

Majoitusliikkeen perustaminen Espanjaan

Katariina Rönnerberg

Terhi Stuster

Opinnäytetyö

Hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdon koulutusohjelma

2018



Tekijät Katariina Rönnerberg, Terhi Stuster	
Koulutusohjelma Hotelli- ja ravintola-alan liikkeenjohdon koulutusohjelma	
Raportin/Opinnäytetyön nimi Majoitusliikkeen perustaminen Espanjaan	Sivu- ja liitesivumäärä 52 + 28
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia mahdollisuuksia yrityksen perustamiseen Espanjaan. Tutkimme Espanjan toimintaympäristöä, markkinoita, kilpailutilannetta, riskejä ja kannattavuutta. Selvitämme Espanjan yleisimpiä yritysmuotoja ja lainsäädäntöä. Käsittelemme tarkemmin yrityksen perustamista ja sen eri vaiheita. Kävimme läpi liiketoimintasuunnitelman teoriaa, jonka pohjalta laadimme liiketoimintasuunnitelman tulevaa yritystä varten. Keskitymme suunnitelmassa yrityksen liikeideaan, kannattavuuteen, markkinatilanteeseen ja kilpailijoihin sekä riskeihin.</p> <p>Opinnäytetyöllemme ei ole toimeksiantajaa ja toteutamme sen toiminnallisena eli produktiivisena työnä. Työn lopullisena tavoitteena on luoda liiketoimintasuunnitelma mikä valottaa toiminnan kannattavuutta ja riskejä sekä antaisi realistisen kuvan yritystoiminnan aloittamiseen Espanjassa. Liiketoimintasuunnitelmasta ilmenee toiminta-ajatus, tavoite, strategia, yrityksen liikeidea, visio sekä arvot. Lisäksi liiketoimintasuunnitelma sisältää tuotepalvelupaketin, organisaation, fyysisten tilojen alustavan suunnitelman, kohderyhmä -ja kilpailutilanneanalyysin, markkinointiviestintä -ja taloussuunnitelman, riskianalyysin, SWOT-analyysin sekä Exit-planin.</p> <p>Opinnäytetyön tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma jonka pohjalta emme lähtisi tässä vaiheessa perustamaan yritystä, huolimatta ihan kohtuullisesta tuloksesta. Yrityksen kannattavuutta pitäisi saada paremmaksi, jotta yrittäjille pystyisi maksamaan palkkaa. Yrityksen kokoa pitäisi kasvattaa mikä vaatisi suurempaa pääomaa. Tässä elämänvaiheessa emme kuitenkaan ole valmiita ottamaan isoa lainaa. Saimme lisäksi selville Espanjan monimutkaisen ja byrokraattisen järjestelmän johon jokaisen yrittäjän täytyy huolellisesti perehtyä. Huolimatta mahdollisista neuvonantajista, yrityksen perustaminen Espanjaan vaikuttaa haasteelliselta.</p>	
Asiasanat Espanja, yrittäjyys, Bed & Breakfast, liiketoimintasuunnitelma	

1. Sisälllys	
1. Johdanto	3
2. Espanja toimintaympäristönä	6
2.1. Maatiedot	7
2.2. Andalusian autonominen alue	8
2.3. Poliittinen ympäristö	9
2.4. Taloudellinen ympäristö	11
2.5. Sosiokulttuurinen ympäristö	13
2.6. Teknologinen ympäristö	16
2.7. Ekologinen ympäristö	18
2.8. Johtopäätökset Espanjan toimintaympäristöstä	18
2.9. Trendit ja megatrendit	19
2.10. HoReCa toimialana Espanjassa	21
3. Yrityksen perustaminen Espanjaan	26
3.1. Yritysmuodot	27
3.2. Freehold vs. Leasehold	28
3.3. NIE-numero	29
3.4. Oleskelulupa	29
3.5. Rahoitus	30
3.6. Hinnoittelu	32
3.7. Verotus ja kirjanpito	32
3.8. Yritysverotus	33
3.9. Sosiaaliturva	34
3.10. Vakuutukset	35
4. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen	36
4.1. Liiketoimintasuunnitelma teoriassa ja käytännössä	36
4.2. Liiketoimintasuunnitelmapohjien vertailu ja hyödyntäminen	38
4.3. Toiminta-ajatus ja liikeidea	39
4.4. Strategia, visio ja arvot	39
4.5. SWOT-analyysi	40
5. Pohdinta	43
5.1. Johtopäätökset ja kehittämissuositukset sekä oman oppimisen arviointi	43
5.2. Opinnäytetyöprosessin kuvaus	44
6. Lähteet	48
7. Liitteet	53
7.1. Tiivistelmä liiketoimintasuunnitelmasta	53
7.2. Liiketoimintasuunnitelma	53

1. Johdanto

Tavoitteenamme on Bed & Breakfast - tyyppisen majoitustoiminnan perustaminen Espanjaan Andalusian autonomiselle alueelle aurinkorannikolle, Costa del Sol:lle tai sen lähistöön. Syynä aiheemme valinnaksi on molempien alkuperäinen suunnitelma päästä toteuttamaan unelmaamme majoitustoiminnan pyörittämisestä Espanjassa kun aloitimme opiskelun. Koska molemmat olemme asiaa pitkään pohtineet, niin päätimme toteuttaa sekä opinnäytetyön että liiketoimintasuunnitelman yhdessä saadaksemme synergiaetua. Majoitusliikkeen mahdolliseen toteuttamiseen saimme yhtiökumppaniksi lisäksi Terhin puolison Jukan, jolla on vahvin talousosaaminen.

Espanjan matkailu on lisääntynyt entisestään Arabikevään ja sen jatkumona pidettävän Syyrian sisällissodan takia. Katariinan perhe koki tämän henkilökohtaisesti, kun heidän Egyptin Punaisenmeren rannalle ostettu hiihtolomamatka helmikuussa 2011 peruttiin maassa vallinneiden mellakoiden takia. Kaikki eivät enää uskalla matkustaa edes Turkkiin terroriuhan takia.

Massaturismi alkoi Espanjassa jo 1960-luvulla samoihin aikoihin kuin suomalaisten valmismatkat maahan. Lentokoneiden tekninen kehitys mahdollisti välilaskuttoman lennon Suomesta Välimeren rannoille jopa Kanarian saarille asti. Kalevi Keihänen perusti Keihäsmatkat Oy:n 1965. Suomalaisten varallisuus oli lisääntynyt ja loma-ajat pidentyneet. Keihäsen edulliset lomat tilauslennoilla antoivat mahdollisuuden tavalliselle Matti Meikäläiselle kokea Espanjan palmurannat ja edullinen alkoholi, jota käytettiin avoimesti mainonnassa. (Matkalla maailmalla 2018).

Etelä-Espanjaan on nykyään entistä helpompi tulla, eri lentoyhtiöt tarjoavat Malagaan useita kymmeniä lentoja päivässä. Tilastokeskuksen Suomalaisten matkailu -tutkimuksesta selviää, että alkuvuodesta 2018 Espanjan matkoja tehtiin 340 000, joista 55 prosenttia oli Kanarian saarille. Baleriaarien saarille ja Manner-Espanjaan tehtiin 150 000 matkaa, mikä on 29 prosenttia enemmän kuin vuonna 2017. Maaliskuussa suosituin kohde oli Kanariansaaret, mutta jo huhtikuussa Manner-Espanja. (Tilastokeskus 2018.)

Tilastokeskuksen Ulkomaanmatkailu 2017 katsaus vahvistaa käsityksemme, että Espanja on ollut suomalaisten pitkäaikainen suosikki ja ollut kolmanneksi suosituin vapaa-ajan matkakohde jo vuosikausia. Manner-Espanjan matkat ovat lisääntyneet vuodesta 2016. Kanariansaarten suosio on taas hieman vähentynyt verrattuna edellisvuoteen. Kanariansaarille matkustetaan etupäässä talvikaudella, mutta Manner-Espanjaan suomalaiset matkustavat ympäri vuoden. Kanariansaarille ja Manner-Espanjaan tehtiin pitkään suurinpiirtein yhtä paljon matkoja vuodessa, mutta vuodesta 2012

lähtien Manner-Espanjaan on tehty enemmän matkoja vuositasolla kuin Kanariansaarille.
(Tilastokeskus 2017.)

Opinnäytetyön aihe on rajattu koskemaan pienen enintään 15-20 majoittujan Bed & Breakfast -tyyppistä majoitustoimintaa Espanjan aurinkorannikon läheisyydessä. Syynä tämän kokoisen yrityksen perustamiseen on suurimmaksi osaksi taloudellinen. Enemmän asiakaspaikkoja sisältävä majoitusliike vaatisi isompaa taloudellista panostusta perustamisvaiheessa ja lisähenkilökunnan palkkaamista, sekä tietenkin isompaa yrittämisen riskiä. Isommassa majoitusliikkeessä häviää mielestämme myös kodinomaisuus ja seesteinen ilmapiiri.

Aurinkorannikolta löytyy runsaasti eritasoisia hotelleja, hostelleja, Bed & Breakfast, Guesthouse ja Time Share -kohteita. Haluamme luoda laadukkaan Bed & Breakfast majoitusliikkeen, jossa on yhteisöllisyys trendin mukaisesti isot ja viihtyisät oleskelutilat. Tiloissa voi viettää aikaa yksin mutta yhdessä. Suunnittelu lähtee siltä pohjalta minkälaisessa paikassa itse haluaisimme majoittua Espanjan matkan aikana. Vain harva haluaa enää maata tuntikaupalla rannalla vaan he haluavat saada uusia elämyksiä, kuntoilla, kokeilla jotain uutta lajia tai muuten hoitaa itseään.

Majoitusliikettä mainostetaan aikuisille sopivaksi ja yksin matkustaville on mahdollisuus majoittua yhden hengen huoneeseen. Emme halua ravintolaa, vaan haluamme tarjota aamiaisen tai mahdollisuuden valmistaa aamiainen itse. Keittiön ja oleskelutilojen yhteydessä on baari, jossa voi tehdä itse drinkkejä tai ottaa jotain muuta juotavaa sekä tilata tapas-annoksia ynnä muuta pientä syötävää. Mikäli asiakkaat toivovat iltaruokailua, ehdotamme noutoruokapaikkoja tai järjestämme illallisen yhteistyössä lähiravintoloiden kanssa.

Opinnäytetyön tarkoitus on kartoittaa meidän kolmen mahdollisuuksia jättää Suomi taakse ja aloittaa majoitusalan yrittäjinä Espanjassa. Käsittelemme ensimmäisessä osiossa Espanjan toimintaympäristöä sekä työ- ja tapakulttuuria, toisessa osiossa perehdymme yritystoimintaan Espanjassa ja lisäksi esittelemme eri yritysmuodot. Kolmannessa osiossa keskitymme liiketoimintasuunnitelmaan liittyviin käsitteisiin sekä teoriaan, lisäksi tarkennamme toiminta-ajatusta ja teemme SWOT-analyysin meistä ja Espanjan aurinkorannikosta.

Viimeisessä osiossa pohdimme omaa oppimistamme ja teemme johtopäätöksiä kuinka onnistuimme tämän opinnäytetyön näkökulmasta. Valitsimme nämä kolme osiota, jotta saamme realistisen kuvan yrittämisestä Espanjassa. Tähän asti Espanja, tarkemmin sanottuna Malaga - Puerto Banus -akseli on ollut meille ainoastaan tuttu lomakohde. Selvittämällä toimintaympäristöä, yritysmuotoja, yrityksen perustamisen tai ostamisen byrokratiaa, verotusta, tarvittavia vakuutuksia sekä tekemällä taloudellisia laskelmia tiedämme, kannattaako meidän realisoida omaisuutta Suomessa ja lähteä yrittäjiksi.

Katariina aloitti espanjan kielen opiskelun Haaga-Helian ammattikorkeakoulussa syksyllä 2015 ja sai jopa espanjan kielen stipendin syksyllä 2017. Katariina jatkaa edelleen espanjan kielen opiskelua kansalaisopistossa. Katariinalla on espanjan kielen opiskelujen ja maata kohtaan olevan yleisen laaja-alaisen kiinnostuksen kautta empiiristä kokemusta maan kulttuurista, tavoista, elämäntyylistä ja uskomuksista. Lisäksi hän teki opintomatkan tätä opinnäytetyötä varten Malagan, Benalmadenan, Fuengirolan, Marbellan sekä Esteponan alueille, Ison-Britannialle kuuluvalla Gibraltarille ja Marbellasta ylöspäin kohoavalle Serrania de Ronda - vuoristoon syyskuussa 2018. Opintomatkan tavoite oli vahvistaa meidän kolmen yrittäjän mielikuvaa tulevan yrityksen sijainnista sekä haastatella muita majoitusalan yrittäjiä Aurinkorannikolla. Tavoitteena oli lisäksi kartoittaa kilpailutilannetta sekä potentiaalisia yhteistyökumppaneita, tutkia hintatasoa eri alueilla, tarkkailla muita matkailijoita ja yhteiskuntaa eri näkökulmista.

Opintomatkan tulos jäi kohtuulliseksi. Yrityksistämme huolimatta vain kaksi yrittäjää suostui haastatteluun ja hekin sillä edellytyksellä, ettemme julkaise heidän nimiä tai yrityksen nimiä opinnäytetyössämme. Muilta osin opintomatkan anti oli hyvä ja kattava, kuten myöhemmin tässä johdannosta sekä koko tietoperustasta voimme lukea.

Katariina tarkkaili opintomatalla muun muassa autojen rekisteritunnuksia ja huomasi, että useat matkailijat tulivat pitkänkin matkan takaa omalla autolla Aurinkorannikolle. Syynä saattoi olla pidempi oleskelu alueella tai isompi kokoinen koira tai koirat, jota omistaja ei ole halunnut laittaa lentokoneen ruumaan lennon ajaksi. Alueen tieverkosto on hyvässä kunnossa kiitos tietullien, liikennekulttuuri on ystävällinen, tietä annetaan sekä jalankulkijoille, että muille autoilijoille. Kraanavesi on juotavaa, ruokakulttuuri monipuolinen ja alueella on helppo liikkua bussilla ja junalla tai vuokrata auto.

Espanjalaiset ovat ystävällisiä ja kohteliaita. Espanjan kielessä on omat kohteliaisuusmuodot yhdelle henkilölle sekä useammalle henkilölle. He suhtautuvat vieraisiin kulttuureihin ja uskontoihin suvaitsevaisesti, siksi sinne on helppo etabloitua. Vaikka tähtäämme majoitustoiminnassamme kansainvälisille markkinoille, ovat suomalaiset asiakkaat ainakin alkuvaiheessa ykköskohderyhmämme.

Oman majoitustoiminnan perustaminen on meille hyvin henkilökohtainen asia ja ideat kumpuavat syvältä omista visioistamme. Käymme kuitenkin läpi teoreettisessa viitekehyksessä yrittämistä Espanjassa ja Espanjaan muuttamista yleisellä tasolla ja mielestämme jokainen yrittämisestä Espanjassa harkitseva saa tästä luotettavaa tietoa ja käytännön vinkkejä.

Toiminnallisena opinnäytetyönä syntyi liiketoimintasuunnitelma kuvitteelliselle Casa Serenidad B&B majoitusliikkeelle. Esimerkki on otettu tätä teoriapohjaa kirjoittaessa myynnissä olevasta majoitusliikkeestä ja taloudelliset tunnusluvut sekä markkinointisuunnitelma on tehty sen pohjalta. Liiketoimintasuunnitelma löytyy liitteenä tämän työn lopusta.

2. Espanja toimintaympäristönä

Yrityksen perustamisen ensimmäinen vaihe on toimintaympäristön analysointi. Toimintaympäristöä mietittäessä täytyy ottaa huomioon hyvin monta asiaa, etenkin kun yritystä ollaan perustamassa toiseen maahan. Perusteellisella analyysillä ympäristön ulkoisista ja sisäisistä olosuhteista pyritään saamaan tärkeää tietoa yrityksen toiminnan onnistumisen takaamiseksi. Tätä varten on kehitetty erilaisia analyysimalleja kuten PESTE, tästä on olemassa erilaisia malleja, esimerkiksi STEP-, PESTE- ja PESTEL. Nimitys PESTE tulee sanoista Political, Economic, Social, Technological ja Enviromental. Tarkastelemme näitä asioita tässä kappaleessa. (Juuti, P., Laukkanen, T., Puusa, A., Reijonen, H., 2012. 39.)

Yrityksen ulkoisesta ja sisäisestä ympäristöstä löytyvät ne organisaation kilpailuedun tekijät, joiden hyödyntäminen suunnitelmallisesti luo lisäarvoa asiakkaalle. Niin sanottuun laajaan makroympäristöön kuuluvat asiat analysoidaan ensimmäiseksi, tällä pyritään määrittelemään isompi kokonaiskuva missä yritys tulee toimimaan, näitä ovat mm. poliittiset, yhteiskunnalliset, lainsäädännölliset, taloudelliset, kulttuuriset, sosiaaliset ja eettiset asiat. Yrityksen lähiympäristöön kuuluvat asiakkaat, yhteistyökumppanit, kilpailijat ja keskeisimmät sidosryhmät. Näitä analysoidessa yrityksen on pystyttävä arvioimaan näiden vaikutuksia oman yrityksen toimintaan. (Jylhä, E., Viitala, R., 2013. 44.)

Toimintaympäristön analyysi on tärkeää tehdä huolellisesti, etenkin kun kyseessä on ympäristö, joka on kaikille tuntematon. Yrityksemme menestyminen riippuu paljon espanjalaisen kulttuurin ymmärtämisestä, sopimus- ja tekemisenkulttuurin ymmärtämisestä ja sikäläisten toimintatapojen omaksumisesta. Aluksi varmaan syntyy väärinkäsityksiä kommunikoinnissa sekä aika- ja kalenterikäsityksissä. Noudatamme kuitenkin itse lakeja, asetuksia ja toimimme rehellisesti. Teemme sen minkä lupaamme.

2.1. Maatiedot

Espanjan valtio sijaitsee Lounais-Euroopassa . Se jakaa lännessä Iberian niemimaan Portugalin ja Isolle-Britannialle kuuluvan Gibraltarin kanssa. Koillisessa rajanaapureina ovat Ranska sekä pieni Andorran kaupunkivaltio. Etelässä Afrikan mantereella rajanaapureina sijaitsevat Ceutan ja Melillan kaupungit sekä Baleaarien saariryhmä Välimerellä ja Kanariansaaret Atlantilla. Näiden lisäksi on muutama asumaton saari Välimerellä. Espanjan pääkaupunki on Madrid. Muita suuria kaupunkeja ovat Barcelona, Valencia ja Sevilla. (cia.gov).

Espanjaan ovat jättäneet jälkensä niin roomalaiset kuin mauritkin, historia näkyy edelleen esimerkiksi rakennuksissa, silloissa ja paikannimissä. Nyky-Espanjan aluksi voidaan pitää vuonna 1936 alkanutta

sisällissotaa, jota seurasi Francisco Francon sotilasdiktatuuri 1939 - 1975. Franco piti Espanjan erossa toisesta maailmansodasta ja sulki muutenkin rajat ja katkaisi suhteet muihin maihin. Maa oli tuolloin köyhä ja maatalousvaltainen. Francon kuoltua Espanjasta tuli perustuslaillinen monarkia ja kuninkaaksi Juan Carlos I. Taloudellinen ja teollinen kehitys alkoi vallan vaihtumisen myötä. Vuodesta 2014 lähtien Espanjan kuningas on ollut Juan Carlosin poika Felipe VI. (Berlitz 2014,25; DK Travel 2018, 26-27)

Espanjan väkiluku on noin 48 miljoonaa ja kolme neljäsosaa puhuu äidinkielenään espanjaa, joka on maan virallinen kieli. Muita, alueellisesti virallisia kieliä ovat katalaani, galicia ja baski. Espanja on jaettu 17 itsehallintoalueeseen: Andalusia, Aragonia, Asturia, Baleaarit, Baskimaa, Extremadura, Galicia, Kanariansaaret, Cantabria, Kastilia-La Mancha, Kastilia ja Leon, Katalonia, Madrid, Murcia, Navarra, La Rioja ja Valencia. Maata ei kuitenkaan ole liittovaltio, kuten esimerkiksi Saksa ja USA. Espanjassa hallinto on enemmän maan parlamentin käsissä. (Isosävi 6.8.2017; Espanja.org) Alla olevassa taulukossa 1. maan perustiedot. (Espanja 2018.)

Taulukko 1. Espanjan perustiedot (Espanja 2018)

Pääkaupunki	Madrid
Pinta-ala	504 782 km ²
Väkiluku	47,5 miljoonaa
Viralliset EU-kielet	Espanja, lisäksi alueittain katalaani, galego ja baski
EU:n jäsenmaa	1.1.1986 alkaen
Rahayksikkö	euro – euroalueen jäsen 1.1.1999 alkaen
Schengen	Schengen-alueen jäsen 26.3.1995 alkaen
Perustuslaki ja hallinto	Perustuslaillinen monarkia
Kuningas	Felipe VI
Pääministeri 1.6.2018 alkaen	Pedro Sanches
Bruttokansantuote	1,314 miljardia USD (2017)

2.2. Andalusian autonominen alue

Yrityksemme tulee sijoittumaan Andalusian lääniin, Malagan kaupungin lähialueelle, hyvien kulkuyhteyksien ja lentokentän lähelle. Seudun valitseminen yrityksen sijoituspaikaksi johtuu yrittäjien omasta mieltymyksestä Etelä-Espanjaan, sen ilmastoon, kansainvälisyyteen, kauniisiin maisemiin ja

tietenkkin taattuihin asiakasvirtoihin. Andalusian autonominen alue sijaitsee Espanjan etelärannikolla. Väkiluku on noin 8,4 miljoonaa. Pääkaupunki on Sevilla, muita isoja kaupunkeja ovat muun muassa Granada, Cadiz, Malaga ja Cordoba. Andalusia on tärkeä Euroopan ja Afrikan mannerten solmukohta ja Cadizin kaupungin ja Gibraltarin välissä sijaitseva Algeciras onkin yksi tärkeimpiä satamakaupunkeja. (Andalucia 2018.)

Andalusia on vuoristoista aluetta, alueen pinta-alasta yli puolet on 500 metriä merenpinnan yläpuolella. Kokonaispinta-ala on 87 268 km² ja alue on jaettu kahdeksaan maakuntaan. Tärkein vientituotteet alueella ovat oliivit ja oliiviöljy. Peräti kolmasosa kaikesta euroopassa käytetystä oliiviöljystä tulee Andalusian alueelta. Andalusia on myös erittäin suosittu turistikohde sekä espanjalaisten että ulkomaalaisten parissa. Alla kuva Andalusian läänistä. (Andalucia 2018.)



Kuva 1. Andalucia (Google 2018)

2.3. Poliittinen ympäristö

Erilaiset lainsäädännölliset asiat vaikuttavat yritystoiminnan aloittamiseen ja kannattavuuteen. Lainsäätäjien poliittiset päätökset ja taloudelliset suhdanteet saattavat vaikuttaa koko yritystoimintaan. Muutokset esimerkiksi työlainsäädännössä, palkkauksessa tai irtisanomisessa, joista tällä hetkellä paljon Suomessa keskustellaan, vaikuttavat suoraan yrittäjän arkeen.

Historiallisesti Espanjan politiikkaa on varjostanut Francon hallitus, diktaattorina vuoteen 1975 johtanut kenraali Francisco Franco hallitsi maata kovaotteisesti ja eristi Espanjan sillä seurauksella, että maan talous kärsi huomattavasti. Francon kuoleman jälkeen vuonna 1975, maa palasi monarkiaksi kuningas Juan Carlos I johdolla. Tuosta aikakaudesta lähtien Espanja on kasvanut moderniksi teollisuusyhteiskunnaksi, jonka yksi tärkeimpiä elinkeinoja on turismi. (Globalis 2017.)

Espanja on osa EU:ta, johon se liittyi vuonna 1986. Maa on länsimainen demokratia ja sen muodollinen johtaja on tällä hetkellä kuningas Felipe VI. Kuningas nimittää pääministerin vaalien pohjalta. Tällä hetkellä Espanjan pääministerinä toimii Pedro Sanchez.. Maan johdossa ovat vuorotelleet oikeistopuolue Partido Popular (PP) ja sosialistipuolue PSOE, oikeistopuolue kaatui kesäkuun 2018 alussa jolloin sosialistipuolue nousi johtoon. Vuoden 2008 talouskriisi iski Espanjan talouteen rajusti, sen myötä työttömyysluvut ovat nousseet korkealle ja budjettikuri sekä leikkaukset ovat aiheuttaneet mielenosoituksia. Alueellisen tason ja keskushallinnon väliset ongelmat leimaavat politiikkaa, Baskimaan ja Katalonian itsemääräämisoikeus on laajentunut heidän omien kansanedustuslaitostensa kautta. (Globalis 2017.)

Kuten edellisessä kappaleessa mainitsimme, maan kritisoitu pääministeri ja johtava sosialistipuolue PSOE ovat nousseet johtoon, oikeistopuolueen Partido Popularin kaaduttua kesäkuun alussa. Pääministeri Pedro Sanches on luvannut poistaa menoleikkaukset mikä on kasvattanut valtion menoja. Yli kolme vuotta jatkunut, vuotuinen yli kolmen prosentin talouskasvu on heikkenemässä, vienti ja kovaa kasvanut turismi on kääntynyt laskuun. Inflaatio on kasvanut yli kahteen prosenttiin vuodessa ja vaihtotase oli hitusen ylijäämäinen. Työllisyys ei ole noussut kuten on odotettu, elokuussa luvut olivat odotettua huonommat vaikka sen uskotaan paranevan ensi vuoden aikana. Työttömyysaste on noin 15 prosenttia. (Kauppalehti 2018.)

Poliittinen epävarmuus pahenee Espanjassa ja valtion velan määrä kasvaa, talouskriisin aikaan 2008, velkaa oli noin 400 miljardia euroa, tällä hetkellä sitä on melkein 1200 miljardia euroa. Samalla kun uusi hallitus on poistanut menoleikkauksia se suunnittelee yritysten, pankkien ja suurituloisten verotuksen kiristämistä. Terveyspalveluja on parannettu, asumistukea kasvatettu ja luokkakokoja pienennetty mikä on kasvattanut valtion velkaa entuudestaan. Samalla yritykset pelkäävät verotuksen kiristymistä ja siitä seuraavan talouskasvun pysähtymistä. Budjettivaje on ollut kymmenen vuotta isompi kuin talouskasvu. Alla olevassa taulukossa 2. lukuja Espanjan taloudesta, vieressä vertailukohtana Suomen talouden lukuja. Kuten taulukosta huomaa, on Suomen talous paremmalla tolalla ja työttömyys alhaisemmalla tasolla. Työttömyys Espanjassa on edelleen melko korkea vaikka talous onkin kohentunut viime vuosina. Espanjan taloutta on käsitelty lisää seuraavassa alaluvussa 2.4. (Kauppalehti 2018.)

Taulukko 2. Espanjan talouden lukuja vs. Suomi (Countryeconomics 2018)

		Espanja	Suomi
Vuotuinen BKT	2017	1,311,320M.\$	250,000M.\$
BKT per asukas	2017	28,104\$	45,346\$

Velka	2017	1,292,857	155,092
Velka (% BKT)	2017	98.10%	61.40%
Velka per asukas	2017	27,708\$	28,131\$
Alijäämä (M.\$)	2017	-40,932	-1,445
Alijäämä (%BKT)	2017	-3.10%	-0.60%
Kustannukset (M.\$)	2017	539,242.0	135,681.5
Koulutuskustannukset (M.\$)	2014	58,900.3	19,571.9
Koulutuskustannukset (%Bud.)	2014	9.59%	12.32%
Moody's Rating	04/13/2018	Baa1	Aa1
S&P Rating	03/23/2018	A-	AA+
Fitch Rating	07/13/2018	A-	AA+
Työttömyysaste	August 2018	15.2%	7.6%
Työttömyysaste	2018Q2	15.3%	8.2%

2.4. Taloudellinen ympäristö

Taloudellista ympäristöä mietittäessä täytyy ottaa huomioon maan kokonaisostovoima, tähän vaikuttavat monet erilaiset tekijät kuten tulotaso, suhdanteet, valtion velkaantuminen, erilaiset kansainväliset sopimukset ja kuluttamisen rakenteet. Nämä kaikki vaikuttavat myös yleiseen infrastruktuuriin mikä vaikuttaa oleellisesti yritystoiminnan energia-, liikenne- ja tietoliikenneoloihin. Moottoriteitä ylläpidetään tietullein ja maksut vaihtelevat Katariinan oppiman mukaan kolmesta seitsemään euroon. Huono työllisyystilanne ja kokonaistalous heijastaa kysyntään.

Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on tärkeää analysoida myös yrityksen taloudellista ympäristöä, miten talous kehittyy tulevaisuudessa ja miten se vaikuttaa oman yrityksen toimintaan. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 45.)

Espanjan talous on kasvanut köyhästä maatalousmaasta yhdeksi Euroopan nopeimmin kasvavista talousmahdeista. Vuoden 2008 talouskriisi lamautti maan talouden, mutta se on alkanut elpyä ja jatkaa kasvua. Tärkeimpiä toimialoja Espanjassa ovat tukku- ja vähittäiskauppa, majoitus- ja ravitsemistoiminta ja teollisuus. 67 % Espanjan vientituotteista ovat EU:n sisäisiä. Espanjassa käy vuosittain noin 50 - 60 miljoonaa matkailijaa, maan tärkein työllistäjä onkin palvelusektori missä työskentelee lähes 70 % työvoimasta. Oliivit ja sitrushedelmät ovat maan suurimpia maataloustuotteita, lisäksi Espanja on yksi suurimpia viinien tuottajia (Torres). Teollisuus tuottaa

vaatteita- ja jalkineita (Inditex, jolla on Suomessakin tunnettuja tuotemerkkejä kuten Zara, Massimo Dutti, Bershka), koneita, työkaluja ja autoja (Seat) sekä lääkkeitä. (Globalis 2017.)

Taluskriisi vuonna 2008 johti maan talouden syöksykierteeseen, työttömyysprosentti oli pahimmillaan 27 %. Koulutettua työvoimaa siirtyi muihin Euroopan maihin kuten Saksaan, Englantiin jopa Suomeen. Espanjan aurinkorannikolla näkee yhä puoliksi valmiita taloja joiden rakentaminen on aloitettu ennen taluskriisiä jolloin espanjalaispankit myönsivät löyhän perustein lainaa. (Globalis 2017.)

Tällä hetkellä Espanjan talous kasvaa voimakkaasti ja kansainvälinen valuuttarahasto IMF on tuoreessa ennusteessaan nostanut arviotaan Espanjan tämän vuoden kasvusta 2,4 prosentista 2,8 %. Erityisesti vienti on kasvussa, mikä on erittäin myönteistä talouden kasvunopeudessa. Turismi on jatkanut kasvua ja se tuottaa suurimman osan uusista työpaikoista ja on noin 11% bruttokansantuotteesta. Myös Espanjan työllisyysaste on parantunut tasaisesti, kesäkuussa 2018 työttömyysprosentti oli 15,28% ja työllisiä oli 19,3 miljoonaa. Muihin EU-maihin verrattuna työttömyys on silti edelleen korkea. (Finlandia.es. 2018.)

Andalusian läänissä asuu 8,409,738 ihmistä, se on Espanjan väkirikkain autonominen alue jolla on maltillinen väestötiheys, 96 ihmistä per km². Andalusia on Espanjan suurin talous nimellisen BKT: n mukaan, BKT henkeä kohden vuonna 2017 oli 20,850 \$. Sen velka vuonna 2017 oli 38,703 miljoonaa dollaria (22% velka suhteessa BKT: hen) ja sen julkinen velka oli 4,602 \$ asukasta kohden. Työttömyysaste on melko korkea Andalusiassa, noin 23 %, koko maassa se on noin 15 %. Taulukossa 3. Andalusian talous numeroina, luvuista ilmenee, että etenkin Andalusian työttömyys koko maahan nähden on todella korkealla 23 %. Tämä vaikuttaa hieman ristiriitaiselta, koska Andalusian alueella on paljon turismia sekä viljelysmaita eli eri palvelualueiden -ja maatalousalan töitä on tarjolla. Alue tuottaa muun muassa paljon sitrushedelmiä. (countryeconomy 2018.)

Taulukko 3. Andalusian talous (Countryeconomy 2018)

Andalusian talous		
Vuotuinen BKT	2017	175,345M.\$
BKT per asukas	2017	20,850\$
Velka	2017	38,703
Velka (%BKT)	2017	22.00%
Velka per asukas	2017	4,602\$
Alijäämä (M.\$)	2017	-378

Alijäämä (%BKT)	2017	-0.22%
Moody's Rating	04/17/2018	Baa2
S&P Rating	11.10.2017	BBB+
Fitch Rating	04/20/2018	BBB-
Työttömyys		
Työttömyysaste	2018Q2	23.1%
Työttömiä	2018Q2	910 milj.
Hinnat		
Vuotuinen kuluttajahintaindeksi	September 2018	2.2%
Tuottajahintaindeksi vuodessa	December 2017	3.4%
Verot		
Ylin veroaste	2017	48.0%
Kauppa		
Vienti % BKT	2017	19.92%
Tuonti % BKT	2017	18.81%
Kauppataase % BKT	2015	-1.07%

Katariina kävi opintomatallaan myös Gibraltarilla, mikä on Isolle-Britannialle kuuluva merentakainen alue Iberian niemimaan eteläisimmässä kärjessä. (pienimatkaopas.com). Gibraltar jakaa Välimeren ja Atlantin sekä Euroopan ja Afrikan mantereet. Espanja on toipumassa edellisestä talouskriisistä, jossa Andalusian alue oli suurena kärsijänä. On mielenkiintoista seurata, mitä Brexit, Ison-Britannian ero EU:sta tulee tarkoittamaan Andalusian työllisyydelle, sillä monet espanjalaiset käyvät töissä Gibraltarilla. Gibraltar on muutenkin selvästi piikki Espanjan lihassa hyvässä ja pahassa. Passin tarkastuksen jälkeen iloiset britti rajavaltioajat toivottivat meidät tervetulleiksi, mutta takaisin Espanjan puolelle tultaessa meitä odottivat yrmeäilmeiset passintarkastajat.

2.5. Sosiokulttuurinen ympäristö

Sosiokulttuurisesta ympäristöstä puhuttaessa tarkoitetaan ikärakennetta, koulutustasoa, tulotasoa, terveydenhoitoa jne. Lisäksi tähän kuuluvat uskonto, uskomukset, perusarvot, tavat ja tottumukset. Tavat ja tottumukset Espanjan työelämässä eroavat suuresti pohjoismaisista tavoista, etenkin

työajoissa on eroja. Normaalisti Espanjassa toimisto-aika on 8 - 13 ja 16 - 20 välillä, pitkä lounastauko perheen kanssa on hyvin normaalia etenkin maaseudulla ja pienissä kaupungeissa. Yritysmaailmassa myöhään pidetyt palaverit ja illanvietot ovat erittäin yleisiä, ennen keskiyötä on turha haaveilla kotiin pääsystä. (Hobbs, G. & Postings, H., 2008. 261.)

Tällä hetkellä etenkin Euroopassa, yhteiskunnan hyvinvointi on parantunut ja edennyt tasolle missä perustarpeet ovat kunnossa. Tämän seurauksena ihmiset alkavat panostaa hyvinvointiin. Voidaan jopa puhua niin sanotusta mielihyvätehtäimistöksi. Itseensä satsaaminen ja ei-materiaaliset harrastukset tulevat lisääntymään tulevaisuudessa, matkailu ja erilainen tapa elää ja lomaila ovat entistä tärkeämpiä, harrastuksista etsitään henkistä hyvinvointia. Toisaalta eriarvoisuus on lisääntymässä myös euroopassa mikä synnyttää eettisiä kysymyksiä. (Jylhä, E. & Viitala, R. 2013. 41.)

Meidän opinnäytetyötämme ajatellen eriarvoistuminen näkyi Katariinan opintomatalla esimerkiksi useina asunnottomina sekä afrikkalaistaustaisina pakolaisina, jotka ansaitsivat elantonsa kaupustelemalla merkkituotteiden väärennöksiä rannoilla ja niiden lähistöillä. Auringon laskiessa kaupustelijat levittivät kangastilkun kadulle ja laittoivat tuotteensa sen päälle myytäväksi. Asunnottomat taas istuivat elintarvikeliikkeiden edustoilla ostoskärryineen, johon he olivat keränneet koko omaisuutensa.

Espanjan syntyvyys on laskussa ja ikääntyvien osuus väestöstä on kasvanut. Sama suuntaus näkyy kaikissa EU-maissa. Lisäksi ikärakennetta muuttaa kuolevuuden aleneminen. Hyvinvointi on lisääntynyt ja ihmisten elinikä on kasvanut mikä nostaa vanhuuseläkkeiden määrää. Työikäisen väestön määrä on laskussa mikä lisää tarvetta työperäiseen maahanmuuttoon. Vuoteen 2030 mennessä koko EU:n väestön yli 65-vuotiaiden osuus kasvaa neljännekseen. Alla olevassa taulukossa 4. näkyy vertailuna molempien maiden syntyvyys sekä elinajan odote. (Tilastokeskus 2005.)

Taulukko 4. Hedelmällisyysluku ja elinajanodote (Tilastokeskus 2005)

Kokonaishedelmällisyysluku			
	2004	2030	2050
Suomi	1,76	1,8	1,8
Espanja	1,3	1,4	1,4

Elinajanodote - miehet			
	2004	2030	2050
Suomi	75,3	80,2	81,9
Espanja	76,6	80,2	81,4

Elinajanodote - naiset			
	2004	2030	2050
Suomi	81,9	85,3	86,5
Espanja	83,4	86,9	87,9

Andalusia on Espanjan väkirikkain alue, väestötiheys on maltillinen, 96 henkilöä neliökilometriä kohden. Espanjan syntyvyys on alhaisempi kuin esimerkiksi Suomessa, itse asiassa Suomessa syntyvyys on Euroopan korkeimpia kun taas Espanjassa se on alhaisempia. Taulukossa 5. näkyy sosiaali-demografiset tekijät Andalusiassa, mihin yrityksemme tulisi sijoittumaan. (Countryeconomy 2018.)

Taulukko 5. Andalusiassa Sosiaali-demografiset tekijät (Countryeconomy 2018)

Sosiaali-demografiset tekijät		
Väestötiheys	2017	96
Väkiluku	2017	8,409,738
Syntyvyysaste	2017	8.85‰
Kuolleisuusaste	2017	8.46‰
Elinajanodote	2015	81.39

Espanjassa nuoria aikuisia joilla on ainoastaan perusasteen koulutus, on suhteellisen paljon. Jopa 35,2 prosentilla ei ole keskiasteen tutkintoa, Suomessa vastaava luku on noin 10 prosenttia. Toisaalta Espanjassa korkea-asteen tutkinnon suorittaneita on 39 prosenttia, Suomessa luku on sama.. (Tilastokeskus. 2014.)

Espanjalaisista peräti 94% on katolilaisia, mutta he ovat suvaitsevaisia muita kulttuureja ja uskontoja kohtaan. (Globalis.fi 2017) Kuriositeettina mainittakoon, että Espanjassa on edelleen erityisen

manaaja-koulutuksen saaneita pappeja, mikä kuulostaa näin maallisessa ympäristössä kasvaneelle hassulta. (Väisänen, L. 2018, 37.)

Pääsiäisviikko (Semana Santa) on suuri juhla Espanjassa komeine kulkueineen ja sitä valmistellaan koko vuosi. Suomessa pääsiäinen on enemmän mollivoittoinen vaikkakin nykyään jo ravintolat ja elokuvateatterit saavat olla auki. Espanjasta puhuttaessa on ehdottomasti mainittava Feriat, juhlat, jotka ovat osa espanjalaista kulttuuria. Ferioita järjestetään ympäri Espanjaa ympäri vuoden ja jokaisella ferialla on oma erityispiirteensä. Juhlat järjestää paikalliset asukkaat ja he rakastavat myös osallistua niihin. Kaunis ja näyttävä pukeutuminen, hyvä ruoka, musiikki ja tanssi kuuluvat ferioiden ominaispiirteisiin. Sevillan kaupungissa joka huhtikuu järjestettävä Feria de Abril lienee kuuluisin.

Katariina sattui vahingossa varaamaan opintomatkan ajaksi huoneen hotellista, jossa alkoholin tarjoilu oli kokonaan kielletty, tämä siksi, että hotellissa majoittui runsaasti muslimeja, ilmeisesti Saudi-Arabian kansalaisia. Saudi-Arabian kuninkaan lahjoittama suuri moskeija oli hotellin vieressä ja minareetista kuului imaamin rukouskutsu vaimeasti. Espanjasta puhuttaessa tulee mieleen mañana-kulttuuri, mikä on klisee. Todellisuudessa espanjalaiset noudattavat lakeja ja sääntöjä, mutta aika käsitteenä on heille joustavampi. Espanjalaisten tulotaso on pienempi kuin suomalaisten, normaali tuntipalkka esimerkiksi palvelualoilla on noin viisi euroa. Opintomatkan perusteella voimme todeta, että palvelualojen työntekijät osaavat yleisesti ottaen kaikki auttavasti englantia, mutta syvällisempään keskusteluun he eivät kykene. Sanavarasto on kuitenkin sen verran suppea.

Perhekäsitys on laajempi Espanjassa kuin Suomessa.. Sunnuntaisin saatetaan esimerkiksi mennä isovanhempien ja sisarusten jopa tätien, setien, enojen ja sekkujen sekä heidän perheidensä kanssa syömään ja viettämään vapaa-aikaa. Espanjalaiset syövät eri aikoihin kuin suomalaiset, esimerkiksi illalliselle lähdetään noin klo 21-22 illalla ja on aivan tavallista, että puolenyön aikaan näkee pikkulapsia leikkipuistossa laskemassa vielä mäkeä. Ystäviä ja sukulaisia tavataan kadulla baareissa ja kahviloissa. Alkoholia nautitaan ruoan, tapaksien kanssa tai ystäviä tavatessa päivittäin, mutta se ei ole humalahakuista. Tapaksien syöminen, pienet suolaiset suupalat, ovat osa espanjalaista kulttuuria. Pieniä suupaloja nauttiessa voi keskustella, kun kenenkään ei tarvitse keskittyä oman annoksen leikkaamiseen sopiviksi suupaloiksi. Tapas tuleekin sanasta la tapa, pieni suupala.

2.6. Teknologinen ympäristö

Digitalisaatio ja muu teknologinen kehitys ovat asioita joita ei voi enää nykypäivänä ohittaa. Kehityksen taso vaihtelee suuresti maittain ja voi aiheuttaa suuriakin ongelmia yrittäjälle, joka ei ole perehtynyt asiaan. Esimerkiksi hotelleja perustettaessa täytyy ottaa huomioon, että nettiyhteys on kattava ja toimiva ja että sähköinen liiketoiminta pelaa. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 46.)

Ulkoministeriön 26.4.2013 päivätyssä edustustojen raportissa kerrotaan, että Espanjan hallitus hyväksyi helmikuussa 2013 Espanjan kansallisen tiede-, teknologia- ja innovaatiostrategian vuosille 2013–2020. Sen tarkoituksena on vastata tutkimus-, kehitys- ja innovaatiotavoitteisiin. Kansallinen strategia yhdistää Espanjassa valtiollisen ja alueellisen hallinnon tasot. Tavoitteena on kehittää sähköisiä palveluita, e-hallintoa ja tukea julkisen ja yksityisen sektorin yhteistyötä sekä parantaa tutkijoiden liikkuvuutta sekä uravaihtoehtoja. Käytännössä strategia tarkoittaa muun muassa parempia tietotekniikkataitoja kansalaisille sekä nopeampia internetyhteyksiä koko maahan. (UM 2018.)

Espanjan hotellien suorat varaukset ovat nousseet ja kolmannen osapuolen sivustojen panos laskee alle 50 prosenttiin seuraavien kolmen vuoden aikana. SiteMinderin tutkimuksen mukaan online-hotellivaraukset Espanjassa ovat "lähes" kaksinkertaistuneet vuodesta 2012 ja suorat hotellivaraukset ovat kasvaneet 113 prosenttia viiden viime vuoden aikana. Kolmannen osapuolen sivustojen osuus Espanjan online-hotellimyynnistä on tällä hetkellä 57 prosenttia. (Hotelmanagement 2018.)

Sitä vastoin SiteMinder havaitsi, että Ranskassa ja Saksassa katsottujen online-hotellivarausten odotettiin muodostavan noin 70 prosenttia molempien maiden online-hotellimyynnistä vuonna 2022. Matheus Coelho Iberian ja Brasilian aluejohtaja, totesi että selkeästi hotellit Espanjassa hyödyntävät matkailun jatkuvaa nousua, ottamalla omistukseensa tarjontaansa, joten suorat varaukset tulevat vain kasvamaan. Euromonitor International:lta saadut tiedot osoittavat, että Espanjan talous ansaitsi 7,3 miljardin euron arvosta internetin kautta tehdyistä varauksista vuonna 2017 eli 98 prosenttia enemmän kuin vuonna 2012 peräisin olevista internet-hotellivarauksista rekisteröityneistä 3,7 miljardista eurosta. (Hotelmanagement 2018.)

Digitalisaation ja teknologian kehityksen myötä matkailuala on tullut murrokseen, nyt jokainen pystyy suunnittelemaan matkaansa itsenäisesti, reaaliaikaisesti ja valitsemaan juuri itselleen sopivan tavan majoittua ja matkustaa, kohteisiin pääsee tutustumaan virtuaaliesittelyjen kautta ja erilaiset blogit ja sosiaalinen media jakaa merkityksellistä sisältöä ja kokemuksia seuraajilleen. Majoitusalan yrityksissä voidaan hyödyntää teknologiaa lisäämällä erilaisia toimintoja kuten musiikkia, valaistusta, värejä jne. eli huoneet voidaan räätälöidä yksilöllisesti jokaisen mieltymyksen mukaisesti. Tietoliikenneyhteyksien merkitys korostuu entisestään työn ja vapaa-ajan sekoittuessa ja työn liikkuvuuden muuttuessa entisestään, hotellihuoneissa oletetaan olevan laadukas ja nopea nettiyhteys.

Varauksien hallintaan sekä muuhun B&B hallintaan löytyy markkinoilta satoja järjestelmiä, niiden vertailu on työlästä ja aikaa vievää, vertailemalla ohjelmia keskenään, niiden käyttäjäystävällisyyttä, hintaa ja monipuolisuutta. Päädyimme InnKey PMS ohjelmistoon. Ohjelmiston kuukausimaksu 20 vuodepaikalle on 21 € /kk ja se on täysin pilvipalveluun ladattava ohjelmisto. Ensimmäinen kuukausi

on ilmainen kokeilukuukausi. Syy kyseisen ohjelman valitsemiseen oli sen yksinkertaisuus, hyvät arvostelut (5/5), englanninkielinen tuki ja huokea hinta. Ohjelmisto toimii myös mobiilisti sekä iOS että Android järjestelmissä.

Katariina havaitsi opintomatalla, että luotto- ja pankkikortilla maksaminen on yleistä, tosin paikallinen tippauskulttuuri esimerkiksi ravintoloissa suosii käteismaksamista. Kaupunkimopot ja itsepalvelukassat ovat tulleet myös Espanjaan. Tietullin maksupisteillä on eri kaistat käteisellä ja luottokortilla maksajille, mikä teki asioimisesta sujuvaa. Pysäköinnin pystyi maksamaan sujuvasti maksukortilla, eikä tarvinnut kaivella kolikoita. Henkilökuljetuspalvelu Uber aloitti Malagassa kesäkuussa 2018 ja toimii Marbella - Malagan -lentokenttä välillä. (Espanja 2018.)

2.7. Ekologinen ympäristö

Yritykset eivät voi olla huomioimatta eettistä kestävyyttä, tämän päivän asiakas on hyvin tietoinen ympäristöystävällisistä toimintatavoista, eläinten hyvinvoinnista ja mm. lapsityövoiman käytöstä. Sosiaalinen ja ekologinen vastuu ovat asioita joita ei voi jättää huomioimatta, EU:n ja Espanjan lainsäädäntö asettavat tietyt säädökset joita yrityksen täytyy noudattaa mutta tämän lisäksi eri sidosryhmät vaativat ekologisesti kestäväää toimintaa. Espanjan hallitus on laatinut kansallisen kiertotalousstrategian, jolla se pyrkii vastaamaan Euroopan Unionin 2015 asetetun kiertotalouspaketin tavoitteisiin. Kiertotalous pyrkii säilyttämään tuotteet, materiaalit ja resurssit talouden kierrossa mahdollisimman pitkään sekä tehostamaan resurssien käyttöä ja minimoimaan jätteiden syntyä. Tähän asti Espanjassa on ollut ilmastopolitiikkaan ja jätteiden käsittelyyn liittyviä aloitteita, muttei tuotantoon ja kulutukseen. Espanjalaiset pitävät UM:n raportin mukaan kuitenkin Suomea edelläkävijänä kiertotalouden toteuttamisessa. (UM 2018.)

2.8. Johtopäätökset Espanjan toimintaympäristöstä

Tässä osiossa käymme läpi omat löydökset sekä johtopäätökset poliittisesta, taloudellisesta, sosiokulttuurisesta, teknologisesta sekä ekologisesta ympäristöstä. Voimme vain toivoa, että poliittinen ympäristö pysyy rauhallisena ja katalonian itsenäistymishankkeet laantuvat, niin että yhteiskuntarauha säilyy. Vaikka olisimme residenttejä Aurinkorannikolla ei meillä olisi Suomen kansalaisina oikeutta äänestää ja muutaman yksilön vaikuttamismahdollisuudet ovat varsin pienet. Espanjan talous on ollut nousussa jo useamman vuoden vaikkakin työttömyysprosentti on vielä korkea paikoitellen. Koska asiakaskuntamme on kansainvälistä toivomme tietenkin, että talous kehittyy meidän kannalta suotuisasti ja ihmisillä on edelleenkin varaa ja halua matkustaa.

Espanjan sosiokulttuurinen ympäristö on kuten muissakin länsimaissa. Väestö ikääntyy ja syntyvyys on laskussa. Tämä sopii tietenkin meidän strategiaan, koska kohderyhmämme eivät ole lapsiperheet

vaan aikuiset yksin matkustavat, pariskunnat tai ryhmät. Omasta kokonaisvaltaisesta hyvinvoinnista huolehtiminen ja harrastaminen, henkisen pääoman kerryttäminen ovat entistä tärkeämpää. Aurinkorannikolla Välimeren rantaviiva on suurimmaksi osaksi jätetty yleiseen käyttöön ja rannassa kulkeekin suosittu hiekkatie, jota pitkin kävellään ja pyöräillään. Enää etelänlomalla ei haluta vain löhötä rannalla.

Espanja ei ole Katariinan opintomatkan perusteella teknologisesti jäljessä jos verrataan Suomeen. Espanja on suurimmaksi osaksi yläköö, joten riittävän nopean internetyhteyden saaminen kaikkien ulottuville asettaa haasteita. Kun ajelimme Serrania de Ronda vuoristossa, Katariina mietti, että katvealueita, joissa internetyhteys toimii huonosti tai ei ollenkaan varmasti löytyy suurten korkeuserojen takia. Sosiaalinen media ja mobiilisovellukset ovat ahkerassa käytössä Espanjassa, aloittihan Uberkin Malagassa tänä kesänä. Omassa yrityksessämme käytämme mobiilisovelluksia mahdollisimman paljon ja majoitusliikkeessämme on nopea langaton internetyhteys. Tulostamme mahdollisimman vähän paperille.

Katariina huomasi opintomatalla, että jätteen kierrätys on varsin yleistä. Biojätteille, papereille ja esimerkiksi lasille ja muoville oli omat kierrätysastiat. Lisäksi muovikassit olivat maksullisia ja kestokasseja oli myytävänä joka kaupassa. Perheenäitejä ja muita asiakkaita näki tulevan kauppaan kestokassien kanssa. Roskaamista kuitenkin näkyi varsinkin vuoristoteillä, mikä on tietenkin paheksuttavaa. Tässä asiassa auttaa varmaan paikallisten ja turistien valistaminen ympäristönsuojelusta ja kierrätyksestä. Me otamme huomioon eettisen kestävyuden kaikessa toiminnassamme, huolehdimme lakisääteisten vastuiden lisäksi kierrätyksestä ja ekologisesta vastuusta valitsemalla muun muassa tuotteita joissa on pieni hiilijalanjälki ja ovat ekologisesti kestäviä. Pyrimme kierrättämään kaiken, emme käytä valmiiksi pakattuja tuotteita jos se on vaan mahdollista. Valitsemme ympäristöystävälliset pesuaineet siivoukseen sekä asiakaskäyttöön.

2.8. Trendit ja megatrendit

Trendi käsitteenä tarkoittaa suuntausta tai virtausta, jonka pystyy melko helposti ennakoimaan ja jäljittämään. Trendi on kytköksissä aikaan, koska tarkasteltavaa ilmiötä seurataan pitkän ajanjakson ajan. Trendit vaikuttavat meidän päätöksentekoon muun muassa valintojen, arvostuksen ja maun kautta, esimerkiksi muoti-ilmiöt kuten minihame tai hiustyyli ovat trendejä. (Tulevaisuus 2018.)

Megatrendi juontaa juurensa vuoteen 1982, jolloin John Naisbitt esitti käsitteen ensimmäisen kerran. Megatrendit ovat osa elämäämme ja niillä on pitkä historia. Megatrendeilla on vaikutus pidemmälle ajalle, viidestä kymmeneen vuoteen, mahdollisesti kauemminkin. Megatrendi on joukko trendejä tai ilmiöitä, jotka ovat kehityksen suuria linjoja, niitä pystytään tarkastelemaan pitkän aikajakson aikana. Megatrendejä ovat muun muassa väestönkasvu, väestön ikääntyminen, globalisaatio,

kaupungistuminen, kulutuksen kasvu, varallisuuden ja keskiluokan kasvu, eriarvoisuuden lisääntyminen, ilmastonmuutos, digitalisaatio ja teknologinen kehitys. Näitä asioita olemmekin käyneet läpi edellisissä kappaleissa. (Hiltunen E. 2017. 29.)

Tulevaisuustutkija Elina Hiltusen mukaan yksi kasvavista trendeistä ovat muun muassa erilaiset tavat majoittua, perinteinen hotelli ei ole enää se ainoa vaihtoehto, AirBnB ja vastaavat konseptit ovat tulleet markkinoille jäädäkseen, lentokentän kapselit yöpymistä varten ovat vaihtoehto lentokenttä hotelleille. Uusia kilpailijoita tulee markkinoille jatkuvasti ja vaihtoehtoja perinteisille tavoille toimia halutaan lisää. Yritykselle on ensiarvoisen tärkeää olla tietoinen tulevaisuudesta ja reagoitava niihin mahdollisimman nopeasti. (Hiltunen E. 2017. 52.)

Asiakaskokemuksen kautta trendejä ajateltaessa tulisi majoitusalan yrityksen ensisijaisesti ottaa huomioon asiakastyytyväisyys. Futurelabin mukaan asiakaskokemus on jokaisen asiakkaan oma käsitys kokemusten, mielikuvien ja tunteiden perusteella. Asiakaskokemus on siis suurelta osin jokaisen tunnetila, tämän vuoksi olisikin ensiarvoisen tärkeää kuunnella asiakasta, ei pelkästään kuunnella trendejä. Asiakkaiden kärsivällisyys on myös pienentynyt, jatkuva "online" olo on luonut meille käsityksen, että asiat tapahtuvat ja niiden pitää tapahtua heti, tämä luo hotelleille omat haasteensa, henkilökuntaa tarvittaisiin aina vaan lisää mikä taas nostaa kustannustasoa ja näin kannattavuus pienenee. (Futurelab, 2018.)

Yksi nopeimmin kasvavista trendeistä niin meillä kuin maailmalla on hyvinvointi. Vastapainoksi kiireiselle työelämälle halutaan rentoutumista ja hyvää oloa. Sekä fyysinen että psyykinen tasapaino vaatii pysähtymistä ja itsensä kuuntelua. Myös ruoalta vaaditaan paljon, erilaiset allergiat ja rajoitteet pakottavat myös hotellien ravintolat huomioimaan asiakkaansa paremmin. Lisääntynyt ulkomaisten turistien ja liikematkailijoiden määrä näkyy myös esimerkiksi aamiaisbuffetin tarjonnassa. Kaikkea täytyy löytyä niin vegaaneille ja gluteenitonta ruokavaliota noudattaville kuin myös muille terveydestään kiinnostuneille. (Futurelab, 2018.)

Lento- ja hotellihakukone momondo.fi:n mukaan viimeisimpiä matkailualan trendejä ovat muun muassa vähemmän turistikohdeet, eli halutaan yksilöllisyyttä, paikka missä muut eivät ole käyneet ja näiden lisäksi toivotaan väljyyttä. Perinteiset turistikohdeet kuten Pariisi ja Lontoo ovat niin täynnä jo turisteja että kaikkialle täytyy jonottaa, mieluummin mennään hieman erilaisiin paikkoihin. Lisäksi trendejä ovat itsensä haastaminen ja työn ja matkailun yhdistäminen, itsensä haastaminen tarkoittaa osallistumista esimerkiksi maratonille tai pyhiinvaellusreitille tai kiipeämällä vaikka Kilimanjarolle, enää ei siis riitä nähtävyyksien katselu vaan halutaan itse osallistua ja kokea uusia elämyksiä. Yhä useammalla on mahdollisuus siirtyä työskentelemään itselle mieluisaan kohteeseen, nykyinen teknologia mahdollistaa työnteon melkein mistä maailman kolkasta tahansa. (Cision, 2018.)

Lisäksi momondo kirjaa kasvavaksi trendiksi yhteisölliset tilat ja teknologian hotelleissa. Moni hotelli panostaakin suuriin yhteisöllisiin tiloihin yksittäisten huoneiden koon kasvattamisen sijaan. Matkailijat etsivät nykyään yhä enemmän yöpymispaikkoja, joissa on jätetty tilaa vapaalle hengailulle ja seurustelulle samalla tavalla kuin hostelleissa. Nämä avoimet aulatilat toimivat keskuspaikkoina sosiaalisille matkailijoille, jotka arvostavat hotellien mukavuuden ja yksityisyyden lisäksi myös uusien ihmisten kohtaamista ja verkostoitumista. (Cision, 2018.)

2.9. HoReCa toimialana Espanjassa

Massaturismi alkoi kehittyä Espanjassa jo 1960-luvulla, joka edesauttoi maan taloudellista kehitystä. Aurinkorannikolla hotellien ja matalampien kerrostalojen rakentaminen alkoi Torremolinoksesta, joka on vain noin 8 kilometrin päässä Malagan lentokentältä. 1950-luvulla ruhtinas Alfonso von Hohenlohe osti maata Marbellasta ja rakennutti sinne yksityishuvilan. Huvilasta tuli niin suosittu, että ruhtinas laajennutti sen Marbella Clubiksi. Marbellasta tulikin kuuluisien ja rikkaiden näyttätymispaikka ja sitä se on edelleen, tosin superrikkaat ovat siirtyneet kauemmas länteen Puerto Banukseen. (Berlitz, Andalusia ja Costa del Sol matkaopas. 2014. 38 - 41). Katariina näki opintomatallaan Puerto Banuksen satamassa muun muassa Saudi-Arabian kuningasperheen Lady Haya -jahdin ja muita huvipursia sekä useita superautoja kuten Lamborghinejä, Bentley:tä sekä Rolls Royce:ja. Satama-alueella on myös useiden luksusmerkkien vaateliikkeitä.

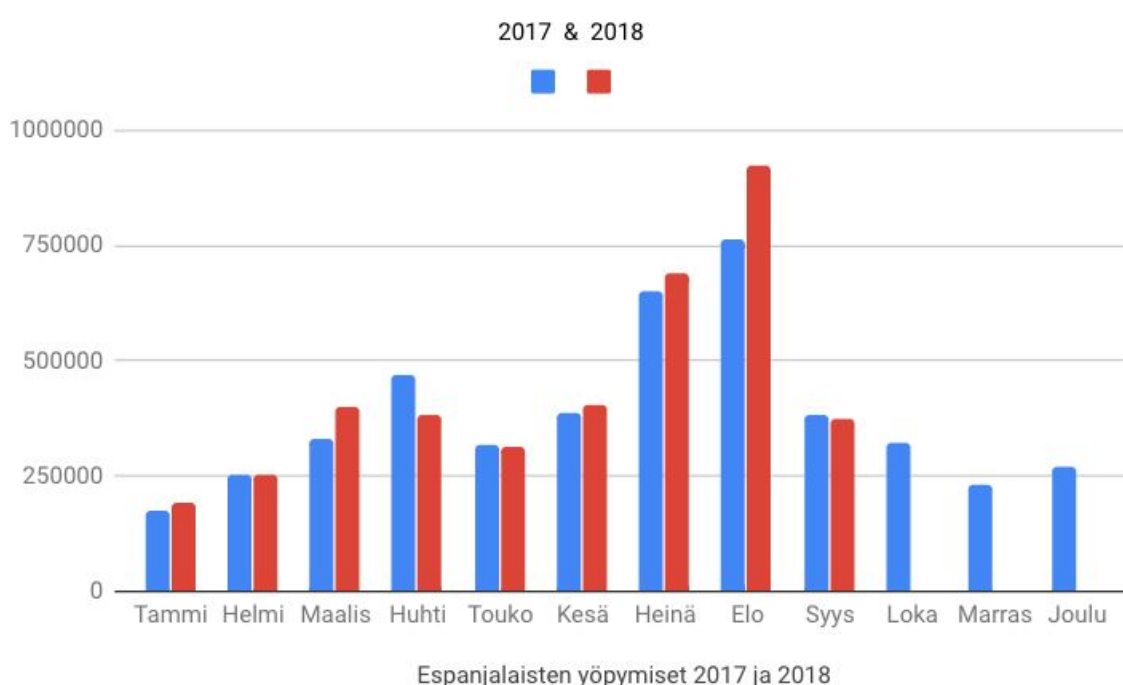
Aurinkorannikon turistitoimisto Turismo Costa del Sol on selvittänyt tuoreessa tutkimuksessaan, että Aurinkorannikko on noussut hotellihintojen suhteen Espanjan kalleimpien matkakohteiden joukkoon. Turistit kuitenkin ovat erittäin tyytyväisiä hotellien palveluihin. Tutkimuksessa verrattiin Aurinkorannikkoa kahdeksaan kilpailevaan matkakohteeseen Espanjassa ja Turkissa, vertailusta kävi ilmi että Málaga alueesta on tullut turistille melko kallis. Tutkimuksessa mukana olivat Baleaarit, Costa de la Luz, Costa de Almeria, Costa Blanca, Costa Brava, Kanariansaaret sekä Portugalin Algarve, Turkin Antalya ja Aurinkorannikko. Vaikka hotellit Aurinkorannikolla ovat nostaneet hintoja, on alue edelleen kilpailukykyinen, standardihuoneen hinta huippukautena oli noin 146 € yö. (Fuengirola.fi. 2018.)

Aurinkorannikko oli tutkimuksen toiseksi kallein, kun Baleaarit olivat kallein kohde. Halvin paikka huippukaudella oli Turkin Antalya. Sen sijaan asiakastyytyväisyydessä ensimmäinen sija meni Aurinkorannikolle, vertailussa annettiin pisteitä henkilökunnasta, siisteydestä, palvelusta ja hinta-laatusuhteesta. Sijainniltaan parhaat pisteet menivät Costa Bravalle ja Baleaareille. STR ja Magma HC, ovat hotellialan konsulttiyrityksiä, heidän kokoaman barometrin mukaan hintojen uskotaan edelleen nousevan. (Fuengirola.fi. 2018.)

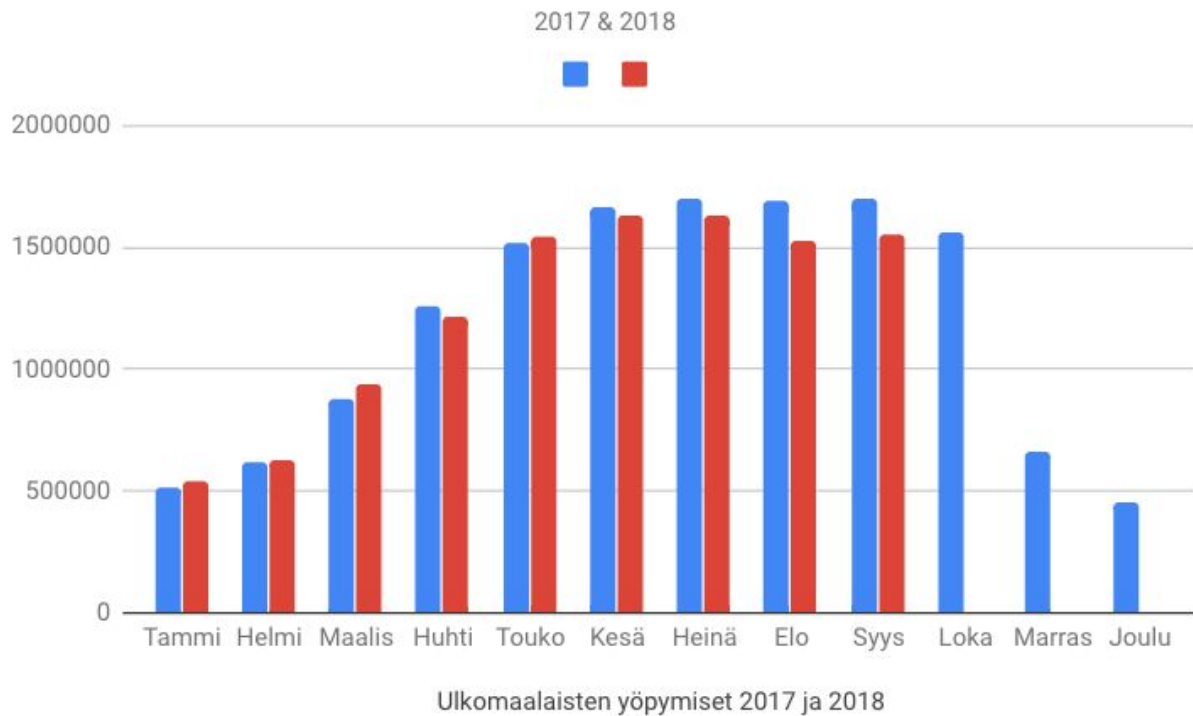
Kohonneista hinnoista huolimatta Andalusia pitää pintansa turistien suosikkina. Espanjan tilastokeskuksen ine.es elokuun 2018 ei-residenttien tilastosta selviää, että Andalusian turistimäärät ovat kasvaneet verrattuna elokuuhun 2017. Samaisesta tilastosta selviää, että turistien käyttämä rahamäärä on kasvanut, mutta vastaavasti matkan kesto on lyhentynyt mikä saattaa selittyä kohonneilla hinnoilla, toisaalta kuluttaminen ei ole enää muotia. ADR (average daily rate) oli koko Espanjassa 90,29 euroa, mutta Andalusiassa 93,75 euroa. (Instituto Nacional de Estadística 2018). Syyskuun 2018 RevPar (revenue per available room) Andalusian autonomisella alueella oli 70,13 euroa, kun se koko maassa oli 68,62 euroa. (Instituto Nacional de Estadística 2018). Turistien viipymä Andalusian autonomisella alueella on elokuun 2018 tilaston mukaan 4,99 vuorokautta lomahuoneistoissa -ja asunnoissa ja vastaavasti hotelleissa 3,32 vuorokautta. Lomahuoneistossa -ja asunnoissa viivytään yleisesti ottaen pitempään ympäri vuoden. (Instituto Nacional de Estadística 2018.)

Yöpymiset Malagan alueella ovat Espanjalaisten turistien osalta pysyneet suhteellisen tasaisena vuosien 2017 ja 2018 ajan, poikkeuksena elokuu mikä on ollut tänä vuonna parempi edelliseen vuoteen nähden. Heinä- ja elokuu ovat selvästi suosituimmat kuukaudet kotimaan matkailussa Espanjalaisten keskuudessa, taulukossa 6. selviää että elokuussa 2017 Espanjalaiset yöpyivät alueella 763 592 kertaa, vuonna 2018 luku oli 922 075. Ulkomaalaisten osuus on hienoisessa kasvussa, vuosi 2018 tähän saakka on ollut hieman parempi verrattuna vuoteen 2017. Alla olevassa taulukossa 7. lukuja ulkomaalaisten yöpymisistä vuonna 2017 ja 2018. (Instituto Nacional de Estadística 2018.)

Taulukko 6. Espanjalaisten yöpymiset Andalusiassa 2017-18 (Instituto Nacional de Estadística 2018)



Taulukko 7. Ulkomaalaisten yöpymiset Andalusiassa 2017-18 (Instituto Nacional de Estadistica 2018)



Suuren suosion saavuttanut ja hotellien, hostellien sekä muiden majoitusliikkeiden yhteisestä kakusta siivun napannut Airbnb on vastatulessa ainakin Espanjan Baleaarien saariryhmään kuuluvalla Mallorcan saarella. Mallorcan pääkaupunki Palma kielsi heinäkuusta 2018 lähtien kerrostaloasuntojen vuokraamisen turisteille. Omakotitaloja saa edelleen vuokrata tietyin rajoituksin. Trendi saattaa siirtyä myös manner-Espanjaan, kun paikalliset asukkaat kyllästyvät alituisen keskusta asuntojen vuokrien korotuksiin. (Kauppalehti 2018.)

Espanjassa on tällä hetkellä varattavissa yli 700 000 hotellihuonetta, tämä luku ei sisällä muita erityyppisiä majoitusvaihtoehtoja, kuten esimerkiksi Airbnb jota arvellaan olevan noin 270 000 huonetta. Paikalliset hotellit ovat tulleet tilanteeseen missä suuresta kysynnästä huolimatta on paljon tarjontaa, tämä tarkoittaa että perinteisten hotellien täytyy innovoida uusia palveluja ja ratkaisuja pärjätäkseen markkinoilla. (Hotelmanagement 2018.)

Mateus Coelho, aluejohtaja SiteMinderissa on huomannut, että uusia innovaatioita ja trendejä alkaa jo näkyä, esimerkiksi perinteisiä hotellien auloja on muutettu sosiaalisiksi tiloiksi ja avoimiksi terasseiksi missä asiakkailla on mahdollisuus tavata niin muita asiakkaita kuin paikallisia. Tämän päivän matkustaja haluaa kokea oikeaa paikallista tunnelmaa mikä on autenttista ja mieleenpainuvaa. (Hotelmanagement 2018.)

3. Yrityksen perustaminen Espanjaan

Yrityksen perustamiseen liittyviä kustannuksia on useita, yritysmuodosta riippuen. Tässäkin kannattaa apuna käyttää paikallista asiantuntijaa eli *gestores* joka tietää mitä kaikkea tarvitaan ja mistä niitä haetaan, hinnat vaihtelevat sadoista euroista noin tuhanteen euroon. Yrityksen perustamisen ensimmäinen asia mitä täytyy tehdä on yrityksen nimen ennakkorekisteröinti kaupparekisteriin, joka maksaa noin 12 €. Seuraavaksi anotaan Y-tunnus (CIF). Perustamisasiakirjat allekirjoitetaan notariaatissa missä myös laaditaan yhtiöjärjestys. Lisäksi aloittavan yrittäjän täytyy maksaa leimavero (1 % pääomasijoituksesta) sekä rekisteröidä yritys kaupparekisteriin. Riippuen valitusta yritysmuodosta, maksetaan osakepääomaa kuten suomalaisessa osakeyhtiössä. Esimerkiksi espanjalainen SL (vastaa OY:tä) minimiosakepääoma on 3003 € ja SA eli pienosakeyhtiö missä minimiosakepääoma on 60 000€. (Hobbs, G., Postings, H., 2008. 219 - 322.) Alla listattuna dokumentit mitä yrityksen aloittamiseen vaaditaan sekä taulukko 8. maksuista.

Dokumentit, mitä yrityksen perustamiseen vaaditaan Espanjassa:

1. **Valtakirja**, perustajien on annettava riittävät valtakirjat henkilöille, jotka perustavat uuden yrityksen heidän puolestaan Espanjassa, yleensä tässä käytetään paikallista *gestoriaa*.
2. **NIE- tunnus** ulkomaisille yrittäjille, vastaa suomen henkilötunnusta, tästä enemmän kohdassa 3.6.
3. **Yrityksen nimen rekisteröinti**. Hakemus on tehtävä keskusrekisteriin, jotta voidaan todistaa, että haluttu nimi on saatavilla ja että uusi yritys voi käyttää sitä ja varata sen. Yrityksen julkinen notaari voi tehdä hakemuksen sähköisesti. Todistus on voimassa kolme kuukautta ja se on uusittava mikäli yhtiötä ei ole muodostettu kyseisellä ajanjaksolla, kuitenkin kukaan muu ei voi varata tätä nimeä kolmen kuukauden lisäajan kuluessa, jolloin nimi on tosiasiallisesti varattu yhteensä kuusi kuukautta.
4. **Pankkitodistus**, jossa todetaan, että osakepääoman kohdentaminen on tehty. Uuden yhtiön perustamishetkellä maksettava osakepääoma talletetaan yleensä Espanjassa uuden yhtiön nimessä avautuvalle pankkitilille viitteellä "sociedad en formación" ("yhtiö, joka on perustamisvaiheessa"). Tilin avaamiseksi pankki pyytää asiakirjaa, jossa todistetaan, että yrityksen käyttöönottoon liittyvät menettelyt ovat käynnissä. Tämä edellyttää yleensä kopion uuden yrityksen nimen rekisteröinnistä.
5. **Henkilöllisyystodistukset**. Yrityksen perustamiseen osallistuvien henkilöiden alkuperäiset henkilöllisyystodistukset.

6. **Investointi-ilmoitus**, tämä asiakirja on pakollinen ja se on toimitettava kauppa- ja teollisuusministeriön kauppa- ja investointiosastolle kuukauden kuluessa uuden yhtiön perustamisesta. Julkinen notaari voi hoitaa tämän.
7. **Edunsaajien selvitys**. Julkisen notaarin on tunnistettava luonnolliset henkilöt (nimi, kansalaisuus ja tunnistenumero NIE), jotka omistavat suoraan tai epäsuorasti enemmän kuin 25 prosenttia pääomasta.
8. **NIF- tunnus eli veronumero (Yrityksen Y-tunnus)** Julkinen notaari voi hakea tätä sähköisesti.
9. **Varainsiirtoveron ja leimaveron selvitys**.
10. **Yhtiöjärjestys on toimitettava yritysrekisteriin**. Julkinen notaari voi toimittaa sen sähköisesti.
11. **Virallinen ilmoitus toiminnan aloittamisesta Espanjan verovirastolle**.
12. **Yrityksen sosiaaliturvan rekisteröinti**. Jos yritys aikoo palkata työntekijöitä, on sen ilmoitettava työnantajana sosiaaliturva- ja tapaturmavakuutuksen piiriin, samalla yrittäjän on toimitettava rekisteröintitodistus, veronumero (NIF) ja perustamisasiakirja jotta yrittäjä saa sosiaaliturvanumeron. Yrittäjän on itse huolehdittava että työntekijät on ilmoitettu sosiaaliviranomaisille.
13. **Avauslupahakemus** (licencia municipal de apertura) hakemus tehdään siihen kaupunkiin, mihin yritys perustetaan. Avauslupa on maksullinen ja summa riippuu yrityksen sijainnista ja koosta. Lupahakemuksen mukana täytyy toimittaa kopio henkilötodistuksesta, veronumerosta (NIF) ja kopio rekisteröitymisestä veronmaksajaksi. (Investinspain 2016.)

Taulukko 8. Yrityksen perustamiskulut (Investinspain 2016)

Yritysmuoto	Osakepääoma	Notaarin maksut	Rekisteröintikulut
S.L.	€3.000	€ 150	€ 100
S.A.	€60.000	€ 300	€ 150

Leimavero	1 % pääomasijoituksesta
Yrityksen nimen todistus	12 €
Avauslupamaksu	Avauslupamaksut riippuvat monesta tekijästä kuten yrityksen sijainnista ja koosta.

3.1. Yritysmuodot

Espanjassa on useita eri yritysmuotoja, joihin kannattaa tutustua yhdessä "Gestorian" eli asiointitoimiston kanssa. Gestoria auttaa kaikenlaisten paperiasioiden kanssa niin yksityisiä henkilöitä kuin yrityksiä. Espanjassa on monta eri yritysmuotoa, yleisin yritysmuoto on autonomo, mikä muistuttaa suomalaista toiminimeä, sen perustaminen on suhteellisen helppoa ja nopeaa. Toinen suosittu yritysmuoto on SL, Sociedad Limitada mikä vastaa suomalaista pienosakeyhtiötä, tässä vastuu ulottuu yhtiöön sijoitettuun pääomaan kun taas autonomossa yrittäjä itse on henkilökohtaisessa vastuussa, minimipääoma Sociedad Limitadissa on 3000 €. Muita yritysmuotoja ovat yksityinen yhtiö - Sociedad Civil, osakeyhtiö - Sociedad Anonima, uusi pienosakeyhtiö - Sociedad Limitada Nueva Empresa, avoin yhtiö - Sociedad Colectiva ja yhteisyritys - Comunidad de Bienes. Meitä kiinnostaa yritysmuotona SL eli Sociedad Limitada joka vastaa Suomen osakeyhtiötä, tässä riskit eivät tule henkilölle itselleen vaan yritykselle ja tämä on suosituin yritysmuoto Espanjassa. Tässä osakepääoman suuruus on myös kohtuullinen. (Hp & Hp. 2017.)

3.2. Freehold vs. Leasehold

Espanjassa on olemassa kaksi vaihtoehtoa ostaa olemassa oleva yritys, liisaus eli leasehold tai täysi omistus eli freehold, erona näillä on siis tarvittava alkuinvestointi ja yrityksen oikeudellinen omistusoikeus. Liisauksen etuna on, että alkuinvestointi on huomattavasti alhaisempi ja riskittämpi, toisaalta sinun täytyy maksaa vuokraa joka kuukausi. Liisaja on vastuussa yrityksen ylläpidosta ja liiketoiminnasta, mutta kun sopimus päättyy, hänestä ei tule automaattisesti yrityksen omistaja (vaikka jotkut liisaus-sopimukset antavat mahdollisuuden ostaa kiinteistö tai jatkaa liisausta.)
(Spanish-town-guides. 2011)

Liisamalla yritys on riskittömin vaihtoehto, jos aikoo perustaa ensimmäisen yrityksen Espanjassa. Pääasialliset edut liisauksessa (alhaisemman alkuinvestoinnin lisäksi) ovat, nopeus ja helppo tapa aloittaa (vain muutama päivä järjestää sopimus) ja että siitä on myös helppoa päästä eroon, liisajalla on oikeus myydä sopimus kolmannelle osapuolelle, tosin sinun täytyy tarjota sitä ensin omistajalle jolla on oikeus lunastaa sopimus takaisin. Koska voit myydä sopimuksen, se on hyvä ja turvallinen tapa oppia liike-elämästä ja päättää haluaako ostaa tai päästä pois markkinoilta. Jos päätät myydä vuokrasopimuksen, omistajalla on oikeus prosenttiosuuteen myyntihinnasta (normaalisti 10-25%), mutta voit myydä sopimuksen valitsemallasi hinnalla. (Spanish-town-guides. 2011.)

On olemassa erityyppisiä vuokraus-sopimuksia mutta useimmat yritykset on liisattu 5 - 25 vuodeksi sopimuksella. Kun allekirjoitat liisaus sopimuksen, normaalisti sinun täytyy maksaa kahden kuukauden takuuvuokra sekä ensimmäisen kuukauden vuokra. Tämän jälkeen vuokra laskutetaan kuukausittain etukäteen. Koska et omista yritystä, kannattaa välttää suurien muutosten tekemistä

ilman omistajan lupaa. Laitteiden ja kalusteiden uusimisesta seuraavat kustannukset tulevat liisaajan maksettavaksi. Kuten edellisessä kappaleessa mainitsimme, on yrityksen liisaaja vastuussa yrityksen ylläpidosta. (Spanish-town-guides. 2011.)

Yrityksen ostamisen prosessit ovat hyvin samanlaiset kuin esimerkiksi asunnon ostossa, sopimus allekirjoitetaan notaarilla, joudut maksamaan arvonlisäveron ostohetkellä ja osto täytyy rekisteröidä. Ostaminen on toki alussa kalliimpaa alkuinvestoinnin takia ja vie enemmän aikaa kuin liisaus, mutta toisaalta jo olemassa olevan yrityksen osto säästää monelta byrokratian koukerolta ja yrityksen omistajana sinulla on mahdollisuus tehdä yrityksellä mitä haluat. Tämä on yksi suuri syy miksi päädyimme esimerkissä ostettavaan yritykseen. (Spanish-town-guides. 2011.)

3.3. NIE-numero

Jotta ulkomaalaisena pystyisi Espanjassa avaamaan pankkitilin tai rekisteröimään yrityksen, tarvitsee hänen hankkia NIE-numero, tämä on ulkomaalaisen henkilötunnus Espanjassa. Ilman henkilötunnusta sinulla ei ole oikeutta esimerkiksi solmia työsopimusta. NIE-numero haetaan lomakkeella poliisiviranomaisen (Comisaría nacional) passitoimistosta. Hakemuslomake noudetaan passitoimistosta jolloin varataan samalla aika hakemuksen jättöä varten, ennen seuraavaa käyntiä, täytyy leimavero, noin 10 € olla maksettuna. Hakemuksen mukana täytyy olla liitteenä kopio passista sekä alkuperäinen passi. Valmis dokumentti missä on NIE-numero noudetaan noin 1 - 3 viikon kuluttua, numero on voimassa toistaiseksi. NIE-numeroa voi hakea myös Espanjan suurlähetystöstä Helsingistä. Haku toimii nopeammin ja paikan päällä tarvitsee käydä vain kahdesti. Hakemuksesta kannattaa ottaa kopio ja suojata se laminoimalla. (Espanja.com, 2018.)

3.4. Oleskelulupa

Pysyvä oleskelulupa pitäisi lain mukaan hakea yli kolmen kuukauden maassa oleskelun jälkeen, usea talvet Espanjassa viettävä ei kuitenkaan oleskelulupaa hae, koska EU-kansalaisten aikarajoja ei valvota ja henkilö maksaa veronsa kuitenkin Suomeen. Oleskeluluvan saamisen jälkeen verotus siirtyy pysyvästi Espanjaan. Suomen kansalainen on kuitenkin velvollinen tekemään veroilmoituksen ja antamaan tietoja ansaituista tuloista vaikka niitä ei verotettaisikaan Suomessa. Verottaja saa Suomessa automaattisesti maistraatilta tiedon pysyvästi ulkomaille muuttaneista. Suomen kansalainen on Suomessa yleisesti verovelvollinen muuttovuoden sekä kolme seuraavaa vuotta. Jos ulkomaan osoite muuttuu oleskelun aikana, on tehtävä verottajalle muuttoilmoitus maistraattiin sekä verohallinnolle. Pääomatulojen verotus maksetaan yleensä Suomeen. (Vero.fi. 2018.)

Verohallinnon 28.9.2018 päivätyssä tiedotteessa kerrotaan, että 1.1.2019 voimaan tulevassa uuden verosopimuksen perusteella Suomesta maksettavat eläkkeet voidaan verottaa Suomessa, vaikka

asuisi pysyvästi Espanjassa. Uuden sopimuksen myötä Suomessa asuva, joka saa Espanjasta tuloja voidaan verottaa myös Espanjassa. Tässä tilanteessa Espanjassa poistetaan kaksinkertainen verotus niin sanotulla käänteisellä hyvityksellä. (Vero.fi). Oleskelulupaa voi hakea itse poliisilaitokselta tai apuna voi käyttää asiointitoimistoa jolloin asianhoitokuluista maksetaan ennakkoon kiinteä maksu. Mahdollisesti olemassaoleva NIE numero pysyy samana kun haet oleskelulupaa. Numero ei muutu vaikka nimi muuttuisi esimerkiksi avioliiton myötä. (Espanja.com. 2018.)

Oleskeluluvan saaneella on samat oikeudet ja velvollisuudet kuin Espanjan kansalaisella. Äänestäminen tai ehdokkuus parlamentti -tai maakuntavaaleissa sekä pääsy joihinkin julkisiin valtionvirkoihin ei ole mahdollista. Kunnallisvaaleissa ulkomaalainen oleskeluluvan saanut sen sijaan voi äänestää ja olla myös ehdokkaana. Pankki hyväksyy isomman osan kiinteistön arvosta jos sinulla on oleskelulupa, eli jos haluat hakea lainaa, on oleskeluluvan hakeminen myös suotavaa. Myös erilaiset tilimaksut ovat edullisempia oleskeluluvan saaneilla. (Espanja.com. 2018.)

Oleskeluluvan saamisen jälkeen, et ole enää oikeutettu suomalaiseen sosiaaliturvaan ja terveydenhoitopalveluihin. Saadaksesi samat edut Espanjassa, tulee sinun olla joko eläkkeellä, työsuhteessa tai yrittäjä, täytyy myös muistaa että sosiaaliturva ja terveydenhuolto eivät välttämättä ole samalla tasolla kuin Suomessa, siksi yksityinen terveydenhuolto vakuutus on suositeltavaa. Sosiaaliturvasta ja vakuutuksista lisää kohdissa 3.10. ja 3.11. Oleskelulupa on voimassa viisi vuotta, sen jälkeen hakemus on uusittava kerran jonka jälkeen se on voimassa jatkuvasti. (Espanja.com. 2018.)

Itsehallintoalueet päättävät itse julkisesta terveydenhuollostaan, eli jos henkilöllä on Andalusian terveydenhoitokortti ja hän sattuu sairastumaan jonkun toisen itsehallintoalueen alueella esimerkiksi Barcelonassa, hoidetaan häntä Eurooppalaisella sairaanhoitokortilla. (Väisänen, L, 2018, 58.)

3.5. Rahoitus

Aloittava yritys tarvitsee rahoitusta käyttöomaisuuteen, omaan pääomaan, mahdollisiin laitteisiin ja tarvikkeisiin sekä yritystoiminnan ylläpitoon, eli palkkojen, lainojen ynnä muiden maksujen hoitoon. Oma pääoma tarkoittaa omistajien yritykseen sijoittamia varoja sekä jätettyjä varoja, vieras pääoma tarkoittaa esimerkiksi lainaa pankilta. Lainan saamisen ehtona on vakuus, tämä voi aiheuttaa ongelmia, koska yritys itse on yleensä vasta aloitusvaiheessa eikä sitä näin ollen hyväksytä yritys kiinnityksenä, vakuudeksi tarvitaan useimmiten kiinnityksiä tai takauksia. Yrittäjän kannattaa miettiä seuraavia kysymyksiä rahoituksen kannalta, miten nopeasti tulorahoitus asiakkailta alkaa kertyä? Paljonko lainaa eli vierasta pääomaa yritys on saamassa? Korkotaso, takaisinmaksusuunnitelma ja vakuudet? (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 47.)

Tulorahoituksen osalta viitataan Bed & Breakfast yrittäjän haastatteluun, jossa hän kertoi, että laitto Booking:comiin rakennusvaiheen kuvia tulevasta Bed & Breakfast -majoitusliikkeestään. Varauksia alkoi kuitenkin tulla vasta sitten kun paikka oli kokonaisuudessaan valmis. Eli tulorahoitusta alkaa virtaamaan vasta sitten, kun majoitusliike on valmis ja ensimmäiset asiakkaat kirjautuvat ulos. Tämän perusteella voisi päätellä, että kannattaa ostaa jo olemassa oleva majoitusliike, johon ei tarvitse tehdä kuin jotain pientä pintaremonttia tai vaihtaa tekstiilejä.

Vaikka nykyisin on tarjolla paljon erilaisia rahoitusvaihtoehtoja tarjolla, niin espanjalaiset pankit ovat erittäin epäileväisiä ulkomaisia yrittäjiä kohtaan. Lainan hakeminen perinteisestä pankista onkin hankalaa ja useimmiten mahdotonta, lisäksi pankit suosivat henkilöitä joilla on voimassa oleva oleskelulupa. Jos kuitenkin päädyt ulkopuoliseen rahoitukseen, etkä halua myydä kaikkea omaisuuttasi kotimaassasi, niin on hyvin suositeltavaa käyttää paikallista neuvonantajaa joka opastaa lainan hakuprosesseissa. Lisäksi täytyy muistaa että useat yksityiset rahoituslaitokset ovat kalliita, korot ja kulut ovat korkeat, kannattaa laskea tarkasti onko velan hinta kohtuullinen. (Hobbs, G. & Postings, H., 2008. 219 - 322.)

Aloittavan yrityksen on myös mahdollista saada tukia Espanjassa, tukien hakeminen on kuitenkin tehty työlääksi ja monimutkaiseksi prosessiksi. Hämmennystä aiheuttaa niin valtion, autonomisten alueiden ja kuntien välinen hajautus. Erilaisia tietolähteitä on kuitenkin saatavilla ja tässäkin kohtaa paikallista neuvonantajaa on suotavaa käyttää. Tukien varaan ei yritystä kuitenkaan kannata perustaa, hakuprosessi saattaa kestää parikin vuotta ja vaikka tuki olisikin myönnetty, se saatetaan perua syystä tai toisesta. (Hobbs, G. & Postings, H., 2008. 340 - 341.)

Tutkimamme mahdollisten tukien muotoja ja niiden hakumahdollisuutta, kävi ilmi että tukiviidakko on todellinen eikä mitään selkeää yhtä tukimuotoa ole jota voisi suoraan hakea. Esimerkiksi Andalusiassa on omia erilaisia yksittäisiä tukimuotoja haettavissa tietynä ajankohtana ja kenelle niitä myönnetään, riippuu tuen muodosta. Esimerkiksi IT-sektoria tai kulttuuria tuetaan erilaisin muodoin mutta yrityksen perustamiseen on aika vähän olemassa tukimuotoja. Uusia innovatiivisia ratkaisuja tuetaan myös, mutta sekään ei meidän kohdallamme tulisi kyseeseen. Myös Euroopan Unioni myöntää tukia erityisesti uusille innovatiivisille ratkaisuille, mitään summia tai suoraa linkkiä emme löytäneet mistä olisi saanut lisää tietoa tai hakumahdollisuutta. Toisin sanoen tukien varaan ei yritystä Espanjassa kannata perustaa. On kuitenkin olemassa tukien hakukone, joka löytyy investinspain.org sivustolta, siellä pystyy selaamaan mahdollisia erilaisia tuen muotoja. Emme kuitenkaan löytäneet sellaista mikä olisi sopinut meille tällä hetkellä.

Hankimme kiinteistön omalla rahoituksella, kolmella osuudella jaettuna. Myymme omaisuuttamme Suomessa ja sijoitamme tähän bisnekseen noin 100.000 euroa per yrittäjä, mikä on maksimisumma minkä pystymme sijoittamaan. Emme ota pankkilainaa. Arvioimme kiinteistön kustannukseksi noin 350 000 € sisältäen mahdolliset pienet remontit ja sisustus, arvio perustuu olemassa oleviin myytäviin kiinteistöihin ja yrityksiin Andalusiassa. Lisäksi tuon summan pitäisi kattaa muut aloitukseen liittyvät kulut kuten viranomaismaksut ynnä muut sellaiset.

3.6. Hinnoittelu

Yrityksen perustamisen yksi päätavoitteista on tehdä siitä kannattavaa, asiaa kannattaa katsoa pitkällä aikavälillä koska etenkin yrityksen aloitusvaiheessa, toiminta saattaa olla kannattamatonta. Myös erilaiset suuret sijoitukset saattavat heikentää yrityksen taloutta ja olla hetken tappiollinen. Yksi isoista haasteista onkin nähdä asiat kokonaisuutena pidemmältä aikaväliltä ja uskoa omaan toimintaan. Kannattavuutta voidaan kuvata yksinkertaisella kaavalla, tuotot - kustannukset = voitto. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 259.)

Hinnalla on vaikutus niin yrityksen kannattavuuteen kuin kilpailukykyyn, liian korkealla hinnalla voidaan estää tuotteen myynti ja liian edullisella hinnalla kannattavuus laskee. Oleellista on löytää oikea hinta juuri tälle kohderyhmälle. Tämän takia on tärkeää tutkia ja seurata tuotteen myyntiä, kysyntää ja tarjontaa. Tutkimalla markkinatilannetta saadaan kilpailukykyisesti hinnoiteltu tuote joka muuttuu markkinoiden ja kilpailutilanteen muuttuessa.

Andalusian alueella majoitushinnat Bed & Breakfast tyyppisessä majoitusalan yrityksessä vaihtelevat 30 eurosta 200 euroon yöltä, riippuen kiinteistön sijainnista, mukavuuksista ja tasosta. Tietysti hinnat vaihtelevat myös sesongin mukaan, nämä esimerkihinnat ovat korkean sesongin aikaan kesäkuulta. Lisää hinnoittelusta varsinaisessa liiketoimintasuunnitelmassa.

3.7. Verotus ja kirjanpito

Tuloveroa maksetaan asuinmaahan kaikista maailmanlaajuisista tuloista (palkka- tai eläketulot, yritystoiminnan tuotot, osingot, korot, myyntivoitot, jne.). Joitakin poikkeuksia on määritelty maiden välisissä verosopimuksissa, kuten julkisoikeudelliset eläkkeet tai kiinteistöistä johtuvat tulot. Espanjassa yksityishenkilöiden tuloveron verokausi on kalenterivuosi. Seuraavan vuoden touko-kesäkuussa tulee laatia veroilmoitus, maksaa vero ja toimittaa ilmoitus verottajalle. Tuloveron tuotto on jaettu valtion ja autonomisten alueiden kesken, joten eri alueilla on erilaisia vähennyksiä tai veroprosentteja. Asuinpaikka Espanjassa vaikuttaa siis jopa tuloveron määrään. Verovapaan tulon rajat, verovähennykset ja muut etuudet vaihtelevat vuosittain. Veroprosentti on

progressiivinen. (Aniorte-Laakso.com. 2018.) Alla olevassa taulukossa 9. vuoden 2018 veroasteikko vuoden 2017 tuloista. (Expatica 2018.)

Taulukko 9. Espanjan veroasteikko 2018 (Expatic 2018)

€12,450 asti: 19%
€12,450–20,200: 24%
€20,200–35,200: 30%
€35,200–60,000: 37%
Enemmän kuin €60,000: 45%

Espanjassa on kolme verotustasoa, valtion verotus, autonominen yhteisöverotus ja kunnallisverotus. Valtion verotus pitää sisällään muun muassa yksityishenkilön ansiotuloveron, omaisuusveron, perintö- ja lahjaveron. Yhteisöverotukseen kuuluu muun muassa arvonlisävero ja tuontitullit. Kunnalliseen verotukseen kuuluu siirto- ja leimaverot, valmistevero, kiinteistövero, yritysten toimialaverot, tievero ja vero liike- tai toimitilan avaamisesta. Maksamattomien verojen perimisestä on olemassa viisivuotinen vanhentumisaika, joten jos tuona aikana ei ole ryhdytty toimiin maksamattoman veron keräämiseksi, sitä ei voida enää periä. Yksi ongelma espanjalaisessa verotuksessa saattaa tulla vastaan eli käteismaksut, Espanjassa on edelleen valitettavan suuri harmaiden markkinoiden valta, jopa kirjanpitäjät saattavat neuvoa tekemään joitakin hankintoja käteisellä. Toisin sanoen kirjanpidossa huijaaminen on melko yleistä. (Hobbs, G. & Postings, H., 2008. 351 - 352.)

3.8. Yritysverotus

Tämänhetkinen Espanjan yritysvero on 30 %, pienet ja keskisuuret yritykset joiden liikevaihto on alle 120 000 € / v., saavat alennetun veron eli 25 %. Tämä veroaste tulee ainakin yrityksemme alkuvaiheessa pätemään meidän yrityksemme ja käytämme sitä esimerkki laskelmissa. Yrityksen veroilmoitus on jätettävä kuuden kuukauden kuluessa ja 25 päivän kuluttua tilikauden päättymisestä. Maksujen eräpäivät ovat huhtikuussa, lokakuussa ja joulukuussa, jolloin jokainen erä on yleensä 18% verovelasta. (Hobbs, G. & Postings, H., 2008. 351.)

Yrityksen kirjanpito ja inventaario ovat pakollisia kaikille yrityksille Espanjassa, tilinpäätösraportointi ja osakkeenomistajien kanssa pidettävissä palaverissa tehdyt päätökset täytyy kirjata pöytäkirjaan. Vaaditut kirjanpitokirjat on lähetettävä yritysrekisteriin, jossa yritys on rekisteröity, jotta ne voidaan leimata ja laillistaa. (Hobbs, G. & Postings, H., 2008. 350.)

Yleinen arvonlisävero Espanjassa on tällä hetkellä 21%, alennettu arvonlisävero 10% koskee muun muassa vesimaksuja, joitain lääkkeitä ja apuvälineitä, kuljetuspalveluja, hotelli ym. majoitustoimintaa, ravintoloita ja catering toimintaa, baareja, kahviloita ja alkoholijuomia jotka myydään siellä. Tämä on tietysti meidän toiminnan kannalta todella hyvä asia, pystymme hyödyntämään 10% arvonlisäveromaksuja niin majoitustoiminnassa kuin juotavan ja syötävän myynnissä. Lisäksi Espanjassa on 4% arvonlisävero mikä koskee lähinnä joitakin lääkkeitä ja apuvälineitä, kirjoja ja sanomalehtiä. 0% arvonlisäveroa sovelletaan muun muassa kuljetuspalveluihin ilmassa ja merellä. (Vative 2018.)

3.9. Sosiaaliturva

Espanjan lain mukaan kaikkien on rekisteröidyttävä sosiaaliturvarahastoon ja maksettava kuukausittain sosiaaliturvamaksua. Itsenäinen ammatinharjoittaja ilmoittautuu rekisteriin itse, muutoin ilmoituksen tekee työnantaja. Yrittäjän on maksettava sosiaaliturvamaksuja käyttämällä laskentaperusteena vähimmäissummaa mikä on vahvistettu, yrittäjä voi kuitenkin maksaa enemmän kunhan summa noudattaa asetettua ala- ja ylärajaa. Yrittäjä voi halutessaan sisällyttää maksuihin vakuutuksen työtaturmien ja ammattitautien varalta. (Ec.europa.eu. 2012.)

Jos sinulla on oma yritys ja työllistät muita, sinun on rekisteröitävä yritys sosiaaliturvajärjestelmään. Kun rekisteröinti on tehty, sinulle myönnetään sosiaaliturvan tunnusnumero. Työnantajan maksamat sosiaaliturvamaksut henkilökunnan puolesta ovat korkeat, henkilökunnan täytyy tietenkin maksaa myös oma osuutensa. Alla olevasta taulukosta 10. ilmenee mitä työnantajan on maksettava palkan lisäksi ja mitä palkansaajan on itse maksettava. Lisäksi maksettavaksi tulee prosenttiosuus työtaturmien ja sairauksien kattamiseksi (prosenttimäärä riippuu toiminnasta). (KPMG. 2018.)

Taulukko 10. Sosiaaliturvamaksut (KPMG 2018)

	Työnantajan osuus	Työntekijän osuus	Yhteensä
Sosiaaliturvamaksu	29.90%	6.35%	36.25%

Itsenäiset ammatinharjoittajat kuuluvat työntekijänä erilaiseen sosiaaliturvajärjestelmään, joka tunnetaan nimellä régime especial de automovilnomos ("erityinen" eli "kallis!"). Yrittäjän itse on maksettava kaikki sosiaaliturvamaksut, koska hänellä ei ole työnantajaa joka maksaisi suurta osaa niistä. Yrittäjän on maksettava kuukausittain vähimmäissumma riippumatta tuloksesta, vaikka ne olisivatkin nolla. Enimmäismäärä on noin 2 755 euroa. Mitä enemmän maksat, sitä suurempaa eläkettä tulet saamaan, voit myös maksaa ylimääräisen määrän väliaikaisesta työkyvyttömyys- / sairausetuudesta. (Justalanded. 2018.)

Jotta useammat ihmiset rekisteröityisivät yllä mainittuun sosiaaliturvajärjestelmään, on Espanja tehnyt vuoden 2018 aikana muutoksia jotka kannustavat tähän. Uusi aloittava yrittäjä joka toimii autonomo (toiminimi) periaatteella, maksaa ensimmäisenä vuotena 50 € / kk sosiaaliturvamaksuja, tämä jälkeen summa nousee 137 euroon kuukausien 13 - 18 aikana, 192 euroa kuukausien 18 - 24 aikana ja 24 kuukauden jälkeen summa on normaaliksi eli 275 € /kk riippumatta siitä, kuinka paljon tai kuinka vähän ansaitset. Alle 35-vuotiaille vähennykset jatkuvat kolmeksi vuodeksi. Meidän kohdalla tilanne olisi toinen koska olemme perustamassa niin sanottua osakeyhtiötä, eli maksamme henkilökohtaisen verotuksen progressiivisen verotuksen mukaan ja sosiaaliturvamaksua 6.35 %. Osakeyhtiö maksaa muut kulut mikäli nostamme palkkaa, aivan kuten Suomessakin. (Expatica. 2018.)

3.10. Vakuutukset

Yleisimmät yritys vakuutukset Espanjassa ovat rakennus- ja irtaimistovakuutus, vastuuvakuutukset, tavarankuljetusvakuutus, tulonmenetyks-vakuutus ja ammatillisesta huolimattomuudesta aiheutuvien vahinkojen vakuutus, se minkälaisia vakuutuksia kannattaa ottaa, riippuu toimialasta. Useat vakuutusyhtiöt ovat perehtyneet erityisesti yrityksille suunnattuihin vakuutuksiin, heillä on tarjolla yhdistettyjä vakuutus malleja eri toimialoille, kuten hotelli- ja ravintola-alalle. Vakuutusyhtiötä valitessa on tärkeää selvittää yrityksen suositukset ja mahdollisesti käyttää yhtiötä jota suositellaan, valitettavasti vakuutusyhtiöiden petoksia esiintyy edelleen Espanjassa. Vakuutusmyyjät työskentelevät komissiolla jolloin sinulle voidaan myydä kalliita vakuutuksia joilla ei ole sinulle todellista tarvetta. (Expatica 2018.)

Vakuutukset ovat useimmiten vuoden voimassa ja ne jatkuvat ilman erillistä ilmoitusta. On siis tärkeää lukea vakuutusehdot ja peruuttaa vakuutus kahdesta kolmeen kuukauteen ennen vakuutuskauden päättymistä mikäli aiot sen lopettaa, kannattaa myös huomioida että vakuutuksen lopettamisesta saattaa seurata joitakin kustannuksia. Vakuutusmaksut vaihtelevat suuresti riippuen vakuutuksen suuruudesta ja yrityksen sijainnista, keskimäärin pienen yrityksen vakuutukset maksavat noin 250 € vuodessa. (Hobbs, G. & Postings, H., 2008. 358.)

4. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Pelkkä hyvä idea ei riitä yrityksen perustamiseen vaan tarvitaan tarkempaa analyysia ja laskelmia ennen aloitusta. Liiketoimintasuunnitelman laatiminen auttaa jäsentämään toiminta-ajatusta ja tavoitteita, se analysoi mahdolliset riskitekijät ja auttaa yritystä menestymään. Hyvä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään liikeidean lisäksi yrityksen strategian, toimintaympäristön ja markkinoinnin arviointia toiminnan suunnitelmalle, talouslaskelmat ja riskien sekä mahdollisuuksien analyysin. (Ahonen, J., Koskinen, T. & Romero, T. 2009. 12-13.)

Johannes Hesson mukaan liiketoimintasuunnitelma on yrittäjän näkemys siitä miten tulevaisuudessa päihitetään kilpailijat ja luodaan asiakkaille lisäarvoa. Se antaa selvyuden yrityksen mahdollisuuksista ja uhista. Liiketoimintasuunnitelma koostuu tavoitteesta, analyysistä ja suunnitelma osiosta, siinä pyritään käymään läpi kaikki ne asiat mitkä vaikuttavat yrityksen menestymiseen. (Hesso, J. 2015. 11-12.)

4.1. Liiketoimintasuunnitelma teoriassa ja käytännössä

Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on selvittää että tuotteella tai palvelulla on mahdollisuus menestyä markkinoilla. Siinä pyritään kuvaamaan yrityksen markkinoita ja myyntimahdollisuuksia, sen toimintaperiaatteita ja voimavaroja. Suunnitelmassa selvitetään keitä asiakkaat ovat ja mitä he tarvitsevat, keitä ovat kilpailijat ja mitkä ovat heidän vahvuudet ja heikkoudet.

Liiketoimintasuunnitelman teko antaa realistisen kuvan siitä onko yritys kannattavaa aloittaa ja riittävätkö yrittäjän voimavarat siihen, se on myös esitys mahdollisille rahoittajille. Alla oleva taulukko 11. kokoaa yhteen liiketoimintasuunnitelman rungon ja mitä osa-alueita sen olisi hyvä pitää sisällään. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 51.)

Taulukko 11. Liiketoimintasuunnitelman runko (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013)

Yhteenveto <ul style="list-style-type: none">● perustiedot yrityksestä● historia ja nykytilanne● tuotteet ja palvelut● toimiala● liikeidea ja strategia● tulevaisuudennäkymät	Tuotantosunnitelma <ul style="list-style-type: none">● tuotantopuitteet ja -kapasiteetti● tuotantoprosessi● tuotannon kehittäminen ja investoinnit● alihankinnat ja kumppanuudet
Markkinatilanne ja sen kehitysnäkymät <ul style="list-style-type: none">● markkinoiden yleiskuvaus● kohderyhmät ja kysyntä● kilpailu	Organisaatio ja henkilöstö <ul style="list-style-type: none">● omistus● organisaatio ja avainhenkilöt● henkilöstön määrällinen ja osaamistarve● organisaation ja henkilöstön kehittäminen● ulkopuolisten asiantuntijoiden käyttö

Yrityksen päämäärät ja tavoitteet	Riskien arviointi ja hallintakeinot
Strategia <ul style="list-style-type: none"> ● Strateginen asemointi ● Strategiset ratkaisut 	Taloussuunnitelma <ul style="list-style-type: none"> ● Investointilaskelmat ● toteutunut kehitys ja ennusteet (lannattavuus, vakavaraisuus ja maksuvalmius) ● kassabudjetti ● kriittisen pisteen tarkastelu ● taloushallinto ja seuranta
Markkinointisuunnitelma <ul style="list-style-type: none"> ● myyntitavoitteet ● markkinoinnin organisointi ja periaatteet ● markkinoinnin kilpailukeinot: tuote, palvelu, hinnoittelu, myyntikanavat ja viestintä 	Rahoitusesitys <ul style="list-style-type: none"> ● pääoman lähteet
Tuotekehityssuunnitelma <ul style="list-style-type: none"> ● tuotekehitystyön organisointi ja periaatteet ● tuotteiden nykytila ● tuotekehityshankkeet, vireillä olevat ja tulevat ● tuotteiden suojaus 	Liitteitä

Ansaintalogiikan esittely suunnitelmassa on ensiarvoisen tärkeää, sen avulla pyritään selvittämään palvelun tai tuotteen kannattavuutta ja yrityksen rahan käyttöä. Lisäksi logiikan avulla pohditaan asiakkaiden osto- ja kulutuskäyttäytymistä ja mistä pääasiallinen voitto koostuu. Ansaintalogiikan esittelyyn voidaan käyttää visuaalisia työkaluja jotka auttavat hahmottamaan keskeisiä toimintoja ja niiden vuorovaikutusta. Business Model Canvas on yksi malli mikä helpottaa aloittavaa yrittäjää tuomaan esille omat ajatukset yrityksen toiminnasta. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 44.)

Liiketoimintamallin avulla pyritään yksinkertaisella tavalla kuvaamaan liiketoimintaa, taulukon avulla pystyy tekemään ja hahmottamaan oman suunnitelman paremmin ja antamaan sille rakenteen. Sen avulla pystytään tekemään konseptista ymmärrettävä myös ulkopuolisille tahoille ja sen kehittämisedellytykset ovat paremmat. Taulukossa 12. esimerkki liiketoimintamallin käytöstä ja mitä sen pitäisi sisältää. (Strategyzer 2018.)

Taulukko 12. Business Model Canvas (Strategyzer 2018)

Kumppanit Ketkä ovat avainkumppaneitamme? Ketkä ovat tärkeimmät toimittajat? Mitkä avainresurssit hankimme kumppaneilta? Mitä avaintekijöitä kumppanimme tuottavat?	Ydintoiminnot Mikä on yrityksen ydintoimintaa? jakelukanavat? Asiakassuhteet? Tulovirrat?	Arvolupaus Minkä lupauksen yritys antaa asiakkaille? Mitä arvoa toimitamme asiakkaalle? Mitkä asiakkaamme ongelmista autamme ratkaisemaan? Mitä tuotteita ja palveluita on tarjolla jokaiselle asiakasryhmälle? Mitkä asiakkaiden tarpeet täyttäisimme?	Asiakassuhde Minkälaista palvelua ja/tai suhdetta meidän asiakassegmentit odottavat meiltä? Mitkä olemme saavuttaneet? Kuinka ne on integroitu muuhun bisnesmalliin?	Asiakasryhmät Kenelle olemme luomassa arvoa? Ketkä ovat tärkeimmät asiakkaamme?
	Resurssit Mitkä ovat yrityksen avainresurssit?		Kanavat Mitä kanavia pitkin asiakassegmentit haluavat kuulla meistä? Miten saavutamme ne nyt? Miten kanavat on integroitu? Mitkä toimivat parhaiten? Mitkä ovat kustannustehokkaimpia?	
Kulurakenne Mitkä ovat liiketoimintamallimme tärkeimmät kustannukset? Mitkä avainresurssit ovat kalleimpia? Mitkä avaintekijät ovat kalleimmat?		Tulovirrat Mitä asiakkaamme todella haluavat maksaa? Mitä he tällä hetkellä maksavat? Miten he maksavat tällä hetkellä? Miten he haluaisivat maksaa? Kuinka paljon jokainen tulovirta vaikuttaa kokonaistuloihin?		

Markkinointisuunnitelman laatiminen on osa liiketoimintasuunnitelmaa, suunnitelmalla pyritään selvittämään miten markkinointi toteutetaan ja miten asiakkaiden luottamus voitetaan.

Suunnitelmassa esitellään ne keinot miten tuote tai palvelu suunnitellaan, miten sitä kehitetään ja miten tunnettuutta aiotaan saavuttaa ja millä keinoin. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 47.)

4.2. Liiketoimintasuunnitelmapohjien vertailu ja hyödyntäminen

Käytimme liiketoimintasuunnitelman apuna Visman työkalua mikä on nettipohjainen ratkaisu suunnitelman tekoon. Huomasimme kuitenkin, että kyseinen ohjelma on erittäin kevyt versio ja sopii kenties idean esittelyä mutta esimerkiksi rahoittajille tai omaankaan käyttöön emme pelkästään tämän ohjelman varaan suunnitelmaa uskaltaisi jättää. Teimme kuitenkin tiivistelmän suunnitelmasta ohjelman avulla. Ohjelma löytyy visma.fi sivuilta hakusanalla liiketoimintasuunnitelma. (visma 2018.)

Muitakin työkaluja suunnitelman laatimiseen toki löytyi, etenkin englanninkielisinä versioina, parhaimmat näistä ovat kuitenkin maksullisia, jopa noin 100 € arvoisia. Suunnitelma kannattaa pitää selkeänä ja yksinkertaisena, sellaisena, että sen avulla pystyy esittelemään yrityksen vaikka tuleville sijoittajille. Esimerkiksi suomalainen liiketoimintasuunnitelma.com on erittäin kattava ja helppokäyttöinen ohjelma, jota esimerkiksi työ- ja elinkeinotoimisto suosittelee käytettäväksi aloittaville yrittäjille. Emme kuitenkaan halunneet käyttää sitä sen suppean yritysesityksen takia. Päädyimme käyttämään ilmaista Business Plan pohjaa, joka osoittautui yksinkertaiseksi ja helpoksi

täyttää ja missä tärkeimmät asiat tulevat sanotuksi. Business Plan pohja on ladattavissa Microsoft Office-ohjelmalla.

4.3. Toiminta-ajatus ja liikeidea

Yrityksen toiminta-ajatuksen tarkoituksena on vastata kysymykseen miksi yritys on olemassa? Toiminta-ajatus määrittelee yritykselle suunnan ja sen avulla saadaan rajattua markkina-alue. Liikeidea kuvaa konkreettisesti sitä miten yritys aikoo toimia valitulla toiminta-alueella ja miten yrityksestä saadaan kannattava ja menestyvä. Toiminta-ajatusta mietittäessä joudutaan pohtimaan myös yrityksen strategiaa, arvoja ja visiota. (Ahonen, J., Koskinen, T. & Romero, T. 2009. 24-25.)

Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa määritellään liikeidea, se vastaa kysymyksiin mitä? miten? ja kenelle? On tärkeää pyrkiä aukaisemaan mahdollisimman selkeästi mitä palvelua tai tuotetta yritys tuottaa, esimerkiksi rahoittajia ajatellen. Miten yritys aikoo saada tuotteen tai palvelun markkinoille, tämän pitäisi selvittää yrityksen strategiassa ja markkinointisuunnitelmassa. Samoin vastataan kysymykseen kenelle, yrityksen asiakkaat määritellään strategiassa niin hyvin että osataan kohdentaa markkinointi oikein. Hyvin määritelty liikeidea kertoo välittömästi siitä mitä liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään. (Hesso, J. 2015. 24-25.)

Casa Serenidad on bed & breakfast tyyppinen majoitusliike, joka ei tarjoa itse ravintolapalveluita, mutta ne ovat tilattavissa erillisenä palveluna. Majoituksen voi tilata joko aamiaisella tai ilman. Asiakaskuntana ovat 30+ ikäiset nuorekkaat kokeneet matkustajat. Majoitusliike sijaitsee Espanjan Aurinkorannikon läheisyydessä, luonnon ja vuoriston keskellä, pienessä idyllisessä kylässä. Sisustus ja ulkoinen ilme sekä markkinointiviestintä tukevat liikeideaa.

4.4. Strategia, visio ja arvot

Strategian avulla yritys pyrkii valitsemaan oikean suunnan ja sille säännöt, tällä pyritään johtamaan yritystä kohti visiota, lähtökohtana on yrityksen liikeidea ja toiminta-ajatus. Strategiaa suunniteltaessa on mietittävä mihin se kohdennetaan, halutaanko sillä täsmentää yksityiskohtaisesti esimerkiksi jonkin tuotteen markkinointia tai yleisellä tasolla yrityksen toiminta-ajatusta. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 53.)

Vision tavoitteena on kertoa siitä mihin yrityksessä pyritään. Ilman visiota on vaikeaa saavuttaa se mihin ollaan pyrkimässä, tämä täytyy kertoa myös yrityksen asiakkaille ja työntekijöille. Visiota kohti mentäessä tarvitaan pelisääntöjä, tässä kohtaa otetaan käyttöön arvot jotka toimivat yrityksen ohjenuorana. Etenkin nykypäivänä on erittäin tärkeää noudattaa yrityksen arvoja ja kunnioittaa niitä,

niin työntekijät kuin asiakkaat ja muut sidosryhmät seuraavat tarkasti yritysten arvojen noudattamista ja niiden noudattamatta jättäminen saattaa kostautua nopeasti muun muassa sosiaalisen median kautta. (Hesso, J. 2015. 28.)

Casa Serenidad:ssa saavutamme ensimmäisenä toimintavuotena kohderyhmämme ja saamme jalansijaa laadukkaana, mutta rentona majoituspaikkana ilman hotellien laitosmaisuuksia. Visiomme on olla Aurinkorannikon viihtyisin ja tyylikkään Bed & Breakfast majoitusliike.

Yrityksen arvojen pitäisi näkyä jokaisen yrityksen työntekijän tavassa toimia. Hyvät arvot ovat kuin toimintasääntöjä, joiden mukaan yritys pyörii. Älä listaa korkealentoisia sanoja, vaan kerro mieluummin miten kerrot arvoista konkreettisesti, miten arvot näkyvät asiakkaalle. Yrityksen arvojen pitää olla sopusoinnussa omien arvojen kanssa, että ne ovat luotettavia ja aitoja, on turhaa keksiä mitään väkisin. Parhaimmillaan arvot auttavat hahmottamaan toimintaa ja tekemään oikeita valintoja vaikeissa tilanteissa. (Yrityksen perustaminen.net)

Meidän yrityksessämme arvot näkyvät liiketoimintamme on läpinäkyvyytenä. Noudatamme lakeja ja asetuksia. Olemme rehellisiä sekä asiakkaisiin, henkilökuntaan että yhteistyökumppaneihin nähden. Laadukkuus, tarkoittaa meillä tyylikästä ja ympäristöystävällistä laadukkaassa ympäristössä Asiakaskeskeisyys on meillä sama kuin hyvä palvelu, yritämme ylittää asiakkaidemme odotukset liiketoiminnan kannattavuutta unohtamatta.

Olemme yrittäjähenkisiä ja teemme työtä isolla sydämellä rakkaudesta asiakaspalveluun, majoitusalaan sekä Espanjaan.

4.5. SWOT-analyysi

Hyvä keino analysoida yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia on tehdä SWOT-analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Kyseisellä analyysillä selvitetään mitkä ovat yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä mahdollisuudet ja uhat tulevaisuudessa. Hyvällä SWOT-analyysillä pyritään myös löytämään ratkaisuja mahdollisiin ongelmakohtiin. (Hesso, J. 2015. 72.)

Analyysia voidaan myös käyttää jatkuvana työkaluna arvioitaessa yrityksen voimavaroja ja kehitystä, sitä voidaan myös tarkastella eri yritystason kehitystä ja olla päätöksenteon tukena. Analyysin tarkoituksena on tarkastella ja luoda arvio yrityksen tilasta päätöksenteon tueksi. SWOT-analyysin avulla yritys pystyy keskittymään olennaisiin asioihin ja estämään mahdollisia uhkia. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 49-50.)

Analyysi itsessään ei kuitenkaan ole itseisarvo jos sitä ei osata käyttää hyödyksi, analyysin jälkeen tulee pohtia mitä toimenpiteitä tulisi tehdä. Miten heikkoudet ratkaistaan ja miten vahvuudet saadaan

parhaiten käyttöön. Analyysin avulla pyritään keskittymään oikeisiin asioihin ja tekemään mahdollisia varasuunnitelmia mahdollisten uhkien varalle. Alla kuvio 1. analyysi mallista sekä taulukko 13. meidän yrittäjien analyysistä. (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013. 44.)

Kuvio 1. SWOT-analyysi malli (Jylhä, E. & Viitala, R., 2013)



Taulukko 13. Meidän yrittäjien SWOT

<p>Vahvuudet</p> <p>----</p> <p>On ikää, tietoa, taitoa, koulutusta ja kokemusta Aikuiset lapset, ei ruuhkavuosien rumbaa Muu kielitaito</p>	<p>Heikkoudet</p> <p>----</p> <p>Espanjankielen taito ei ole vielä kehuttava Espanjan byrokratia voi viedä hermot</p>
<p>Mahdollisuudet</p> <p>---</p> <p>Espanjan matkailu on lisääntynyt entisestään, toimintaa voi laajentaa ja palveluita lisätä</p>	<p>Uhat</p> <p>---</p> <p>Liian suuri työtaakka Taloudellinen uhka, pääoma ei riitä yrityksen pyörittämiseen.</p>

Kuten alla olevasta taulukossa 14 voimme todeta, Aurinkorannikon vahvuuksia ovat tuttu ja turvallinen ympäristö sekä lyhyet lennot ympäri eurooppaa. Lähes ympäri vuoden on lämmintä ja aurinkoista, lisäksi palvelua saa suomen kielellä paikoitellen. Turistimassat vyöryivät alueelle jo 1960 -luvulla joten palvelukulttuuri on kehittynyt vuosikymmenten saatossa. Vastaavasti Aurinkorannikon heikkoutena voidaan pitää sen tuttuutta. Nykyisin halutaan kokea jotain ainutlaatuista, sellaista jota muut eivät ole tehneet tai nähneet. Edullisempi kustannustaso sekä levottomuudet Välimeren itäpäässä lisäävät Espanjan matkailua, mitkä on nähtävä mahdollisuutena. Uhkina voidaan kuitenkin pitää sään ääripäiden lisääntymistä. Rankkasateet, voimakkaat myrskyt ja niistä aiheutuneet tulvat verottavat matkailijoita sekä tuhoavat tiestöä ja rakennuksia. Uhkana on nähtävä myös rikollisuuden lisääntyminen, toistuvat lakot ja suurmielenosoitukset sekä poliittisen ilmapiirin muuttuminen mikäli Katalonian autonomisen alueen itsenäistymis haaveet leviävät muualle Espanjaan.

Taulukko 14. Aurinkorannikon / Espanjan SWOT

<p>Vahvuudet</p> <p>----</p> <p>Tuttu ja turvallinen Kraanavesi juotavaa Palvelukulttuuri Juoma -ja ruokakulttuuri Pärjää myös suomenkielellä Lyhyet lennot Miellyttävä ilmasto</p>	<p>Heikkoudet</p> <p>----</p> <p>Turistimarkkinat saavuttavat saturaatioasteen, halutaan matkustaa jonnekin missä muut eivät ole käyneet</p>
<p>Mahdollisuudet</p> <p>---</p> <p>Turistit Kreikasta ja Turkista ovat siirtyneet Espanjaan Yhä useampi haluaa viettää lomansa/eläkepäivänsä lämpimässä Edullisempi kustannustaso kuin Suomessa</p>	<p>Uhat</p> <p>---</p> <p>Ilmastonmuutos, tulee liian kuuma tai sään ääri-ilmiöt lisääntyvät radikaalisti Poliittinen ilmapiiri muuttuu Yhteiskunta muuttuu levottomaksi</p>

5. Pohdinta

Tässä osiossa käymme läpi tämän opinnäytetyön tavoitteiden toteutumista ja sitä mitä ajatuksia se meissä herätti, lisäksi kuvaamme työn prosessin vaiheita. Lopuksi olemme arvioineet prosessin onnistumista ja omaa oppimistamme opinnäytetyön kirjoittamisen edetessä.

Kuten alkusanoissa mainitsimme, on oman majoitusliikkeen perustaminen ollut yhteinen haaveemme jo ennen kuin siitä edes yhdessä keskustelimme. Olemme tunteneet toisemme jo kauan, mutta kumpikaan ei tiennyt, että aloitamme opiskelemaan samassa koulussa ja että kummallakin on sama haave. Päätös opinnäytetyön aiheesta oli selvää molemmille samoin yrityksen sijainti.

5.1. Johtopäätökset ja kehittämissuhteet sekä oman oppimisen arviointi

Tämän produktiivisen opinnäytetyön aiheena on Bed & Breakfast majoitusliikkeen perustaminen Espanjan aurinkorannikolle tai sen läheisyyteen. Lopputulokseksi tuli suhteellisen kattava tietopaketti siitä, mitä kaikkea lainsäädännöllistä ja muuta pitää ottaa huomioon Espanjaan muuttaessa ja siellä yrittäjäksi alkavalle.

Tiesimme jo etukäteen, että Aurinkorannikko on tykätty täyteen eritasoisia ja eri konseptilla toimivia majoituspaikkoja ja kilpailutilanne on erittäin tiukka. Uskomme kuitenkin, että nykyiset keski-ikäiset hedonistit kaipaavat meidän konseptilla toimivaa helppoa, mutta trendikästä ja kohtuuhintaista majoitusmuotoa. Kaupunkilehti Fuengirola.fi 14.9.2018 numerossa kerrotaan, että suomalaisten vaatimustaso on kasvanut. Suomalaiset haluavat nykyään skandinaavisen vaaleasti sisustettuja huoneistoja, espanjalaiseen tyyliin tummanruskean ja poltetun oranssin sävyisesti sisustetut eivät välttämättä enää kelpaa. Lisähintaa vaaleista sisustusratkaisuista suomalaiset eivät ole valmiita silti maksamaan. (Majasaari 2018.14.)

Tietopaketti on koottu meitä kolmea yrittäjäksi aikovaa sekä Andalusian autonomista aluetta varten. Jaamme yrittämisen riskit ja saamme toisista sparrausapua. Yksinyrittäjä pitää useimmiten majoitusliikkeen kiinni jos haluaa pitää vapaana tai jos hänellä on yleensäkin varaa pitää vapaata. Meidän troikka-mallissa vapaapäivät ja pidemmät lomat ovat mahdollisia työvuorojärjestelyin. Yhdessä olemme enemmän! Emme uskalla arvailla miten pätevä tietopakettimme on muilla autonomisilla alueilla, tosin oppimamme mukaan verotus, kirjanpito ja vakuutukset pitäisi olla Espanjan valtion ohjaamia eikä autonomisten alueiden.

Asiantuntijoiden tietoa vakuutuksista, verotuksesta sekä kirjanpidosta olisi voinut olla enemmän teoreettisessa viitekehityksessä, nyt jäimme kirjallisen materiaalin varaan. Olimme valmiita jopa

maksamaan konsultaatiosta näissä asioissa, mutta valitettavasti emme saaneet niitä tähän työhön. Ilmeisesti kyselijöitä on liikaa, kyseessä oleviin asioihin vihkiytyneet konsultit ovat liian kiireisiä tai he pelkäävät menettävänsä potentiaalisia asiakkaita, jos vaan konsultoivat yksittäisiä kyselijöitä eivätkä ainakaan tässä vaiheessa saa heitä suoraan asiakkaikseen. HoReCa -alan tilastoja olisimme myös halunneet enemmän. Sähkön, veden ja kaasun kulutuksen ja hinnan arviointi oli vaikeaa, koska kaikki sivut ovat espanjaksi. Diskurssi puuttuu, koska verotuksen, rahoituksen sekä maatiedot ovat kaikki faktaa ja tilastotietoja eikä niiden lähteitä voi näkemyksemme mukaan verrata keskenään. Lupasimme lisäksi, että emme julkaise yrittäjien tai yritysten nimiä, joita haastattelimme, siksi heitä ei ole mainittu lähteinä. Ilman tätä lupautta emme olisi saaneet yhtään haastattelua.

Emme halua ottaa pankkilainaa, vaan tarkoitus on myydä kiinteää omaisuutta täällä Suomessa ja rahoittaa sillä ostettava kohde. Olemme sopineet, että kaikki kolme yrittäjää sijoittavat noin 100.000 euroa tähän yritykseen, yhteensä 300.000 euroa ja laskelmat on tehty sen perusteelta. Etsimme siis maksimissaan 300.000 euron arvoista kiinteistöä. Myytävien kohteiden hintataso vaihtelee alueittain ja mitä lähemmäs rantaa tullaan, sen kalliimpaa on. Hintataso silti yllätti. Terhillä, Jukalla ja Katariinalla on vahvat visiot tulevasta majoitusliikkeestään mikä varmasti vaikuttaa opinnäytetyön luotettavuuteen ja toimivuuteen toisilla henkilöillä ja toisen tyyppisissä majoitusliikkeissä.

5.2. Opinnäytetyöprosessin kuvaus

Prosessi lähti liikkeelle jo kauan ennen opintojen alkua, mielikuvissa olimme jo perustaneet yrityksen ja kartoittaneet kyseessä olevaa kohdetta. Opiskelujen myötä ja alaan vielä enemmän tutustuessa saimme visioita siitä, miltä meidän paikkamme tulisi näyttämään värimaailmaltaan ja isoilta yleisiltä tiloiltaan. Katariina totesi hotellialalle vaihtaessa 2014 jäävänsä eläkkeelle hotellinjohtajana Espanjassa ja on pyrkinyt sitä kohti määrätietoisesti muun muassa aloittamalla espanjankielen opinnot syksyllä 2015 heti opiskeluiden alettua. Opiskelumotivaatio oli sen verran voimakas, että jo puolen vuoden opiskelun jälkeen Katariina kykeni sisäänkirjaamaan asiakkaan hotelliin käyttäen ainoastaan espanjan kieltä. Katariina jatkaa opiskelua edelleen kansalaisopistossa natiivin opettajan johdolla. Samoin Terhi puolisonsa Jukan kanssa puhuivat ulkomaille muutosta parempien purjehduskelien perässä, toki töitäkin pitäisi tehdä. Nyt täytyi kasata kaikki ajatukset vaan realistiseksi ja tehdä niistä todellisia.

Opinnäytetyön työstäminen alkoi toden teolla loppukeväästä 2018. Suoritimme opinnäytetyön ajokortin ja teimme aihe-suunnitelman. Touko-kesäkuussa aloimme kumpikin tahoillamme keräämään aineistoa tietoperustaan kirjoista, lehtileikkeistä ja niin edelleen. Haimme lisäksi tietoa internetistä ja kopioimme mielenkiintoisia hyperlinkkejä, jotta voisimme hyödyntää niitä myöhemmin opinnäytetyötä kirjoittaessa. Varsinaisen liiketoimintasuunnitelman tekoa varten kontaktoimme eri tahoja Espanjassa ja Suomessa, joilla on tai ovat muutaman vuoden sisällä perustaneet joko majoitus- tai ravintola-alan

yrittäjien. Lupasimme haastatteluita tehdessä, ettemme paljasta heidän tai yrityksen nimiä tässä opinnäytetyössä. Puhuttiin lisäksi jo tehtyihin opinnäytetöihin saman tapaisista aiheista.

Teimme opinnäytesuunnitelman ja palautimme sen 12.6. Opettajat olivat kuitenkin jääneet kesätauolle jo 8.6., joten palautteen saaminen jäi elokuun alkuun. Viestittelimme kesä-heinäkuun aikana sosiaalisen median kautta sekä puhuimme puhelimitse ja kerroimme mitä lähteitä olimme löytäneet opinnäytetöihin liittyen. Sovimme, että teemme pohjat sekä tietoperustalle että liiketoimintasuunnitelmalle Google Drive:en, jotta voimme molemmat lisätä ja muokata tekstiä, kaavioita ja kuvia samanaikaisesti. Jaoimme opinnäytetyön osiot omien vahvuuksiemme mukaan.

Terhi sai hoidettavakseen visuaalisen ilmeen, laskelmat, yritysmuodot, verotuksen ja vakuutusosuudet. Katariina taas sai hoidettavakseen myynnin, markkinoinnin, maatietouden, sosioekonomisen ympäristön sekä Bed & Breakfast yrityksen päivittäisen rutiinien avaamisen. Kesäkuukausien aikana työstimme aiheita. Elokuun puolella välissä, kun saimme opinnäytetyösuunnitelman hyväksytyksi sekä opinnäytetyön ohjaajiksi Mariitta Rauhalan sekä Juuso Kokon, alkoi varsinainen uurastus.

Tapasimme toisen ohjaajamme, Juuso Kokon, 3.9. jonka kanssa kävimme läpi opinnäytetyön aiheita sekä mitä tietoa meidän pitää sisällyttää opinnäytetöihimme. Kontaktoimme Espanjassa konsulttitoimistoja, jotka auttavat yritysten perustamisissa, oleskeluluvissa, verotus- ja kirjanpito asioissa. Tarkoitus on, että käytämme apuna ulkopuolista tahoa avaamiseen ja ostamiseen liittyvissä lupa- ynnä muissa asioissa.

Katariina teki opintomatkan Malagan, Torremolinoksen, Benalmadenan, Fuengirolan sekä Marbellan alueille 17-20.9. Opintomatkan tavoitteena oli käydä haastattelemassa kasvokkain Suomesta käsin kontaktoituja henkilöitä. Lisäksi tutustua alueeseen kriittisellä silmällä, että yrityksemme tulee toiminta-ajatuksen kannalta oikealle alueelle. Tavoitteena oli myös tarkkailla yhteiskuntaa teknologisista, taloudellisista, sosiokulttuurisista sekä ekologisista näkökulmista. Tutkia kiinteistöjen hintoja ja hintatasoa eri alueilla, tarkastella muita matkailijoita sekä Horeca-alaa eri näkökulmista ja kartoittaa potentiaalisia yhteistyökumppaneita. Opintomatkan tavoite saavutettiin kohtuullisesti. Massaturismista huolimatta Espanja ja espanjalaiset ovat onnistuneet säilyttämään kulttuurinsa ominaispiirteet, mielestämme se kertoo vahvasta itsetunnosta ja kansallisesta identiteetistä.

Ensimmäinen versio opinnäytetyön tietoperustasta lähti ohjaajille 1.10. Saimme palautteen opettajilta 8.10. Päivitimme tietoperustaa sekä liiketoimintasuunnitelmaa ja palautimme molemmat 31.10. Esitämme opinnäytetyömme maanantaina 12.11. ja teemme kypsyyskokeen heti esityksen jälkeen.

Varsinaiseen yrittäjäksi ryhtymiseen olemme suhteellisen kokeneita, koska Terhillä on ollut oma verkkokauppa ja Katariina on toiminut sisustustuotteiden jälleenmyyjänä vapaa-ajallaan. Jukalla on pisin kokemus yrittämisestä. Tiedämme, mitä yrittäminen on sekä hyvässä että pahassa ja mitä mahdollisuuksia se antaa. Bed & Breakfast yrittäjän sekä Golf-matkojen järjestäjän sekä huoneistoja vuokraavan yrittäjän haastattelujen pohjalta omat näkemyksemme yrittämisen iloista, suruista ja haasteista sekä kehitysmahdollisuuksista ovat vain vahvistuneet.

Jos haluaisimme aloittaa yrityksen aivan alusta niin lupaprosesseissa, kuten toiminnan aloitusluvassa ja liikehuoneistojen avausluvassa kestää vähintään 3-4 viikkoa. Toisaalta jos ostaa jo toiminnassa olevan majoitusliikkeen, niin yrityksellä on jo olemassa oleva asiakaskunta ja tietty asema alalla.

Huomasimme jo opinnäytetyön teon alkuvaiheessa, että hyvä espanjan kielen taito on välttämätön samoin kuin hyvämaineiset yhteistyökumppanit, koska suhteet ovat tärkeitä Espanjassa. Saman lopputuloksen voimme todeta myös Suomi-Espanja seuran 19.9.2016 järjestämän Espanjan tarjoamat liiketoimintamahdollisuudet suomalaisille yrityksille ja yrittäjille-seminaarin tiedotteesta. Tiedotteen mukaan suomalaisia yrittäjiä myös arvostetaan, mikäli heidän tapa toimia on perinteinen suomalainen rehellisyys ja luotettavuus. (suomiespanjaseura. 2018.)

Materiaalin kerääminen oli myös haasteellista heikon espanjan kielen taidon takia. Espanjalaiset puhuvat nopeasti ja aloittelijan on vaikea erottaa sanoja toisistaan, kaiken lisäksi tulevat vielä eri murteet. Perhekäsitys on laajempi kuten jo aikaisemmin mainitsimme. Näin ollen kun ystäväystyt espanjalaisen kanssa, saat kaupan päälle laajan sukulaisverkoston, josta löytyy varmasti alan kuin alan osaajia.

Espanjalainen byrokratia asetti myös omat haasteensa, tästäkin syystä päätimme heti hakea asiantuntija-apua. Näihin haasteisiin löytyi helppo ratkaisu, sillä Aurinkorannikolla on useita suomalaisia konsulttiyrityksiä, jotka auttavat yrityksiä alkuun hoitamalla paperisotaa notaarin kanssa sekä hoitavat kirjanpitoa ja auttavat verotuksessa. Facebookissa on myös Aurinkorannikon työpaikat -ryhmä, josta saa vertaistukea sekä Fuengirolan keskustassa on Centro Finlandia -keskus, josta saa tulkkaus ynnä muuta sellaista apua.

Aivan opinnäytetyöprosessin alkumetreillä olimme sitä mieltä, että perustamme yrityksen aivan alusta. Kun tutustuimme enemmän Espanjan yritysmuotoihin, lakeihin ja asetuksiin sekä tutkimme kiinteistöjen hintoja ajattelimme, että niin kutsuttu Leasehold olisi meille sopiva yritysmuoto. Tässä muodossa yritys siis liisataan omistajilta tietyksi ajaksi. Etuna voidaan pitää sitä, että yrittämisen riskit ovat pienemmät, kun olet vastuussa "vain siitä että saat joka kuukautisen liisausmaksun maksettua" ja voit tarvittaessa myydä sopimuksen eteenpäin, jos toteat ettei

yrittäminen ollutkaan teitä varten. Huonona puolena voidaan pitää taas sitä, että muutokset yritystoiminnassa ovat mahdollisia ainoastaan omistajan luvalla. Loppujen lopuksi tulimme siihen tulokseen, että meille sopiva yritysmuoto on SL, Sociedad Limitada mikä vastaa suomalaista pienosakeyhtiötä. Siinä vastuu ulottuu yhtiöön sijoitettuun pääomaan. Minimipääoma Sociedad Limitadissa on 3000 €.

Olemme todenneet, että pääsemme nopeammin liikkeelle ja tosi toimiin, jos ostamme jo olemassa olevan majoitusliikkeen, koska yritystoimintaan tarvittavat luvat ovat yrityskohtaisia, ei yrittäjä kohtaisia. Lupien haussa menee viikkoja ja notaarien hinnoittelu on mielivaltaista, heillä ei ole hinnastoa tarjoamille palveluilleen.

Olemme saaneet erittäin realistisen kuvan yrittämisestä Espanjassa, ehkä meillä oli vaaleanpunaiset lasit silmillä vielä opinnäytetyön alussa. Emme uskalla tässä vaiheessa realisoida alkuinvestointia varten omaisuutta Suomessa ja ostaa yritystä aivan vuoden tai kahden sisällä. Seuraamme mielummin markkinoita, hintojen kehitystä sekä katsomme mitä Brexit, Iso-Britannian ero EU:sta, tulee aiheuttamaan Andalusian työllisyydelle ja turismille. Hintataso itseasiassa yllätti, kuten kohdassa 5.1. jo mainitsimme. Realistinen kuva yrittämisestä ja kiinteistöjen hintatasosta auttoi laatimaan liiketoimintasuunnitelman, jossa tulot ovat tiukassa ja lisätuloja pitää keksiä muista palveluista ja markkinoida majoitusliikettä pienille ryhmille tai urheilujoukkueille, jolloin saataisiin käyttöasteeksi mahdollisimman usein 100%.

6. Lähteet

Ahonen, J., Koskinen, T., & Romero, T. 2009. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Restamark. Helsinki.

Andalucia.com. 2018. Andalucia. Luettavissa: <http://www.andalucia.com/intro.htm>. Luettu: 20.9.2018.

Aniorte-Laakso.com, residenttien tulovero Espanjassa. Luettavissa: <http://www.aniorte-laakso.com/fi/sin-categoria/tax-advice/income-tax-r-p-f-residents-spain/>. Luettu 5.9.2018.

Inman, N., Renouf, N., Villanueva, C. 2014. Berlitz, Andalusia ja Costa del Sol matkaopas. Tammi. Helsinki.

Cision. 2018. Vuoden 2018 suurimmat matkailutrendit. Luettavissa: <http://news.cision.com/fi/miltton/r/vuoden-2018-suurimmat-matkailutrendit,c2425676> Luettu 19.9.2018.

Cia.gov 2018. The World Fact Book. Luettavissa: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/sp.html>. Luettu 20.10.2018.

Countryeconomy 2017. Andalusia. Luettavissa: <https://countryeconomy.com/countries/spain-autonomous-communities/andalusia>. Luettu 14.10.2018.

Ec.europa.eu. 2012. Sosiaaliturvaoikeudet espanjassa. Luettavissa: http://ec.europa.eu/employment_social/empl_portal/SSRinEU/Your%20social%20security%20rights%20in%20Spain_fi.pdf. Luettu 25.9.2018.

Espanja.com. 2018. NIE numero eli henkilötunnus ja residencia. Luettavissa: <https://espanja.com/lomailu/nie-numero-eli-henkilotunnus-ja-residencia/>. Luettu 27.9.2018.

Espanja.com. 2018. Yrittäjille parempia etuja Espanjassa. Luettavissa: <https://espanja.com/ajankohtaista/yrittajille-parempia-etuja-espanjassa/>. Luettu: 25.9.2018.

Espanja.org. 2018. Espanjan perustiedot. Luettavissa: <https://www.espanja.org/tietopankki/perustietoa-espanjasta/>. Luettu:23.9.2018.

Espanja.org.2018. Itsehallintoalueet. Luettavissa:

<https://www.espanja.org/tietopankki/itsehallintoalueet/>. Luettu 28.10.2018.

Europa.Eu.2018. Espanja, perustiedot. Luettavissa:

https://europa.eu/european-union/about-eu/countries/member-countries/spain_fi. Luettu:23.9.2018.

Eurostat, statistics explained. 2017. Tourism statistics - annual results for the accommodation sector.

Luettavissa:http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tourism_statistics_-_annual_results_for_the_accommodation_sector. Luettu: 23.9.2018.

Expatica 2018. A guide to the Spanish tax system. Luettavissa:

<https://www.expatica.com/new/es/finance/taxes/tax-system-471614/#IncometaxSpain>. Luettu 21.10.2018.

Finlandia.es. 2018. Espanjan taloudesta elokuussa 2018. Luettavissa:

<http://www.finlandia.es/public/default.aspx?contentid=377761&nodeid=36827&contentlan=1&culture=fi-FI>. Luettu: 15.9.2018.

Fuengirola.fi. 2018. Aurinkorannikon hotellit Espanjan toiseksi kalleimpia. Luettavissa:

<https://fuengirola.fi/aurinkorannikon-hotellit-espanjan-toiseksi-kalleimpia/>. Luettu: 26.9.2018.

Futurelab 2017. Tunne osana asiakaskokemusta. Luettavissa:

<https://www.futurelab.fi/tunne-osana-asiakaskokemusta/>. Luettu: 20.9.2018.

Globalis.fi. 2017. Espanja. Luettavissa: <http://globalis.fi/Maat/Espanja>. Luettu: 27.9.2018.

Hesso, J. 2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsingin seudun kauppakamari. Helsinki.

Hiltunen E. 2017. Mitä tulevaisuuden asiakas haluaa: trendit ja uudet ilmiöt. Docendo. Helsinki.

Hotelmanagement 2018. Supply growth sparks innovation in Spain's hotels. Luettavissa:

<https://www.hotelmanagement.net/own/supply-growth-sparks-innovation-spain-s-hotels>. Luettu: 26.9.2018.

HP lawyers 2017. Liiketoiminnan aloittaminen Espanjassa. Luettavissa:

<http://www.hp lawyers.fi/blogi/liiketoiminnan-aloittaminen-espanjassa-mita-pitaa-tietaa> Luettu: 9.9.2018.

Instituto Nacional de Estadística 2018. Luettavissa:

<http://ine.es/infografias/turismo/desktop/panel.html?t=5&lang=en>. Luettu 27.10.2018.

Instituto Nacional de Estadística 2018. Luettavissa: <http://ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2940>

Luettu 27.10.2018.

Instituto Nacional De Estadística 2018. Luettavissa: <http://ine.es/jaxiT3/Datos.htm?t=2057>. Luettu:

27.10.2018.

Investinspain 2016. Company Establishment. Luettavissa:

<http://www.investinspain.org/invest/en/cabecera/faq-s/company-establishment/index.html>. Luettu:

21.10.2018.

Isosävi, T. 6.8.2017. Toisaalta, mutta toisaalta... Luettavissa:

<http://janne.isosavi.com/espanja/espanjan-hallinto/>. Luettu 10.9.2018.

Juuti, P., Laukkanen, T., Puusa, A., Reijonen, H., 2012. Akatemiasta markkinapaikalle. Talentum. Helsinki.

Justlanded 2018. The social security system in Spain. Luettavissa:

<https://www.justlanded.com/english/Spain/Spain-Guide/Business/Social-Security>. Luettu 22.10.2018.

Jylhä, E. & Viitala, R. 2013. Liiketoimintaosaaminen. Menestyvän yritystoiminnan perusta. Edita Publishing Oy. Porvoo.

Kauppalehti 2018. Kerrostaloasuntojen vuokraaminen turisteille on kiellettyä heinäkuun alusta alkaen Mallorcan Palmassa. Luettavissa:

<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/mallorcalla-saatiin-tarpeeksi-airbnbsta--asuntojen-vuokraaminen-turisteille-kielletaan/q8PTwRiL>. Luettu 8.9.2018

Kauppalehti 2018. Espanja aikoo elää taas kuin viimeistä päivää. Luettavissa:

<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/espanja-aikoo-elaa-taas-kuin-viimeista-paivaa-luvassa-vaikeuksia-politiikassa-ja-taloudessa/e8d08ed0-5262-38e8-9514-8ffc6a30ea08>. Luettu: 20.10.2018.

KPMG 2018. Spain - other taxes and levies. Luettavissa:

<https://home.kpmg.com/xx/en/home/insights/2011/12/spain-other-taxes-levies.html>. Luettu: 22.10.2018

Lawbird 2018. Spanish Company Formation. Luettavissa:

https://www.lawbird.com/services/view/12/business-spain?gclid=Cj0KCQjwidPcBRCGARIsALM--eOvn6mUDmKYzFqWTudBo7BPMFFP-v9zvy1qQIRoasCAp99k4iqEZRgaAtdiEALw_wcB. Luettu 10.9.2018.

Majasaari, M. 2018. Fuengirola.fi Kaupunkilehti. Suomalaisten vaatimustaso on kohonnut. Citymedia. Fuengirola.

Matkalla maailmalla 2018. Missä ollaan, mikä maa. Härmänjätkät ovat lomaristeilyllä.

Luettavissa: <http://www.matkallamaailmalla.fi/16.Harman%20jatkat.html>. Luettu 25.10.2018

Pienimatkaopas 2015. Gibraltar. Luettavissa:

<https://www.pienimatkaopas.com/matkakohteet/gibraltar/> Luettu: 22.9.2018

Santandertrade 2018. Spain. Economic and political outline. Luettavissa:

<https://en.portal.santandertrade.com/analyse-markets/spain/economic-political-outline>. Luettu: 23.9.2018.

Spain, Eyewitness Travel 1996, 2018. Dorling Kindersley, London.

Spanish townguides 2011. Buy an existing business in Spain. Luettavissa:

http://www.spanish-town-guides.com/Business_in_Spain_Buy_Existing.htm. Luettu 26.9.2018.

Tilastokeskus 2005. Eurooppa eläköityy eri tahtiin. Luettavissa:

https://www.stat.fi/tup/tietotrendit/tt_01_05_nieminen.html. Luettu: 18.10.2018.

Tilastokeskus 2014. Koulutusvertailu. Luettavissa:

https://www.stat.fi/artikkelit/2014/art_2014-09-29_001.html?s=0. Luettu: 18.10.2018.

Tilastokeskus 2018. Suomalaisten matkat Etelä-Eurooppaan lisääntyivät tammi-huhtikuussa 2018.

Luettavissa: http://www.stat.fi/til/smat/2018/13/smat_2018_13_2018-06-07_tie_001_fi.html. Luettu 2.10.2018.

Tilastokeskus 2017. Ulkomaanmatkailu. Luettavissa:

http://www.stat.fi/til/smat/2017/smat_2017_2018-03-29_kat_001_fi.htm. Luettu: 25.10.2018

Tulevaisuus 2018. Trendianalyysi tulevaisuudentutkimuksen menetelmänä. Luettavissa:

<https://tulevaisuus.fi/menetelmat/toimintaympariston-muutosten-tarkastelu/trendianalyysi-tulevaisuudentutkimuksen-menetelmana/>. Luettu: 21.10.2018.

Ulkoministeriö 2018. Espanja panostaa tietoyhteiskunnan kehittämiseen. Luettavissa:

https://um.fi/edustustojen-raportit/-/asset_publisher/W41AhLdTjdag/content/espanja-panostaa-tietoyhteiskunnan-kehittamiseen/384951?curAsset=0&stId=47307 Luettu 18.10.2018

Vative 2018. 2018 European Union VAT rates. Luettavissa:

<https://www.vatlive.com/vat-rates/european-vat-rates/>. Luettu 29.10.2018

Vero 2018. Espanjan uusi verosopimus. Luettavissa:

https://www.vero.fi/tietoa-verohallinnosta/verohallinnon_esittely/uutiset/uutiset/2018/espanjan-uusi-verosopimus-voimaan-vuoden-2019-alusta---portugalin-verosopimus-p%C3%A4%C3%A4ttyy/.
Luettu: 14.10.2018.

Väisänen, L. Enemmän Espanjaa, 2018. Kirjapaja. Helsinki.

Yrityksen perustaminen.net 2018. Mitä tarkoittavat yrityksen arvot, missio ja visiot.

Luettavissa: <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-arvot/#arvot>. Luettu: 22.9.2018.

7. Liitteet

7.1. Tiivistelmä liiketoimintasuunnitelmasta

7.2. Liiketoimintasuunnitelma

Asiakkaani

Kenelle ideani on tarkoitettu?

Idea on tarkoitettu luontoa rakastaville pariskunnille, ystäville ja perheille.

Jakelukanavat

Sosiaalinen media tulee olemaan yksi suurimmista kanavista mitä hyödynnämme markkinoinnissa, lisäksi aiomme käyttää hyödyksi AirBnB bimintaa. Mietimme tarkkaan käytämmekö booking.com tapaisia varausjärjestelmiä, toisaalta ne ovat hyviä näkyvyyden ja tunnettuuden lisäämisen kannalta, mutta toisaalta myös kallis vaihtoehto, 15 % komissio.

Kuvalle tyypillinen asiakas

Tyypillinen majoittaja on moderni 30+ -vuotias huoliteltu, laatua arvostava, ystävien kanssa matkustava nainen tai pariskunta. Kohderyhmässä ollaan totuttu matkustamaan ja luonto sekä liikunnallisuus ovat tärkeitä kaikille. Somea ja mobiilisovelluksia käytetään päivittäin.




Kuuden kuukauden kuluessa, asiakasta -kohderyhmästä aior tavoittaa 500

Ideani


Miten liikeideasi täyttää asiakkaidesi tarpeet?

Tarjoamme erilaisen tavan kokea Espanjan aurinkorannikko, sijaintimme antaa loistavat mahdollisuudet ulkoiluun raikkaassa ilmastossa kuitenkin lyhyen välimatkan päässä rannikon vilkseestä. Hotellimme on skandinaavisen tyylikäs ja kodikas luoden rennon ja lämpimän ilmapiirin ilmapiiiriin.



Tiimi liikeideani ympärillä

Yrityksen tulee omistamaan Katriina Rönberg, Terhi Stuster ja Jukka Lehtiluoto tasaomistuksin. Terhillä ja Katriinalla on pohjalla vankka kokemus asiakaspalvelutyöstä sekä koulutus hotellin liikkeenjohdosta, Jukka on toiminut yrittäjänä yli 15 vuotta. Omistajilla on paljon henkilökohtaisia kontakteja ja sitä kautta potentiaalista asiakaskuntaa. Lisäksi yhdessä puhumme kuutta eri kieltä.



Kilpailijat

- Casa La Nuez
- Hospederia San Francisco
- Hospederia La Era

Tämä tekee liikeideastani ainutlaatuisen

Tavoitteenamme on Bed & Breakfast -tyyppisen majoitustoiminnan perustaminen aurinkorannikolle tai muualle Etelä-Espanjaan. Syynä aiheemme valinnaksi on molempien alkuperäinen suunnitelma päästä toteuttamaan unelmaamme majoitustalonnasta Espanjassa, kun aloitimme opiskelun. Koska molemmat olemme asiaa pitkään pohtineet, niin päätimme toteuttaa sen yhdessä.

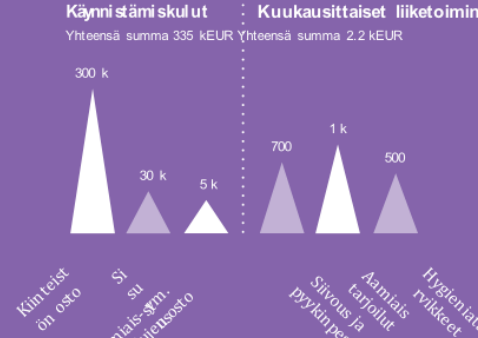
Ideani liittyvät haasteet

Liikeriskinä on B&B majoitustoiminnan brändäys, joka saattaa jäädä tavoitteestaan, eikä tunnettuutta saada kasvatettua. Lisäksi oikeaa kohderyhmää ei tavoiteta ja myynti ei näin vastaa odotuksia vaan jää tavoitteesta. Alkumarkkinointi ja suhdetoiminta tuleekin kohdistaa oikein suoraan kohderyhmälle.

Raha & kannattavuus

Käynnistämisskulut

Yhteensä summa 335 kEUR



Kuukausittaiset liiketoiminnan kulut

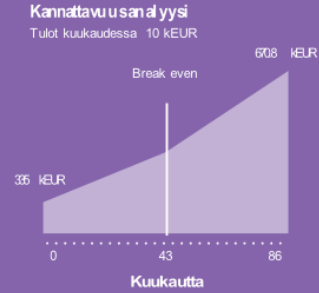
Yhteensä summa 2.2 kEUR

Maksuratkaisut

Varaukset maksetaan luottokortilla joko ennakoon tai paikan päällä. Myös käteiselä on mahdollista maksaa paikan päällä.

Kannattavuusanalyysi

Tulot kuukaudessa 10 kEUR





Business Plan

Maaliskuu 2018

Katariina Rönberg

Terhi Stuster



Sisällys

1. Johdanto
 - 1.1. Perustiedot yrityksestä
 - 1.2. Toimiala-analyysi
 - 1.3. Ketä me olemme?
 2. Toiminta-ajatus, liikeidea ja tavoitteet
 - 2.1. Toiminta-ajatus
 - 2.2. Arvot
 - 2.3. Visio
 - 2.4. Liikeidea
 - 2.5. SWOT
 - 2.6. Tavoitteet
 3. Toteutus
 - 3.1. Fyysiset tilat
 - 3.2. palvelutuotteet
 - 3.3. Yhteistyökumppanit
 - 3.4. Operatiivinen suunnitelma
 4. Kohderyhmä- ja kilpailutilanneanalyysi
 - 4.1. Kohderyhmä
 - 4.2. Kilpailutilanneanalyysi
 5. Markkinointiviestintäsuunnitelma
 6. Taloussuunnitelma
 - 6.1. Pääoman tarve
 - 6.2. Myyntiennuste
 - 6.3. Tulosenuste
 7. Riskianalyysi
 8. Exit-plan
 9. Lähteet
-

Johdanto

Tämä liiketoimintasuunnitelma on tehty Bed & Breakfast tyyppiselle pienelle majoitusliikkeelle lähellä Malagan kaupunkia. Aiheen valinta juontuu Katariinan ja Terhin alkuperäisestä suunnitelmasta jättää Suomi taakse ja pyörittää majoitustoimintaa Espanjassa. Saimme yhtiökumppaniksi Terhin puolison Jukan, jolla on vahvin talousosaaminen. Tarkoitus on, että myymme omaisuutta täällä Suomessa ja niistä saaduilla varoilla perustamme tulevan yrityksen. Pankkilainaa emme ole valmiita tässä vaiheessa ottamaan.

Espanjan matkailu on lisääntynyt entisestään ja Malagan alueelle on helppo tulla. Malagaan on päivittäin kymmeniä lentoja ympäri eurooppaa ja alueella on helppo liikkua myös julkisilla, juna ja bussit liikkuvat pitkin aurinkorannikkoa.

Casa Serenidad on kuvitteellinen majoitusliike, jonka taustalla on tätä tekstiä kirjoittaessa myynnissä oleva oikea pieni majoitusliike Malagan kaupungista pohjoiseen. Casa Serenidad tarjoaa majoitustilat yhteensä 17 hengelle sekä isot viihtyisät yleiset tilat, joissa voi pelata, lueskella, vaihtaa kuulumisia muiden majoittuvien kanssa, valmistaa itse ruokaa tai vaan katsella tv:tä tai elokuvaa dvd:ltä. Majoitusliikkeen kiinteistö on omistajien oma. Rakennuksen kokonaispinta-ala 575 m² ja tontin koko on 1500 m².

Tarjoamme myös jooga-tunteja, polkupyörän vuokrausta sekä kuljetuspalveluita, jopa autonvuokrausta alihankintapalveluna. Mikäli joku asiakas toivoo iltaruokailua, voimme neuvoa heille noutoruokapaikkoja, järjestämme illallisen jonkun lähiravintolan kanssa tai kehoitamme valmistamaan ruoan itse keittiössämme, tarjoamme toki apuamme.

Liiketoimintasuunnitelma sisältää kannattavuuslaskelman, myyntiennusteen, kohderyhmä -ja kilpailutilanneanalyysin, operatiivisen toiminnan kuvauksen sekä exit-planin. Ensimmäisenä toimintavuotena saavutamme nolla tuloksen ja seuraavina vuosina saamme hieman voittoa ja voimme maksaa itsellemme palkkaa.

Yrityksemme on enintään 15-20 henkeä majoittava bed & breakfast -tyyppinen majoitusliike, joka perustetaan Espanjan aurinkorannikon läheisyyteen. Syynä tämän kokoisen yrityksen perustamiseen on suurimmaksi osaksi taloudellinen. Tämän kokoluokan majoitusliikkeessä voimme majoittaa myös eri lajien urheilujoukkueita ja saada näin lisämyyntiä. Enemmän asiakaspaikkoja sisältävä majoitusliike vaatisi isompaa taloudellista panostusta perustamisvaiheessa ja lisähenkilökunnan palkkaamista, sekä tietenkin isompaa yrittämisen riskiä. Suurempi kokoisessa majoitusliikkeessä häviää mielestämme myös kodinomaisuus ja seesteinen ilmapiiri.

Yritysmuodoksi valitsimme SL, Sociedad Limitada mikä vastaa suomalaista pienosakeyhtiötä, tässä vastuu ulottuu yhtiöön sijoitettuun pääomaan kun taas autonomossa yrittäjä itse on henkilökohtaisessa vastuussa, minimipääoma Sociedad Limitadissa on 3000 €.

Aurinkorannikolta löytyy runsaasti eritasoisia hotelleja, hostelleja, bed & breakfast, Guesthouse ja time share -kohteita. Haluamme luoda laadukkaan bed & breakfast majoitusliikkeen, jossa on yhteisöllisyys trendin mukaisesti isot ja viihtyisät oleskelutilat. Tiloissa voi viettää aikaa yksin mutta yhdessä. Suunnittelu lähtee siltä pohjalta minkälaisessa paikassa itse haluaisimme majoittua Espanjan matkan aikana. Vain harva haluaa enää maata tuntikaupalla rannalla vaan he haluavat saada uusia elämyksiä, kuntoilla, kokeilla jotain uutta lajia ja hoitaa muuten itseään.

Majoitusliikettä mainostetaan aikuisille sopivaksi ja yksin matkustaville on mahdollisuus majoittua yhden hengen huoneeseen. Emme halua ravintolaa, vaan haluamme tarjota aamiaisen tai mahdollisuuden valmistaa aamiainen itse. Keittiön ja oleskelutilojen yhteydessä on baari, jossa voi tehdä itse drinkkejä tai ottaa jotain muuta juotavaa sekä tilata tapas-annoksia ynnä muuta pientä syötävää. Mikäli asiakkaat toivovat iltaruokailua, ehdotamme noutoruokapaikkoja tai järjestämme illallisen yhteistyössä lähiravintoloiden kanssa.

Yrityksemme tulee sijoittumaan Andalusiassa lääniniin, Malagan kaupungin lähialueelle, hyvien kulkuyhteyksien ja lentokentän lähelle. Seudun valitseminen yrityksen sijoituspaikaksi johtuu meidän yrittäjien omasta mieltymyksestä Etelä-Espanjaan, sen ilmastoon, kansainvälisyyteen, kauniisiin maisemiin ja tietenkin taattuihin asiakasvirtoihin.

Andalusian autonominen alue sijaitsee Espanjan etelärannikolla. Väkiluku on noin 8,4 miljoonaa. Pääkaupunki on Sevilla, muita isoja kaupunkeja ovat muun muassa Granada, Cadiz, Malaga ja Cordoba. Andalusia on tärkeä Euroopan ja Afrikan mannerten solmukohta ja Algeciras onkin yksi tärkeimpiä satamakaupunkeja. (Andalucia 2018.)

Andalusian läänissä asuu 8,409,738 ihmistä, se on Espanjan väkirikkain autonominen alue, jolla on maltillinen väestötiheys, 96 ihmistä per km². Andalusia on Espanjan suurin talous nimellisen BKT: n mukaan, se oli miljoonan dollarin arvoinen ja BKT henkeä kohden vuonna 2017 oli 20,850 \$. Sen velka vuonna 2017 oli 38,703 miljoonaa dollaria (22% velka suhteessa BKT: hen) ja sen julkinen velka henkeä kohden oli 4,602 \$ asukasta kohden. Työttömyysaste on melko korkea Andalusianssa, noin 23 %, koko maassa se on noin 15 %. Taulukossa 2. Andalusian talous numeroina, luvuista ilmenee että etenkin Andalusian työttömyys koko maahan nähden on todella korkealla, 23 %, tämä vaikuttaa

samalla hieman ristiriitaiselta koska toisaalta Andalusiassa alueella on paljon turismia sekä viljelysmaita, alue tuottaa paljon mm. sitrushedelmiä. (countryeconomy 2018.)



Andalusia (Google 2018)

Toimiala-analyysi

Aurinkorannikon turistitoimisto Turismo Costa del Sol on selvittänyt tuoreessa tutkimuksessaan, että Aurinkorannikko on noussut hotellihintojen suhteen Espanjan kalleimpien matkakohteiden joukkoon. Turistit kuitenkin ovat erittäin tyytyväisiä hotellien palveluihin. Tutkimuksessa verrattiin aurinkorannikkoa kahdeksaan kilpailevaan matkakohteeseen Espanjassa ja Turkissa, vertailusta kävi ilmi että Málagan alueesta on tullut turistille melko kallis. Tutkimuksessa mukana olivat Balearit, Costa de la Luz, Costa de Almeria, Costa Blanca, Costa Brava, Kanariansaaret sekä Portugalin Algarve, Turkin Antalya ja aurinkorannikko. Vaikka hotellit aurinkorannikolla ovat nostaneet hintoja, on alue edelleen kilpailukykyinen, standardihuoneen hinta huippukautena oli noin 146 € yö. (Fuengirola.fi. 2018.)

Aurinkorannikko oli tutkimuksen toiseksi kallein, kun Balearit olivat kallein kohde. Halvin paikka huippukaudella oli Turkin Antalya. Sen sijaan asiakastytyväisyydessä ensimmäinen sija meni aurinkorannikolle, vertailussa annettiin pisteitä henkilökunnasta, siisteydestä, palvelusta ja hinta-laatusuhteesta. Sijainniltaan parhaat pisteet menivät Costa Bravalle ja Baleaareille. STR ja Magma HC, ovat hotellialan konsulttiyrityksiä, heidän kokoaman barometrin mukaan hintojen uskotaan edelleen nousevan. (Fuengirola.fi. 2018.)

Suuren suosion saavuttanut ja hotellien, hostellien sekä muiden majoitusliikkeiden yhteisestä kakusta siivun napannut Airbnb on vastatuulella ainakin Espanjan Baleaarien saariryhmään kuuluvalla Mallorcan saarella. Mallorcan pääkaupunki Palma kielsi heinäkuusta 2018 lähtien kerrostaloasuntojen vuokraamisen turisteille. Omakotitaloja saa edelleen vuokrata tietyin rajoituksin. Trendi saattaa siirtyä myös manner-Espanjaan, kun paikalliset asukkaat kyllästyvät alituisen keskusta asuntojen vuokrien korotuksiin.

(Kauppalehti 2018.)

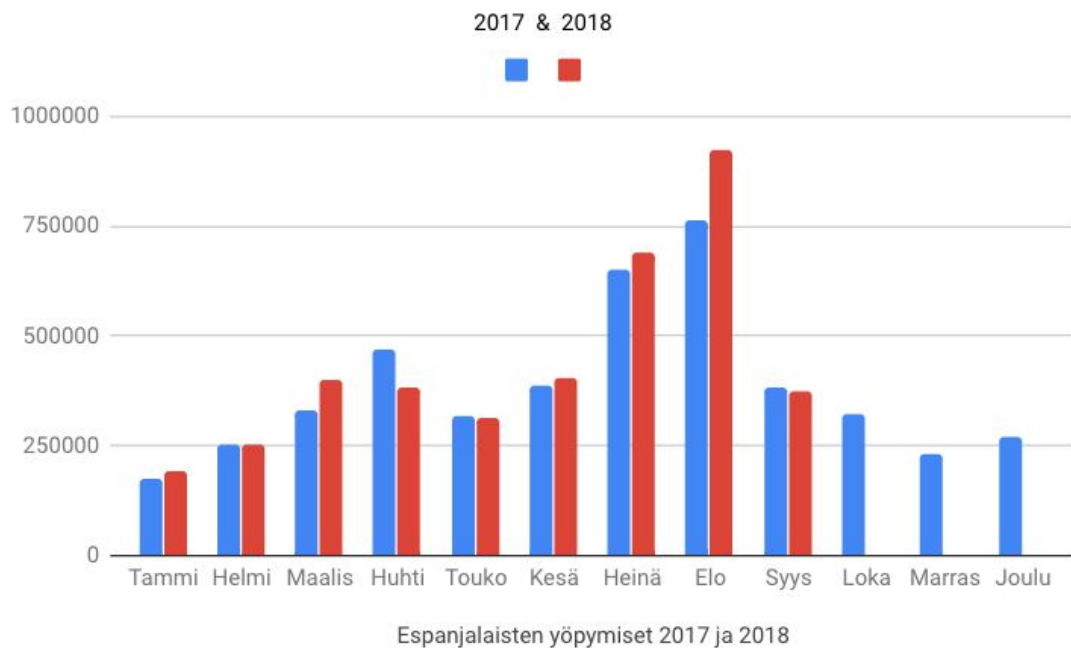
Espanjassa on tällä hetkellä varattavissa yli 700 000 hotellihuonetta, tämä luku ei sisällä muita erityyppisiä majoitusvaihtoehtoja kuten esimerkiksi Airbnb jota arvellaan olevan noin 270 000 huonetta. Paikalliset hotellit ovat tulleet tilanteeseen missä suuresta kysynnästä huolimatta on paljon tarjontaa, tämä tarkoittaa että perinteisten hotellien täytyy innovoida uusia palveluja ja ratkaisuja pärjätäkseen markkinoilla.

(Hotelmanagement 2018.)

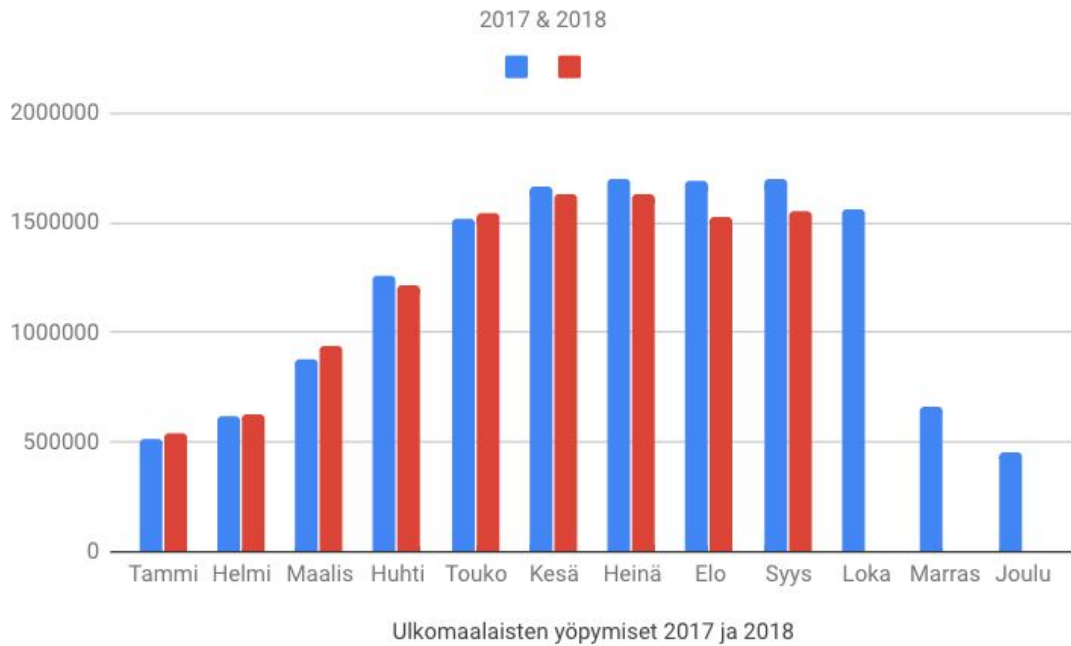
Mateus Coelho, aluejohtaja SiteMinderissa on huomannut, että uusia innovaatioita ja trendejä alkaa jo näkyä, esimerkiksi perinteisiä hotellien auloja on muutettu sosiaalisiksi tiloiksi ja avoimiksi terasseiksi missä asiakkailta on mahdollisuus tavata niin muita asiakkaita kuin paikallisia. Tämän päivän matkustaja haluaa kokea oikeaa paikallista tunnelmaa mikä on autenttista ja mieleenpainuvaa. (Hotelmanagement 2018.)

Yöpymiset Malagan alueella ovat Espanjalaisten turistien osalta pysyneet suhteellisen tasaisena vuosien 2017 ja 2018 ajan, poikkeuksena elokuu mikä on ollut tänä vuonna parempi edelliseen vuoteen nähden. Heinä- ja elokuu ovat selvästi suosituimmat kuukaudet kotimaan matkailussa Espanjalaisten keskuudessa, elokuussa 2017 Espanjalaiset yöpyivät alueella 763 592 kertaa, vuonna 2018 luku oli 922 075. Ulkomaalaisten osuus on hienoisessa kasvussa, vuosi 2018 tähän saakka on ollut hieman parempi verrattuna vuoteen 2017. Alla olevissa taulukoissa lukuja espanjalaisten ja ulkomaalaisten yöpymisistä vuonna 2017 ja 2018. (Instituto Nacional de Estadistica 2018.)

Espanjalaisten yöpymiset 2017-2018 (Instituto Nacional de Estadistica 2018)



Taulukko 8. Ulkomaalaisten yöpymiset 2017-18 (Instituto Nacional de Estadistica 2018)



Yhteenvedon näistä luvuista voimme päätellä että turistien määrä Malagan alueella on pysynyt tasaisena, ulkomaalaisten osuus on hienoisessa kasvussa. Alue on suosittu turistikohteeksi niin paikallisille kuin ulkomaalaisille.

Ketä me olemme

Organisaatiomme koostuu pienestä tiimistä jota täydennämme kiireaikoina extra työntekijöillä mikäli tarve niin vaatii. Jukka hoitaa taloushallinnon mutta varsinainen kirjanpito ostetaan ulkopuoliselta kirjanpitotoimistolta. Katariina ja Terhi hoitavat yhdessä majoitusliikkeen pyörittämisen myynnistä markkinointiin ja siivoukseen. Jukka auttaa tarvittaessa. Tarvittaessa voidaan palkata ulkopuolinen siivooja ja käyttää esimerkiksi omistajien vierailijia aikuisia lapsia apuvoimoina.

Sekä Katariinalta että Terhiltä löytyy pitkä työhistoria asiakaspalvelutyöstä, molemmilla on taustalla restonomin tutkinnon lisäksi merkonomin tutkinto mikä auttaa ymmärtämään lukuja. Katariinalla, Terhillä ja Jukalla on kaikilla taustalla yrittäjätoimintaa, etenkin Jukka on toiminut yrittäjänä yli kymmenen vuotta. Lisäksi Katariina ja Terhi ovat työskennelleet hotellimaailmassa, Katariina on työskennellyt vastaanottovirkailijana jo useamman vuoden aamu-, ilta- ja yövuoroissa. Terhi työskenteli Clarion hotellissa vuoden ja ollut mukana hotellin aloitusvaiheessa, joten hän tuntee jonkin verran hotellin toimintaa myös käytännössä. Lisäksi molemmilla on pitkä historia asiakaspalvelutyöstä eri toimialoilla.

Strategiset ratkaisut, liikeidea ja tavoitteet

Toiminta-ajatus

Casa Serenidad on rento yhteisöllinen Bed & Breakfast majoitusliike, jonne on mukava tulla vaikka yksin, koska yhteiset oleskelutilat ovat isot. Toiminta-ajatuksena on tarjota majoitusta kohtuuhintaisessa, mutta tyylikkäässä ja viihtyisässä kodinomaisessa rauhallisessa ympäristössä, ilman ravintolan tai yökerhon hälyä. Paikka on kaukana turistihälystä, luonnon keskellä, mistä on lyhyt matka vaellukselle tai pyöräretkelle vuoristomaisemiin. Lyhyen ajomatkan päässä ovat Välimeren ranta ja Malagan lentokenttä sekä ostosmahdollisuuksia.

Majoitustoiminnan perustaminen Espanjaan on ollut molemmilla pitkän ajan haave, se on ollut syy myös opiskelujen aloittamiseen Haaga-Heliassa. Olemme tunteneet toisemme jo entuudestaan, pitkän ajan takaa, emme silti tienneet toistemme ajatuksia ennen kuin tapasimme koulussa. Keskusteltuamme asiasta, päädyimme jo opiskelujen alussa toteuttamaan yhteistä haavettamme.

Aihe on rajattu koskemaan pienen enintään 15-20 henkeä majoittavan bed & breakfast -tyyppisen majoitustoiminnan perustamiseen Espanjan aurinkorannikon läheisyyteen. Syynä tämän kokoisen yrityksen perustamiseen on suurimmaksi osaksi taloudellinen. Enemmän asiakaspaikkoja sisältävä majoitusliike vaatisi isompaa taloudellista panostusta perustamisvaiheessa ja lisähenkilökunnan palkkaamista, sekä tietenkin isompaa yrittämisen riskiä. Suurempi kokoisessa majoitusliikkeessä häviää mielestämme myös kodinomaisuus ja seesteinen ilmapiiri.

Majoitusliikettä markkinoidaan aikuisille sopivaksi ja yksin matkustaville on mahdollisuus majoittua yhden hengen huoneeseen. Emme halua ravintolaa, vaan haluamme tarjota aamiaisen tai mahdollisuuden valmistaa aamiainen itse. Keittiön ja oleskelutilojen yhteydessä on baari, jossa voi tehdä itse drinkkejä tai ottaa jotain muuta juotavaa.

Arvot

Liiketoimintamme on läpinäkyvää, noudatamme lakeja ja asetuksia. Olemme rehellisiä sekä asiakkaisiin että yhteistyökumppaneihin nähden ja mahdolliseen henkilökuntaan nähden.

Laadukkuus – tyylikäs ja ympäristöystävällinen laadukkaassa ympäristössä

Asiakaskeskeisyys – hyvä palvelu, ylitetään odotuksia liiketoiminnan kannattavuutta unohtamatta.

Olemme yrittäjähenkisiä - teemme työtä isolla sydämellä rakkaudesta asiakaspalveluun, majoitusalaan ja Espanjaan

Visio

Ensimmäisenä toimintavuotena saavutamme kohderyhmämme ja saamme jalansijaa laadukkaana, mutta rentona majoituspaikkana ilman hotellien laitospaisuutta. Visiomme on olla Aurinkorannikon viihtyisin ja tyylikkään Bed & Breakfast majoitusliike.

Liikeidea

Casa Serenidad on bed & breakfast tyyppinen majoitusliike, joka ei tarjoa ravintolapalveluita. Majoituksen voi tilata joko aamiaisella tai ilman. Asiakskuntana ovat 30+ ikäiset nuorekkaat kokeneet matkustajat jotka kaipaavat lomaltaan muutakin kuin rannalla oleilua. Majoitusliike sijaitsee Espanjan Aurinkorannikon lähistöllä, vuoristomaisemissa. Sisustus ja ulkoinen ilme sekä markkinointiviestintä tukevat liikeideaa. Majoitusliikkeen jokainen huone sisustetaan eri tyyliksi. Imago on skandinaavisen vaalea ja tyylikäs, jossa jokainen tuntee olonsa kotoiseksi ja tervetulleeksi ja haluaa sinne uudestaan. Oleskelutilassa on muhkeat isot divaanisohvat, kaasutakka tunnelmaa luomassa, nojatuolit sekä iso houkutteleva keittiö/baarialue, joka suorastaan kutsuu istumaan iltaa yhdessä lueskellen, lautapelejä pelaten tai vaikka vaan tv:tä katsellen.

Keittiö/baarialueen jääkaappeihin asiakkaat voivat laittaa omia ruokiaan ja juomiaan. Majoitustilat on suunniteltu maksimissaan 16 henkilölle. Vastaanotto on auki 10-18, muina aikoina asiakas pääsee sisälle avaimella. Aamiainen tarjoillaan klo 7:30 - 11:00 välisenä aikana, tarvittaessa myös aikaisemmin/myöhemmin asiakkaan pyynnöstä. Aamiainen pitää sisällään kahvin/teen, leipälajitelman, hilloja, voita ja leikkeleitä, jogurttia ja tuoreita hedelmiä, myslä ja puuroa, kananmunia ja pekonia. Aamiaisen voi ostaa erikseen hintaan 7,50 €.

Alla muutama esimerkki logon mahdollisista käytöistä.



SWOT

Hyvä keino analysoida yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia on tehdä SWOT-analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Analyysi on Albert Humphreyn kehittämä nelikenttä työkalu, jota käytetään strategian laatimisessa. SWOT analyysin avulla pyritään tunnistamaan ongelmia sekä analysoimaan ja kehittämään niitä. Kyseisellä analyysillä selvitetään mitkä ovat yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä mahdollisuudet ja uhat tulevaisuudessa. Hyvällä SWOT-analyysillä pyritään myös löytämään ratkaisuja mahdollisiin ongelma-kohtiin. (Hesso, J. 2015. 72.)

Meidän yrittäjien SWOT

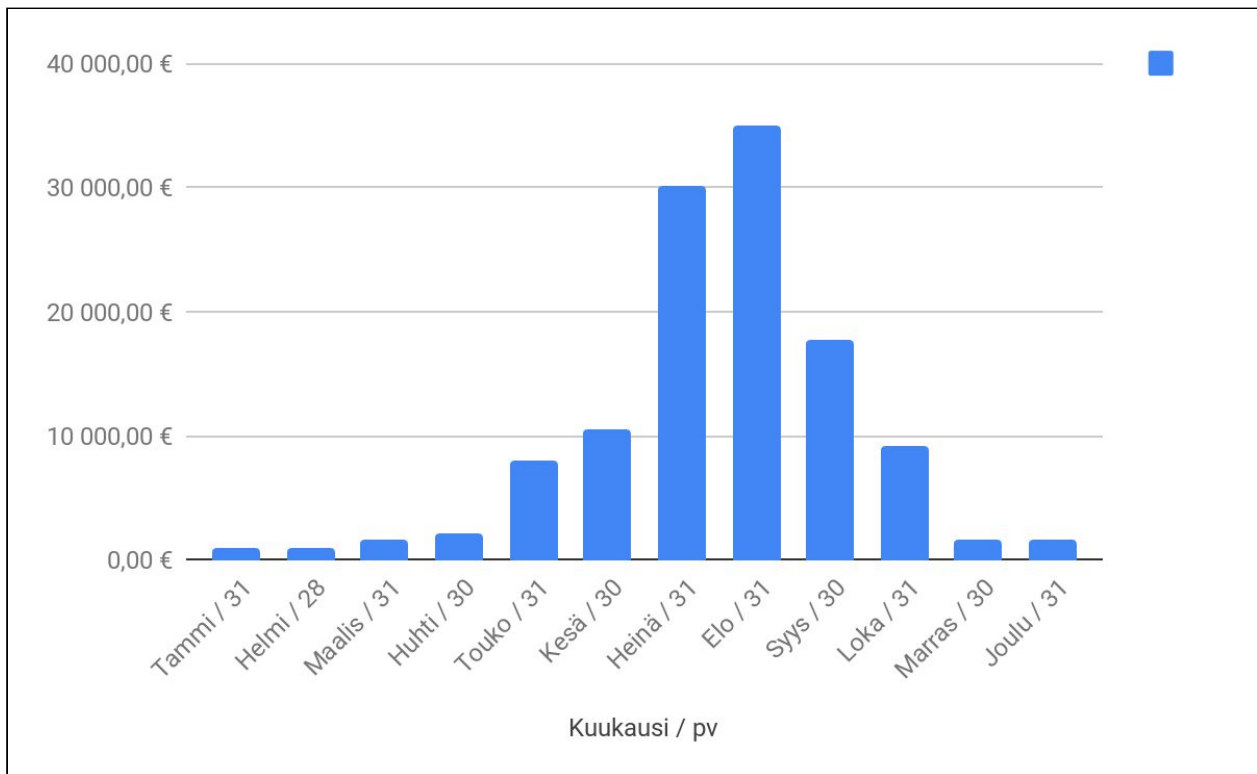
Vahvuudet Yhdessä olemme enemmän On ikää, tietoa, taitoa, koulutusta ja kokemusta Aikuiset lapset, ei ruuhkavuosien rumbaa Muu kielitaito	Heikkoudet Espanjan kielen taito ei ole vielä kehuttava Espanjan byrokratia voi viedä hermot
Mahdollisuudet Espanjan matkailu on lisääntynyt entisestään, toimintaa voi laajentaa ja palveluita lisätä	Uhat Liian suuri työtaakka Taloudellinen uhka, pääoma ei riitä yrityksen pyörittämiseen Asiakkaat eivät löydä meitä

Aurinkorannikon / Espanjan SWOT

Vahvuudet Tuttu ja turvallinen kohde Kraanavesi juotavaa Palvelukulttuuri Juoma -ja ruokakulttuuri Pärjää myös suomenkielellä Lyhyet lennot Miellyttävä ilmasto	Heikkoudet Turistimarkkinat saavuttavat saturaatioasteen, halutaan matkustaa jonnekin missä muut eivät ole käyneet
Mahdollisuudet Turistit Kreikasta ja Turkista ovat siirtyneet Espanjaan Yhä useampi haluaa viettää lomansa/eläkepäivänsä lämpimässä Edullisempi kustannustaso	Uhat Ilmastonmuutos, tulee liian kuuma tai sään ääri-ilmiot lisääntyvät radikaalisti Poliittinen ilmapiiri muuttuu Yhteiskunta muuttuu levottomaksi

Tavoitteet

Tavoitteenamme on menestyvän aamiaismajoitusyrityksen johtaminen Espanjan auringon alla. Tyypillinen majoittuja on moderni 30+ -vuotias huoliteltu, laatua arvostava, yksin matkustava nainen tai pariskunta. Kohderyhmälle ikä on vaan numero. Ulkoisesta olemuksesta on havaittavissa keskituloisuus tai sitä parempi toimeentulo sekä itsestään huolehtiminen. Kohderyhmässä ollaan totuttu matkustamaan, somea ja mobiilisovelluksia käytetään päivittäin. Henkistä pääomaa ja ravinnon sekä liikunnan kautta saatua hyvinvointia arvostetaan. Kilpailutilanne on tiukka, mutta uskomme konseptimme toimivan nykyajan itsestään huolehtivien keski-ikäisten ja sitä nuorempien keskuudessa. Alla olevassa taulukossa tavoitteemme vuoden 2019 myynnille.



Toteutus

Fyysiset tilat

Käytämme esimerkkinä tällä hetkellä myynnissä olevaa kohdetta, joka olisi todennäköisesti sellainen mihin voisimme sijoittaa. Kohde sijaitsee Andalusiassa lännessä, lähellä Malagan kaupunkia. Kiinteistö on jo toiminnassa oleva B&B mikä auttaa meitä aloitus byrokratiassa ja markkinoinnissa. Yrityksessä on 4 modernia, täysin kalustettua huonetta, joista yksi on suuri perhehuone. Jokaisessa huoneessa on oma kylpyhuone ja ilmastointi/lämmitys. Majoituskapasiteettia on maksimissaan 13 henkilölle. Lisäksi kiinteistössä on suuri ammattimaisesti kalustettu keittiö sekä ravintola/aamiaishuone. Kiinteistö ja huoneet on täysin remontoitu meidän tyyliin sopivalla maulla, joten välttämättä meidän ei tarvitse tehdä mitään isompia muutostöitä. Korkeintaan vaihdetaan tekstiilejä.

Omistajille on varattu asunto missä on kaksi makuuhuonetta, kylpyhuone, olohuone ja keittiö. Tarvittaessa ko. huoneistoa voi myös vuokrata ulospäin. Rakennuksen kokonaispinta-ala on 575 m² ja tontin koko on 1500 m², tontilta on upea näköala vuoristoon ja pihalla on lämmitetty uima-allas jossa on automaattinen desinfiointilaite. Yritys myydään täysin kalustettuna sisältäen liinavaatteet, astiat ynnä muuta, joten yritystoiminnan voi aloittaa vaikka samantien. Lisäksi kauppaan kuuluu toiminnassa olevat nettisivut, logo ja Facebook-sivut.

Yritys sijaitsee keskellä pientä kylää (alle 100 asukasta), jossa on kaksi tapas-ravintolaa minuutin kävelymatkan päässä. Kiinteistö on kauniilla paikalla mistä on upeat näkymät oliivitarhojen ylle. Kiinteistö on keskeisellä paikalla, kaupungit kuten Granada ja Málaga ovat alle tunnin automatkan päässä ja Sevilla kahden tunnin ajomatkan päässä. Kaunis Iznajar-järvi sijaitsee 15 minuutin ajomatkan päässä. Yrityksen omistaa belgialainen pariskunta, jotka puhuvat hollantia, tämä auttaa kaupankäynnissä koska Terhi puhuu myös hollantia. <https://www.casapuravida.eu/home/>

Alla olevasta kartasta näkee yrityksen sijainnin.



Muutama kuva yrityksen sisustuksesta.





Palvelutuotteet

Huolehdimme asiakkaistamme 24/7, mutta kannustamme heitä omatoimisuuteen. Jaamme päivystävät työvuorot keskenämme niin, että yksi henkilö on vastuussa kerrallaan yhden myöhäisillan/yön, päivisin työskentelemme kaikki, lukuunottamatta jokaiselle varattua vapaapäivää.

Majoitusliikkeessämme on tarjolla tuoreita hedelmiä ja muita snack tuotteita sekä kahvia, teetä ja vettä. Lisäksi asiakkaat voivat tilata tapas-lautasia sekä alkoholijuomia. Aukioloaikojen ulkopuolella jokainen voi ottaa juomia vapaasti kaapeista ja kirjata ylös baari-kirjaseen mitä on ottanut. Veloitamme otetut juomat uloskirjautumisen yhteydessä. Kokeilemme tätä konseptia ja tutkimme sen toimivuutta ja mahdollisesti tulevaa hävikkiä.

Juomatuote: suppea valikoima alkoholi - ja alkoholittomia juomia

Ruokatuote: Myydään snack-tuotteita kuten pähkinöitä, hedelmiä sekä tapas-lautasia.

Musiikkituote: Lounge musiikkia yleisissä tiloissa esimerkiksi Spotifyn kautta. Aivan kuten Suomessa, Espanjassa täytyy maksaa tekijänoikeusmaksu mikäli haluaa soittaa yrityksessään musiikkia jonkun musiikkipalvelun kautta. Lupaa haetaan SGAE:sta mikä on paikallinen Gramex eli esittävien taiteilijoiden ja musiikkituottajien tekijänoikeusjärjestö.

Lupa maksaa meidän kokoiselle yritykselle 15,30€/kk, lisäksi maksettavaksi tulee Spotifyn kuukausimaksu. Hinnoittelu: Huonehinnat vaihtelevat sesongin mukaan.

Muita palveluja: Maastopyörät, jooga-tunnit, kuljetuspalvelut, autonvuokraus (alihankkijan kautta), pyykinpesumahdollisuus.

Yhteistyökumppanien valinta on hyvä selvittää ennen yrityksen aloitusta, alla tärkeimmät kumppanit joiden apua tarvitsemme heti yrityksen toiminnan aloituksessa.

- Asiointitoimistona eli Gestores, käytämme paikallista MOP Consulting asianajotoimistoa, yritys sijaitsee Fuengirolassa, sillä on suomalainen omistaja ja yritys on perustettu jo vuonna 1993. Pystymme asioimaan toimistossa suomenkielellä mikä auttaa meitä paljon.
- Vakuutusasiat hoidamme yhdessä Expatinsurances yhtiön kanssa. Se toimii Malagan alueella ja on yksi Espanjan suurimmista vakuutusyhtiöistä. Syy yhtiön valintaan oli yrityksen pitkäaikainen kokemus erityisesti yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Lisäksi yrityksessä pystyy asioimaan Englannin kielellä.
- Pankkina toimii Banco de Espana
- Maksupäätte toimittaja on Ingenico Group Espana, maksupäätteen kuukausimaksu on noin 54 €/kk. Päätteeseen sopivat kaikki suurimmat maksukortit kuten Visa, Mastercard, Eurocard, American Express
- Puhelin- ja laajakaistaliittymiin käytämme Mimobile yrityksen palveluja, heiltä saa palvelua myös suomenkielellä. Yrityksellä on toimisto Malagassa ja asiointi onnistuu myös netin kautta.
- Sähkön, veden- ja kaasun tuottaja on Endesa, joka toimii Andalusiassa alueella.
- Varauksien hallintaan sekä muuhun B&B hallintaan löytyy markkinoilta satoja järjestelmiä, niiden vertailu on työlästä ja aikaa vievää. Vertailemalla ohjelmia keskenään, päätimme ottaa käyttöön InnKey PMS ohjelmiston. Ohjelmiston kuukausimaksu 20 vuodepaikalle on 21 € /kk ja se on täysin pilvipalveluun ladattava ohjelmisto. Ensimmäinen kuukausi on ilmainen kokeilukuukausi. Valitsimme ohjelman koska oli helppo käyttöisyys sekä hyvät arvostelut (5/5), englanninkielinen tuki ja huokea hinta. Ohjelmisto toimii myös mobiilisti sekä iOS että Android järjestelmissä.
- Hoistgroup.com toimittaa hotellien irtaimistoja niin sänkyistä kahvinkeittimiin kuin pyyhkeistä kylpytuotteisiin ympäri Eurooppaa.
- Ruokatoimittajina pyrimme käyttämään paikallisen kylän lähellä tuotettuja tuotteita niin pitkälle kuin mahdollista.

Operatiivinen suunnitelma

Varausten hallintaan käytämme InnKey PMS toimintaohjausjärjestelmää, ohjelmiston kuukausimaksu on noin 21 €, kun käytössä on 20 vuodepaikkaa. Huoneveloitukset hoidetaan myös järjestelmän kautta. Vastaanotamme vain korttimaksuja.

Siivoamme talon ja huolehdimme puutarhasta ainakin aluksi itse. Vastaanotossa on sähköinen päiväkirja, jonne kirjataan ylös päivän aikana sattuneet normaalista poikkeavat tapahtumat, kuten esimerkiksi vesikatkot, sähkökatkot ja rikkoutuneet laitteet. Päiväkirjaan kirjataan myös tulevat tärkeät tai erityishuomiota tarvitsevat asiakkaat ja tapahtumat.

Aamuvuoro laittaa aamiaisen esille ja huolehtii, että kaikille aamiaisen tilanneille riittää syötävää. Siivoaa yleiset tilat, tarkistaa päivän lähtevät asiakkaat, kirjaa baari-vihkosesta huonekohtaiset mahdolliset veloitukset huonelaskuille. Tarkistaa onko viime hetken varauksia. Vastaa sähköpostiin, tekee tarvittavat tilaukset. Puutokset kirjataan ylös. Käy läpi asiakaspalautteita ja vastaa niihin.

Iltavuoro sisäänkirjaa saapuvat asiakkaat, kertoo palveluista ja harrastus & retkimahdollisuuksista. Huolehtii yleisten tilojen siisteydestä sekä huolitellusta ilmeestä. Puutokset kirjataan ylös, vikalistalle laitetaan mahdolliset vialliset tai rikkiäiset tavarat tai tuotteet. Vastataan sähköpostiviesteihin sekä asiakaspalautteisiin. Käydään seuraavan päivän varaukset läpi ja tehdään tarvittavat muutokset.

Myöhäisiltia ja öitä varten meillä on päivystyspuhelin. Omistajat pitävät päivystyspuhelin hallussaan vuorotellen. Päivystyspuhelimien numero löytyy jokaisesta huoneesta, lisäksi se on ulko-oven summerin vieressä sekä vastaanottotiskillä. Joustamme tietenkin aukioloajoissa, mikäli jotkut asiakkaat lähtevät aikaisin tai saapuvat myöhään.

Kohderyhmä- ja kilpailutilanneanalyysi

Kohderyhmä

Tyypillinen majoittaja on moderni 35+ -vuotias huoliteltu, laatua arvostava, yksin matkustava nainen tai pariskunta. Habituksesta näkee keskituloisuuden tai sitä paremman toimeentulon sekä itsestään huolehtimisen. Kohderyhmässä ollaan totuttu matkustamaan, somea ja mobiilisovelluksia käytetään päivittäin. Henkistä pääomaa ja ravinnon sekä liikunnan kautta saatua hyvinvointia arvostetaan. Kilpailutilanne on tiukka, mutta uskomme konseptimme toimivan nykyajan itsestään huolehtivien keski-ikäisten tai sitä nuorempien keskuudessa. Huonoäiti -blogin mukaan 40 on uusi 30, 50 uusi 40 ja 60 uusi 50-vuotias. Ihmiset ovat terveempiä, elävät pitempään, harrastavat ja haluavat kokea uusia asioita. (Huono äiti 2018)

Kilpailutilanneanalyysi

Andalusiassa kilpailu matkailualalla on kovaa ja erilaisia hotelleja ja aamiaismajoitusyrityksiä on tuhansia, suurista ketjuista pieniin perheyriityksiin. Suurin osa yrityksistä sijoittuu rannikolle, Malagan, Benalmadenan, Fuengirolan ja Marbellan kaupunkeihin. Espanjassa on tällä hetkellä varattavissa yli 700 000 hotellihuonetta, tämä luku ei sisällä muita erityyppisiä majoitusvaihtoehtoja kuten esimerkiksi Airbnb jota arvellaan olevan noin 270 000 huonetta. Paikalliset hotellit ovat tulleet tilanteeseen missä suuresta kysynnästä huolimatta on paljon tarjontaa, tämä tarkoittaa että perinteisten hotellien täytyy innovoida uusia palveluja ja ratkaisuja pärjätäkseen markkinoilla. (Hotelmanagement 2018.)

Yritys	Vahvuudet	Heikkoudet
Casa la Nuez, perustettu vuonna 2015. Belgialainen omistajapariskunta	Pihalla jurttia, mikä lisää paikan erikoisuutta. Edulliset hinnat.	Vain kaksi huonetta jurttan lisäksi vuokralla. Edulliset hinnat. n. 55 €
Hospedería San Francisco Vanha fransiskaanihuostari joka remontoitu hotellikäyttöön vuonna 2012. Espanjalainen omistus.	Edulliset hinnat. Remontoidut modernit huoneet. Kaunis vanha remontoitu fransiskaanihuostari missä iso ravintola ja kokoustila. Paljon huoneita => hotelli.	Edulliset hinnat. n. 55 €
Hospedería la Era. Ranskalainen omistus.	Kauniisti remontoidut isot huoneet. Ravintolapalvelut.	

Markkinointiviestintäsuunnitelma

Majoitusliikettä mainostetaan aikuisille sopivaksi ja yksin matkustavilla on mahdollisuus majoittua yhden hengen huoneeseen. Koska kyseessä on olemassa oleva majoitusliike, pohdimme kannattaako nimenvaihto, jolloin tunnettuus kärsii.

Käytämme Katariinan hyviä suhteita urheilujärjestöihin hyväksi ja mainostamme majoitusliikettämme eri lajeille, jolloin saamme talon täyteen kerralla. Meillä ei ole ravintolaa, mutta haluamme tarjota aamiaisen tai mahdollisuuden valmistaa aamiainen itse. Urheilujoukkueille ja muille ryhmille räätälöimme lounaat, välipalat ja illalliset yhteistyössä lähiravintoloiden kanssa. Keittiön ja oleskelutilojen yhteydessä on baari, jossa voi tehdä itse drinkkejä tai ottaa jotain muuta juotavaa sekä tilata tapas-annoksia ja muuta pientä syötävää. Mikäli asiakkaat toivovat iltaruokailua, ohjaamme heidät lähimpään ravintolaan tai järjestämme illallisen yhteistyössä lähiravintoloiden kanssa.

Mietimme järkevän kokoisen markkinointibudjetin ja teemme markkinointisuunnitelman. Erittelemme tavoitteet, kenelle, mitä, milloin ja millä tavalla markkinoidaan. Segmentoimme asiakkaat ja mietimme miten tarjoamme palveluitamme kullekin segmentille. Segmentistä riippuen käytetään eri myyntiargumentteja.

Selvitämme miten suomalaiset juhlapyhät ja Andalusian feriat, espanjalaiset pyhäpäivät sekä puentes eli pitkät viikonloput sijoittuvat pitkin kalenterivuotta. Merkkaamme ne markkinointisuunnitelmaan, jotta osaamme varautua asiakasvirtoihin ja kohdentaa markkinointia ja tehdä vaikka 3 yön pakettitarjouksia. Markkinointisuunnitelmasta selviää muutenkin kuukausittain kaikki markkinointitoimenpiteet ja niiden kustannukset. Toimenpiteitä seurataan säännöllisesti ja tehdään korjausliikkeitä mikäli huomaamme tarvetta. Markkinointisuunnitelmaa ja –budjettia tehdessä käytetään apuna kilpailija-analyysejä ja otetaan huomioon eri asiakassegmenttien tarpeet.

Käytämme sosiaalista mediaa ja hieman printtimainontaa. Suoramainonnan muodoista käytämme uutiskirjettä ja sähköpostia niiden edullisuuden vuoksi. Käymme harkiten messuilla ja asiakastilaisuuksissa myyinnedistämiseksi. Pyrimme mittaamaan kaikkien markkinointitoimien toimivuutta. Markkinoimme Booking.comissa, heidän provisio on 15% huoneen bruttohinnasta. Hiljaisempina aikoina voimme laittaa yhden huoneen Airbnb:hen testinomaisesti. Tavoitteemme on kuitenkin, että kaikki varaisivat majoituksen omien verkkosivujemme kautta.

PR- toiminnassa käytetään hyväksi omistajien laajaa suhdeverkostoa. He tuntevat potentiaalista asiakaskuntaa ja heillä on paljon henkilökohtaisia kontakteja. Markkinointibudjetti on ensimmäisenä vuotena 1000 euroa. Majoitusliikkeen nykyiset verkkosivut ovat englanniksi, espanjaksi, ranskaksi sekä hollanniksi. Kielivalikomaa joudutaan muokkaamaan ja verkkosivuille lisätään on linkki pilvipalvelussa olevaan varausjärjestelmäämme. Muutostöissä auttaa Katariinan vanhempi poika, joka opiskelee IT-insinööriksi.

Pyrimme minimoimaan paperisten markkinointimateriaalien käyttöä, mutta jotain on kuitenkin oltava. Majoitusliikkeemme esitteet, flyerit, ja käyntikortit painetaan paikallisesti uusiopaperille Espanjassa. Majoitusliikkeellä on jo nimi ja logo, jotka kuuluvat kauppaan. Mikäli päädyimme vaihtamaan nimeä, niin suunnitteleme logon itse. Mainosmateriaalien suunnittelussakin käytämme laajaa tuttavaverkostoamme kustannuksien minimoimiseksi tai pyrimme barter-diileihin. Materiaalien ja kotisivujen on oltava samantyyllisiä, jolla luodaan samalla brändin tunnettuutta.

Taloussuunnitelma

Pääoman tarve

Tarvitsemme aloitusvaiheessa pääomaa yrityksen ostoon sekä välttämättömiin hankintoihin jotta pääsemme käynnistämään yrityksen toiminnan. Myytävänä oleva yritys jota käytämme esimerkkinä on vastikään remontoitu kohde joka ei välttämättä vaadi suuria muutostöitä. Olemme kuitenkin laskeneet mahdollisiin kiinteistökuluihin mukaan remontointi ja korjauskulut 10 000 €, vaikka kaikki olisikin kiinteistössä kunnossa, voi yllätyksiä tulla ja kaikki sisustusratkaisut eivät välttämättä miellytä meitä.

PÄÄOMAN TARVE	Euroa
Yritysosto	300000
Notaari ja rekisteröintikulut 250	250
Muut yrityksen perustamiskulut 100	100
Pyykinpesukone, kuivausrumpu & imuri	2000
Polkupyörät 6 kpl	5000

Kiinteistökulut (remontointi ja korjaukset)	10000
	317350
KÄYTTÖPÄÄOMA	
Palkat	0
Alkubarasto (mm. alkoholi ja virvokkeet, aamiaistarpeet, snack ja tapastuotteet. pesuaineet ym.)	8000
Alkukassa	1000
Avausmarkkinointi	1000
= KÄYTTÖPÄÄOMA YHTEENSÄ	10000
= PÄÄOMAN TARVE YHTEENSÄ	327350

Rahan lähteet ja myyntikatetarve

Rahan lähteenä on meidän kolmen osakkaan oma rahoitus, Katariina ja Terhi sijoittavat molemmat yritykseen 100 000 €, Jukka sijoittaa 150 000 €, rahoitus on saatu myymällä omaisuutta Suomessa, kaikki omistavat muun muassa asunnon. Lainaa emme halua ottaa yrityksen riskin takia. Pyrimme ensimmäisenä vuotena nolla tavoitetulokseen, emme maksa itsellemme palkkaa vaan pyrimme elämään ensimmäisen vuoden omilla säästöillä. Emme myöskään palkkaa ulkopuolista työvoimaa ensimmäisen vuoden aikana. Alla oleva myyntikatetarve on laskettu kolmelle vuodelle, vuosina 2020 - 2021 pyrimme maksamaan itsellemme palkkaa 2000€/hlö/kk, palkan sivukulut lasketaan 1,4 kertoimen mukaan. Pyrimme myös saavuttamaan tulosta 10 000€ vuosien 2021-2022 aikana.

	2019	2020 - 2021
Tavoitetulos (nettotulostavoite)	0,00 €	10 000,00 €
= KÄYTTÖKATETARVE	0,00 €	10 000,00 €
+ kiinteät kulut:		
työntekijöiden palkat	0,00 €	72 000,00 €
palkkojen sivukulut	0,00 €	28 800,00 €
sähkö, vesi, kaasu ja jätteenhoitokulut	4 800,00 €	4 800,00 €
kiinteistökulut (korjaukset ja puhtaanapito)	2 000,00 €	2 000,00 €
markkinointi ja edustus	1 000,00 €	1 000,00 €
vakuutukset	250,00 €	250,00 €
muut kulut (esim. toimistotarvikkeet)	500,00 €	500,00 €
Spotify for business	419,88 €	419,88 €
Musiikkilupa	183,60 €	183,60 €
Varausohjelmisto	252,00 €	252,00 €
Puhelin ja laajakaista	684,00 €	684,00 €
Maksupäätte	648,00 €	648,00 €
MYYNTIKATETARVE	10 737,48 €	121 537,48 €

Myyntiennuste

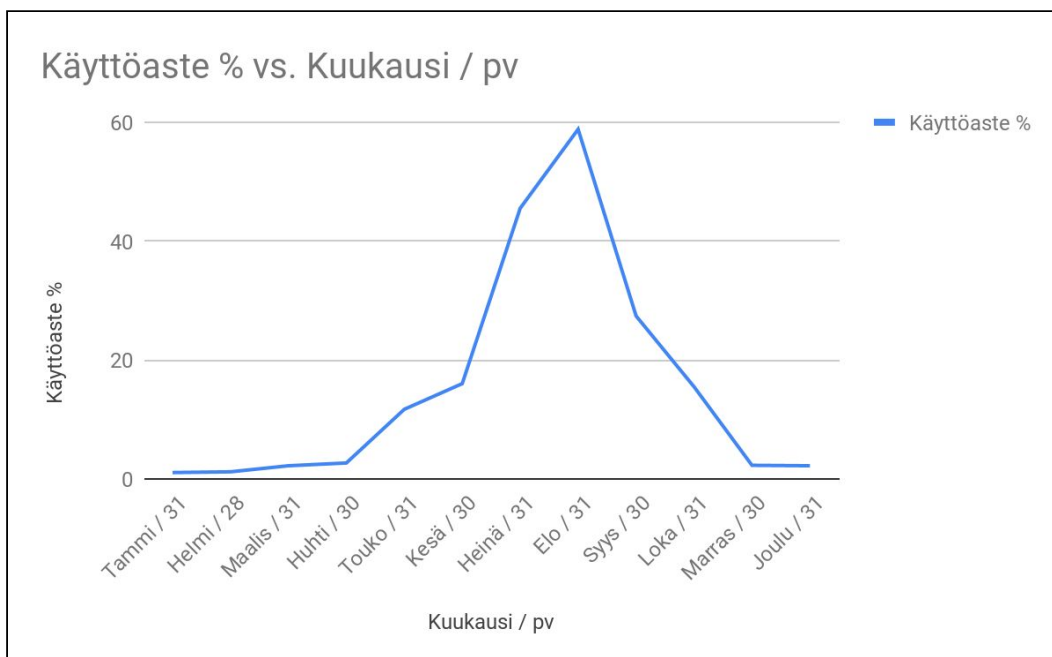
Arvioimme keskimääräisen käyttöasteen olevan 16%, ensimmäisen vuoden aikana. Korkean sesongin aikaan heinä- ja elokuussa 46 - 59 %, ja matalan sesongin aikaan, tammi- ja helmikuussa vain 1% luokkaa. Muu myynti seuraa tätä käyttöastetta. Alla olevista taulukoista ilmenee huonehinnat korkean ja matalan sesongin aikaan sekä muu myynti, hinnoittelussa on laskettu aamiainen erikseen. Uskomme että myynti kasvaa seuraavina vuosina 10 - 15 %. Myyntiennusteessa on käytetty huonehintojen keskiarvoja, korkean sesongin aikaan 110€ ja matalan sesongin 93 €. Kaikki hinnat ovat 0 % alv.

HUONEHINNAT	1- hengen huone	2- hengen huone	Family room 4 henk.	Family room 5 henk.	Room Sweet Sunset	Triple room
Loka – maaliskuu (matala sesonki)	55€	70€	120€	140€	75€	100€
Huhti – syyskuu (korkea sesonki)	70€	85€	140€	160€	90€	115€

Vuoteiden käyttöaste % kuukausittain ensimmäisenä vuotena

Kuukausi / pv	Käyttöaste %	Myydyt sängyt
Tammi / 31	1	6
Helmi / 28	1	6
Maalis / 31	2	12
Huhti / 30	3	14
Touko / 31	12	62
Kesä / 30	16	82
Heinä / 31	46	240
Elo / 31	59	280
Syys / 30	27	140
Loka / 31	16	82
Marras / 30	2	12
Joulu / 31	2	12
Yhteensä	16	948

Käyttöaste % kuukausittain



Myyntiennuste kolmelle vuodelle 2019 - 2021

kk/pv	Myytyjä sänkyjä	2019	10% 2020	15% 2021
Tammi / 31	6	558,00 €	613,80 €	641,70 €
Helmi / 28	6	558,00 €	613,80 €	641,70 €
Maalis / 31	12	1 116,00 €	1 227,60 €	1 283,40 €
Huhti / 30	14	1 540,00 €	1 694,00 €	1 771,00 €
Touko / 31	62	6 820,00 €	7 502,00 €	7 843,00 €
Kesä / 30	82	9 020,00 €	9 922,00 €	10 373,00 €
Heinä / 31	240	26 400,00 €	29 040,00 €	30 360,00 €
Elo / 31	280	30 800,00 €	33 880,00 €	35 420,00 €
Syys / 30	140	15 400,00 €	16 940,00 €	17 710,00 €
Loka / 31	82	7 626,00 €	8 388,60 €	8 769,90 €
Marras / 30	12	1 116,00 €	1 227,60 €	1 283,40 €
Joulu / 31	12	1 116,00 €	1 227,60 €	1 283,40 €
Myynti yhteensä		102 070,00 €	112 277,00 €	117 380,50 €

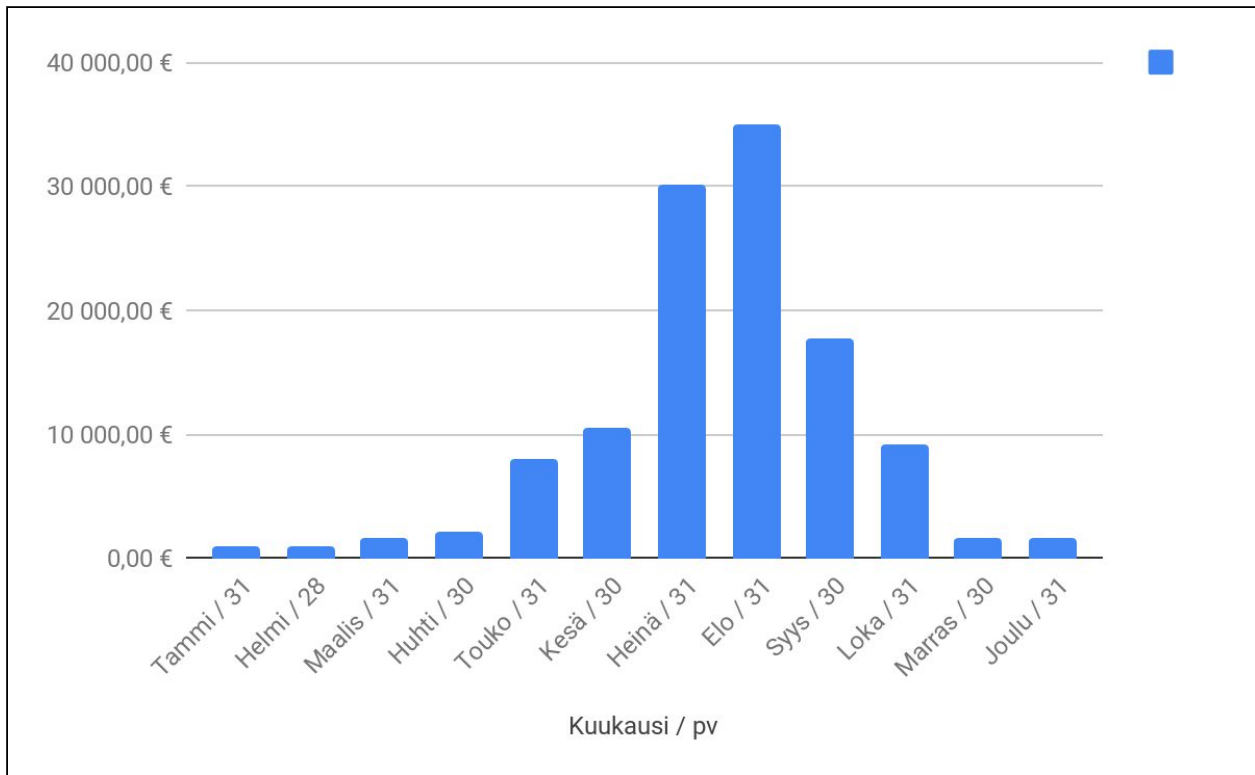
Muu myynti

Muut tuotteet	Hinta €	2019	2020	2021
Aamiainen	7,50€	7 110,00 €	7 821,00 €	8 176,50 €
Tapas-lautanen	8€	3 792,00 €	4 171,20 €	4 360,80 €
Alkoholi	keskim. 5 €/annos	2 370,00€	8 476,00€	8 741,50€
Pesukone/kuivaus	5€	240€	264€	276€
Polkupyörä	10€	2 400€	2 640€	2 760€
Joogatunti	20€	1 280€	1 408€	1 472€
Myynti yhteensä		17 192,00 €	24 780,20 €	25 786,80 €

Myyntin ja myyntikatteen budjetointi /vuosi

Tuote	Huonemyynti	Ruoka	alko	Muut	Yht.
Myyntin jak %	86%	11%	2%	1%	100%
Myynti € -	134 996,20 €	11 992,20 €	2 607,00€	4 312,00€	143 107,40 €
Oikaisuerät (alv.10%)	32 926,20 €	1 090,20 €	237,00€	392,00€	34 645,40 €
LIVA	102 070,00 €	10 902,00 €	2 370,00€	3 920,00€	119 262,00 €
- ainekäyttö	3 000,00 €	3 270,60 €	711,00€	1 000,00€	7 981,60 €
Myyntikate €	99 070,00 €	7 631,40 €	1 659,00€	2 920,00€	111 280,40 €
Mk %	97%	70%	70%	74%	

Myynti kuukausittain 2019



Tulosennuste

Laskelmien perusteella yrityksemme tuottaa tulosta ensimmäisenä vuotena, huolimatta matalan sesongin huonosta myynnistä. Toisaalta täytyy ottaa huomioon sijoitettu oma pääoma sekä säästöt joilla pyrimme ensimmäisen vuoden elämään. Tulos onkin toinen seuraavana vuotena jolloin pyrimme maksamaan itsellemme palkkaa, pyrimme myös saavuttamaan 10 000 € tuloksen. Tulokseen pääseminen vuonna 2020 jää saavuttamatta mutta jo vuonna 2021 pääsemme plussan puolelle. Laskelmissa kiinteät kulut ovat suoraan myyntikatetarpeesta, taulukko kappaleessa rahan lähteet & myyntikatatarve.

6. Tulosbudjetti	kk	2019	2020	2021	Tulos %	Vertailu alan keskimääräisiin % tuloksiin
MYYNTITUOTOT	10 932,35 €	131 188,20 €	150 762,92 €	157 484,03 €		
Oikaisuerät	993,85 €	11 926,20 €	13 705,72 €	14 316,73 €		
LIIKEVAIHTO	9 938,50 €	119 262,00 €	137 057,20 €	143 167,30 €	100%	
Muuttuvat kulut:						
Aineet ja tarvikkeet	1 330,27 €	15 963,20 €	17 559,52 €	18 357,68 €		
MYYNTIKATE	8 608,23 €	103 298,80 €	119 497,68 €	124 809,62 €	87%	90 - 80 %
työntekijöiden palkat +		0,00 €	100 800,00 €	100 800,00 €	84%	30 - 50%

sivukulut						
Kiinteät kulut:	894,75 €	10 737,00 €	20 737,48 €	121 537,48 €		
KÄYTTÖKATE	7 713,48 €	92 561,80 €	-2 039,80 €	3 272,14 €	2019/77%, 2020/-1,5%	10 - 20 %
Toiminnallinen nettotulos						
Muut tuotot/kulut						
KOKONAISTULOS	7 713,48 €	92 561,80 €	-2 039,80 €	3 272,14 €		

Tulosta vertailtaessa alan keskimääräisiin % tuloksiin, yrityksemme myyntikate on oikealla tasolla. Samoin työntekijöiden palkat noudattavat alan keskimääräistä lukua. Käyttökatteessa jäämme pahasti miinukselle ensimmäisen vuoden jälkeen, normaali käyttökate % olisi 10 - 20 % luokkaa, me jäämme 1,5 % miinukselle. Tämä tietysti johtuu siitä että laskuissa olemme maksaneet itsellemme palkkaa ja pyrimme saamaan tuottoa sijoituksellemme.

Riskianalyysi

Yrittämiseen kuuluu riskien ottaminen ja niiden kantaminen, taloudellisten menetysten ehkäisemiseksi riskit kannattaa analysoida mahdollisimman tarkasti (Ahonen, Koskinen & Romero 2009, 114).

Liikeriskinä on B&B majoitustoiminnan brändäys, joka saattaa jäädä tavoitteestaan, eikä tunnettuutta saada kasvatettua. Lisäksi oikeaa kohderyhmää ei tavoiteta ja myynti ei näin vastaa odotuksia vaan jää tavoitteesta. Alkumarkkinointi ja suhdetoiminta tuleekin kohdistaa oikein suoraan kohderyhmälle. Mainonnan oikea-aikaisuus ja esillepano on ensiarvoisen tärkeää. Toimintaympäristössä saattaa tapahtua odottamattomia muutoksia, kilpailijat saattavat löytää saman idean, lait voivat muuttua ja taloustilanne heikentyä entisestään. On pysyttävä ajan tasalla koko ajan, ja tehtävä tarvittavat muutokset mahdollisimman pian.

Vahinkoriskeistä taloudellisesti suurimmat ovat vesivahinko ja tulipalo. Näitä varten yrityksellä on oltava hyvät vakuutukset. Vesiputket pidetään kiinteistön toimesta kunnossa, ja palotarkastaja tarkastaa liikkeen tilat paloturvallisuussuunnitelman mukaan. Lisäksi omistajat ja mahdolliset työntekijät ohjeistetaan toimimaan niin, että työskentely noudattaa kaikkia turvallisuus ohjeita, ja näin riski on mahdollisimman pieni.

Exit plan

Casa Serenidad Bed & Breakfast perustetaan osakkaiden loppuelämän projektiksi. Tarkoituksena muuttaa Espanjaan ja jättää Suomeen vain pieni asunto Suomen vierailuja varten. Jos joku osakas haluaa luopua osakkeistaan, muilla osakkeenomistajilla on optio lunastaa ko. osakkeet. Sovittaessa osakkeet voi lunastaa myös vain toinen jäljelle jäävistä osakkaista. Jos kumpikaan näistä vaihtoehtoista ei toteudu, voidaan osakkeet myydä kolmannelle osapuolelle. Mikäli liiketoiminta todetaan kannattamattomaksi, liiketoiminta voidaan lakkauttaa.

Ensimmäisessä vaihtoehdossa kun yritys toimii hyvin ja suunnitelmien mukaan, mutta omistajat haluavat luopua yrityksestä, niin yritys myydään uusille omistajille. On mahdollista, että omistaja(t) eivät halua enää pyörittää yritystään, koska he joko kyllästyvät, saavat uusia työhaasteita tai yksinkertaisesti tulee muita esteitä/ yrityksen pyörittästä vaikeuttavia asioita. Myös ulkopuolelta tuleva tarjous saattaa houkuttaa omistajia myymään liiketoimintansa. Tässä yrityksessä on kolme omistajaa ja jos vain yksi haluaa luopua omistuksestaan, on hänen osuus järkevintä myydä kahdelle jäljellä olevalle omistajalle. Tilanteessa jossa kaikki ovat yhtä mielisiä siitä, että haluavat yrityksestä eroon, on etsittävä yritykselle uusi/uudet omistaja(t). Yritystä pyöritetään normaalisti niin kauan, kunnes ostaja(t) yritykselle löytyy.

Toisessa vaihtoehdossa yritys ei toimi toivotulla tavalla ja tulos on tappiollinen. Tämä asia kannattaa ennakoida hyvissä ajoin, jotta velka ei kasva liian suureksi, sillä asian pitkittäminen voi pahentaa tilannetta. Tilanne on jo todella huono, jos velkojat hakevat yritystä konkurssiin. Tässäkin tapauksessa voi yritystä yrittää myydä eteenpäin. Mahdollisuus kauppoihin tosin ovat edellistä vaihtoehtoa heikommat. Tilanteessa jossa yrityksen velat ovat selkeästi isommat kuin varat, kannattaa yritystä hakea siis konkurssiin.

Lähteet

Ahonen, J., Koskinen, T., & Romero, T. 2009. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Restamark. Helsinki.

Andalucia.com. 2018. Andalucia. Luettavissa: <http://www.andalucia.com/intro.htm>. Luettu: 20.9.2018.

Countryeconomy 2017. Andalusia. Luettavissa:

<https://countryeconomy.com/countries/spain-autonomous-communities/andalusia>. Luettu 14.10.2018.

Fuengirola.fi. 2018. Aurinkorannikon hotellit Espanjan toiseksi kalleimpia. Luettavissa:

<https://fuengirola.fi/aurinkorannikon-hotellit-espanjan-toiseksi-kalleimpia/>. Luettu: 26.9.2018.

Hotelmanagement 2018. Supply growth sparks innovation in Spain's hotels. Luettavissa:

<https://www.hotelmanagement.net/own/supply-growth-sparks-innovation-spain-s-hotels>. Luettu: 26.9.2018.

Huono äiti 2018. Unohda ikäkriisi. Luettavissa:

<https://www.huonoaiti.fi/unohda-ikakriisi-40-on-uusi-30-ja-50-on-uusi-40-jne/>. Luettu 30.10.2018

Kauppalehti 2018. Kerrostaloasuntojen vuokraaminen turisteille on kiellettyä heinäkuun alusta alkaen Mallorcan Palmassa. Luettavissa:

<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/mallorcalla-saatiin-tarpeeksi-airbnbsta--asuntojen-vuokraaminen-turisteille-kielletaan/q8PTwRiL>. Luettu 8.9.2018