaat ovat, missä he sijaitsevat, mitkä heidän tarpeensa ovat ja kuinka heidät tavoittaa. Aloittavan yrittäjän on myös kiinnitettävä huomiota siihen, miten asiakkaat suhtautuvat jo markkinoilla oleviin tuotteisiin.

- Ketkä ovat yrityksen asiakkaita ja missä he sijaitsevat?
- Minkäläinen on yrityksen tyypillinen asiakas?
- Ketkä asiakkaat ovat tärkeimpiä?
- Millä perusteella potentiaaliset asiakkaat tekevät ostopäätöksensä?
- Miksi potentiaaliset asiakkaat ostaisivat juuri sinun yrityksen tuotteita tai palveluja?

Tekemällä asiakaskartoituksen voi yritys löytää ostovoimaltaan ja kulutustottumuksiltaan kannattavimmat asiakkaat, joihin myyntitoimet kohdistetaan. Pitämällä huolen asiakkaiden tyytyväisyydestä tuo se yritykselle pitkäaikaisia kanta-asiakkaita, jotka varmistavat yrityksen jatkuvan perustulo. (Raatniemi 2006, 86. ; Meretniemi & Ylönen 2009, 26.)

Toiminimen valittaessa yrittäjä itse vastaa koko omaisuudellaan myös yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista. Avoimen yhtiön yhtiömiehillä ja kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä on vastaavanlainen. He kaikki voivat tehdä sitoumuksia yhtiön puolesta, joten oikean yhtiökumppanin valinta korostuu näissä yritysmuodoissa. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa osakkaan tai jäsenen vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan, mutta käytännössä varsinkin toiminnan alkuvaiheessa yrityksen luottojen vakuudeksi vaaditaan osakkaiden tai jäsenten omaisuutta tai takauksia. (Jylhä & Viitala 2006, 56.)

Toiminnan joustavuuden kannalta yksityinen toiminimi antaa yritysmuotona vapaat kädet tehdä päätöksiä ja ratkaisuja. Osakeyhtiöissä pakollinen byrokraatia vie oman ai-

kansa. Demokraattisuus leimaa osuuskunnan päätöksentekoa. Päätökset tehdään jäsen ja ääni –periaatteella eikä sijoituspanos ratkaise. Henkilöyhtiöissä sekä osakeyhtiöissä ja osuuskunnissa voidaan valita toimitusjohtaja hoitamaan päivittäisiä juoksevia asioita.

Yrityksen jatkuvuuden kannalta yksityinen toiminimi on kaikkein haavoittuvin. Tilanteesta tulee hankala, kun yrittäjä-omistaja kuolee eikä esimerkiksi sukupolvenvaihdosta ole valmisteltu. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten osuudet ovat usein luovutettavissa, joskin luovuttaminen edellyttää lupaa yhtiösopimuksessa tai muiden yhtiömiesten suostumista. Osakeyhtiössä osakkaiden vaihtuminen ei sellaisenaan vaikuta yrityksen olemassaoloon. Osuuskunnassa jäsenyys on avoin ja jäsenten määrä voi vaihdella. ( Yrityksen perustamisopas 2009, 18.)

#### 4.5 Hinnoittelu

Hinnoittelu on yksi aloittelevan yrittäjän vaikeimmista tehtävistä. Hinnan on oltava sellainen, että asiakkaat ovat valmiita ostamaan tuotteita tai palveluita pyydetyllä hinnalla ja samalla yrittäjän on pärjättävä saamallaan voitolla. Molempien osapuolten ollessa tyytyväisiä, on hinnoittelu onnistunut. (Raatniemi 2006, 87.)

Kustannusrakenteen selvittäminen on ensimmäinen vaihe hinnoittelussa. On hahmotettava ne tekijät, joista syntyy kustannuksia tuotetta tai palvelua valmistettaessa tai vietäessä sitä markkinoille. Omakustannehinnoittelussa otetaan huomioon kaikki kustannukset kuten raaka-aineet ja työpalkat sekä osuus välillisistä kustannuksista kuten vuokrat tai johdon palkat. Näiden kustannusten päälle lisätään voittolisä eli yrityksen haluama voitto ja verot. (Raatniemi 2006, 88.)

Katetuottohinnoittelu perustuu seuraavan kaavaa:

Myyntituotot

– Muuttuvat kustannukset

= Katetuotto (myyntikate)

– Kiinteät kustannukset

= Tulos

Katetuottohinnoittelun perusajatuksena on, että myyntituottojen pitäisi kattaa kaikki muuttuvat ja kiinteät kustannukset ja jättää voittoa yritykselle. Muuttuvia kustannuksia ovat hankinta- ja valmistuskustannuksia. Kiinteät kustannukset ovat esimerkiksi liiketilojen vuokrat, johtajien palkat, markkinointikustannukset eli sellaiset kustannukset, joita syntyy riippumatta siitä, kuinka paljon tuotetta valmistetaan. (Raatniemi 2006, 89.)

#### 4.6 Markkinointi

Kun yrityksen tuotteet ja palvelut ovat selvillä, on mietittävä miten niitä markkinoidaan, eli kuinka saadaan asiakkaat kiinnostumaan yrityksestä ja miten päästään tekemään kauppaa heidän kanssaan. Aloittavan yrittäjän on suunniteltava kuinka hän lähtee markkinoimaan yritystään. Huomioon on otettava potentiaaliset asiakkaat, mutta samalla myös markkinointibudjetti eli kuinka suurella rahamäärällä lähdetään hoitamaan mainontaa, markkinointiviestintää, myynninedistämistä ja myyntityötä. (Raatniemi 2006, 94.)

##### 4.6.1 Markkinointiviestintä

Markkinointiviestintä pitää sisällään monia toimintoja ja keinoja sekä erilaisia kohde-ryhmiä. Markkinointiviestinnällä pyritään tietoisesti vaikuttamaan kuluttajiin, joten sillä on oltava selkeä tavoite. Markkinointiviestinnän avulla luodaan tunnettuutta ja yrityskuvaa sekä annetaan tietoa tuotteista, hinnoista ja ostopaikoista. Lisäksi sillä pyritään vaikuttamaan kysyntään. (Vuokko 2003, 17; Bergström & Leppänen 2007, 273.)

Markkinointiviestintää tarvitaan niin palvelujen, tuotteiden kuin asioidenkin markkinoinnissa. Jos potentiaalisilla asiakkailla ei ole mitään tietoa tuotteesta tai yrityksestä, ei voi syntyä kysyntää. Kysyntää ei synny silloinkaan, jos mielipiteet tuotteesta ovat negatiivisia. Markkinointiviestinnän avulla pyritään informoimaan asiakkaita yrityksen tuotteista sekä yritetään saada kuluttajien mielikuvia myönteisiksi. (Vuokko 2003,18–19.)

Markkinointiviestintä voidaan jakaa myyntitukeen ja vuorovaikutusmarkkinointiin sen mukaan, kuinka selvästi viestinnän tavoitteena on ostopäätös. Myyntituen muotoja ovat mainonnan lisäksi suhdetoiminta (Public Relations) ja myynninedistäminen (Sales Promotion). Vuorovaikutusmarkkinoinnin muotoja ovat henkilökohtainen myyntityö ja asiakaspalvelu. (Lahtinen & Isoviita 2001, 171.)

#### 4.6.2 Mainonta

Mainonta on yrityksen maksamaa kaupallista viestintää. Mainonnan avulla pyritään lisäämään yrityksen ja sen tuotteiden tunnettuutta, rakentamaan tavoiteltua mielikuvaa sekä lisäämään myyntiä. Mainonta on kallista, joten mainosvälineet ja kampanjoiden aikataulut tulee valita tarkasti. Mainonnan panos-tuotossuhde on yleensä sellainen, ettei tuotto ylitä tehtyä panostusta heti, vaan vasta jonkin ajan kuluttua. Tämä ajanjakso voi olla jopa vuosia, jolloin mainostajan tulee luottaa siihen, että mainonnan tuotot aikanaan ylittävät siihen laitettun panoksen. Mainostajan olisi tärkeätä pysyä valitussa mainoslinjauksessa, kunnes panos-tuotossuhde on muuttunut selkeästi positiiviseksi. (Mäntyneva 2002, 126 ja 129.)

Suoramainonta on noussut yhdeksi käytetyimmistä mainosmuodoista. Sen suosion perustana ovat laajat käyttömahdollisuudet sekä kohtuullisen edullinen operoitavuus. Suoramainonta ei ole pelkästään kohdistamattomien viestien lähettämistä, vaan sen avulla voidaan lähettää kohdistettua ja täysin henkilökohtaista mainosviestintää. Suoramainonnassa oleellista onkin pyrkiä mahdollisimman hyvään kohdistamiseen, sillä se parantaa tehoa moninkertaisesti verrattuna levittämisperusteiseen mainontaan. (Rope 2005, 319–320.)

#### 4.7 Kilpailijat

Yrittäjän on hyvä tutustua yrityksen kilpailijoihin sekä heidän tuotteisiinsa. Kilpailija-analyysiä tehtäessä voidaan erotella yrityksen pahimmat kilpailijat ja arvioida niiden heikkouksia ja vahvuuksia. Tämän lisäksi voidaan pohtia kilpailijoiden toimintatapoja, markkinaosuuksia ja heidän käyttämiään kilpailukeinojaan. (Meretniemi & Ylönen 2009, 31.)

## 4.8 Riskit

Riskillä tarkoitetaan vahingon tai tappion uhkaa tai vaaraa. Yritystoimintaan liittyy useita riskejä. Riskejä voidaan poistaa kokonaan tai minimoida niiden vaikutukset yritykselle Yleisesti riskit luokitellaan seuraavasti liikeriskit, omaisuusvahingot, rikokset, keskeytys- ja riippuvaisuusvahingot, henkilöriskit ja vahingonkorvausvaatimukset. (Raatniemi 2006, 102.)

Liikeriskeihin kuuluu tekniikkaan liittyvät ongelmat, epäonnistumiset, toimitusten myöhästyminen, lakot, inflaatio. Lisäksi liikeriskeihin kuuluu kaupparajoitukset, poliittiset riskit, asiakasluotot ja takaukset. Omaisuusvahinkoja ovat tulipalo, räjähdys, tulva, maanjäristys yms. (Raatniemi 2006, 102.)

Henkilöriskejä ovat sairaus, tapaturma, eroaminen, eläkkeelle siirtyminen. Viranomais määräykset, asiakkaan omaisuusvahingot ja sähkönsaannin keskeytys kuuluu keskeytys- ja riippuvaisuusvahinkojen piiriin. Lisäksi yritystä voi uhata vahingonkorvausvaatimuksia. (Raatniemi 2006, 102.)

## 5 PERUSTETTAVAN YRITYKSEN LIKETOIMINTASUUNNITELMA

### 5.1 Yrityksen perustiedot ja tausta

Kyseessä on rakennusalan yritys, jonka perustamisesta on toinen perustaja haaveillut jo opiskeluaikoina. Yrityksen nimeksi valikoitui TH-Rakennus, joka tulee perustajajäsenen nimikirjaimista. Toinen perustaja valmistui Etelä-Kymenlaakson ammattiopistosta talonrakentajaksi vuonna 2010. Toisella perustajalla on taas liiketaloudellinen koulutus ja kokemusta rahoitus alalta. Yrityksen toimialana ovat saneeraukset, pintaremontit, remontit ja julkisivuremontit. Tavoitteena on, että yritys saadaan toimintaan vuoden 2014 aikana. Mutta aloituksen siirtyminen vuodelle ei ole katastrofi, sillä omaa pääomaa ehditään kasvattamaan entisestään.

TH-Rakennuksen liikeidean perustana on tuottaa täydenpalvelun rakennuspalveluita yrityksille ja yksityishenkilöille korjaus- ja uudiskohteissa. Yrityksen toimistotilat tulevat aluksi toimimaan toisen perustajajäsenen omistamassa tilassa, joten toimitila kustannuksia ei synny. Yrityksellä on myös valmis varastotila työkoneiden ja välinei-

den säilytykseen.

Omaa yritysmuotoa pohdittiin hyvien ja huonojen puolien kautta. Sopivimmaksi valikoitui kommandiittiyhtiö, sillä liiketoimintaa ryhtyvät harjoittamaan kaksi henkilöä ja liiketoiminta on ainakin aluksi pienimuotoista. Perustajajäsenet tuntevat toisensa entuudestaan hyvin, sillä he ovat veljeksiä, joten avoimen yhtiön vaatimaa luottamusta, yhteisymmärrystä ja vastuunkantokykyä on. Hyvälle yhteistyölle luo tukevan pohjan toisten vahvuuksien ja heikkouksien tunteminen. Kommandiittiyhtiö ei ole hallinnollisesti niin raskas kuin osakeyhtiö eikä vaadi osakeyhtiölain tuntemista. Pohdintojen perusteella tein taulukon (Kuva1), johon on listattu kommandiittiyhtiön hyviä puolia. Yritysmuodon huonot puolet liittyvät lähinnä verosuunnitteluun.

Hyvät puolet	Huonot puolet
<ul style="list-style-type: none"> <li>- yksinkertainen hallinto</li> <li>- itsenäinen oikeushenkilö</li> <li>- enemmän verosuunnittelmahdollisuuksia</li> <li>-yritysmuodon muutos mahdollinen</li> <li>- ei varainsiirtoveroa yritysmuodon muutoksessa</li> <li>- omistuksen siirtäminen myös pienissä erissä mahdollista</li> <li>- yhtiöosuuden siirroista ei varainsiirtoveroa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- rajoittamaton vastuu</li> <li>- ankara verotus, jos tulos on korkea ja vähän nettovarallisuutta</li> <li>- sopii huonosti, jos on isot investoinnit ja paljon velkaa</li> <li>-negatiivinen pääoma, johtaa siihen, että kaikki korot eivät ole vähennyskelpoisia</li> <li>-luovutusvoitoissa ei verohuojennuksia</li> </ul>

Taulukko 1 Avoimen yhtiön hyviä ja huonoja puolia (Viit

Kuva 1 Kommandiittiyhtiön hyviä ja huonoja puolia (Viitala 2006, 79.)



## 5.2 Visio

Päätavoitteeksi perustettavalle yritykselle on asetettu se, että yritys takaisi kohtuullisen toimeentulon omistajilleen. Tavoitteena on siis perustaja kokopäiväinen työllistäminen perustettavan yrityksen parissa. Toinen tärkeä tavoite on vakiinnuttaa yrityksen toiminta markkinoilla ja saada yritys pyörimään eli saada tilauskanta vakiintumaan ja kuormitus jakaantuu tasaisesti kokoko vuodelle.

Visio on ajoitettu viiden ensimmäisen toimintavuoden ajalle. Tällä ajanjaksolla on tarkoitus saada yrityksen nimi asiakkaiden tietoisuuteen niin, että siitä tulee mieleen laadukas rakentaminen ja erinomainen asiakaspalvelu, sekä luotettava yhteistyökumppani. Ensimmäiset vuodet on tarkoitus käyttää yrityksen tilanteen vakiinnuttamiseen markkinoilla ja luoda hyvä perusta tulevaisuudelle. Hyvin tehty perusta antaa vakaat lähtökohdat yritystoiminnan laajentamiselle ja kehittämiseksi. Yrityksen vision mukaan ensimmäisen viiden vuoden aikana yritystoiminnan tulee kehittyä niin, että viidennen toimintavuoden liikevaihto olisi noin kolminkertainen ensimmäiseen vuoteen verrattuna. Samalla olisi tarkoitus, että yritys työllistäisi perustajiensa lisäksi kaksi tai kolme palkattua rakennusmiestä. Liiketoiminnan laajentuessa on tavoitteena myös tehdä uusia kalustoinvestointeja palvelutarjonnan laajentamiseksi.

## 5.3 Yrityksen palvelut

Yritys tulee tuottamaan valtaosan palveluistaan itse. Päätuote, eli itse rakentaminen ja saneeraaminen, suoritetaan yrityksen oman henkilöstön voimin. Alkuvaiheessa tuotannon suunnittelusta ja käytännön toteutuksesta vastaavat perustajat itse. Yrityksen tarjoamia palveluita ovat saneeraukset, pintaremontit, remontit ja julkisivuremontit.

Kalustoon tullaan alkuvaiheessa investoimaan hankkimalla yritykselle palveluiden tuottamiseen tarvittava kalusto ja työvälineet. Yksi tärkeimmistä alun hankinnoista on pakettiauto, jolla saadaan kuljetettua työvälineitä. Perustajilla on jo entuudestaan olemassa joitakin perustyöhön vaadittavista välineistä, eli investointeja joudutaan tekemään jonkin verran. Tulevaisuudessa kalustoa tullaan lisäämään tarpeen mukaan.

Tuotannon ja palveluvalikoiman laajentamiseksi, yritys tulee jatkuvasti kehittämään yhteistyöverkostoaan erialojen yritysten kanssa. Yhteistyöllä pienetkin yritykset pys-

tyvät tarjoamaan asiakkailleen suhteellisen laajoja palvelukokonaisuuksia.

Yrityksen palvelut	Imago
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Laadukasta, luotettavaa ja ammattitaitoista pinta-remontti sekä saneerauspalvelua</li> <li>– Rakennuttamistehtävät selvitysvaiheesta takuu-vaiheeseen saakka</li> <li>– Työntekijöinä rakennusalan ammattilaiset.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Turvallinen</li> <li>– Laadukas</li> <li>– Tehokas</li> <li>– Yksilöllinen palvelu</li> <li>– Kilpailukykyinen</li> </ul>

Kuva 2 TH-Rakennuksen palvelut

#### 5.4 Asiakkaat

Parhailtaan meneillään oleva taantuma on laskenut rakennuspalveluiden kokonaiskysyntää. Rakennusteollisuuden ja tilastokeskuksen mukaan rakentamisen laskusuhdanne päättyi vuodenvaihteessa ja luvassa on pientä piristymistä. Rakentamisen kokonaismäärä nousee kuluvana vuonna 3 – 4 prosenttia. Uusia asuntoja arvioidaan aloitettavan kuluvana vuonna jopa yli 30 000. Myös korjaamisen uskotaan jatkuvan vilkkaana. Vaparaahoitteinen asuntotuotanto on lupakehityksen perusteella yhä kasvusuunnassa ja valtion tukeman tuotannon vähentyminen on sopinut suhdannetilanteeseen hyvin. (Rakentaminen 2011 – 2012. Talouskehityksen epävarmuus heijastuu myös rakentamiseen.)

Yksityissektorilla kysyntää kasvattaa alhainen korkotaso. Kotitalousvähennys kasvattaa myös kysyntää ja vähentää harmaantalouden osuutta alalla. Energian hintojen nousun myötä yksityisten asiakkaiden mielenkiinto vaihtoehtoisia lämmöntuotantotapoja ja energiansäästämistä kohtaan on kovassa kasvussa, mikä lisää saneerauspalveluiden kysyntää. Asuntokannan vanhetessa korjausrakentamisen tarve lisääntyy kaikilla asiakassektoreilla.

TH-Rakennuksen tärkeimmät asiakkaat tulevat olemaan yksityiset henkilöt ja kotitaloudet, jotka ovat tekemässä remonttia tai suunnittelemassa remontin aloittamista. TH-Rakennus tulee myös tekemään vapaa-ajan asuntojen rakentamista ja remontointia. Pienempänä asiakaskuntana tulevat olemaan jo toimivat ja huomattavasti isommat rakennusalan yritykset, jotka tarvitsevat aliurakoitsijoita. TH-Rakennus tulee myös hakeamaan kaupunkien ja kuntien aliurakointitöitä. Tavoitteena on ajan myötä laajentaa asiakaskuntaa, joka antaa yritykselle vakaamman toimintapohjan, eikä enää olla yhden kortin varassa.

Asiakkaat	Palvelut
<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rakennusliikkeet</li> <li>– Yksityishenkilöt, jotka tarvitsevat rakennuspalveluita</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Rakennuspalvelut</li> <li>– Asiantuntijapalvelut</li> </ul>

Kuva 3 TH-Rakennuksen asiakkaat

## 5.5 Hinnoittelu

TH-Rakennus tulee käyttämään katetuottohinnoittelua eli asettamaan palveluiden hinnan kattamaan kaikki omat kustannukset. Toki hinnoissa tullaan ottamaan markkinoilla vallitsevat hinnat huomioon ja yrittää ottaa nämä omassa hinnoittelussaan huomioon. Palveluilla ei ole yhtä kiinteää hintaa vaan hinta muodostuu työhaastavuudesta sekä kohteen sijainnista. Urakan ollessa isompi, voidaan hinnoista neuvotella ja joustaa enemmän.

Esimerkiksi 70m<sup>2</sup> kerrostaloasunnon kunnostusremontti, jossa osa seinistä puretaan, ostetut keittiökalusteet sekä liesituuletin asennetaan, lisäksi vesi- ja sähköpaikat tarkistetaan ja osa lattiasta uusitaan. Tämänkaltaista urakkaa lähdettäisiin tekemään 32€/tunti + alv. hinnalla.

50m<sup>2</sup> puulattian hionta ja lakkaus hintaan 1300 euroa sisältäen lakat, muut tarvikkeet, hionnan ja sävytyksen. 50m<sup>2</sup> katon maalaus hintaan 500 euroa, sisältäen maalit ja maalausvälineet tai 32 €/tunti + alv.

## 5.6 Markkinointi

Palvelua on vaikea kuvailla havainnollisesti etukäteen. Asiakkaan pitäisi vain uskoa, että hän todennäköisesti saa rahoilleen vastinetta. Tuotetta on mahdollista kokeilla etukäteen, mutta palvelun kohdalla asia ei ole niin yksinkertainen. (Parantainen 2007, 185.)

TH-Rakennus tulee keskittymään markkinoinnissaan lähinnä Internet-mainontaan, koska aloittelevalla yrityksellä ei ole varaa mainostaa säännöllisesti paikallislehdessä sekä alueen ilmaisjakeluissa. Perinteistä lehtimainontaa ei unohdeta, mutta sitä käytetään harkiten.

Sanomalehden mainokset mielletään ajankohtaisiksi, koska ne ovat samassa mediassa uutisten kanssa. Mainosten linkaari on kuitenkin lyhyt, koska lehdet vanhenevat päivässä. Sanomalehtimainonnan hyötyjä ovat alueellisesti tehokas media, ajankohtainen luonne sekä joustavuus. (Mainonta sanomalehdissä. 2012)

TH-Rakennuksen näkyvyyttä voi parantaa teippaamalla mainokset yrityksen omistaman pakettiauton molempiin kylkiin. Tämä on suhteellisen edullinen tapa saada yritykselle näkyvyyttä. Teippauskustannuksiin tulee varata 200–300 euroa.

Rakennusluvut, joita kunnat ja kaupungit myöntävät ovat julkista tietoa, joten TH-Rakennus voi hyödyntää niitä markkinoinnissaan. Mainos lähetetään yksityisille kuluttajille postissa. Kirjeissä voidaan hyödyntää referenssejä, joka on valmistettu yhteistyökumppaneiden löytämiseksi. Näin potentiaalinen asiakas näkee heti, millaisia palveluita yritys tuottaa.

### 5.6.1 Internet-mainonta

Internet-sivut ovat nykyään tärkeä osa yrityksen mainontaa, sillä asiakas tutustuu usein yritykseen verkkosivujen välityksellä. TH-Rakennus tulee panostamaan omiin www-sivuihinsa. Kilpailijoiden sivut ovat erittäin yksinkertaisia tai ne puuttuvat kokonaan. Www-sivut tulevat olemaan selkeät ja yksinkertaiset, mutta kuitenkin tarvittavat tiedot löytyvät helposti.

Google AdWords- mainonta on hakusanamainontaa Suomen suosituimmassa hakukoneessa Googlessa. Hakusanamainonta tuo mainostekstin näkyviin, kun joku hakee tuotteistasi tai palveluistasi tietoa. Siksi Google-mainonta tavoittaa asiakkaat juuri silloin, kun he ovat valmiita ostamaan. AdWordsilla voi valita, missä mainos näkyy, asettaa itselleen sopivan budjetin ja mitata mainoksen vaikutusta helposti. Google AdWordsin avulla tavoittaa ihmiset juuri silloin kuin he hakevat Internetistä tarjoamaasi tuotetta tai palvelua. Mainos voi näkyä Googlessa ja kumppanisivustoissa. Napsautuskohtaisen hinnoittelun ansiosta maksetaan vain, kun joku napsauttaa mainosta. (Poutiainen 2006, 14.)

TH-Rakennus tulee myös mainostamaan ja olemaan aktiivinen [www.kodinremontit.fi](http://www.kodinremontit.fi) -sivustolla. Sivuston tarkoituksena on yhdistää remonttimiestä etsivät kotitaloudet ja rakennusalan yritykset. Työn tilaaja jättää ilmoituksen työstä ja odottaa tarjouksia. Työntekijä tekee tarjouksen ilmoituksessa kuvaillusta työstä. Työn tilaaja vertailee tarjouksia, tarjouksen tekijöitä ja tekijöiden saamia palautteita. Tilaaja hyväksyy vertailun perusteella valitsemansa tarjouksen. Tarjouksen tekijä suorittaa ilmoituksessa kuvaillun työn tarjoamaansa hintaan. Kyseinen palvelu on maksuton.

### 5.7 Kilpailijat

Yrityksen pääasiallinen toiminta-alue tulee olemaan Kymenlaakson alue, mutta yrityksellä tulee olemaan valmiudet toimia myös tämän alueen ulkopuolella, työtilanteen niin vaatiessa. Tällöin kyseeseen tulee toiminta-alueen laajentaminen Etelä-Karjalan ja itäisen Uudenmaan suuntaan.

Kotkassa ja lähikunnissa toimii yhteensä 230 yritystä, jotka ilmoittavat toimialakseen

rakennuspalvelut, tiedot haettu suomenyrietykset.fi hakupalvelusta. Otannassa on mukana siis kaikki rakentamiseen liittyvät yritykset, kuten rakennusliikkeet, kalusteasennusyrietykset, katonasennusyrietykset, perustuksia tekevät yritykset, yms. Alueella siis riittää kilpailijoita ja markkinoilla erottuminen tulee olemaan haastavaa.

TH-Rakennuksen pääkilpailijoina tulevat olemaan alkuvaiheessa pienet yhden miehen yritykset sekä muut pienet toimijat. Suurin osa alueella toimivista yrityksistä on juuri toiminimi pohjalta toimivia. Pienet yritykset eivät pysty keskittymään kuin parin palveluntuottamiseen pienellä alueella.

Pienten yritysten vahvuutena on ja lähes ainoana kilpailukeinona on henkilökohtainen palvelu sekä laadukas työnjälki. Heillä ei ole varaa kilpailla hinnalla tai volyyymilla. Pienillä yrityksillä ei ole varaa tehdä töitään huonosti, sillä huono maine vaikeuttaa työnsaantia ja tätä kautta uhkaa yrityksen olemassaoloa.

Suurten rakennusyhtiöiden kilpailukeinoina on usein hinnoittelu. He pystyvät usein tuottamaan halutun palvelun pientä toiminimeä halvemmalla. Suurilla rakennusalanyrityksillä on työntekijöinään ulkomaalaisia Suomeen muuttaneita, jotka tyytyvät pienempään palkkaan kuin suomalaiset ammattilaiset. Lisäksi he ovat enemmän kiinnostuneita isoista urakoista, kuin pienistä pintaremonteista. TH-Rakennus ei tule kilpailemaan näiden yritysten kanssa samoista asiakkaista.

## 5.8 Henkilöstö

Yrityksessä tulee siis, kuten aiemmin mainittu, työskentelemään alkuvaiheessa vain kaksi henkilöä. Perustajista allekirjoittanut tulee vastaamaan yrityksen liiketoiminnan organisoinnista ja kehittämisestä. Toisen perustajan päävastuualue tulee olemaan käytännöntöiden suunnittelu ja rakennustekninen päätöksenteko. Itse rakentaminen tullaan suorittamaan molempien perustajien toimesta. Sairaustapauksen sattuessa on varauduttu käyttämään vuokratyövoimaa.

Tulevaisuudessa yrityksen palvelukseen tullaan todennäköisesti palkkaamaan lisää henkilökuntaa, nimenomaan käytännön toteutukseen. Henkilöiden valinnassa tullaan olemaan todella huolellisia ja pyritään varmistumaan työntekijän sopivuudesta yrityk-

sen palvelukseen. Palkattavan henkilön tulee olla yhteistyökykyinen, ammattitaitoinen ja motivoitunut, sekä valmis sitoutumaan yrityksen päämääriin. Ajatuksena on myös tulevaisuudessa tarjota ammattikoululaisille ja aikuiskoulutuksessa oleville työharjoittelu paikkoja. Tämä auttaa rekrytoinnissa, sillä nähdään paljon erilaisia työmiehiä toisissa ja pystytään arviomaan heidän sopivuuttaan jatka yrityksen palveluksessa.

## 5.9 Rahoitus

TH-Rakennus pyrkii mahdollisimman suureen omapääomaan, mutta alan vaatiessa kohtuullisen suuret alkuinvestoinnit, johtuen kalusto-, kone- ja materiaalihankinnoista, joudutaan turvautumaan suurilta osin ulkopuoliseen rahoitukseen. Tavoitteeksi oman pääoman osalta on asetettu 10 000 euroa. Omaa pääomaa kerrytetään jatkuvasti kohti toiminnan aloittamista.

Valtio myöntää aloitteleville yrittäjille toimeentulotukea starttirahan muodossa. Starttirahan tarkoituksena on tueta yrittäjän toimeentulo yrityksen alkuvaiheessa. Starttiraha muodostuu kahdesta osasta, perusosasta sekä lisäosasta. Perustuen suuruus on vuonna 2012 31,36 euroa/päivä. Lisäosan suuruus vaihtelee tapauksittain työ- ja elinkeinotoimiston harkinnan mukaan. Lisäosan suuruus on enintään 60 % perustuen määrästä. (Starttiraha. 2012)

Yritykselle on tehty investointilaskelma (Liite1), josta selviää investoinnit, joita tarvitaan yritystoiminnan aloittamiseen. Rakennusalan yrityksen ollessa kyseessä, vaativat alkuinvestoinnit rahaa, johtuen kalusto-, kone- ja materiaalihankinnoista. Yrityksellä on toimitilat ja varastotilat valmiina, joten näistäkään ei synny lisäkustannuksia. Lisäksi rahaa menee yrityksen perustamismaksuihin.

Kannattavuuslaskelmasta (Liite 2) selviää mihin alkupääoma kuluu toiminnan alku-kuukausina. Näitä ovat yrittäjän palkkakustannukset, YEL-kustannukset, markkinointi- sekä viestintäkulut. Näin saadaan selville, kuinka paljon yritys tarvitsee rahaa sisään, jotta toiminta pysyy kannattavana.

Investointilaskelma sekä kannattavuuslaskelma muodostavat yhteensä yrityksen rahan tarpeen. Myyntilaskelman (Liite 3) avulla selvitetään rahan lähteet ja verrataan rahan tarpeeseen. Tavallisimmin perustamisvaiheessa lasketaan minimimyyntikatetarve, se

euro-määrä, jolla yritys saavuttaa 0-tuloksen.

## 5.10 Verotus ja kirjanpito

### 5.10.1 Verotus

Kommandiittiyhtiö, jonkalainen myös TH-Rakennus tulee olemaan, maksaa veroa elinkeinotoiminnantuloksesta. Ensin tuloksesta vähennetään äänettömän yhtiömiehen osuus ja loppu jaetaan vastuullisten yhtiömiesten kesken. 30 % tilivuoden aikana maksetuista palkoista voidaan laskea nettovarallisuuteen, joka oikeuttaa pääomatuloon. Kommandiittiyhtiö voi maksaa yhtiömiehilleen palkkaa ja luontaisetuja, jotka käsitellään kirjanpidossa samoin kuin avoimessa yhtiössä, eli ne ovat verotuksessa vähenskelpoisia kuluja. (Meretniemi & Ylönen 2009, 58.)

Rakennusalan harmaata taloutta koskevia lainsäädännön mahdollistamia uusia torjuntatoimia on alettu toteuttaa 2012-vuoden alusta. Ensimmäisessä vaiheessa otettiin käyttöön rakennuslalla veronumero ja Verohallinnossa alettiin pitää rakennusalan julkista veronumerorekisteriä. (Veronumero 2012.)

Kaikki rakennustyömaalla työskentelevät tarvitsevat veronumeron. Veronumero on 12-merkkinen, yksilöllinen numerosarja, josta ei voi päätellä henkilön ikää, sukupuolta tai syntymäaika. Veronumero ei myöskään vaihdu tai muutu työnantajaa tai työmaata vaihtaessa. Veronumeron saaminen edellyttää aina suomalaista henkilötunnusta. Ulkomaalaisten henkilöiden on haettava henkilötietojen merkitsemistä väestötietojärjestelmään, jolloin he saavat suomalaisen henkilötunnuksen. (Veronumero 2012.)

### 5.10.2 Kirjanpito

TH-Rakennus tulee ostamaan kirjanpitopalvelun ammattilaisilta. Näin myös tuetaan paikallista kirjanpitäjää. TH-Rakennus on myös pieni tilinpitovelvollinen, joka tarkoittaa sitä, että yrityksen ei tarvitse laatia rahoituslaskelmaa eikä toimintakertomusta. Yritys on pieni kirjanpitovelvollinen, jos liiketoiminta tai sitä vastaava voitto on alle 7.3 miljoonaa euroa, taseen loppusumma on alle 3.65 miljoonaa euroa sekä palveluksessa on keskimäärin alle 50 henkilöä.



## 6 RISKIT

### 6.1 Riskit

Riskianalyysien avulla yrittäjät pyrkivät analysoimaan ja tunnistamaan riskit. Analyysien pohjalta kannattaa yrittäjän tehdä tarjouspyynnön usealle vakuutusyhtiölle ja kilpailuttaa vakuutukset. Vakuutusyhtiöille tehtävä tarjouspyyntö sisältää ne riskit, jotka on mahdollista vakuuttaa ja näin ollen riskit siirtyvät yrityksen ulkopuolelle. Kaikkia riskejä, ei kuitenkaan voi vakuuttaa, joten nämä jäävät yrittäjän vastuulle.

TH-Rakennuksen kohdalla suurimmat riskit liittyvät henkilöriskeihin ja omaisuusvahinkoihin. Voidaan pitää varmana, että sairaustapauksia sattuu, sekä valitettavasti tapaturmia. Tulipalon ja kalustoon liittyvän vahingon mahdollisuutta ei pidä myöskään sulkea pois. Näihin riskeihin varaudutaan panostamalla työturvallisuuteen, laittamalla vakuutukset kuntoon ja verkostot kuntoon sijaisen saamiseksi. Liikeriskiä pienennetään miettimällä tarkkaan investoinnit ja seurataan taloutta muutenkin tarkasti. Lisäksi varaudutaan mahdollisiin yllättäviin menoeriin.

Liikeriskeihin kuuluvat alan kilpailu, rakennusvirheet, aikatauluihin liittyvät ongelmat, asiakkaiden maksuhäiriöt, puutteelliset sopimukset yms. Nämä riskit on yrittäjän opittava tunnistamaan, jotta niihin voidaan varautua. Liikeriskeihin voi varautua tehostamalla valvontaa, tarkistamalla sopimukset sekä kouluttautumalla lisää. Asiakkaiden mahdollisiin maksuhäiriöihin on mahdoton varautua, jos sopimusta tehdessä niitä ei ollut näköpiirissä.

### 6.2 SWOT-ANALYYSI

SWOT-analyysi on hyvä tapa arvioida yrityshankkeen vahvuuksia ja heikkouksia. Tämän analyysimenetelmän nimi muodostuu seuraavista englanninkielisistä sanoista:

S = strenght = vahvuudet

W = weaknessess = heikkoudet

O = oppurtunities = mahdollisuudet

T = threats = uhat

SWOT on yleinen ja käyttökelpoinen väline liikeidean ja yrityksen toimintaympäristön kriittiseen arviointiin. Analyysi esitetään usein siten, että vahvuudet ja heikkoudet ovat yrityksen sisäisiä tekijöitä. Mahdollisuudet ja uhat ovat yrityksen ulkopuolisia ja tulevaisuudessa potentiaalisesti tapahtuvia asioita. Alla olevaan kuvaan on koottu TH-Rakennuksen tämänhetkisiä vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkia. (Meretniemi & Ylönen 2009, 34.)

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perustajien koulutus</li> <li>- Ammattitaito</li> <li>- Motivaatio</li> </ul>	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kokemuksen puute</li> <li>- Uusi yritys</li> <li>- Kova kilpailu alalla</li> </ul>
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Laajentaminen</li> <li>-Verkostoituminen</li> </ul>	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kilpailijat</li> <li>- Alan suhdanne herkkyys</li> <li>- Asiakkaiden puute</li> </ul>

### 6.2.1 Vahvuudet

TH-Rakennuksen vahvuuksiin kuuluu perustajien koulutus, toinen on talonrakentaja ja toisella on liiketaloudellinen koulutus, mutta myös kokemusta rakentamisesta useiden kesätyöpaikkojen ollessa rakennusalalla. Toinen perustajista lisää ammattitaitoaan kokoajan ollessaan töissä toisessa rakennusalan yrityksessä. Motivaatiota löytyy, sillä oma yritys on ollut haaveena jo kymmenen vuoden ajan ja alan kova kilpailu laittaa toimimaan täysillä. Vahvuutena ovat myös suhteet eräisiin isompiin rakennusalan yrityksiin, joka voi poikia aliurakointisopimuksia.

### 6.2.2 Heikkoudet

Heikkouksina on selkeästi kokemuksen puute yrityksen pyörittämisestä. Uuden yrityksen voi olla myös vaikeata saada aluksi asiakkaita, joten markkinointiin on panostettava heti aluksi kunnolla. Koska resurssit ovat pienet, täytyy pääoman sijoittamista harkita tarkasti. Internet- mainonta ja henkilökohtainen myyntityö ovat avainkeinoja, joilla yrityksen tunnettuutta lisätään. Heikkoutena on myös rajallinen budjetti alkuun. Tämän johdosta toiminta tulee rajoittumaan pienelle alueelle. Heikkouksia lähdetään parantamaan hankkimalla lisää alan koulutusta sekä käymällä aloitteleville yrittäjille tarkoitettuja kursseja.

### 6.2.3 Mahdollisuudet

TH-Rakennuksen mahdollisuuksia ovat laajentuminen ja verkostoituminen alan muiden yritysten kanssa. Toiminnan lähtiessä käyntiin on laajentuminen ainut oikea vaihtoehto, että saadaan laajennettua tulopohjaa. Yhteistyö alan suuren yrityksen kanssa tuo uusia työmahdollisuuksia, koska heillä ei ole aikaa tehdä kaikkia töitä itse. Yrityksen alusta lähtien kannattaa pyrkiä luomaan hyvät suhteet alan muihin toimijoihin. Toiminnan alkuvaiheessa pienetkin työt ja urakat voivat olla ratkaisevassa asemassa siinä, että selviääkö yritys vai ei.

### 6.2.4 Uhat

Uhista suurimpana on alan kova kilpailu, joka karsii heikot yrityksen pois nopeasti. Uhkana ovat myös yleinen taloudellinen kehitys ja ihmisten työllistymismahdollisuudet. Taantumien ja laman uhatessa ihmiset alkavat tarkkailla rahankäyttöään. Asiakkaiden puute on se tekijä, joka pistää yrityksiä konkurssiin ja pois pelistä. Uhkiin varaudutaan varmistamalla yrityksen kannattavuus sekä rahoituksen riittävyys ennen kuin yritystä aletaan perustamaan. Alan kova kilpailu voi myös tarjota mahdollisuuden tehdä yhteistyötä alan muiden yritysten kanssa, tavoitteena molempien osapuolten selviäminen.

## 7 YHTEENVETO

Nykypäivänä yrittäjiltä vaaditaan entistä monipuolisempaa osaamista ja eri alojen hallintaa. Yrittäjyys on vaativaa, joten siksi yrittäjäksi ryhtymistä tuleekin harkita rauhas- ja mieltä, onko tarpeeksi tietotaitoa, motivaatiota ja henkistä kestävyyttä. Lisäksi omia heikkouksia ja vahvuuksia on kyettävä arvioimaan. Yrittäjyyden tuoma vapaus lisää vastuun määrää monen asian suhteen. Menestyksekkäs liiketoiminta edellyttää motivaation säilymistä, jatkuvaa oppimista ja yrityksen kehittämistä kilpailukyvyyn ylläpitämiseksi. Joskus yrittäjyys voi tuntua yksinäiseltäkin. Siksi yrittäjyyden lähtökohtana tulee olla luja halu ja tahto sekä intohimo myytävää tuotetta, palvelua tai itse yrittäjyyttä kohtaan.

Tavoitteena oli tehdä perustettavalle rakennusalan yritykselle liiketoimintasuunnitelma. Työssä sai käyttää koulussa opittuja taitoja hyvin laajasti ja uusia asioita sai opiskella työtä tehdessä. Rahoitus ja palveluiden hinnoitteluun liittyvä työ oli mielestäni vaikeinta koko työssä. Palveluiden hinnoittelussa vaikeuden toi se tosiasia, että palvelun hinta työstä riippuen. Työn hinta vaihtelee niin paljon kohteen kunnon, vaikeuden ja sijainnin mukaan. Kahta täysin samanlaista urakkaa ei vain ole. Oli myös erittäin haastavaa yrittää mieltä etukäteen, millaisia mahdollisia kuluja yrityksellä on saati miten paljon asiakkaita perustettavalla yrityksellä voisi olla.

Opinnäytetyötä tehdessä tuli opittua erittäin paljon yrityksen perustamisesta ja yrittäjyydestä kokonaisuudessaan. Jo yhtiömuodon valinta muodostui haasteelliseksi, pohdittaessa yritysmuotojen hyviä ja huonoja puolia. Onneksi on päässyt nykyisen työni, pankkitoimihenkilö, puolesta ja kautta tutustumaan yritysten pankkitoimintaan ja mitä toimia yrityksen rahaliikenteen hoitaminen vaatii.

Toivon, että liiketoimintasuunnitelma antaa ideoita ja ajatuksia, joista yritys hyötyy tulevaisuudessa. Pienellä yrityksellä on paljon haasteita kovilla markkinoilla, ja markkinoinnin onnistuminen on yksi edellytys yrityksen menestymiselle. Laskelmia tehdessä tuli ilmi, että minun on syytä pysyä ainakin aluksi palkkatyössä ja auttaa yritystä parhaimman mukaan työn ohessa. Toiminnan lähtiessä käyntiin voin minäkin siirtyä kokopäiväisesti TH-Rakennuksen palvelukseen.

## LÄHTEET

Bergström, S. & Leppänen, A. 2007. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Helsinki: Edita Prima Oy.

Covello, J. & Hazelgren, B. 2005. Your first business plan. 5<sup>th</sup> edition. Naperville: Sourcebooks, Inc. Saatavissa:  
[http://books.google.fi/books?id=pKVQNY5VSM8C&printsec=frontcover&hl=fi&source=gbs\\_ge\\_summary\\_r&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](http://books.google.fi/books?id=pKVQNY5VSM8C&printsec=frontcover&hl=fi&source=gbs_ge_summary_r&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false) [viitattu 7.09.2012]

Holopainen, T. & Levonen, A-L. 2006. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita Prima Oy.

Jylhä, E. & Viitala, R. 2007. Liiketoimintaosaaminen. Helsinki: Edit Prima Oy.

Knüpper, S. & Puttonen, V. 2011. Moderni Rahoitus. Juva: Wsoypro.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336. Saatavissa:  
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1997/19971336> [viitattu 05.10.2012]

Lahtinen, J. & Isoviita, A. 2001. Asiakaspalvelun ja markkinoinnin perusteet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Mainonta sanomalehdissä. Saatavissa:  
<http://www.mediaopas.com/sanomalehdet/> [viitattu 12.10.2012]

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Otava.

Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edit Prima Oy

Mäntyneva, M. 2002. Kannattava markkinointi. Vantaa: Dark Oy

Parantainen, J. 2008. Sissimarkkinointi. Helsinki: Talentum.

Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Jyväskylä: Gummerus.

Poutiainen, R. 2006. 101 kysymystä ja vastausta Google markkinoinnista. Helsinki: Talentum Media Oy.

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Kustannusosakeyhtiö Avain.

Rakennusalan suhdanneryhmä. Rakentaminen 2011 – 2012. Talouskehityksen epävarmuus heijastuu myös rakentamiseen. Saatavissa:

[http://www.vm.fi/vm/fi/04\\_julkaisut\\_ja\\_asiakirjat/01\\_julkaisut/02\\_taloudelliset\\_katsaukset/20110913Rakent/RAKSURaportti\\_13092011.pdf](http://www.vm.fi/vm/fi/04_julkaisut_ja_asiakirjat/01_julkaisut/02_taloudelliset_katsaukset/20110913Rakent/RAKSURaportti_13092011.pdf) [viitattu 8.10.2012]

Rope, T. 2005a. Suuri markkinointikirja. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy

Starttiraha - aloittavan yrittäjän tuki. Saatavissa:

[http://www.mol.fi/mol/fi/04\\_yrittaminen/05\\_starttiraha/index.jsp](http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp) [viitattu 09.10.2012]

Suomen yrittäjät. Yrittäjyys Suomessa. Saatavissa:

<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/suomenyrittajat/yrittajyys Suomessa> [viitattu 19.08.2012]

Työ- ja elinkeinoministeriö. Yrittäjyyskatsaus 2009. Saatavissa:

[http://www.tem.fi/files/25013/TEM\\_54\\_2009\\_tyo\\_ja\\_yrittajyys.pdf](http://www.tem.fi/files/25013/TEM_54_2009_tyo_ja_yrittajyys.pdf) [viitattu 10.10.2012]

Verohallinto. Veronumero. Saatavissa:

<http://www.vero.fi/fi->

[FI/Syventavat\\_veroohjeet/Kansainvaliset\\_tilanteet/Veronumero\\_\\_ohje\\_rakennusalan\\_tyontekijo\(20240\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Kansainvaliset_tilanteet/Veronumero__ohje_rakennusalan_tyontekijo(20240)) [viitattu 15.10.2012]

Viitala, J. 2006. Yrittäjän taloushallinnon perusteet. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino Oy.

Vuokko, P. 2003. Markkinointiviestintä: merkitys, vaikutus ja keinot. Porvoo: WS Bookwell Oy

Yrityksen perustajan opas 2009. Keskuskauppakamari 2009. Helsinki: Edita Prima Oy

