



TAMPEREEN
AMMATTIKORKEAKOULU

Rakennusalan yrityksen perustaminen

Liiketoimintasuunnitelma

Ville Mantila

Opinnäytetyö
Toukokuu 2016
Rakennustekniikka
Rakennustuotanto



TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Rakennustekniikka
Rakennustuotanto

MANTILA VILLE:
Rakennusalan yrityksen perustaminen
Liiketoimintasuunnitelma

Opinnäytetyö 26 sivua
Toukokuu 2016

Lähipiirissäni on aina ollut yrittäjiä. Olen ihaillut sitä intohimoa ja päättäväisyyttä, jonka avulla he ovat perheensä ruokkineet. Opinnäytetyöni päämääränä onkin laatia liiketoimintasuunnitelma omalle yritykselleni.

Liiketoimintasuunnitelma laaditaan ohjenuoraksi yrittäjyyden aloittamiseksi. Se tehdään oman toimeksiannon perusteella, rakennuspalveluita tarjoavan yrityksen perustamista varten, jolla on valmis liikeidea ja toimintaympäristö.

Työn tuloksena saatiin hyvinkin kattava teoriaosuus yrittäjyydestä, yritysmuodoista ja liiketoimintasuunnitelmasta, sekä varsinainen liiketoimintasuunnitelma perustettavan yrityksen käyttöön. Teoriaosuudessa käsitellään eri yritysmuotoja ja liiketoimintasuunnitelman tärkeimpiä osa-alueita taloudelliset laskelmat mukaan lukien.

Tämän opinnäytetyön tekeminen on auttanut minua hahmottamaan yrittäjyyteen liittyviä riskejä ja mahdollisuuksia. Olen saanut myös itsevarmuutta ja uskoa siihen, että yritykselläni on mahdollisuus menestyä.

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Rakennustekniikka
Rakennustuotanto

VILLE MANTILA:
Starting a construction company
Business plan

Bachelor's thesis 26 pages
May 2016

All my life I have been surrounded by people who run their own businesses. I have always admired their passion and determination in bringing a livelihood for themselves and their family. That is why, the goal of this thesis is to create a business plan for a company of my own.

The business plan is created as a guideline for me to start my own business. It is made for my own purposes to startup a construction company, with an existing business idea and business environment.

The outcome of the thesis is a comprehensive theoretical written part of entrepreneurship, of business forms and of business planning, as well as the actual business plan for the company. The theoretical part of the thesis deals with the different forms of entrepreneurship and the most important aspects of the business plan, including financial calculations.

Due to writing this thesis, I have learned to perceive risks and opportunities related to entrepreneurship. I have also gained self-confidence and a true belief that the company has the potential to succeed in real life as well as on paper.

Key words: business plan, construction company, business form

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
1.1	Tausta.....	5
1.2	Tavoite	5
1.3	Menetelmät	6
1.4	Rajaukset.....	6
2	MENETELMÄT	7
2.1	Haastattelu	7
2.2	Kirjallisuustutkimus.....	8
3	YRITYSMUODON VALINTA.....	10
3.1	Yritysmuodot	10
3.1.1	Toiminimi.....	11
3.1.2	Avoin yhtiö	12
3.1.3	Kommandiittiyhtiö	13
3.1.4	Osakeyhtiö	14
3.1.5	Osuuskunta.....	15
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN	16
4.1	Liiketoimintasuunnitelma	16
4.1.1	Perustiedot.....	17
4.1.2	Liikeidea.....	17
4.1.3	Visio ja arvot.....	17
4.1.4	Tuotteet, palvelut ja ydinosaminen	18
4.1.5	Asiakkaat, markkinat ja kilpailu	18
4.1.6	Markkinointi ja myynti	18
4.1.7	Suhteet muihin sidosryhmiin.....	19
4.1.8	Rahoitus	19
4.1.9	Henkilöstö	20
4.1.10	SWOT-analyysi.....	20
4.1.11	Investointilaskelma	20
4.1.12	Kannattavuuslaskelma.....	21
5	YHTEENVETO	24
5.1	Tulosityhteenvedo.....	24
5.2	Jatkotoimenpiteet	24
6	POHDINTA.....	25
	LÄHTEET.....	26

1 JOHDANTO

1.1 Tausta

Rakentaminen on suhdanneherkkä ala, ja lehdistä ja muista medioista saa lukea uutisia, pienten ja keskisuurten rakennusyritysten, vaikeuksista ja konkurssista talouden hidastuessa. Osa yrityksistä ui kuitenkin vastavirtaan ja menestyy taantumankin aikana. Kasvukeskuksissa rakentaminen jatkuu talouden tilanteesta riippumatta, ja vanheneva rakennuskanta vaatii myös korjaajansa.

Tosiasia on, että taloja ja asuntoja rakennetaan, ostetaan ja saneerataan koko ajan, ja kaikki tämä tapahtuu yhä kasvavassa määrin ammattitaitoisten ihmisten ja yritysten toimesta. Ammattirakentajat kädentaitoineen ovat, varsinkin kiihtyvässä elämänrytmissä elävien, kaupunkilaisten palveluksessa, kun osaamista ei ehditä, tai tarvitse itse hankkia.

Menneet ovat ne ajat, kun kylän miehet kaatoivat kirveillään puut, joista rakennettiin talot. Moderni kaupunkilainen asunnonomistaja on tyylietoinen, arvostaa laatua ja seuraa aikaansa. Monella ensiasunnon ostajalla on liian kiire remontoidakseen omaa asuntoaan. Taloaan rakentavat vaativat erikoisia ja persoonallisia ratkaisuja, jolloin tarpeisiin vastaavalle yritykselle löytyy kysyntää.

Oma yritykseni tulee tähtäämään edellä mainituille markkinoille. Yritys tuottaa laadukkaita suunnittelu- ja rakennuspalveluita yksityistalouksille, sekä aliurakointia muille alan toimijoille tarpeen mukaan.

1.2 Tavoite

Opinnäytetyön päätavoitteena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Osatavoitteita ovat yritysmuodon valinta, toiminnan suunnittelu, rahoituksen suunnittelu sekä kannattavuuslaskelmat.

Opinnäytetyöni on tehty ohjenuoraksi ja avuksi itselleni mahdollisen yrittäjyyden aloittamiseksi. Sen aiheena on laatia seikkaperäinen liiketoimintasuunnitelma rakennuspalveluita tarjoavalle yritykselle, jolla on valmis liikeidea ja toimintaympäristö, vaikkakin yritys on vasta suunnitteilla. Työn osatavoitteena on myös selvittää luontevin yritysmuoto liiketoiminnalle.

1.3 Menetelmät

Opinnäytetyön laatiminen on ollut pitkälti empiiristä, eli havainnointiin perustuvaa tutkimusta, jossa aineisto on ollut pääosassa. Valmiiksi dokumentoidun aineiston pohjalta on laadittu investointi- ja kannattavuuslaskelmia. Työn tekemisessä on käytetty menetelminä haastattelututkimusta ja kirjallisuustutkimusta.

Liiketoimintasuunnitelman avulla kartoitetaan perustettavan yrityksen mahdollisuuksia menestyä markkinoilla. Tavoitteena on luoda, analyysien ja laskelmien avulla, selkeä opas perustettavalle yritykselle. Liiketoimintasuunnitelma on pyritty tekemään laadultaan sellaiseksi, että sen avulla yritys voi hakea rahoitusta perustamisvaiheessa.

Opinnäytetyöni toiminnallisena tavoitteena on perustaa oikea yritys. Tutkimuksen tuloksena yritykselle on valittu yritysmuoto, ja sille on laadittu liiketoimintasuunnitelma.

1.4 Rajaukset

Yrityksen perustamistoimenpiteistä on tietoa saatavilla hyvinkin paljon. Nämä käytännön toimenpiteet sekä verotukselliset asiat on jätetty tutkimuksessa vähäiselle painoarvolle. Valtion virastot ja organisaatiot avustavat tarvittaessa aloittavaa yrittäjää käytännön asioissa.

Yrityksen liiketoimintasuunnitelma on luottamuksellinen, eikä sitä julkaista.

2 MENETELMÄT

Tiedon- ja aineistonhankintamenetelmät ovat keinoja, joilla tutkimuksen aineisto kerätään kasaan. Aineistonhankintamenetelmät määräytyvät sen mukaan, mitä aineistoa tutkimuksessa käytetään. Tutkimusongelmat ja tutkimustehtävä määrittävät, millainen aineisto kerätään. Tutkimuksen aineistona voidaan käyttää jo olemassa olevia tutkimuksia, tai aineisto voidaan koota itse, esimerkiksi haastatteluiden avulla (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Laadullisia aineistonhankintamenetelmiä ovat muun muassa havainnointi sekä haastattelut. Näissä menetelmissä tutkija osallistuu tiedonhankintaan ja aineiston tuottamiseen. Jatkotoimenpiteenä, kerätty tutkimusaineisto analysoidaan tutkimusongelman ratkaisemiseksi (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Teoriataustainen aineistonhankinta on usein kirjallisuuden avulla tapahtuvaa tutkimustiedon keräämistä. Muita valmiita dokumentteja, joita tutkimuksessa voidaan käyttää, ovat esimerkiksi kirjeet ja asiakirjat. Viranomaistahot ja erilaiset organisaatiot keräävät valmiita aineistokokonaisuuksia, joita tutkimuksessa on mahdollista hyödyntää (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Muita aineistonhankintamenetelmiä ovat esimerkiksi kokeet, kyselyt, otanta ja seuranta (Jyväskylän Yliopisto 2014).

2.1 Haastattelu

Haastatteluaineiston käyttö on yleistä ammatillisessa tutkimuksessa. Jälkikäsitteilyä lukuun ottamatta se on verrattain helppoa ja nopeaa toteuttaa (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Aineistoa voidaan kerätä muistiinpanoja tehden, tai haastattelu voidaan taltioda. Lähtökohtaisesti haastattelu edellyttää tutkijan ja haastateltavan kohtaamista ja vuorovaikutusta. Haastattelu voidaan toteuttaa myös puhelimesta tai sähköpostilla (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Haastattelun struktuuri voi olla rajattu, jolloin kysymykset ja aihepiiri on rajattu haastateltavan asiantuntemuksen mukaan. Tällöin haastattelu noudattaa etukäteen laadittua kaavaa, jolla varmistetaan, kyseessä olevan tutkimuksen kannalta, oleellisten asioiden esiintulo (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Ei-strukturoitu haastattelu soveltuu tilanteisiin, joissa pyritään mahdollisesti löyhästi rajatun aihealueen syvällisempään tulkintaan. Tällöin haastattelu on enemmänkin haastattelijan ja haastateltavan välistä keskustelua (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Haastattelututkimukseen liittyviä pulmia aiheuttaa lähinnä haastateltavan ja haastattelijan välinen kommunikointi. Ongelmia voi tuottaa muun muassa se, ymmärretäänkö kysytyt kysymykset väärin, tai tulkitaanko vastaus virheellisesti (Vilka 2005, 100–114).

2.2 Kirjallisuustutkimus

Tutkimuksen tekeminen ei vaadi välttämättä uuden tiedon tuottamista. Tutkimusongelmaa on saatettu käsitellä lukemattomia kertoja, ja aineiston avulla tutkijan ongelmanratkaisu voi helpottua. Käytettävä aineisto voi olla esimerkiksi taustatietoutta tai valmiita ongelmanratkaisumalleja (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Kirjallisuustutkimus, ja valmiiksi dokumentoitujen aineistojen käyttö tutkimuksessa, lähtee liikkeelle mahdollisen aineiston rajaamisesta ja valinnasta. Valittujen teosten sisällöstä on poimittava esiin se aineisto, joka hyödyttää omaa tutkimusta. Tutkimuksen aiheeseen liittyvä kirjallisuus voi parhaimmillaan antaa selkeyttä tutkijan kysymystenaseteluun ja aiheen rajaamiseen (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Valmiiksi tuotetun sisällön käyttämisellä on monia etuja. Näitä ovat esimerkiksi tutkimusongelman hahmottamisen helpottuminen sekä ajan- ja rahansäästö (Likitalo & Rissanen 1998, 24).

Kirjallisuustutkimus voi yksinkertaisimmillaan olla jo tutkitun aihealueen kertaamista, ja näin ollen luonteeltaan toteavaa. Tällöin kirjallisuudesta etsitään tietoa tutkimuksen kohteesta (Jyväskylän Yliopisto 2014).

Ongelmia aineistonkäytössä aiheuttaa tulkinnanvaraisuus. Alkuperäinen aineisto on voitu kerätä täysin muuhun tarkoitukseen, kuin mitä tutkimuksessa pyritään ratkaisemaan. (Likitalo & Rissanen 1998, 22) Kirjallisuusaineistoa on aina analysoitava kriittisesti ja kaikki epäluotettavalta vaikuttava informaatio tulee jättää pois (Jyväskylän Yliopisto 2014).

3 YRITYSMUODON VALINTA

Opinnäytetyöhöni liittyvän tiedon keräämisen aloitin jo ennen ammattikorkeakouluopintojani, sillä yrityksen perustamisen mahdollisuus on ollut pitkään mielessäni. Kiinnostukseni ansiosta sisäistämäni perustietouden lisäksi keräsin aineistoa tutkimukseeni erinäisistä kirjallisuuslähteistä sekä haastattelemalla.

Osa tutkimuksessa käytettävästä aineistosta on koottu itse haastattelemalla yrittäjiä. Taivotteena on ollut, yrittäjien mielipiteiden, asenteiden ja kokemusten perusteella, tuottaa selkeä käsitys siitä, mikä yritysmuoto olisi pienelle rakennusalan yritykselle sopivin.

Haastattelut on suoritettu vuorovaikutuksessa haastateltavien kanssa, mutta kysymysten asettelu on ollut strukturoitua, ja samat pääkysymykset ovat olleet mukana jokaisessa haastattelussa.

Esitin yrittäjille seuraavat kysymykset:

1. Miksi valitsitte juuri kyseisen yritysmuodon liiketoimintaanne?
2. Yritysmuotoa valittaessa, oliko valinta selkeä, vai harkittiinko muitakin yrittäjyyden muotoja?
3. Kerro tämän tyyppisen yrittäjyyden hyvistä puolista.
4. Kerro tämän tyyppisen yrittäjyyden huonoista puolista.

3.1 Yritysmuodot

Yritysmuodon valinta on yksi tärkeimmistä päätöksistä, mitä aloittava yrittäjä tekee. Sillä voi olla kauaskantoisia vaikutuksia pitkälle tulevaisuuteen (Kallio, Ripatti & Tanni 2008, 41).

Yritysmuodon valinnassa tulee miettiä tarkasti taloudellista vastuuta, varsinkin jos yritystä perustaa useampi kuin yksi henkilö. Yksinyrittäjän ei tarvitse ainakaan vastuunjakoja miettiä, kuin ei myöskään päätöksentekoon ja yrityskumppanien osallistumiseen liittyviä seikkoja. Yrityksen perustajien määrä vaikuttaakin suuressa määrin siihen, mikä yritysmuoto perustamisvaiheessa kannattaa valita (Kallio ym. 2008, 41–43; Meretniemi & Ylönen 2008, 40).

Suunniteltu yrityskoko vaikuttaa myös yritysmuodon valintaan. Myös verotukselliset tekijät tulee ottaa huomioon. Muita vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa: toiminnan suunniteltu laajeneminen, rahoitustarve, liiketoiminnan riski sekä yrityksen imago, vakuuttavuus ja luotettavuus (Kallio ym. 2008, 41–43; Meretniemi & Ylönen 2008, 40).

Yritysmuodot jaetaan henkilöyrityksiin ja pääomayrityksiin. Henkilöyrityksiä ovat yksityisliike, avoin yhtiö sekä kommandiittiyhtiö. Pääomayrityksiä ovat osakeyhtiö ja osuuskunta (Meretniemi & Ylönen 2008, 41).

3.1.1 Toiminimi

Toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja on Suomessa suosittu yrittämisen muoto. Sen perustaminen on yritysmuodoista edullisinta, nopeinta ja yksinkertaisinta. Toiminimiyrittäjyyden lakkauttaminen on myös helppoa. Toiminimiyrittäjän ei tarvitse lakisääteisesti sijoittaa pääomaa yritykseen. Kaupparekisteriin tehtävä perustamisilmoitus antaa laillisen suojan toiminimen käyttöoikeudelle, mutta ei kuitenkaan ole edellytys toiminimen perustamiselle (Kallio ym. 2008, 46; Meretniemi & Ylönen 2008, 42–43).

Toiminimiyrittäjyys liittyy vahvasti yrittäjän omaan osaamiseen. Toiminimen perustajat ovat elinkeinonharjoittajia. Tämä yritysmuoto sopii yhden henkilön yrittämiseen. Sitä käytetään usein myös, kun palkansaajalla on, varsinaisen työnsä lisäksi, liiketoimintaa sivutoimisesti (Kallio ym. 2008, 46; Meretniemi & Ylönen 2008, 42–43).

Toiminimi kannattaa perustaa, jos liiketoiminta ei ole kovin suurta. Yksityishenkilönä kauppaa voi käydä pienessä määrin, mutta toiminimen perustaminen mahdollistaa todel-

lisen kaupankäynnin. Toiminimen kirjanpitoon riittää tulojen ja menojen ylös kirjaaminen. Jos rahavirta kasvaa, on kuitenkin hyvä palkata ulkopuolinen kirjanpitäjä (Kallio ym. 2008, 46; Meretniemi & Ylönen 2008, 42–43).

Yritystoiminnasta syntyneet tulot ovat yrittäjän henkilökohtaisia tuloja. Rahat, jotka eivät mene yritystoiminnan pyörittämiseen, lasketaan yrittäjän henkilökohtaisiksi varoiksi, jotka pidetään kuitenkin kirjanpidon avulla erillään yksityistalouden rahoista. Yrittäjä voi nostaa yrityksen tililtä yksityisnostoja. Tulot verotetaan yrittäjän henkilökohtaisena ansio- tai pääomatuloina (Kallio ym. 2008, 46; Meretniemi & Ylönen 2008, 42–43).

Tuloja voi myös jakaa perheenjäsenille, mutta tällöin täytyy esittää, että he ovat osallistuneet toiminimen toimintaan työpanoksellaan. Yksityisellä elinkeinonharjoittajalla on täysin itsenäinen päätäntävalta yrityksensä toimintaan. Toiminimiyrittäjä on myös henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen riskeistä (Kallio ym. 2008, 46; Meretniemi & Ylönen 2008, 42–43).

Hyviä puolia: Kustannukset, helppous, sivutoimisuus, mahdollisuus laittaa pöytälaatikkoon, verotus

Huonoja puolia: Riskit ovat henkilökohtaisia, Imago pienenä toimijana, Työttömyysturva yrittäjänä

3.1.2 Avoin yhtiö

Avoimessa yhtiössä vähintään kaksi tai useampi yhtiömies muodostavat yrityksen, jossa he toimivat yksityisen elinkeinonharjoittajan tapaan. Avointa yhtiötä voidaankin kuvata useamman henkilön yhteiseksi toiminimeksi (Kallio ym. 2008, 47; Meretniemi & Ylönen 2008, 44–45).

Avoimen yhtiön perustajina voivat olla niin luonnolliset-, kuin oikeudellisetkin henkilöt. Tämä tarkoittaa sitä, että pääomien yhteenliittymät tai henkilöiden yhteenliittymät, kuten yhtiöt, voivat myös olla yhtiömiehen asemassa avointa yhtiötä perustettaessa. Avoin yhtiö voidaan perustaa myös ilman toimintaan sijoitettavaa pääomaa (Kallio ym. 2008, 47; Meretniemi & Ylönen 2008, 44–45).

Avoimen yhtiön voi perustaa suullisellakin yhtiösopimuksella, mutta kirjallinen sopimus vaaditaan perustamisilmoituksen liitteeksi, joka tehdään kaupparekisteriin (Kallio ym. 2008, 47; Meretniemi & Ylönen 2008, 44–45).

Avoimet yhtiöt ovat usein pieniä tai keskisuuria yhtiöitä, joiden perustajien luottamussuhteet ovat vankalla pohjalla. Avoimessa yhtiössä osakkaat vastaavat kukin henkilökohtaisella omaisuudellaan yhtiön velvoitteista ja veloista. Yhtiömiehet voivat myös itsenäisesti solmia yhtiötä velvoittavia sopimuksia, joista vastuu kuuluu myös muille osakkaille. Yhtiösopimukseen voidaan kuitenkin kirjata poikkeuksia yhtiön päätöksentekoon liittyvistä toimista (Kallio ym. 2008, 47; Meretniemi & Ylönen 2008, 44–45).

Avoimessa yhtiössä palkanmaksu voi tapahtua kuten toiminimellä yritettäessä, eli yksityisottoina, tai osakkaille voidaan maksaa palkkaa. Avoin yhtiö ei siis itsessään ole vero-velvollinen (Kallio ym. 2008, 47; Meretniemi & Ylönen 2008, 44–45).

Hyviä puolia: Yrityksen kirjanpito, tulojen jako ja päätösten teko on helppoa. Toisaalta se edellyttää, että yhtiömiehet tuntevat toisensa hyvin ja luottavat toisiinsa.

Yrittämisen vapaus korostuu avoimessa yhtiössä.

Huonoja puolia: Ongelmia saattaa syntyä, jos yrityksessä on useampia osakkaita kuin kaksi

3.1.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiössä toimii perustajan lisäksi aina ainakin yksi äänetön yhtiömies. Perustajia tulee olla siis vähintään kaksi tai useampi, joista ainakin yhden tulee olla vastuunalainen toimija yhtiössä (Kallio ym. 2008, 51–52; Meretniemi & Ylönen 2008, 46).

Vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat kukin henkilökohtaisella omaisuudellaan yhtiön velvoitteista ja veloista. He myös toimivat yrityksen päätöksentekijöinä. Vastuunalaiset yhtiömiehet voivat sijoittaa varojaan yritystoimintaan, mutta se ei ole pakollista (Kallio ym. 2008, 51–52; Meretniemi & Ylönen 2008, 46–47).

Äänettömät yhtiömiehet ovat toiminnan rahoittajatahoja, jotka eivät varsinaisesti osallistu yhtiön toimintaan. Äänettömän yhtiömiehen riski voidaan määrittää kattamaan vain sijoituksensa suuruuden osuuden. Sopimuksella määritetään sijoituksen suuruus sekä osuus yrityksen voitoista. Sekä vastuualaisia, että äänettömiä yhtiömiehiä voi olla yrityksessä rajaton määrä (Kallio ym. 2008, 51–52; Meretniemi & Ylönen 2008, 46–47).

Kommandiittiyhtiö ei ole verovelvollinen, vaan yhtiömiehet ovat, kuten avoimessa yhtiössäkin. Avoimesta yhtiöstä voidaan tehdä kommandiittiyhtiö, jos yritys tarvitsee rahoi-
tusta ja näin ollen äänetöntä yhtiömiestä (Kallio ym. 2008, 51–52; Meretniemi & Ylönen 2008, 46–47).

Hyviä puolia: Yhtiössä ei ole tarvetta erilliselle palkanmaksulle. Ennakkoverotus on selkeää. Tilinpäätös tehdään vain kerran vuodessa

Huonoja puolia: Yrittäjä vastaa koko yrityksen toiminnasta omilla varoillaan.

3.1.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön perustaminen on kannattavaa silloin, kun perustajia on useampi, tavoitteena on mittava liiketoiminta ja toimintaan tarvitaan runsaasti pääomaa (Kallio ym. 2008, 52; Meretniemi & Ylönen 2008, 50).

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi henkilö. Osakkaat eivät ole vastuussa yrityksen velvoitteista ja veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan, vaan vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan. Osakkaina voi olla myös sijoittajia, jotka eivät varsinaisesti toimi yrityksessä (Kallio ym. 2008, 52–56; Meretniemi & Ylönen 2008, 50–51).

Osakeyhtiöön laaditaan perustamiskirja ja yhtiöjärjestys. Näistä käy ilmi yrityksen perustietojen lisäksi muun muassa osakepääoma, osakkeen nimellisarvo, hallituksen jäsenten määrä sekä yhtiön tilikausi. Osakeyhtiö syntyy, kun siitä päätetään perustamiskokouksessa, ja se rekisteröidään kaupparekisteriin. Yksityisen osakeyhtiön pääoman minimisumma on 2500 euroa. Tämän summan tulee olla yrityksen tilillä ennen yrityksen rekisteröintiä (Kallio ym. 2008, 52–56; Meretniemi & Ylönen 2008, 50–51).

Osakkeenomistajat muodostavat yhtiökokouksen, joka on yrityksen ylin päättävä elin. Yhtiökokous valitsee osakeyhtiön hallituksen. Pienen yrityksen hallituksen jäsenenä voi olla vain yksi henkilö ja yksi nimetty varajäsen. Osakeyhtiöllä tulee olla nimetty tilintarkastaja, ja tilinpäätöstiedot tulee luovuttaa kaupparekisteriin (Kallio ym. 2008, 52–56; Meretniemi & Ylönen 2008, 50–51).

Osakeyhtiössä osakkaille voidaan maksaa palkan lisäksi myös osinkoja. Osinkoja voidaan maksaa voitollisen tilinpäätöksen seurauksena. Osakas voi saada yritykseltä myös vain osinkotuloja (Kallio ym. 2008, 52–56; Meretniemi & Ylönen 2008, 52).

Hyviä puolia: Yritys voi jakaa osinkoja. Henkilökohtainen taloudellinen vastuu on alhaisempi, kuin muissa yritysmuodoissa.

Huonoja puolia: Yrityksen toiminta vaatii runsaasti paperityötä.

3.1.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään kolme henkilöä. Osuuskunnan jäsenet maksavat samansuuruisen osuusmaksun, joka muodostaa osuuskunnan peruspääoman. Jäsen on vastuussa osuuskunnan sitoumuksista vain maksamallaan pääomalla. Jäsenten ja pääoman enimmäismäärää ei ole rajoitettu. Perustamisvaiheessa laaditaan perustamiskirja, jossa määritellään osuuskunnan toimintaperiaatteet (Kallio ym. 2008, 57; Meretniemi & Ylönen 2008, 48–49).

Osuuskunta perustetaan ilmoituksella kaupparekisteriin. Osuuskunnalle valitaan hallitus ja usein myös toimitusjohtaja. Ylintä päätäntävaltaa käyttävät jäsenet, yleensä tasa-arvoisesti. Osuuskunnalla tulee olla vähintään kaksi tilintarkastajaa (Kallio ym. 2008, 57; Meretniemi & Ylönen 2008, 48–49).

Hyviä puolia: Osuuskunnalla on valmis kirjanpito, joka ei maksa jäsenelle mitään, jos ei hänellä ole laskutettavaa toimintaa. Osuuskunnan jäsenet, joille maksetaan palkkaa, ovat työsuhdeturvan piirissä, ja voivat saada esimerkiksi sovitettua päivärahaa.

Huonoja puolia: Osuuskunnan jäsenellä ei ole niin sanottua allekirjoitusoikeutta.

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMINEN

Tietoa yrittäjyydestä, liiketoimintasuunnitelman laatimisesta ja yrityksen perustamistoimenpiteistä on saatavilla useista eri lähteistä. Aiheeseen liittyvän kirjallisuuden avulla liiketoimintasuunnitelmaa on tutkittu muun muassa toimintaympäristön, taustan ja tarkoituksenmukaisuuden kannalta.

Liiketoimintasuunnitelmaan kuuluu oleellisena osana myös taloudellisten laskelmien tekeminen. Tärkeänä tavoitteena tutkimuksessa on ollut kartoittaa, miten yritys menestyisi ja tuottaisi liikevoittoa. Liiketoimintasuunnitelman rahoitus-, investointi- ja kannattavuuslaskelmat on tehty osittain jo olemassa olevia laskentakaavioita käyttäen.

Laskelmien tulokset perustuvat myös vahvasti omaan kokemukseeni rakennusalan toimijana. Rakennusosalalla toimiminen, ja yrittäjyyteen liittyvien opintojen suorittaminen ovat olleet tärkeässä roolissa yrityksen taloudellisten realiteettien selvitystyössä.

4.1 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma on yrittäjälle itselle laadittava työkalu, jolla voi suunnitella ja ohjata yrityksen toimintaa. Sen tarkoitus on antaa selkeä, perusteltu ja kriittinen kuva siitä, miten yritys tulee menestymään markkinoilla. Tehdyn suunnitelman pohjalta, yrittäjä voi arvioida yrityksen toimintaa. Liiketoimintasuunnitelma voidaan tehdä aloittavalle, tai jo toiminnassa olevalle yritykselle (Meretniemi & Ylönen 2008, 24; Hesso 2015, 10).

Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan myös haettaessa mahdollista pankkilainaa sekä starttirahaa. Hyvä liiketoimintasuunnitelma ottaa huomioon, mitä uhkia ja mahdollisuuksia liiketoiminnalle on tulevaisuudessa odotettavissa (Meretniemi & Ylönen 2008, 24).

4.1.1 Perustiedot

Liiketoimintasuunnitelman alkuun kerätään perustiedot yrityksestä. Perustietoihin merkitään laatijan henkilötiedot, suunnitellun yrityksen nimi sekä mahdollinen markkinointinimi. Tämän lisäksi tietoihin kirjataan yrityksen toimiala, sijainti sekä toimialue. Yrityksen perustaja voi lisäksi mainita muun muassa lyhyesti oman koulutuksensa ja kokemuksensa (Uusyrityskeskus 2015).

4.1.2 Liikeidea

Liikeideaa pohtiessa tulee yrittäjän miettiä, mitä tuotteita tai palveluita yritys tuottaa, kelle ne on tarkoitus myydä, sekä miten hyödykkeet saadaan markkinoille ostettaviksi (Meretniemi & Ylönen 2008, 26; Hesso 2015, 24–25).

Yrittäjän on tarkoitus pohtia mahdollisten asiakkaiden tarpeita, ja keinoja niiden tyydyttämiseksi, hankkiakseen tuloja yritykselle sekä itselle (Hesso 2015, 24–25).

Oma liikeideani ei ole maailman omaperäisin, mutta sen toimivuus perustuu jo valmiin asiakaskunnan olemassaoloon. Yrityksen toiminnan aloittamisen mahdollistaa selkeä palvelukonsepti, strategia ja ansaintamalli (Meretniemi & Ylönen 2008, 24; Hesso 2015, 10).

4.1.3 Visio ja arvot

Yrityksen visioon on tarkoitus kirjoittaa auki se, mikä on yrityksen tavoite, ja kuinka tavoitteeseen päästään. Visio on näkemys yrityksen tulevaisuudesta. Yrityksen arvot toimivat jokapäiväisenä ohjenuorana, kun vision määrittelemiin tavoitteisiin pyritään (Hesso 2015, 27–29).

Oman liiketoimintasuunnitelmani visio on kunnianhimoinen. Se perustuu laadukkaaseen palveluun, jonka pohjalta asiakkaat suosittelevat yritystäni alansa huipputekijänä. Perustettavan yritykseni arvot perustuvat myös laatuun panostamiseen.

4.1.4 Tuotteet, palvelut ja ydinosaaminen

Liiketoimintasuunnitelmassa määritellään tarkasti, mitä palveluita ja tuotteita pyritään myymään. Liiketoimintasuunnitelmassani olen tehnyt yksityiskohtaisen listan niistä palveluista, joita yritys voi tarjota, ja joille markkinoilla on kysyntää. Tarjottavien palveluiden suuri lukumäärä mahdollistaa erilaisiin projekteihin osallistumisen, ja yrityksen toiminnan jatkumisen, vaikkei yksittäisille osa-alueille olisikaan kysyntää (Meretniemi & Ylönen 2008, 26).

4.1.5 Asiakkaat, markkinat ja kilpailu

Toimialan luonne ja tilanne vaikuttavat suuresti yrityksen mahdollisuuteen menestyä. Siksi ne onkin syytä kartoittaa ennen yrityksen perustamista. Aloittavan yrittäjän on pohdittava, mitkä olisivat yrityksen mahdollisia kilpailuetuja. Markkinoilla oleviin yrityksiin, niiden tarjoamiin tuotteisiin ja palveluihin, sekä vallitsevaan hintatasoon on hyvä tutustua. Vaikka markkinatilanne olisikin laskussa, voi yritys silti menestyä kilpailussa esimerkiksi hinnoittelun ja markkinoinnin keinoin (Meretniemi & Ylönen 2008, 30–31).

Liiketoimintasuunnitelmassa analysoidaan asiakkaiden tarvetta tuotteille ja palveluille, todellista kysyntää ja asiakasmäärää. On tärkeää määrittää tarkasti, kenelle hyödykkeitä on tarkoitus myydä (Meretniemi & Ylönen 2008, 27).

Yritys, jonka tulen perustamaan, tarjoaa palveluaan niin yksityisille kotitalouksille, kuin myös yrityksille. Yrityksellä on valmiina laajahko asiakaskunta sekä kattava referenssiluettelo vaativista kohteista. Saman toimialan yrityksiä on eteläisessä Suomessa paljon. Yrityksen strategiana on pitää kiinni jo valmiista asiakaskunnasta ja tarjota omaa osaamista muidenkin yritysten käyttöön.

4.1.6 Markkinointi ja myynti

Liiketoimintasuunnitelmaan kirjataan, minkälaisia markkinointikeinoja toiminnan tehostamiseksi käytetään. Tarpeen on miettiä myös, miten myynti hoidetaan käytännössä, ja kuinka hyödykkeet hinnoitellaan (Meretniemi & Ylönen 2008, 33).

Omalle yritykselleni on tarkoitus tehdä internetsivusto, jossa esitellään yritys ja referenssityönäytteet. Tyytyväiset asiakkaat, suositukset ja edelliset onnistuneet projektit ovat avainasemassa tulevassa menestyksessä.

4.1.7 Suhteet muihin sidosryhmiin

Yrittäjän sidosryhmiä ovat muun muassa rahoittajat, tavarantoimittajat ja toiset yrittäjät. Olemassa olevat ja luotettavat suhteet, omaa liiketoimintaa tukeviin sidosryhmiin, ovat avainasemassa yrityksen toiminnan luotettavuuden kannalta (Kallio ym. 2008, 34; Meretniemi & Ylönen 2008, 33).

Luvanvaraiset rakennustyöt vaativat yhteistyötä rakennusvalvontaviranomaisten kanssa.

Aloittavana yrittäjänä olen hyvin verkostoitunut alan toimijoihin alueellani, ja aliurakoitsija saadaan mukaan toimintaan lyhyelläkin varoitusajalla.

4.1.8 Rahoitus

Yrityksen tavoitteena on lähes aina kannattavuus. Aloittava yritys voi tarvita ulkopuolista rahoitusta toiminnan aloittamiseen. Lainarahalla saadun tuoton on tietenkin oltava suurempi, kuin lainapääoma ja sen korot, jotta kannattavuusajatus toteutuu (Kallio ym. 2008, 35).

Rahoitusta voi myöntää pankki tai sitä voi hakea yksityiseltä luotonantajalta. Yhtenä vaihtoehtona rahoituksen saamiseksi on Suomen valtion omistama rahoitusyhtiö Finnvera Oyj. Se myöntää lainoja, takauksia ja pääomasijoituksia erityisesti pienille ja keski-suurille yrityksille (Kallio ym. 2008, 35–39).

Yrittäjä voi sijoittaa myös omia varojaan liiketoimintaansa. Mitä vähemmän alkuvaiheen investointeja tarvitaan, sitä kevyemmällä rahoituksella yritystoiminnan voi saada käyntiin (Kallio ym. 2008, 35).

Oman yritykseni alkuinvestoinnit liikkuvat muutamissa tuhansissa euroissa, joten ulkopuolisen rahoituksen tarve on hyvin pieni, ja laskelmieni mukaan maksettavissa pois parissa vuodessa.

4.1.9 Henkilöstö

Pienen yrityksen ydinosaaminen kulminoituu usein yhteen henkilöön, eli yrittäjään itseensä. Liiketoiminnan kasvaessa on yrittäjän ehkä palkattava henkilöitä, joiden työpanos lisää yrityksen kannattavuutta. Yhden hengen yrityksissä lisäarvoa voidaan luoda myös hyvien yhteistyökumppaneiden, kuten toisten pienyrittäjien, avulla, joiden osaaminen täydentää ja tukee yrittäjän omaa työtä. Esimerkiksi kirjanpito kannattaa ulkoistaa, jotta yrittäjän voi keskittyä omaan ydinosaamiseensa (Hesso 2015, 158–159).

4.1.10 SWOT-analyysi

SWOT on lyhenne sanoista: strengths, weaknesses, opportunities, threats. SWOT-analyysia käytetään yrityksen vahvuuksien ja heikkouksien, sekä mahdollisuuksien ja uhkien kartoittamiseen. Analyysin pohjalta saatu kriittinen tilannekuva voi auttaa yrittäjää toiminnan ohjauksessa sekä päätöksenteossa (Meretniemi & Ylönen 2008, 34).

Vahvuuksiin ja heikkouksiin kirjataan yrityksen sisäisiä seikkoja, kuten yrittäjän kokemus ja yrityksen rahoitustilanne. Mahdollisuuksiin ja uhkiin liittyvät yrityksen ulkopuoliset tekijät ja tulevaisuuden odotukset (Meretniemi & Ylönen 2008, 34–35).

4.1.11 Investointilaskelma

Investointilaskelmaa laadittaessa, otetaan huomioon yrityksen alkuvaiheen kaikki pakolliset menoerät. Pääoman tarpeeseen vaikuttavia investointeja ovat aineettomat hyödykkeet, koneet ja kalusto, liiketoiminnan käynnistämiseen vaadittava käyttöpääoma sekä rahoitusomaisuus (Uusyrityskeskus 2015).

Aineettomiin hyödykkeisiin luetaan muun muassa yrityksen perustamismenot. Käyttöpääomaan lasketaan alkumainonnasta, vuokrista, yrittäjän toimeentulosta ja alkuvarastosta aiheutuvat kustannukset (Uusyrityskeskus 2015).

Kun rahan tarve on kartoitettu, lasketaan rahan lähteet, kuten omat rahasijoitukset ja omat tuotantovälineet ja tarvikkeet. Investointilaskelmien lopputuloksena saadaan tieto siitä, tarvitaanko yritystoiminnan käynnistämiseen lainapääomaa (Uusyrityskeskus 2015).

4.1.12 Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelman tarkoituksena on arvioida, pystyykö yritys kattamaan kulunsa, ja mahdollisesti tekemään voittoa. Tarkastelu tehdään kuukausi- ja vuositasolla (Uusyrityskeskus 2015).

Laskelman lähtökohtana voi olla nollatulos, jolloin yrityksen kokonaislaskutus riittää kattamaan toiminnan aiheuttamat kulut. Oheisissa taulukkomuotoisissa laskentapohjissa, tarvittavat tiedot on esitetty ilman laskenta-arvoja. Taulukot on tehty omaa mahdollista yrittäjyyttä ajatellen. Tavoitetuloksen ja arvioverotuksen avulla lasketaan käyttökate (Taulukko 1).

TAULUKKO 1. Käyttökate-laskelma (Uusyrityskeskus 2015) Yrityksen käyttökate-laskelma on salainen.

KÄYTTÖKATELASKELMA	€Kuukaudessa	€Vuodessa
TAVOITETULOS (netto)		
Lainan lyhennys		
Tarvitut tulot verojen jälkeen		
Verotus %		
Rahoitustarve		
Yrityslainan korko %		
Käyttökate		

Kiinteitä kuluja ovat muun muassa Yrittäjän eläkevakuutus, muut vakuutukset, kirjanpito ja toimitilakulut (Taulukko 2).

TAULUKKO 2. Kiinteät kulut (Uusyrityskeskus 2015) Yrityksen kiinteät kulut-laskelma on salainen.

KIINTEÄT KULUT (ilman alv:ia)	€Kuukaudessa	€Vuodessa
YEL		
Muut vakuutukset		
Toimitilakulut		
Viestintäkulut (puhelin, internet)		
Kirjanpito		
Toimistokulut		
Korjaukset ja ylläpito		
KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		

Kun käyttökatteeseen lisätään kiinteät kulut, saadaan tuloksena yrityksen liikevaihtotarve. Kokonaislaskutustarve on liikevaihtotarve, lisättynä arvonlisäverolla (Taulukko 3).

TAULUKKO 3. Laskutustarve (Uusyrityskeskus 2015) Yrityksen laskutustarvelaskelma on salainen.

LASKUTUSTARVE	€Kuukaudessa	€Vuodessa
MYYNTIKATETARVE (käyttökate + kiinteät Kulut)		
LIKEVAIHTOTARVE		
+ alv 24 %		
KOKONAISSLASKUTUSTARVE		

Lopuksi voidaan laskea veroton ja verollinen tavoitelaskutus viikkotasolla, tai jopa tuntilaskutustavoitteena, ottaen huomioon mahdolliset lomapäivät. (Taulukko 4.)

TAULUKKO 4. Laskutustavoite (Uusyrityskeskus 2015) Yrityksen laskutustavoitelaskelma on salainen.

LASKUTUSTAVOITE (__kk lomaa)	Veroton (€)	Sis. Alv (€)
Kuukausilaskutustavoite (__kk/v.)		
Viikkolaskutustavoite		
Tuntilaskutustavoite (min.) __h/viikko		

5 YHTEENVETO

5.1 Tulosityhteenveto

Yrityksen perustaminen voi olla uudelle yrittäjälle hyppy tuntemattomaan. Asiaan perehtyminen, raportissa kuvailluin menetelmin, muuttaa kuitenkin asetelmaa. Liiketoimintasuunnitelma laskelmineen on erinomainen keino kartoittaa yrittäjän valmiuksia oman yritystoiminnan käynnistämiseen. Kun liikeidea ja asiakkaat kohtaavat, taloudellinen menestys on mahdollista.

Haastattelujen perusteella, ja olemassa olevaa informaatiota tutkimalla, järkevimmäksi yritysmuodoksi yritykselleni, olen valinnut toiminimen. Yrityksen ainoana toimijana, sekä työntekijänä, toiminimi sopii yrityskonseptilleni parhaiten.

Investointi- ja kannattavuuslaskelman avulla olen saanut liiketoimintasuunnitelmaan tarvittavat tiedot laskutustarpeistani, ja mielestäni tulokset ovat realistisia. Kohtuullisen alhaisen alkuinvestointitarpeen ja liikevaihtotavoitteen takia, toiminimiyrittäjyys on selkeä voittajavaihtoehto ensiaskeleikseni yrittäjyyden maailmaan.

5.2 Jatkotoimenpiteet

Yrittäjäksi ryhtymiseni on varsin mahdollista tulevaisuudessa. Saatuaani rakennusinsinöörin pätevyyden, olen kuitenkin päättänyt kartuttaa insinöörin osaamistani vielä palansaajana. Täten opinnäytetyöni menee vielä hetkeksi pöytälaatikkoon, mutta tulen varmasti palaamaan sen ääreen myöhemmin, ja siitä tulee olemaan minulle varmasti apua.

6 POHDINTA

Olen hyvin tyytyväinen opinnäytetyöni lopputulokseen. Liiketoimintaan liittyvien selvitysten pohjalta olen saanut varmistuksen sille, että luonteeni olisi hyvinkin sopiva yksityisyrittäjäksi. Haastatteluiden ja laskelmien avulla, olen saanut itsevarmuutta ja uskoa siihen, että yritykseni potentiaali menestyä olisi todellinen.

Varsinaisen opinnäytetyön tekeminen sujui kuin itsestään. Hieman haastavana koin haastattelututkimuksen tekemisen, vaikka haastateltavia olikin vain kourallinen. Ennalta tuotetun informaation olen osannut yhdistää omaan tietouteeni varsin vaivattomasti. Taloudellisten laskelmien tekeminen oli palkitsevaa. Teinhän opinnäytetyötä itselleni, ja omaa tulevaisuuttani suunnitellen.

Tulosten analysointi ei tuottanut varsinaista yllätystä. Olen tehnyt yrittäjän toimeen verrattavaa laskutustyötä koko opiskeluaikani. Tämän opinnäytetyön tekeminen on kuitenkin auttanut minua hahmottamaan yrittäjyyteen ja liiketoimintaa liittyviä faktoja enemmän, kuin muut opintoni aiemmin.

LÄHTEET

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Vantaa: Hansaprint Oy.

Jyväskylän yliopiston KOPPA. Aineistohankintamenetelmät. 2014. Luettu 5.4.2016. <https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/aineistohankintamenetelmät>

Kallio, J., Ripatti, R, Tanni, K. 2008. Oma Yritykseni. Tampere: Tammerpaino Oy

Likitalo, H, Rissanen, R. 1998. Tutkimusmenetelmät. Helsinki: Hakapaino Oy

Meretniemi, I, Ylönen, H. 2008. Suojaimet. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava

Vilka, H. 2006. Tutki ja havainnoi. Helsinki: Kustannusosakeyhtiö Tammi

Uusyrityskeskus. Liiketoimintasuunnitelma. 2015. Luettu 1.3.2016. <https://www.liiketoimintasuunnitelma.com>