

Antti Kukkonen

PÄIVÄKIRJAMUOTOINEN OPINNÄYTETYÖ YRITYKSEN PERUSTAMISESTA JA TOIMITUSJOHTAJAN TEHTÄVISTÄ

Peliyrityksen perustaminen ja yritystoiminnan johtaminen

PÄIVÄKIRJAMUOTOINEN OPINNÄYTETYÖ YRITYKSEN PERUSTAMISESTA JA TOIMITUSJOHTAJAN TEHTÄVISTÄ

Peliyrityksen perustaminen ja yritystoiminnan johtaminen

Antti Kukkonen
Opinnäytetyö
Syksy 2018
Tietojenkäsittelyn tutkinto-ohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Tietojenkäsittelyn tutkinto-ohjelma, web-sovelluskehitys

Tekijä(t): Antti Kukkonen

Opinnäytetyön nimi: Päiväkirjamuotoinen opinnäytetyön yrityksen perustamisesta ja toimitusjohtajan tehtävistä

Työn ohjaaja: Mika Määttä

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: syksy 2018

Sivumäärä: 52 + 11

Opinnäytetyö on päiväkirjamuotoinen tutkielma, jonka tarkoituksena on kuvata pelialan yrityksen perustaminen ja seurata yrityksen toimitusjohtajan työtä ja työtehtäviä. Opinnäytetyö koostuu enimmäkseen päiväraportoinnista ja viikoittaisista oman toiminnan analyyseistä.

Opinnäytetyön toimeksiantajana voidaan pitää perustettavaa yritystä ja sen omistajia. Työ tapahtuu pääsääntöisesti yrityksen tiloissa Oulussa. Työtehtävät liittyvät opinnäytetyön alkupuolella yrityksen perustamiseen ja rekisteröintiin ja lopussa päivittäisten toimitusjohtajan tehtävien hoitoon.

Opinnäytetyö sisältää päiväkirjaraportoinnin ja analyyysien lisäksi myös kattavan kuvauksen sekä opinnäytetyön tekijän, että yrityksen lähtötilanteesta opinnäytetyön alussa, kuten myös pohdinnan opinnäytetyön tekijän oppimisesta ja havainnoista opinnäytetyön aikana. Opiskelija käyttää opinnäytetyötä itsensä kehittämisen ja oman osaamisensa reflektoinnin työkaluna.

Opinnäytetyön pohdinnassa kerrotaan opinnäytetyön aikana opituista asioista ja omaan tekemiseen liittyvistä havainnoista. Olennaisimmiksi kehityskohteiksi nousivat parempi oman toiminnan ja tavoitteiden suunnittelu sekä erilaisten tehtävien parempi priorisointi ja mahdollisesti delegointi muille yhtiökumppaneille.

Asiasanat: peliala, mobiilipelit, johtaminen, henkilöyhtiöt, liiketalous, yritystoiminta

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Business Information Systems, Web-development

Author(s): Antti Kukkonen

Title of thesis: Journal thesis about founding a company ja duties of the chief executive officer

Supervisor(s): Mika Määttä

Term and year when the thesis was submitted: Fall 2018

Number of pages: 52 + 11

The thesis is a diary form study, that depicts the founding of a company in the game sector and follows the work and assignments of the company's chief executive officer. Thesis consists for the most part of daily reports and weekly analyzes.

The company formed and it's owners can be considered as the employer for this thesis. Work reported in the thesis has primarily been done in company offices in Oulu. Tasks in the beginning of the thesis focus mainly on founding of the company and later to the daily tasks of the chief executive officer.

In addition to the diary reports and analyzes, the thesis also contains a thorough view to both the student's and the company's present state in the beginning of the thesis. Thesis also has a reflection of the student about the work done for the thesis. Student uses this thesis as a tool for growth as a professional and to reflect upon his work.

What was learned and observed during the diary is condensed into the speculation section of this thesis. Most important targets for development are better planning of tasks and goals as well as improved prioritization and possible delegation of different tasks to other member of the company.

Keywords: game sector, mobile games, leadership, partnerships, business economy, entrepreneurship

SISÄLLYS

| | | |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1 | JOHDANTO | 6 |
| 2 | LÄHTÖTILANTEEN KUVAUS | 7 |
| 2.1 | Oman ja yhtiökumppaneiden nykytilanteen selvitys sekä opinnäytetyön tavoitteet | 7 |
| 2.2 | Toimitusjohtajan roolista ja tehtävistä | 7 |
| 2.3 | Oman nykyisen työn analyysi | 11 |
| 2.4 | Sidosryhmät | 13 |
| 2.5 | Vuorovaikutus- ja johtamistaidot | 16 |
| 2.6 | Oman osaamisen kehittäminen työn ohessa | 17 |
| 2.7 | Käsitteet ja sanasto | 17 |
| 3 | PÄIVÄKIRJARAPORTOINTI | 20 |
| 3.1 | Viikko 26 | 20 |
| 3.2 | Viikko 27 | 23 |
| 3.3 | Viikko 28 | 27 |
| 3.4 | Viikko 29 | 31 |
| 3.5 | Viikko 30 | 35 |
| 3.6 | Viikko 31 | 38 |
| 3.7 | Viikko 43 | 41 |
| 3.8 | Viikko 44 | 44 |
| 3.9 | Viikko 45 | 48 |
| 3.10 | Viikko 46 | 52 |
| 4 | POHDINTA JA PÄÄTELMÄT | 57 |
| | LÄHTEET | 59 |
| | LIITELUETTELO | 62 |

1 JOHDANTO

Opinnäytetyö seuraa opiskelijan toimia ja tehtäviä pelialan start-up-yrityksen perustamisessa yhdessä yhtiökumppaneiden kanssa sekä myöhemmin yrityksen päivittäisten toimien hoitamista toimitusjohtajan ja mobiilipelin tuottajan näkökulmasta. Opinnäytetyö on kirjoitettu päiväkirjamuotoisena aikavälillä 25.6.-16.11.2018. Kirjoittaminen on tehty kahdessa jaksossa, joista ensimmäinen painottuu yrityksen perustamistoimiin ja toinen osio yrityksen toiminnan ylläpitoon ja päivittäisiin tehtäviin yrityksessä. Päiväkirjamuotoisessa opinnäytetyössä raportointia kirjoitetaan arkena päivittäin ja joka viikko kirjoitetaan myös viikkoanalyysi, jossa käsitellään viikon aikana kehittyneitä taitoja ja viikon mahdollisia ongelmia.

Opinnäytetyön tavoitteena on seurata yrityksen perustamiseen liittyviä toimia sekä seurata ja analysoida yrityksen toimitusjohtajan päivittäisiä tehtäviä. Tähän opinnäytetyöhön pyritään kokoamaan erilaiset oppimiskokemukset, joita toimitusjohtajan tehtäviä hoitaessa tulee vastaan.

Opinnäytetyön aikana perustettavan yrityksen päätoimialana on toimialaluokituksen mukaan ohjelmistojen suunnittelu ja valmistus (TOL 62010). Varsinainen yritystoiminta ja yrityksen erityisosaaminen painottuu nopeaan mobiilipelien ja niiden prototyyppien kehittämiseen sekä mobiilisovellusten kehittämiseen alihankintatytönä.

2 LÄHTÖTILANTEEN KUVAUS

2.1 Oman ja yhtiökumppaneiden nykytilanteen selvitys sekä opinnäytetyön tavoitteet

Olin tulevan yhtiömme perustajien kanssa osa erittäin aktiivista ja tehokasta opiskelijoiden työryhmää palkitussa yrityshautomo Oulu Game LABissa (OGL). OGL tarjoaa pelialasta kiinnostuneille opiskelijoille mahdollisuuden koota oma ryhmä eri alojen osaajista ja kehittää sekä omaa peli-ideaansa että omia taitojaan pelialalle soveltuviksi. OGL on tähän mennessä hautonut Ouluun 12 yritystä ennen meidän perustamaamme avoin yhtiö Red Shirt Gamesia.

Ryhmämme sai loistavaa oppia ja kokemusta pelialalta Oulu Game LABissa ja alkuperäisestä yhdeksän hengen tiimistä seitsemän lähtivät mukaan perustamaan yritystä. Lukuvuoden kestäneiden yrityshautomo-opintojen aikana olimme kehittyneet yhdessä toimivaksi tiimiksi, joka oli jo tehnyt yhteistyötä Suomen merkittävimmän mobiilipelijulkaisijan kanssa omien pelien testauksen osalta. OGL:n aikana teimme liiketoimintasuunnitelman tulevalle yrityksellemme. Tämän liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä on liitteenä tässä opinnäytetyössä.

Yritys pyrkii kehittämään nopealla syklillä markkinoille kasuaaleja ja hyperkasuaaleja viihdepelejä, jotka validoidaan julkaisijan määrittämällä mittareilla hyödyntäen julkaisijan tarjoamaa validointia. Yritys tekee myös alihankintana pelisuunnittelua, pelikehitystä ja muuta ohjelmistokehitystä asiakkaan tarpeen mukaisesti. Yrityksen ensisijaisena tavoitteena on saavuttaa taloudellinen vakaus ja palkanmaksukyky yhtiömiehille. Pidemmän tähtäimen tavoite on toimia tehokkaana viihdepelien kehittäjänä ja saavuttaa oma selkeä asema mobiilipelien markkinoilla.

Tämän opinnäytetyön tavoitteina on kuvata aidosti yrityksen perustamiseen liittyvät toimet toimitusjohtajan näkökulmasta sekä seurata toimitusjohtajan tehtäviä. Opinnäytetyötä kirjoittavan toimitusjohtajan tavoitteena on johtaa yrityksen hallintoa ja toimintaa, sekä oppia lisää toimialasta.

2.2 Toimitusjohtajan roolista ja tehtävistä

Toimitusjohtajan tehtäville on haastavaa laatia yksiselitteistä listaa, joka kattaisi kaikki toimialat ja erilaiset toimitusjohtajat. Lähestyn toimitusjohtajan tehtävien listausta ensin pohtimalla, millaisia

toimitusjohtajatyyppejä tunnetaan. Kirsti Kehusmaa kuvailee kirjassaan Toimitusjohtaja – Kulmahuoneen kuningas, ritari ja narri erilaisista toimitusjohtajatyyppeiden ominaispiirteitä, vahvuuksia ja haasteita (2011, 24-31). Kuvaillut toimitusjohtajien piirteet ovat mielestäni hyvä lähtökohta määrittämään toimitusjohtajan roolia yrityksessä. Kehusmaan esittelemissä karkeasti jaotellut tyypit eivät suoraan kuvaa yksiselitteisesti toimitusjohtajan tehtäviä ja toimintaa, mutta niiden pohjalta voi arvioida omaa tai muiden toimia toimitusjohtajana. Seuraava taulukko on Kehusmaan kirjasta ja se hyvin tiivistää hänen ajatuksensa näiden mainittujen toimitusjohtajatyyppeiden piirteistä.

| | Piirteitä | Mahdollisia haasteita työssä |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Yrittäjätoimitusjohtaja | <ul style="list-style-type: none"> • Yrittäjämainen ote • Tuntee yrityksen kaikki osa-alueet, hyvinkin yksityiskohtaisesti • Tarttuu toimeen saman tien • Intuiitivisuus, spontaanius | <ul style="list-style-type: none"> • On liikaa mukana kaikessa • Ei osaa priorisoida • Linjaukset jäävät tekemättä • Päivät täyttyvät pienistä ja isoista asioista ja paineet kasvavat helposti |
| Myynnillinen toimitusjohtaja | <ul style="list-style-type: none"> • Työskentelee paljon ja mielellään asiakasrajapinnassa • On ehkä jopa yrityksen paras myyjä • Operatiivinen johtaminen ja hallinnolliset asiat ovat toissijaisia myynnillisten tulosten aikaansaamisen rinnalla | <ul style="list-style-type: none"> • Ei osaa välttämättä sparrata ja kehittää omaa myyntiorganisaatiota ja varsinkaan muuta organisaatiota • Laiminlyö organisaation johtamisen ja hallinnolliset tehtävät • Systemaattisuus ja pitkäjänteisyys kärsivät • Organisaatio jää yksin toimitusjohtajan keskittyessä omaan myyntityöhönsä |
| Numeroilla johtava toimitusjohtaja | <ul style="list-style-type: none"> • Johtaa ja ohjaa toimintaa raporttien ja lukujen valossa • Analyttinen • Tuloshakuinen • Arvioi kustannuksia kriittisesti | <ul style="list-style-type: none"> • Organisaatio ja ihmiset jäävät numeroiden taakse • Katsoo liikaa raporttien kautta menneisyyteen, tulevaisuuden rakentaminen ja kehittäminen jäävät vähemmälle huomiolle • Painottaa liikaa kustannuskuria, eikä usko kasvun kautta syntyvään tulokseen |

| | | |
|--------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Keulakuvatoimitusjohtaja | <ul style="list-style-type: none"> • Tekee tiivistä yhteistyötä erilaisten sidosryhmien kanssa • On näkyvästi julkisuudessa • Vakuuttava esiintyjä | <ul style="list-style-type: none"> • Keskittyy oman yrityksen ja organisaation johtamisen kustannuksella suhteiden rakentamiseen erilaisten sidosryhmien kanssa • Oman julkisuuskuvan rakentaminen saa liikaa huomiota |
| Arvotoimitusjohtaja | <ul style="list-style-type: none"> • Rakentaa tietoisesti organisaatiokulttuuria • Uskoo arvojen ja organisaatiokulttuurin merkitykseen • Käy paljon keskusteluja yhteisistä pelisäännöistä ja toimintamalleista | <ul style="list-style-type: none"> • Sekoittaa arvot ja mielipiteet keskenään • Ajaa liikaa omia arvojaan • Rakentaa organisaatiota samaa mieltä olevien jeesmiesten ja -naisten varaan • Turhauttaa tulos- ja suoritus-orientoituneita henkilöitä pitkällä arvokeskusteluilla |
| Kehittäjätoimitusjohtaja | <ul style="list-style-type: none"> • Uskoo menestyksen syntyvän kehitystyön kautta • Haluaa yrityksensä olevan alan kehityksen kärkijoukoissa • Panostaa paljon organisaation ja omaa aikaansa kehitystyöhön | <ul style="list-style-type: none"> • Ei pysty delegoimaan kehitystyötä muille vaan haluaa olla itse mukana käytännön kehittämisessä • On idea generaattori, jonka tahdissa organisaatio ei pysy mukana. Kehittäminen on priorisoimatonta ja liian lyhytjänteistä eikä tuota tuloksia |
| Tekijätoimitusjohtaja | <ul style="list-style-type: none"> • Tehokas tekijä ja suorittaja • Asiantunteva ja osaava • Haluaa itse saada aikaan tuloksia ja olla itse mukana tekemisessä • Perehtyy asioihin ja ratkaisee niitä oman tekemisensä kautta | <ul style="list-style-type: none"> • Työ koostuu lukuisista erilaisista ja eritasoisista tehtävistä • Työtaakka suuri, kiire kasvaa • Puuttuu liikaa pieniin asioihin, ei osaa delegoida eikä priorisoida tehtäviä riittävästi |
| Strategiatoimitusjohtaja | <ul style="list-style-type: none"> • Uskoo strategiseen johtamiseen • Luotaa toimintaympäristöä ja pyrkii ennakoimaan muutoksia • Haluaa tehdä vahvoja strategisia linjauksia | <ul style="list-style-type: none"> • Tekee strategiset linjaukset ja suunnitelmat yksin, ei osallista johtoryhmää tai muuta organisaatiota strategiatyöhön • Ei osaa aidosti johtaa organisaatiota strategian avulla |

| | | |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Innostaa, kannustaa ja ohjaa organisaatiota strategian avulla | <ul style="list-style-type: none"> • Strategia jää etäiseksi muulle organisaatiolle |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------|

Taulukko 1. Kehusmaan toimitusjohtajatyypit

Kehusmaan listaus ei ole tyhjentävä tai kaiken kattava, mutta toimii hyvänä lähtökohtana oman toiminnan arviointiin perustettavan yrityksen toimitusjohtajana. Mielestäni optimaalinen toimitusjohtaja on rooliinsa sopiva kokonaisuus tehtäviensä hoitoon tarvittavista toimitusjohtajatyypeistä. Koska toimitusjohtajien tehtävät eri organisaatioissa eroavat merkittävästi vaatimuksiltaan, on mahdotonta luoda yhtä yleispätevää toimitusjohtajamallia kaikkiin tilanteisiin ja olosuhteisiin.

Omalta osaltani oletan toimintani lähtökohtaisesti sijoittuvan pääsääntöisesti tämän luokittelun mukaan yrittäjä- ja tekijätoimitusjohtajan tyyppeihin. Tämä siksi, koska kyseessä on toimitusjohtajan perustama yritys ja olen itse ollut merkittävästi mukana perustettavan yrityksen ydintoiminnoissa ryhmän aiemmassa yhteistyössä OGL:ssä.

Toimitusjohtajan työhön ja tehtäviin kuuluu kuitenkin olennaisesti muutakin kuin aiemmin mainittujen tyyppien mukainen toiminta. Erikseen huomioitava osuus toimitusjohtajan tehtävästä on yritystoiminnan ja ihmisten johtaminen kohti päämäärää. John C. Maxwell on jakanut johtajuuden viidelle tasolle, alkaen henkilölle annetusta asemasta, päättyen henkilön ansaitsemaan kunnioitukseen ja arvostukseen (2002, 83-94). Käytännön esimerkkinä kasvusta ensimmäiseltä tasolta viidennelle tasolle voisi toimia organisaation ulkopuolelta tulleen uuden tiimin esimiehen kasvu kansainvälisesti tunnetuksi ja arvostetuksi johtajaksi.

Maxwellin olennaisin ajatus kuvatun johtajuuden portaikon takana on ennen kaikkea ihmisten johtajaksi kasvaminen. Kukaan ei voi aloittaa johtajuuden portailla ensimmäistä porrasta ylempää, vaan kasvu portaikolla askelma askelmalta tulee ansaita. Maxwell korostaa kirjassaan myös johtajan omistautumisen kasvua sekä ihmisille että organisaatiolle samalla, kun johtaja nousee näillä portailla.

| | | | | | | |
|----------|--------------|---------------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. ASEMA | 2. SUOSTUMUS | 3. TUOTTAVUUS | 4. TOISTEN KEHITTÄMINEN | 5. YKSILÖLLISYYS | KUNNIOITUS: Ihmiset seuraavat sen perusteella, kuka olet ja mitä edustat | HUOMAA: Harvat saavuttavat tämän tason. Edellyttää vuosien johtamista ja organisaatioiden kehittämistä. |
| | | | | UUSIUTUMINEN: Ihmiset seuraavat sen perusteella, mitä olet tehnyt heidän hyväkseen | HUOMAA: Tällä asteella tapahtuu pitkäkestoista kasvua. Sitoutuminen kehittyviin johtajiin varmistaa pysyvän kasvun. Ponnistele pysyäksesi tällä tasolla. | |
| | | | | TULOKSET: ihmiset seuraavat sen perusteella, mitä olet tehnyt organisaation hyväksi | HUOMAA: Ihmiset vaistoavat menestyksen. He pitävät sinusta ja tekemisistäsi. Liikevoima auttaa ratkaisemaan ongelmia | |
| | | | | IHMISSUHTEET: Ihmiset seuraavat, koska haluavat | HUOMAA: Ihmiset alkavat seurata sinua asemaasi pidemmälle ja työ voi olla hauskaa. Tällä asteella pysyminen voi tehdä motivoituneista ihmisistä levottomia | |
| | | | | OIKEUDET: Ihmiset seuraavat, koska heidän täytyy | HUOMAA: Vaikutusvalta ei ulotu toimenkuvaa edemmäs. Mitä kauemmin tämä tila jatkuu, sen enemmän henkilöstö vaihtuu ja työmoraali heikkenee | |

Kuva 1. Maxwellin johtajuuden tasot mukailtuna.

2.3 Oman nykyisen työn analyysi

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on seurata toimitusjohtajan toimia pelialan yrityksen perustamisessa sekä opiskelijan työtä yrityksen perustamisen jälkeen. Vastaavaa opinnäytetyötä ei ole vielä tehty päiväkirjamuotoisena opinnäytetyönä.

Työtehtäviini kuuluvat muun muassa yritykselle tuleviin sähköposteihin ja muihin yhteydenottoihin reagointi, muu viestintä asiakkaiden ja yhteistyökumppaneiden välillä, tarvittavien palveluiden kilpailutus, yrityksen toimintaa ohjaavat strategiset päätökset sekä niiden valmistelu ja esittely yhtiökumppaneille, tapahtumiin osallistuminen, markkinoiden ja alan trendien seuranta, vastaaminen yrityksen työhyvinvoinnista sekä jossain määrin myös pelisuunnitteluun osallistuminen. Kehusmaan toimitusjohtajatyypin mukaisesti nämä tehtävät osuvat hyvin yhteen yrittäjä-, keulakuva-, kehittäjä-, strategi-, sekä myynnillisen ja numeroilla johtavan toimitusjohtajan roolien kanssa.

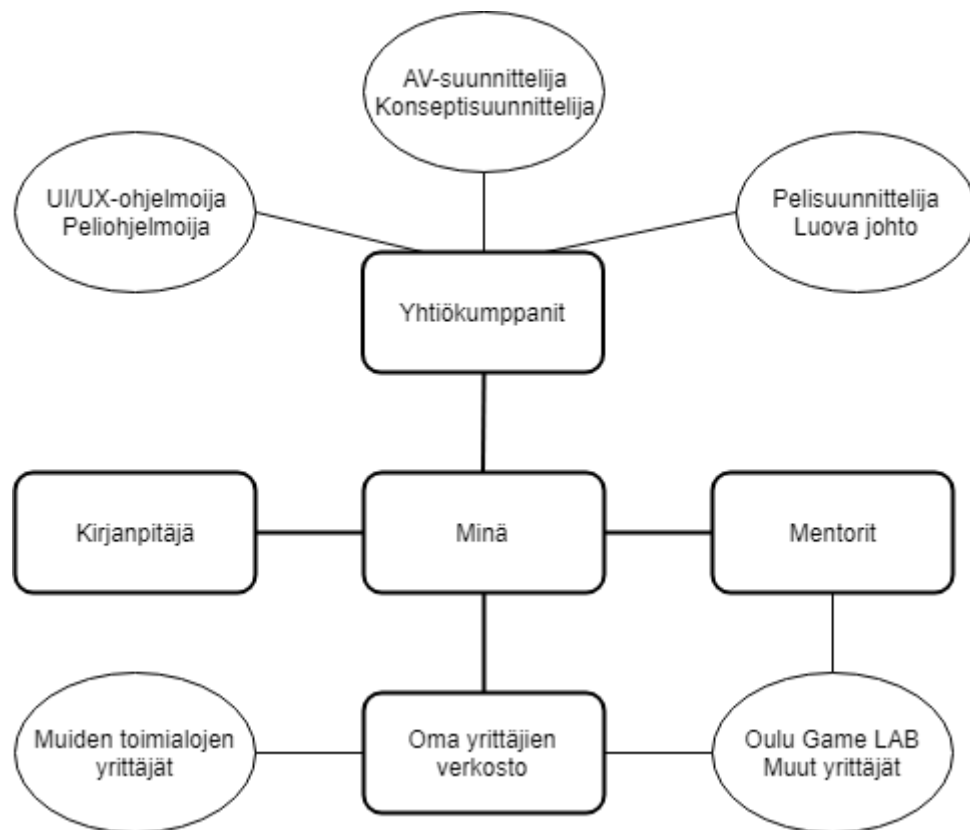
Näiden tehtävien hoitaminen edellyttää hyviä vuorovaikutus- ja ihmissuhdetaitoja, ymmärrystä mobiilipeleistä liiketoimintana, alan trendien, kehityksen ja markkinoiden aktiivista seuranta sekä liiketoimintaosaamisen perustaitoja. Aktiivinen ja oma-aloitteinen luonne sekä ratkaisuhakuinen

lähestymistapa haasteisiin ja ongelmiin ovat myös olennaisella tavalla eduksi peliliiketoimintaa harjoitettaessa.

Tehtävien hoitaminen tehokkaasti edellyttää ajankohtaisia tietoja markkinoiden tilanteesta sekä tällä hetkellä toimivista ja menestyvistä trendeistä, vähintäänkin perusteita liiketoimintaosaamisesta, riittävää osaamista ja ymmärrystä työssä käytettävien perussovellusten käyttöön sekä sovelluskehityksen eri vaiheiden ymmärrystä.

Aiemmissa opinnoissani ja etenkin Oulu Game LAB-opinnoissa kehityin merkittävästi verkostoitumistaitojeni ja uusien projektityötapojen saralla. Alaan ja erityisesti oman yrityksemme strategian mukaisiin pelimarkkinoihin perehtyminen on avartanut osaamistani ja tietämystäni hyperkasuaalien pelien suunnittelusta, kehityksestä sekä markkinoista. Olen myös oppinut paljon keskusteluista alan kokeneempien ammattilaisten kanssa erilaisissa koulutuksissa ja muissa tapahtumissa.

2.4 Sidosryhmät



Kuva 2. Perustetavan yrityksen toimitusjohtajan sidosryhmäkaavio.

Tässä kaaviossa on kuvattu opinnäytetyötä tekevän yhtiön perustajan olennaiset sidosryhmät. Tärkeimpänä sidosryhmänä voidaan pitää yrityksen yhtiökumppaneita, joiden työpanoksella erilaiset projektit saadaan toteutettua. Yhtiökumppaneiden ryhmä on jaoteltuna erikseen ohjelmoijiin, audiovisuaaliseen ja konseptisuunnitteluun sekä toteutukseen, ja pelisuunnitteluun sekä yrityksen toiminnan luovaan johtoon.

Yksi yritystoiminnan olennaisimpia tukipilareita on toimiva taloushallinto ja sen vuoksi kirjanpitäjä on nostettu esille henkilökohtaisena kontaktina. Hyvä ja toimiva yhteistyö kirjanpitäjän kanssa tarkoittaa rehellistä, sujuvaa ja tarvittaessa nopeaa viestintää, jossa ei ole epäselvyyksiä suuntaan tai toiseen.

Tärkeänä sidosryhmänä on nostettu esiin myös erilaiset mentorit. Tällä tarkoitetaan kokeneita pelialan tai ylipäättään yritystoiminnan osaajia, joilta voi tarvittaessa kysyä neuvoa ja ohjausta. Erityisen paljon apua olen kokenut saaneeni Oulu Game LABin aikana siellä toimineilta mentoreilta,

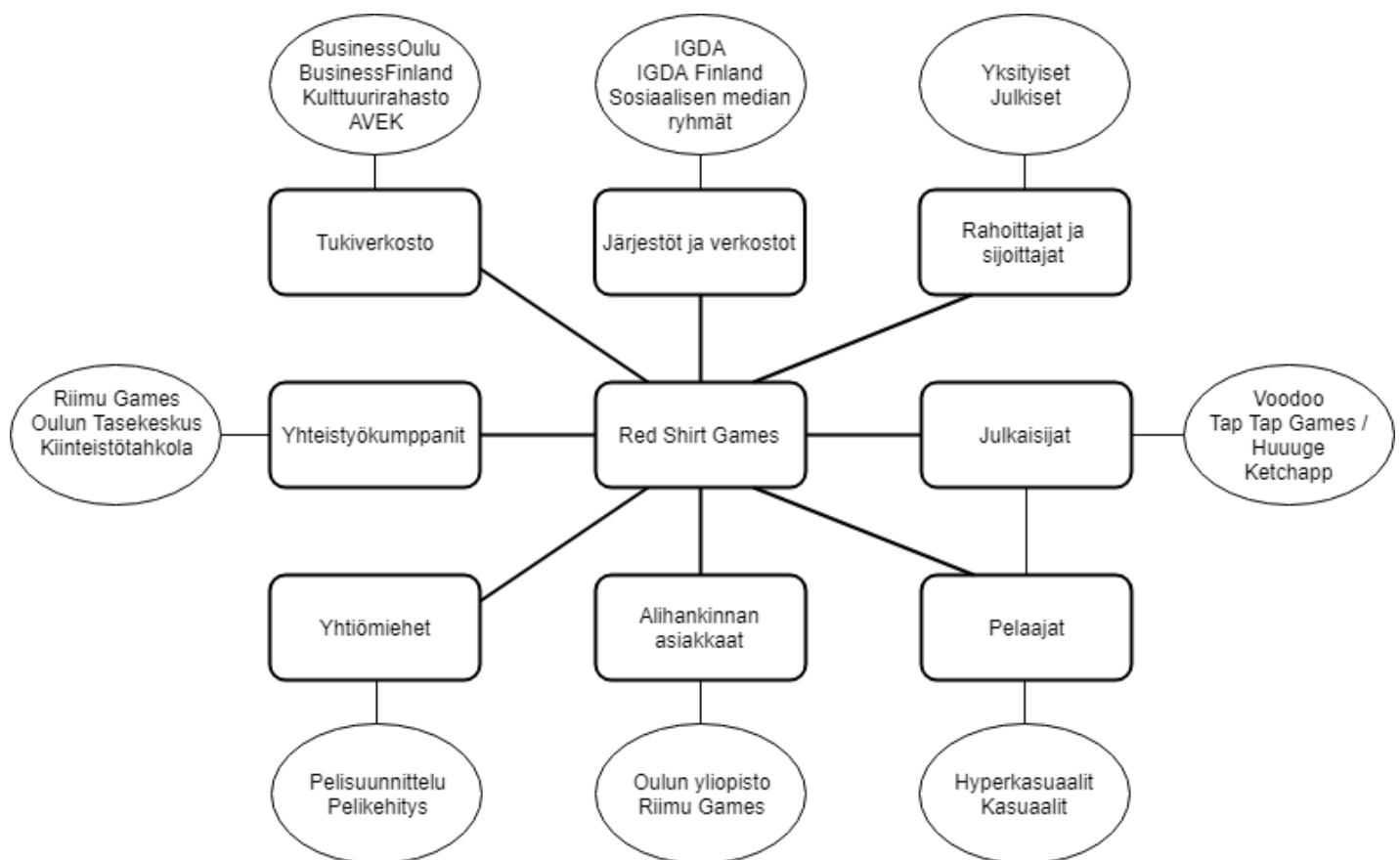
myös omien opintojeni jälkeen. Kaaviossa mainittuja muita mentoreita ovat esimerkiksi tutut johonkin tiettyyn alaan perehtyneet ammattilaiset, kuten asianajajat.

Muiden toimialojen yrittäjillä viitataan tässä ylipäätään kaikkiin opinnäytetyön tekijän tuntemiin yrittäjiin, joilta on saatu ohjeita, vinkkejä tai ohjaavia kysymyksiä oman yritystoiminnan kehittämiseen. Ajoittain oman toimialan kuplan ulkopuolella ajatusten ja toimintatapojen pohdinta voi tuottaa uusia ja luovia ratkaisuja oman toimialan ongelmiin. Yrityksen sidosryhmäkaaviossa on kuvattuna laajemmin yritystoimintaan liittyviä tahoja. Ylhäältä vasemmalta löytyy tukiverkosto, jolla tarkoitetaan tässä tapauksessa julkisia yritystoiminnan tukijoita. Tällaisia ovat esimerkiksi kaaviossakin mainitut BusinessOulu ja BusinessFinland. Näiden tahojen avulla yritykset voivat esimerkiksi saada tukea tai avustuksia tapahtumiin osallistumiseen, tuotekehitykseen, markkinatutkimukseen tai markkinointiin.

Seuraavana sidosryhmänä on mainittu erilaiset järjestöt ja verkostot. Näitä ovat esimerkiksi sosiaalisen median ryhmät ja kanavat, joissa pelialan itsenäiset pelikehittäjät markkinoivat tai testaavat toisillaan omia peliprojektejaan tai pyrkivät luomaan kontakteja pelialalla toimiviin yrityksiin tai muihin henkilöihin. Tällaisia ovat muun muassa Facebookin Indie Game Promo- ja Indie Game Developers -ryhmät.

Rahoittajat ja sijoittajat ovat monelle yritykselle elintärkeä yhteistyökumppani. Erilaisia sijoittajia ja rahoittajia on maailmanlaajuisesti lukuisia. Osa näistä on julkisia yhteiskunnan ylläpitämiä tahoja ja osa taas yksityisiä.

Yrityksen yhteistyökumppaneina on mainittu sen alivuokralainen Riimu Games, joka jakaa osan toimiston ylläpitokuluista, Oulun Tasekeskus, joka vastaa yrityksen kirjanpidosta ja taloushallinnosta sekä Kiinteistötahkola, jolta yrityksen toimitilat on vuokrattu ja joka myös vastaa toimitilojen isännöinnistä.



Kuva 3. Perustettavan yrityksen sidosryhmäkaavio.

Julkaisijat ovat jokaisen pienen ja itsenäisen peliyhtiön tärkein kumppani pelien laajaa ja kaupallista levitystä ajatellen. Hyvä julkaisija pystyy tarjoamaan osaamisen pelin markkinointiin sekä myös taloudelliset ja henkilöstöresurssit pelin markkinointia ja kohdistettua käyttäjähankintaa varten. Osa julkaisijoista voi toimia myös peli-idean tai pelikonseptin rahoittajana.

Yritys ei ole mitään ilman siinä työskentelevää osaavaa ja ammattitaitoista henkilöstöä. Tämän vuoksi yrityksen perustajat ja osakkaat ovat osa yhtiön sidosryhmäkaaviota. Yhtiömiehet vastaavat itse kaikesta yhtiön tuotekehityksestä ja suunnittelusta, ennen kuin yhtiöllä on varaa ja tarvetta palkata työntekijöitä.

Alihankinta on yksi yrityksen päätulonlähteistä. Tähän kohtaan on avattu pari asiakasta, joista Riimu Games on myös olennainen yhteistyökumppani jaetun toimitilan vuoksi. Yhteistyötä Oulun yliopiston kanssa pyritään jatkamaan molemmien puolisten hyvien kokemusten siivittämänä.

Luonnollisesti peliyrityksen sidosryhmäkaavioon kuuluvat myös pelaajat. Pelaajien ja julkaisijan välillä on selvä yhteys, koska yrityksen tavoitteena on löytää peleilleen julkaisija, joka kykenee hoitamaan pelaajien hankinnan peleille. Mobiilipelien julkaisijoilta löytyy nykyisin erilaisia testaus- ja validointipalveluita, joiden avulla pelin kehittänyt studio saa ilmaiseksi näkyvyyttä pelilleen ja tietyn verran koekäyttäjiä. Näiden koekäyttäjien toimintaa pelin kanssa seurataan ja analysoidaan, jonka jälkeen julkaisija ja pelin kehittäjä keskustelevat jatkosta. Yleisesti ottaen tarpeeksi hyvät tulokset käyttäjien kokeilusta johtavat julkaisusopimukseen.

2.5 Vuorovaikutus- ja johtamistaidot

Toimin yrityksessämme toimitusjohtajana. Tämä tehtävä on ennen kaikkea viestintätöitä, joka toteutuu yhtiökumppaneiden kanssa käytävien keskusteluiden, asiakkaiden kanssa käytävien neuvotteluiden sekä esimerkiksi sosiaalisessa mediassa tapahtuvan ulkoisen viestinnän kautta. Olennaista työssä onnistumiselle ovat hyvä sosiaaliset taidot sekä ymmärrys ihmisten kanssa toimimisesta.

Opinnäytetyön aikana pyrin kehittymään ennen kaikkea yrityksen sisäisessä viestinnässä ja vuorovaikuttamisessa yhtiökumppaneiden kesken. Tavoitteenani on luoda rento ja turvallinen keskusteluympäristö kaikkien asioiden käsittelyä varten. Olipa kyseessä sitten keskustelu pelisuunnittelusta, seuraavasta sisäisestä projektista tai asiakastyöhön liittyvistä kysymyksistä, on mielestäni erittäin tärkeää, että jokainen kokee voivansa kertoa omat ajatuksensa ja mielipiteensä ilman pelkoa esimerkiksi nolaamisesta. Henkka Hyppönen kirjoittaa kirjassaan Pelon hinta, erittäin osuvasti siitä, miten pelon ilmapiiri tai ahdistava työympäristö tukahduttavat luovan ajattelun ja ongelmanratkaisun (2014). Pelialalla, erityisesti mobiilipelien markkinoilla, tulee työyhteisön ilmapiirin olla avoin, luotettava ja kannustava. Tämä on yksi toimitusjohtajan työn haasteita.

Pyrin myös kehittämään itseäni asiakastyöskentelyssä. Olen aiemmin ollut erilaisissa asiakaspalvelupainotteisissa työtehtävissä, mutta kokemusta yritysten välisestä liiketoiminnasta minulla on erittäin vähän. Tavoitteeni on kehittyä tällä osa-alueella, jotta yrityksellä olisi paremmat mahdollisuudet ja edellytykset päästä kiinni hyviin alihankintatöihin ja neuvotella hyvät sopimukset yhteistyökumppaneiden, kuten julkaisijoiden, kanssa.

2.6 Oman osaamisen kehittäminen työn ohessa

Mobiilipelien alalla kilpailu pelaajista on erittäin kovaa. Trendejä tulee ja menee ja menestyvät pelit pyrkivät pitämään kiinni pelaajistaan erilaisin keinoin. Alan kovan kilpailun vuoksi on erittäin tärkeää, että pelien kehittäjät ylläpitävät osaamistaan ja tietojään pelialan markkinoista sekä pyrkivät kehittämään itseään pelien kehittäjinä. Tämä tarkoittaa perehtymistä erilaisiin peleihin, tutustumista alan kirjallisuuteen sekä omalta osaltani myös erilaisten uutiskirjeiden lukemista.

Erityisen hyvin informoiviksi uutiskirjeiksi olen havainnut hyperkasuaalien pelien julkaisija Voodooon uutiskirjeet, joissa pohditaan usein esimerkkipelin kautta pelin hyviä ja huonoja puolia. Voodoo myös korostaa näissä arvioissaan omia, liiketoimintansa kautta hyviksi havaitsemiaan ominaisuuksia, joita hyperkasuaalilla pelillä tulee olla. Toinen mainitsemisen arvoinen uutiskirje on Game Refinery yrityksen sähköposti, jossa kerrotaan erilaisten peligenrien muutoksista ja mobiilipelien trendeistä. Game Refineryllä on myös oma verkkosivusto, johon kirjautumalla pelikehittäjä voi arvioida oman pelinsä pisteytyksen Game Refineryn asteikolla. Oletusarvoisesti peli, joka saa korkean pisteluvun, tulisi menestyä hyvin pelimarkkinoilla, mutta luonnollisesti pelin menestymiseen vaaditaan hyvää ulkoasua, toimivaa pelimekaniikkaa ja moitteetonta pelin toteutusta ylipäättään.

Luen myös paljon eri julkaisujen nettiversioita sekä esimerkiksi sosiaalisessa mediassa esille nostettuja artikkeleita tai tutkimuksia, jotka liittyvät tavalla tai toisella mobiilipeleihin, pelikehitykseen tai yritystoimintaan. Tällaisia julkaisuja ovat esimerkiksi Deconstructor of Fun -sivuston artikkelit tai alan toimijoiden omat julkaisut omissa blogeissaan.

2.7 Käsitteet ja sanasto

Mobiilipelien kehittämiseen ja ylipäättään pelialaan liittyy omaa erityissanastoa, jota on avattu tässä kappaleessa helpottamaan opinnäytetyön lukemista.

Hyperkasuaali peli = Peli, joka täyttää seuraavat kriteerit: helppo oppia, pelin aloittaminen on nopeaa, peliä voi pelata lyhyenkin aikaa, peli ei vaadi paljoa tilaa puhelimen muistista.

Kasuaali peli / Rento peli = Peli, jonka säännöt eivät vaadi paljoa opiskelemista. Peliin on helppo päästä nopeasti sisälle.

Midcore-peli = Peli, joka edellyttää jonkin verran pelin sääntöjen ja pelimekaniikkojen opiskelua. Pelillä voi olla useita metatasoja.

Hardcore-peli = Pelin pelaaminen edellyttää haastavien sääntöjen, pelimekaniikan tai molempien osaamista. Pelillä on paljon sisältöä ja siinä on useita metatasoja.

PRH / Patentti- ja rekisterihallitus = Patentti- ja rekisterihallitus on suomalainen viranomaiselin, joka vastaa yritysten, yhdistysten, säätiöiden, muiden yhteisöjen sekä yritysikiinnitysten ja LEI-tunnusten rekisteröinnistä. PRH myös myöntää patentit ja hyödyllisyysmallit, ja sen kautta rekisteröidään tavaramerkit tuotteille ja palveluille sekä mallisuoja muotoilulle. PRH huolehtii tilintarkastajien hyväksymisestä ja valvonnasta sekä valvoo säätiöiden toimintaa ja tekijänoikeuden yhteishallinnointia. (Patentti- ja rekisterihallitus. Luettu 21.11.2018.)

Metataso / metapeli = Metatasolla tai metapelillä tarkoitetaan pelissä tapahtuvaa pelin tai pelaajan hahmon kehittämistä. Ajamiseen painottuvan autopelin metapeli voi olla esimerkiksi erilaisten autojen keräily tai autojen osien vaihto parempiin pelin edetessä.

Mobiilipeli = Pelisovellus, joka ladataan puhelimeen tai muuhun kannettavaan laitteeseen ja jota pelataan samalla laitteella.

BusinessOulu = Oululainen toimija, jonka tarkoitus on auttaa Oulun seudun yrityksiä kehittämään ja kehittämään liiketoimintaansa sekä auttaa uusien yritysten perustamista.

Pelijulkaisija = Yritys, joka julkaisee pelejä.

YEL-vakuutus = Yrittäjän eläkevakuutus. Pakollinen 18–67-vuotiaalle yrittäjälle tietyn vuositulon ylittyessä.

Team Finland = ”Team Finland on yrityksille kansainvälistymispalveluita tarjoavien julkisten toimijoiden verkosto. Verkosto pyrkii tarjoamaan yrityksille sujuvan palveluketjun neuvonnasta rahoitukseen. Verkostoon kuuluvat työ- ja elinkeinoministeriö, ulkoasiainministeriö, opetus- ja

kulttuuriministeriö, Business Finland (entiset Finpro ja Tekes), Finnvera, Tesi (Suomen Teollisuussijoitus), ELY-keskukset, Patentti- ja rekisterihallitus, Suomalais-Venäläinen kauppakamari, Suomalais-ruotsalainen kauppakamari, Teknologian tutkimuskeskus VTT, Finnfund, Finnpartnership sekä Suomen kulttuuri- ja tiedeinstituutit.” (Team Finland. Luettu 21.11.2018.)

Uusyrityskeskus = Valtakunnallisesti toimiva julkinen toimija, jonka tehtävänä on auttaa yritystoimintaa harkitsevia ja aloittavia yrittäjiä.

OVT-tunnus = OVT-tunnus on vastaanottajan identifioiva osa verkkolaskuosoitetta, jonka perusteella laskut ohjataan juuri kyseiselle vastaanottajalle. Verkkolaskuosoitteen toinen osa on operaattoritunnus, jonka perusteella lasku ohjataan oikealle laskuvälittäjälle. (Maventa 2018. Luettu 21.11.2018.)

Verkkolaskutus = Tarkoittaa laskuttamista verkkolaskulla. Verkkolasku, tai sähköinen lasku, on aivan tavallinen lasku vain sillä erotuksella, ettei se ole paperia vaan tietokoneohjelman muodostama tiedosto. (Maventa 2018. Luettu 21.11.2018.)

Hilla Gaming = Hilla Gamingin tavoitteena on luoda liiketoiminnan kehittämismahdollisuuksia ja aktivoida pelialan yrityksiä yhteistyöhön muiden toimialojen kanssa. Tällaista yhteistyötä voi olla esimerkiksi pelillistäminen, hyötypelit, virtuaalitodellisuusteknologia tai lisätyn todellisuuden teknologia. (Hilla Gaming Ecosystem. Luettu 21.11.2018.)

Oulu Game LAB / OGL = Palkittu yrityshautomo korkeakouluopiskelijoille. OGL tarjoaa ainutlaatuisen mahdollisuuden pelialasta kiinnostuneille opiskelijoille osallistua pelin kehitykseen alkaen ideasta ja päättyen demoon tai valmiiseen peliin.

Pelimekaniikka = Tapa, jolla peliä pelataan, tai säännöt, joiden mukaan pelaaja vaikuttaa peliin tai siinä etenemiseen.

3 PÄIVÄKIRJARAPORTOINTI

3.1 Viikko 26

Tämän viikon tavoitteena on löytää yritykselle kirjanpitäjä, perehtyä yrittäjän eläkevakuutukseen, viedä nykyisiä projekteja eteenpäin ja tutustua pankkien yrityksille tarjoamiin palveluihin.

Maanantai 25.6.2018

Edellisellä viikolla lähetimme tiimin kanssa kirjoitetun yrityksen perustamislomakkeen, yhtiösopimuksen sekä kuitin perustamisilmoituksen maksusta Patentti- ja rekisterihallitukselle. Käsittelyaika yrityksen perustamisilmoituksella on noin kaksi viikkoa. Tämän viikon tehtäviin kuuluvat yrityksen pankkitilin perustaminen sekä kirjanpitäjän löytäminen yrityksen taloushallinnon tueksi.

Päivän aikana kävin keskusteluja yhtiökumppanien kesken nykyisten projektien etenemisestä sekä sähköpostitse kirjeenvaihtoa tällä hetkellä merkittävimmän asiakkaamme, Oulun yliopiston tutkimusryhmän, kanssa. Päivään kuului myös perehtymistä peli- ja mobiilisovellusten alan nykytilaan mm. sähköisiä julkaisuja seuraamalla sekä henkilöjohtamistaidon kehittämistä kirjallisuuden kautta.

Tiistai 26.6.2018

Tiistain tavoitteena on saada sovittua yrityksen kirjanpidosta yrityksen tai asiantuntijan kanssa sekä perustaa yritykselle tili. Olen jo aiemmin kysellyt tarjouksia kirjanpidosta eri yrityksiltä, mutta ottaen huomioon toiminnan laajuuden, kuittien vähyyden sekä sen, ettei yrityksemme maksa palkkoja, olemme avoimia ottamaan vastaan kirjanpitopalvelun myös pienemmiltä yrityksiltä tai esimerkiksi Ukko.fi –palvelun kautta laskuttavalta yksityishenkilöltä.

Kävin keskusteluja yhtiökumppanien kanssa projektien etenemisestä sekä tulevista omista projekteistamme yhteistyökumppanien kanssa. Laitoin tarjouspyynnön kahteen eri pankkiin yritystilin avaamista ja yritystilin muita palveluita koskien. Kirjanpidosta ja tilitoimiston hankinnasta

sovin keskusteluajan auktorisoidun kirjanpitäjän kanssa. Tutustuin myös Team Finland -verkoston palveluihin heidän verkkosivujensa välityksellä.

Keskiviikko 27.6.2018

Edellisenä päivänä sovittu tapaaminen kirjanpitäjän kanssa. Tapaamisen painopiste oli yrityksen kirjanpidossa ja taloushallinnon hoitamisessa. Hän kehotti kyselemään pienemmiltä tilitoimistoilta tarjouksia, koska heiltä pieni yritys voi saada hyvää palvelua edullisemmin kuin suuremmilta tilitoimistoilta.

Kävin keskusteluja tiimin kanssa projektien etenemisestä. Tämän hetken projekteja ovat Oulun yliopiston tutkimusryhmälle tehtävä pelillistäminen nuorille ja lapsille tehtävään opetussovellukseen sekä ranskalaisen mobiilipelijulkaisija Voodooon testaukseen lähetettävä peliprototyyppi. Jaoin yhtiökumppaneille oppimiani asioita päivän palaverista tilitoimistoihin ja taloushallinnan palveluihin liittyen sekä tilitoimiston etsinnän tämän hetkisen tilannetiedon.

Torstai 28.6.2018

Perehdyin yrittäjiltä vaadittavaan YEL-vakuutukseen. Keskustelin oppimieni asioiden osalta yhtiömiesten kanssa YEL-vakuutuksen hankinnasta ja totesimme ettei se ole tällä hetkellä ajankohtainen, johtuen yrityksen pienestä liikevaihdosta ja sen vuoksi yhtiömiesten pienistä tuloista. YEL-vakuutus on pakollinen yrittäjille, joiden vuositulot yrityksestä ovat yli 7 656,26 € vuodessa. (Yrittäjät 2018. Luettu 11.11.2018.)

Sovin tapaamiset Oulun Osuuspankin ja Säästöpankin kanssa keskustellakseni yrityksen pankkitilin perustamisesta ja muista kyseisten pankkien palveluista. Osuuspankin kanssa varasin keskusteluajan myös yrityksen vakuutuksiin liittyen.

Perjantai 29.6.2018

Kävin sovitussa tapaamisessa Osuuspankilla yrityksemme pankki- ja vakuutusasioita koskien. Päätimme yhdessä yhtiökumppanin kanssa ottaa pankkipalvelut Oulun Osuuspankilta. Pankkipalveluita koskevan tapaamisen jälkeen tapasimme Osuuspankin yritysvakuutuksista vastaavan asiakaspalvelijan. Tämän tapaamisen jälkeen päätimme ottaa myös yhtiön vakuutukset

Oulun Osuuspankista. Vakuutusten osalta pidimme vielä erikseen palaverin muiden yhtiömiesten kesken toimistolla keskustellaksemme yhtiölle otettavien vakuutusten laajuudesta sekä siitä, minkä tyyppisiä vakuutuksia ottaisimme. Totesimme lopulta yksimielisesti järkevimmäksi ottaa yritykselle vastuuvakuutuksen sekä oikeusturvavakuutuksen.

Pidimme myös tapaamisen asiakkaamme Oulun yliopiston kielisovellustyöryhmän edustajan kanssa. Projektin toteutukseen tuli merkittävä muutos, koska työn tilaaja ei ehdi toteuttaa sovellusosiota alkuperäisen suunnitelman mukaisesti. Tästä johtuen kehittämämme peli tulee olemaan ainoa konkreettinen tulos työryhmän työstä. Tämä tarkoittaa sitä, että kehittämämme pelisovellus toimii näyttönä, jolla kielityöryhmä pyrkii hakemaan lisärahoitusta projektilleen syksyn aikana. Tuolloin rahaa pitäisi olla enemmän saatavilla, ja myös yrityksellemme voidaan silloin maksaa paremmin pelikehityksestä ja projektin loppuun viemisestä, mikäli he edelleen valitsevat meidät yhteistyökumppanikseen. Tapaamisessa sovittiin myös ensimmäisen laskun lähettämisestä tämän projektin osalta yliopistolle. Laskutustiedot luvattiin toimittaa kielityöryhmän edustajan kautta mahdollisimman pian.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyyppejen mukaan

Kehusmaan toimitusjohtajatyyppeihin pohjaten, tämä viikko kului pääsääntöisesti yrittäjätoimitusjohtajan roolissa. Tällaisen toimitusjohtajan tehtäviä ovat juurikin yrityksen perustamistoimet, kuten erilaisten selvitysten tekeminen ja olennaisten palveluiden hankinta yritystoimintaa varten. Koen toimineeni myös hieman tekijätoimitusjohtajan periaattein. Tämä kuvastuu siinä, miten useimmat yrityksen hallintoon liittyvät toimet otan itse hoitaakseni, enkä jaa näitä tehtäviä yhtiökumppaneilleni. Vaikka erilaisia tehtäviä on paljon, en koe taakkaa liian suureksi.

Viikkoanalyysi

Yleisimpiä Suomeen perustettavia yhtiömuotoja ovat osakeyhtiö, toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö sekä osuuskunta. Avoimen yhtiön perustaminen on merkittävä riski ja siihen tulee suhtautua tietyllä varovaisuudella. Näistä toiminimi, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö ovat henkilöyhtiöitä. Olennaisin ero muihin yhtiömuotoihin on taloudellisen vastuun jääminen yhtiön vastuunalaisille yhtiömiehille esimerkiksi konkurssissa. (Talousverkko 2015. Luettu 11.11.2018.) Avoimen yhtiön eduiksi voidaan lukea mahdollisuus suorittaa yksityisottoja yrityksen tililtä, suuri sopimusvapaus yhtiötä muodostettaessa sekä vapaus päättää sisäisestä hallinnosta. (Yrityksen

perustaminen 2018. Luettu 11.11.2018.) Uhka ja mahdollisuus piilee avoimen yhtiön osalta yhtiömiesten vapaudessa tehdä yhtiötä sitovia päätöksiä. Tämä tarkoittaa käytännössä sitä, että kuka tahansa yhtiömiehistä on vapaa tekemään sopimuksia yhtiön nimissä, esimerkiksi sopimaan vuokrasopimuksen yhtiön toimitiloista. Tämän vuoksi on erityisen tärkeää, että avoimen yhtiön perustajat luottavat toisiinsa ja sitoutuvat yhteisiin sääntöihin yrityksen toiminnan suhteen.

Yhtiösopimukseemme kirjasimme erikseen tätä yhtiömiesten vapautta rajoittavan säännön, jonka mukaan yhtiötä sitovia laajempia sopimuksia varten tulee olla kaikkien yhtiömiesten hyväksyntä. Tällainen sopimus voi olla esimerkiksi määräaikaisen palvelun hankinta tai suuren lainan ottaminen yritykselle. Lainojen suhteen tulee muistaa, että mikäli lainaa ei pystytä maksamaan yrityksenä takaisin, se peritään yhtiömiehiltä. Yhtiösopimuksen laatiminen ja esittely muille yhtiömiehille olivat osa omaa työtäni opinnäytetyön aloittamista edeltävällä viikolla. Myös avoimen yhtiön perustamiseen liittyvän Y2-lomakkeen täyttäminen ja tietojen kerääminen sitä varten jäi minun vastuulleni. Jälkikäteen arvioiden olisi ollut hyvä kysyä sen täyttöön enemmänkin ohjeita esimerkiksi Oulun Uusyrityskeskukselta tai BusinessOulusta. Lomake kuitenkin saatiin hyväksyttävään kuntoon sekä Patentti- ja rekisterihallituksen että yhtiömiesten silmissä. Avoimen yhtiön perustamisessa käytetty patentti- ja rekisterihallituksen avoimen yhtiön perustamispaketti liitteenä.

3.2 Viikko 27

Tämän viikon tavoitteena on jatkaa yritystoiminnalle olennaisten palveluiden hankintaa, perehtyä hyperkasuaalien pelien markkinoihin ja päästä laskuttamaan asiakasta.

Maanantai 2.7.2018

Peruin tälle viikolle sovitun tapaamisen Säästöpankin kanssa, koska päätimme jo ottaa pankkipalvelut Osuuspankilta. Päivä kului pelijulkaisija Voodooon kehittäjäalustan sisältöihin perehtymisessä. Voodoo on julkaissut kehittäjille tarkoitetulle alustalle paljon ohjeita pelien kehittämiseen, suunnitteluun sekä heidän julkaisutyökalunsa käyttöön.

Perehdyin myös Isolta-yrityksen laskutuspalvelu Arkhimedekseen. Kyseiseen palveluun on saatavissa ilmainen käyttöluupa, joka tarjoaa kokeiluversiossaan mahdollisuuden 10 laskun

lähettämiseen veloituksetta. Päätin ottaa tämän maksuttoman palvelun koekäyttöön yrityksessämme laskutuksen helpottamiseksi.

Tiistai 3.7.2018

Saimme vahvistettua pankkitilin avaamisen Osuuspankin kanssa, ja siirsin yrityksen tilille niin sanotusti pohjakassaksi aiemmin keväällä tiimimme voittamia rahoja. Oulu Game LABin aikana helmikuussa osallistuimme Fingersoftin ja ROHMin järjestämään ROHM 3D Sensor Game Jam -tapahtumaan, josta voitimme tuhannen euron palkinnon omalla pelillämme. Tuota rahaa on käytetty muun muassa erilaisten välineiden hankintaan, avoimen yhtiön rekisteröintimaksun maksamiseen sekä korvaamaan esimerkiksi nykyisille yhtiömiehille heille aiheutuneita kuluja vaikkapa yrityksen logolla varustettujen paitojen ostamisesta ja painattamisesta.

Sain ohjeet yliopiston kielityöryhmän laskutusta varten, mutta selvittelyn jälkeen jouduin toteamaan tiedot puutteellisiksi ja pyytämään niihin täydennystä.

Keskiviikko 4.7.2018

Edellisellä ja kuluvalle viikolla olin lähettänyt tarjouspyyntöjä sekä suurille että pienille tilitoimistoille Oulussa. Tein tarjouspyyntöjä myös muutamille kansallisella tasolla toimiville sähköisiin palveluihin erikoistuneille tilitoimistoille. Näihin tarjouspyyntöihin aloimme saada pikkuhiljaa tarjouksia, ja kokosin niistä listaa vertailua varten taulukkoon. Välittömästi kävi ilmi juuri se, mitä edellisellä viikolla tapaamisessa kirjanpitäjä oli kertonut. Isot yritykset eivät ole pienellä liikevaihdolla aloittavien yritysten vaihtoehto ainakaan hinnan puolesta.

Torstai 5.7.2018.

Sain laskutustiedot yliopiston kielityöryhmältä ja loin yrityksemme ensimmäisen laskun. Aiemmin olin selvittänyt tarpeen sopia suunniteltuun 10 000 euron veloitukseemme pelisuunnittelusta ja -kehityksestä myös arvonlisäveron. Tämä tarkoittaa kokonaisuudessaan 12 400 euron laskutusta yliopistolta. Laskutustietojen osalta jouduin perehtymään muun muassa verkkolaskutukseen sekä verkkolaskutuksessa käytettävään OVT-tunnukseen. Lopulta sain laskun lähetettyä, ja aloimme yhtiömiesten kesken odottelemaan rahoja yrityksen tilille.

Liitin yrityksemme myös Hilla Gaming -verkostoon, jonka toimintaan kuuluu alueellisesti sekä valtakunnallisesti peli- ja tietotekniikka-alan yritysten yhteistyön kehittäminen ja yhteisprojektien tukeminen.

Valmistelin myös tulevan pienen palkkion sekä jatkon kannalta yrityksemme yhtiömiehille sopivaa tapaa jakaa voittoa yhtiömiehille. Päädyin ratkaisuun, jossa jokainen itse arvioi kaikkien yhtiömiesten työpanoksen ja jakaa voitosta prosenttiosuudet henkilöittäin. Esittelen tämän mallin yhtiömiehille myöhemmin.

Perjantai 6.7.2018

Pidimme ensimmäinen palkkionjakopalaverin yhtiömiesten kesken. Esittelin heille edeltävänä päivänä luomaani järjestelmää, ja siihen suostuttiin hiukan vastahakoisesti. Vastahakoisuuden syy pohjimmitaan oli halu kieltäytyä niin suuresta vastuusta kuin oman palkkion ja muiden palkkioiden määrittely. Tämä järjestely vaatii jatkossa erilaisen toteutuksen tai luopumisen näin demokraattisesta mallista. Joka tapauksessa tällä yhtiöllemme kehnosti sopivalla järjestelyllä saatujen tulosten keskiarvon mukaan saimme summat henkilökohtaisten yksityisottojen määrille. Yhtiömiehet yksimielisesti hyväksyivät esitetyt palkkio-osuudet.

Saimme uusia vastauksia tarjouspyyntöihimme edelleen ja lisäsin näitä vastauksia aiemmin aloittamaani taulukkoon. Erään tilitoimiston hylkäsin välittömästi, koska heidän työntekijänsä ei saanut tehdä uusia asiakkaita koskevia päätöksiä, ja esimies saapuisi lomilta vasta elokuun aikana. En nähnyt tällaisen kankeuden olevan millään tavalla niinkin tärkeän yhteistyökumppanin kuin tilitoimiston valtti pienelle toimintaansa aloittavalle yritykselle.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyypin mukaan

Tämän viikon toimintani yrityksen toimitusjohtajana painottui jälleen yrittäjätoimitusjohtajan tyyliseen toimintaan. Loppuviikon palkkionjakoa koskeva palaveri vastaavasti kuvasti tietynlaista arvojohtajuutta, koska tavoitteenani on hoitaa vastuulleni jäänyt taloushallinto yhtiökumppaneiden suuntaan mahdollisimman läpinäkyvästi ja avoimesti.

Viikkoanalyysi

Viikon aikana pohdin paljon yhtiömme palkkioiden maksua sekä ylipäättään talouden hallintaa. Keskusteluja kävin yhtiömiesten kesken, ja näimme parhaaksi jakaa osan saamastamme tulosta ja vastaavasti säästää ison osan tulosta yrityksen tulevaisuutta varten. Juoksevia kuluja ilmenisi myöhemmin, kun siirtyisimme pois Oulu Game LABin tiloista. Näitä juoksevia kuluja olisivat muun muassa vuokran maksu, sähkölasku, internet-liittymän kuukausimaksu ja muut kulut.

Jotta yhtiömiehille olisi selvää, kuka saa ottaa yrityksen tililtä kuinkakin paljon, loin alustavan järjestelmän sitä varten. Järjestelmä edellytti jokaista yhtiömiestä arvioimaan sekä omaa että muiden työpanosta tietyllä aikavälillä eri projekteissa ja jakamaan prosenttiosuudet näistä töistä yhtiömiehille. Tämä ei kuitenkaan ollut kaikkien mieleen, koska paine arvioida yhtiökumppanin suoriutumista töistään ja antaa raa'asti palautetta suoraan ansaittuun palkkioon vaikuttaen oli epämiellyttävää. Tulen ottamaan erilaisen kannan ja lähestymisen palkkioiden määrittämiseen jatkossa. Koska muiden palkkioon puuttuminen tuntuu yhtiökumppaneiden mielestä epämiellyttävältä, ellei jopa vastenmieliseltä, pyrimme jatkossa jakamaan palkkion suoritetusta työstä tuntikirjanpitoon ja mahdolliseen henkilökohtaisen panostuksen lisäksi perustuen.

Yksi olennainen asia palkkioiden suhteen, jota halusin yrityksessämme ajaa, oli niiden läpinäkyvyys. Kun jokainen tietää, mitä kukin on eri projekteihin tehnyt, ja myös tieto omasta ja muiden yksityisottoina nostettavien palkkioiden määrästä on tiedossa, ei ole mahdollista syntyä kyräilyä ja epäilyä jonkun selkeästi ottavan enemmän kuin hän ansaitsee. Muun muassa The Cut -verkkojulkaisu on kirjoittanut palkkojen läpinäkyvyydestä yrityksissä. Kristin Wong kirjoittaa artikkelissaan palkkojen läpinäkyvyyden edistävän työntekijöiden motivaatiota, mutta vain jos palkkioissa ei ole suuria epäoikeidenmukaisiksi koettuja eroja. Perinteinen palkkojen ja palkkioiden salailu työntekijöiden kesken on myös oman kokemukseni mukaan ollut omiaan aiheuttamaan pientä kyräilyä työyhteisössä sekä luonnollisesti pettymyksen ja kaltoinkohdelluksi tulemisen tunteita, kun epäreilu palkkaus on paljastunut.

Tällaiset tuntemukset ja sudenkuopat halusin välttää luomallani järjestelyllä, joka antaisi palkkioiden suuruuden suhteen päätävävallan yhtiömiehille sekä antamalla lopullisten tulosten olla näkyvillä yhtiön verkkoasemalla. Mutta kuten todettua, tämän järjestelmän kehitystyö jatkuu edelleen ja voi olla, että tämän aiheen osalta lopullinen käytäntö tulee olemaan toimitusjohtajan

päätös, jonka yhtiömiehet joko hyväksyvät tai hylkäävät. Joka tapauksessa tavoitteeni on asian suhteen pyrkiä sisällyttämään avoimuutta ja yhteistä päätöksentekoa palkkioista päätettäessä.

3.3 Viikko 28

Tämän viikon tavoitteina on perehtyä erilaisiin Oulun seudulta löytyviin yrittäjiä auttaviin tahoihin ja heidän palveluihin sekä jatkaa yrityksen alkuvaiheen toimien parissa. Tällaisia ovat muun muassa BusinessOulu ja Uusyrityskeskus. Alan myös pohtia yrityksellemme toimitilaratkaisua, koska kesän jälkeen emme enää pystyisi toimimaan Oulu Game LABin tiloissa.

Maanantai 9.7.2018

Perehdyin BusinessOulun palveluihin ja lähetin sähköpostia heidän yritysneuvojilleen sopiakseni tapaamisen. Halusin päästä kuulemaan, mitä BusinessOulu käytännössä voisi aloittelevalle pelialan yritykselle tarjota, ennen kaikkea taloushallinnon ja tilojen hankinta olivat prioriteetteina. Tutustuin myös Uusyrityskeskuksen internetsivuilla olevaan materiaalipankkiin. ”Hinnottelulaskuri valmistettavalle tuotteelle” -Excel-tiedosto vaikutti nimensä puolesta hyvin sopivan yrityksemme tarpeisiin. Koin kuitenkin, että tämän kyseisen taulukkosovelluksen käyttö oli suunniteltu ennen kaikkea fyysisten tuotteiden valmistukseen, mutta kenties sillä voisi olla käyttönsä sovelluskehityksessä pienin muokkauksin. Tutustuin myös Yritystulkki.fi sivuston materiaaleihin.

Otin selvää GamesCom-tapahtumasta, joka järjestetään Saksan Kölnissä. Kyseessä on todella suuri pelialan tapahtuma, johon saapuu edustajia ympäri maailman. Keskustelin tähän tapahtumaan osallistumisesta yhtiömiesten kesken ja sain selville, että tapahtuma on suunnattu ennen kaikkea tietokone- ja konsolipelien julkaisijoille ja kehittäjille. Erään hyvässä kasvussa olevan mobiilipeliyrityksen mukaan tapahtumaan ei kannata mennä ainakaan mobiilipelien kehittäjänä. Jätimme tällä kertaa tapahtuman tästä johtuen väliin välttääksemme turhaa resurssien tuhlausta.

Kävimme yhtiömiesten kanssa keskustelua yrityksen nettisivujen perustamisesta sekä erilaisten verkkopalveluiden tarpeesta. Aiemmin käyttämämme Continuous Integration-työkalu vaatii palvelimen, jolta ajaa päivityksiä peliprojekteihin. Pohdintaa käytiin tällaisen työkalun

tarpeellisuudesta ja miten paljon voidaan käyttää sen ylläpitoon rahaa. Perehdyimme muun muassa Azuren tarjoamiin palvelinratkaisuihin ja tarjouksiin.

Tiistai 10.7.2018

BusinessOulun suunnalta sain vastauksina lähinnä ”Lomalla”-vastauksia. Ennen pitkää olin lähestynyt jokaista yritysneuvojaa, jonka osaamisalueisiin oli kirjattu aloittavat yritykset. Osa vastauksista kehotti ottamaan yhteyttä toiseen työntekijään, joka myös oli lomilla, ja osa vastaajista halusi yrittää auttaa kysymyksiin vastaamalla tai muihin palveluihin eteenpäin ohjaamalla jopa omilta lomiltaan.

Eräässä menneessä tapahtumassa keskustelin Nic Mephram -nimisen henkilön kanssa. Hän kertoi olevansa töissä Kielo Growth -organisaatiossa, jonka tehtävänä oli tukea aloittavia yrityksiä. Perehdyin Kielon tarjoamiin palveluihin, mutta he vaikuttivat orientoituneen yksinomaan fyysisiä tuotteita valmistavien yritysten apuna toimivaksi hautomoksi.

Keskiviikko 11.7.2018

Olimme taas saaneet vastauksia kirjanpitoa ja taloushallintoa tarjoavilta tilitoimistoilta tarjouspyyntöihimme. Kirjasin vastaukset ylös vertailuun ja sovin ensimmäisen tapaamisen toistaiseksi parhaan tarjouksen tehneen tilitoimiston kanssa.

Olimme hiljalleen kehittäneet pelijulkaisija Voodooa varten mobiilipeliä, ja Voodoo vaatii kaikki testattavat pelit Applen tuotteille. Aiemmat pelimme on kehitetty ensin Androidille ja vasta myöhemmin käännetty tarvittaessa Applen iOS-käyttöjärjestelmälle. Päätimme Voodooon kehittämistä varten hankkia yritykselle iPhoneen testauksen helpottamiseksi. Tavoitteena on hankkia puhelin mahdollisimman halvalla esimerkiksi Tori.fi -verkkohuutokaupasta tai muualta käytettynä.

Keskustelin pelitiimi Riimu Gamesin kanssa mahdollisesta yhteistyöstä tulevaisuudessa ja yhteisten toimitilojen hankinnasta. Tällöin kumpikin tiimi voisi vähentää omia kulujaan ja kuukausittaisia menojaan. Aloimme katsella mahdollisia yhteisiä toimitiloja. Keskustelin yhteisistä toimitiloista Riimu Gamesin kanssa myös yhtiömiesten kesken.

Torstai 12.7.2018

Tutkin mahdollisia toimitiloja ja jätin soittopyynnön kiinteistönvälitysyhtiö Kiinteistötahkola Oy:lle sekä yritystämme että Riimu Gamesin tiimiä kiinnostaneista toimitiloista. Sain sovittua näytön Toppilassa sijaitseviin tiloihin seuraavalle päivälle. Sain myös yhteydenoton tuttavalta, joka on vasta aloittanut toiminnan omalla lakimiespalveluilla tarjoavalla yrityksellä. Hän kehotti minua tekemään yhtiömiesten kanssa ainakin seuraavat sopimukset:

- Työsopimus
- Sopimus yrityksen edustamisoikeudesta ja sen rajoituksista
- Vahingonkorvausvelvollisuus
- Sopimus immateriaalioikeuksista
- Salassapitosopimus
- Sopimus lunastusoikeudesta ja -velvollisuudesta

Kysyin näihin sopimuksiin liittyen tarkentavia kysymyksiä sekä hänen hintaansa näiden sopimusten kanssa auttamisesta tai niiden laatimisesta yrityksellemme. Tarkkaa hinta-arviota en häneltä saanut ja pohdin edullisimmaksi kysellä vastaaville sopimuksille mallipohjan joltain avustavalta taholta.

Pidimme tiimin kanssa kartoituspalaverin nykyisten projektien etenemisestä. Kesän ajan useimmat ovat suorittaneet työtehtäviään omien opinnäytetöidensä tai muun opiskelun ohessa ja työtahti on ollut hidasta verrattuna esimerkiksi edelliseen lukukauden työskentelytahtiimme Oulu Game LABissa.

Perjantai 13.7.2018

Kävimme tutustumassa toimitiloihin Toppilassa. Tilat olivat nipin napin riittävän kokoiset kahdelle pelikehitystiimille, mutta pohjaratkaisu ja tilojen yleiskunto eivät sopineet meille. Näiden toimitilojen omistajalla oli lähistöllä paljon paremmassa kunnossa olevat tilat, joita kävimme myös katsomassa. Näiden tilojen osalta emme tienneet lainkaan niiden hintaa, joten jäimme odottamaan vuokranantajan tarjousta. Jatkoin toimitilojen etsintää ja laitoin kyselyn muun muassa Technopolikselle.

Pohdimme yhdessä Riimu Gamesin tiiminvetäjän kanssa, että meidän tiimimme olisi erittäin hyvä tutustua hiukan toisiinsa ennen kuin kaikki muuttavat yhteiseen toimistoon. Parhaaksi vaihtoehdoksi yhteiselle illanvietolle näimme seuraavan viikon perjantai-illan. Aloimme tiedottaa tästä illanvietosta omia tiimejämme ja valmistella illan ohjelmaa. Vastailin sähköposteihin tilitoimistotarjousten ja toimitilakyselyjen osalta.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyypin mukaan

Koen toimineeni tälläkin viikolla yrittäjätoimitusjohtajalle tyypillisellä tavalla, spontaanisti toimesta toiseen siirtyen. Kehusmaan kategorisoinnin mukaan mahdollisia heikkouksia tämän kaltaiselle toimitusjohtajalle on linjausten puuttuminen sekä priorisoinnin puute. Jälkikäteen ajatellen, tämä kuvaus sopii tähän viikkoon aika osuvasti.

Viikkoanalyysi

Jonkin aikaa jatkunut tilitoimisto- tai kirjanpitävävaihtoehtojen kartoittaminen on edennyt jo siihen pisteeseen, että potentiaalisimman tilitoimiston kanssa on sovittu tapaaminen seuraavalle viikolle. Kirjanpidon suhteen teimme yrityksessä nopeasti päätöksen, ettei kukaan ala siihen erityisesti työaikaansa käyttämään. Avoin yhtiö edellyttää kahdenkertaista kirjanpitoa, eikä yrityksessämme kenelläkään ollut aiempaa kokemusta kirjanpidosta. Tällaisen taidon opiskelu ja käytäntöön soveltaminen oman yrityksen ollessa kyseessä vaatisi paljon aikaa yhdeltä henkilöltä. Myös mahdollisten virheiden ja sitä kautta taloudellisten ongelmien syntyminen voisi olla kohtalokasta yrityksen alkuvaiheessa. Riskien minimoinnin ja tehokkaimman mahdollisen ajankäytön vuoksi olemme päättäneet maksaa tilitoimistolle yhtiömme kirjanpidosta.

Tilitoimiston valinnassa pidämme olennaisena heidän tavoitettavuuttaan ja asioinnin helppoutta. On toki kätevää, jos suurella tilitoimistolla on vaikkapa oma puhelinpalvelu, jossa tietyn alan asiantuntija vastaa kysymyksiin edullisella 50€ tuntiveloituksella. Mutta itse pidän mielekkäämpänä kontaktin luomista siihen pieneen tilitoimistoon henkilöineen, joilla on tarkka tieto yritykseni tilasta ja ymmärrystä toimialastani.

Tilitoimistojen ja heidän asiakkaidensa tueksi ja ajansäästäjäksi luonnehdittu eTasku-palvelu ylläpitää blogia, jonka eräässä artikkelissa mainitaan, että tilitoimistoa kannattaa pyrkiä

hyödyntämään muutenkin kuin vain tilipalveluiden tarjoajana (eTasku 2017, luettu 11.11.2018). Tilitoimiston tarjoamat muut avut voivat olla esimerkiksi yrityksen talouden suunnittelua ja ohjausta.

Blogikirjoitukseen on koottu hyvät ohjeet aloittavalle yritykselle tilitoimiston valintaan. Näitä ovat muun muassa referenssien kysyminen tilitoimistolta ja vastaavasti tilitoimiston asiakkailta kokemusten kysyminen. Olennaisiksi kohdiksi koen myös kirjanpitäjän ammattitaidon ylläpitämisen sekä blogissa mainitun ”jargonvapaan” kommunikaation. Kun kirjanpitäjän osaaminen muun muassa lainsäädännön muutoksista on ajan tasalla, on yrittäjälläkin yksi asia vähemmän murehdittavanaan. Kommunikaation suhteen olennaista on molemminpuolinen yhteisymmärrys, ja kun kyseessä on yrityksen talous ja sitä kautta myös yrityksen tulevaisuus, on olennaista, ettei kommunikoinnissa jätetä asioita epäselviksi tai piiloteta yksityiskohtia ammattislangin taakse. Vaikuttaakin siltä, että myös tässä asiassa tietty läpinäkyvyys takaa kaikille osapuolille mielenrauhan.

3.4 Viikko 29

Viikon tavoitteena on saada vihdoin yritykselle kirjanpitäjä, keskustella yrityksen jatkosuunnitelmista yhtiökumppaneiden kanssa, valmistella toimitilojen hankintaa sekä pohtia, mistä saisimme lisää kassavirtaa yritykselle.

Maanantai 16.7.2018

Viikon alkuun saimme postia Patentti- ja rekisterihallitukselta yrityksemme rekisteröintiin liittyen. Rekisteröintiin annettiin korjauskehoitus yhtiösopimusta koskien sekä vaadittiin saada saksalaisen yhtiömiehemme henkilöllisyystodistuksesta kopio. Varmistaakseni mitä PRH tarkoittaa kopiolla henkilöllisyystodistuksesta sekä millaisia korjauksia meidän käytännössä on tehtävä yhtiösopimukseen, soitin heidän asiakaspalveluunsa.

Noin tunnin kestäneen puhelun loppuessa olimme saaneet kirjoitettua vaadittavat muutokset yhtiösopimukseen. Muutosten teko yhtiösopimukseen vaatii erillisen muutossopimuksen tekoa ja puhelun aikana aloitin sellaisen kirjoittamisen. Välitin saksalaiselle yhtiömiehellemme ohjeet, millä tavalla hänen tuli toimittaa kuva passistaan tai ajokortistaan suomalaiselle Patentti- ja rekisterihallitukselle. Piakkoin pitäisi tämänkin asian olla kunnossa.

Kävin yhdessä toisen yhtiömiehen sekä Riimu Gamesin tiiminvetäjän kanssa tutustumassa Njetworking-toimitiloihin. Njetworking on oululainen yritys, joka tarjoaa yrityksille työhuoneita ja työpisteitä tarpeen mukaan kuukausiveloituksella. Tilat vaikuttivat hyviltä, mutta tässä vaiheessa niiden hinta oli liian korkea molemmille tiimeille. Toimitilojen etsintä jatkuu.

Tiistai 17.7.2018

Kävin tapaamisessa Oulun Tasekeskuksella keskustelemassa taloushallinnon palveluista. Heidän tarjouksensa oli ollut toistaiseksi ylivoimaisesti edullisin ja sen vuoksi aloittavalle yritykselle kiinnostavin. Tapaamisessa keskustelimme meidän pelialan yrityksemme toiminnasta, tilikauden pituudesta ja sen päättymisajankohdan merkityksestä, verotuksesta, palkanmaksusta sekä yhteistyöstä tilitoimiston kanssa. Koin oppivani erittäin paljon taloushallinnosta ja tilitoimistopalveluista tämän tapaamisen aikana ja olin hyvilläni juuri tämän tilitoimiston kanssa tapaamisesta. Sovimme hoitavamme taloushallintomme tämän tilitoimiston kanssa, koska löysimme hyvin nopeasti yhteisymmärryksen tilitoimiston toimitusjohtajan kanssa ja koin voivani luottaa heidän ammattitaitoonsa taloushallinnon hoitamisessa.

Pidimme lounaspalaverin Riimu Gamesin tiiminvetäjän kanssa. Keskustelimme muun muassa toimitilojen hankinnasta sekä nykyisten projektien etenemisestä.

Sain edellisenä päivänä aloitetun yhtiösopimukseen tehtäviin muutoksiin liittyvän muutossopimuksen valmiiksi ja hyväksyin sen yhtiömiehillä. Kokosin sähköisesti allekirjoituksia yhtiömiehiltä muutossopimukseen ja postitin sen Patentti- ja rekisterihallitukselle. Jatkoin toimitilojen etsimistä ja näyttöjen sopimisia.

Päivän mittaan hankin itselleni ja tiimilleni pelialaan ja yrittämiseen liittyvää kirjallisuutta. Trey Smith on kokenut ja useaan kertaan hyperkasuaaleilla mobiilipeillä onnistunut pelikehittäjä. Hän on kirjoittanut ja julkaissut sähköisessä muodossa kokemuksistaan kirjan "Crushing Hyper Casual", jossa on tarinamuotoisesti kerrottu joidenkin hyperkasuaalien mobiilipelien noususta ja laskusta markkinoilla sekä muista juuri hyperkasuaalien pelien alaan vaikuttavista asioista. Toinen kirja on ennen kaikkea paloturvallisesta laturistaan tunnetun Asmo Salorannan "No Exit". Kirja kertoo juuri

laturi-idean syntymisestä sekä ylä- ja alamäkeen rehellisen tarinan laturifirman päätymisestä konkurssiin.

Keskiviikko 18.7.2018

Pidimme yhtiömiesten kesken palaverin toimitilojen valintaan liittyen. Tein palaveriin kustannusarvion toimitilojen hankintaa koskien, ja pohdimme toimitilojen vuokraamisen hyviä ja huonoja puolia. Päätimme keskustelun jälkeen, että omien toimitilojen hankinta on paras vaihtoehto tällä hetkellä.

Keskustelin alihankinnasta saksalaisen yhtiömiehemme kanssa ja hänen kehotuksestaan aloin pohtia yrityksemme toiminnan suuntaamista enemmän alihankinnan kuin omien pelien kehittämisen suuntaan. Alihankinta toisi varmaa tuloa, toisin kuin omien pelien kehittäminen ja niiden tarjoaminen julkaisijoille. Perehdyin näiden ajatusten pohjilta erilaisiin sivustoihin, joilla yksityishenkilöt ja yritykset voivat tarjota alihankintaprojekteja ja vastaavasti sekä yksityishenkilöt että yritykset voivat esittää tarjouksia näiden projektien suorittamisesta. Esimerkiksi www.freelancer.com on tällainen sivusto. Tutustuin myös HILMA Julkiset hankinnat -sivustoon <https://www.hankintailmoitukset.fi/fi/>. Hilmassa on tarjolla kansallisia ja paikallisia julkisen sektorin kilpailutuksessa olevia projekteja. Näistä osa on sovelluskehitystä, nykyisten tietoinfrastruktuurien tai sovellusten päivittämistä tai ihan suoraan pelillistämistä jollekin alalle.

Torstai 19.7.2018

Jatkoin toimitilojen etsintää ja niihin liittyen sähköpostien lukemista ja vastaamista ja näyttöjen sopimista. Sovin näytön Laanilaan pienehköihin toimitiloihin, jotka olivat puolittain maan alla kellarikerroksessa. Tämä ei ollut varsinkaan muutaman Riimu Gamesin tiimin jäsenen mieleen, mutta päätimme vilkaista tilat ennen kuin hylkäisimme ne täysin.

Saimme tänään ensimmäisen laskutuksemme Oulun yliopistolta yrityksen pankkitilille, ja suoritin ensimmäiset yksityisötot yhtiön pankkitililtä yhtiömiehille aiemmin sovittujen palkkioiden jakojen mukaisesti. Pidimme yhtiömiehen kanssa palaverin meneillään olevista projekteista ja palaverin päätteeksi otimme pienen suunnitteluavoriihen erilaisista hyperkasuaaleista peli-ideoista.

Perjantai 20.7.2018

Sähköpostien lukua ja niihin vastaamista. Yhteydenottoja toimitiloihin liittyen, kolmen toimitilan näytön sopiminen. Mahdollisten toimitilojen näyttöjä keskustassa ja Laanilassa. Palaveri Riimu Gamesin kanssa toimitilojen vuokraamisesta ja varojen budjetoinnista tilavuokraukseen.

Selvitin verotukseen liittyviä kysymyksiä lakimieheltä, joka työskentelee verovirastossa neuvojana. Suoritin yksityisottoja yhtiön tililtä yhtiömiehille aiemmin sovittujen palkkioiden jakojen mukaisesti.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyypin mukaan

Tällä viikolla koen toimineeni hiukan aiempaa enemmän tekijätoimitusjohtajan tavoin. Tarkoitan tällä sitä, että halusin itse olla tutustumassa erilaisiin uusiin toimitiloihin ja olla itse hoitamassa Patentti- ja rekisterihallituksen suuntaan yrityksemme rekisteröintiä. Ehkä joitakin näistä tehtävistä voisi olla mahdollista jakaa muille yhtiömiehille tai jakaa tehtäväksi muiden yhtiömiesten kanssa.

Viikkoanalyysi

Yrityksemme ja aiemmin Oulu Game LABissa tiimimme työtahti on ollut nopeatempoista ja pienten tavoitteiden asetteluun pohjautuvaa. Tällaista taustaa vasten on luontevaa, että panostamme omissa projekteissamme nopeaan toteutukseen ja nopeasti testattaviin prototyyppisiin. Tämä puolestaan johtaa pelikehityksessä ja pelien ideoinnissa voimakkaasti rentojen ja hyperkasuaalien mobiilipelien markkinoille.

Hyperkasuaalit mobiilipelit ovat melko tuore genre todella kilpailluilla mobiilipelien markkinoilla. Termi on vakiintunut vuosien 2016-2017 aikana, ja varsinkin vuoden 2017 aikana alan julkaisuissa puhuttiin kovasti hyperkasuaalien pelien noususta. Tästä mainittiin esimerkiksi VentureBeat-verkkosivuston artikkelissa ”'Hypercasual' is mobile gaming's new dominant force” kesäkuussa 2018. (<https://venturebeat.com/2018/06/10/hypercasual-is-mobile-gamings-new-dominant-force-as/>) Tekstissä arveltiin hyperkasuaalien pelien vievän markkinoilta tilaa ja käyttäjiä niin sanottuilta midcore-peleiltä. Aiemmin mobiilipelit jaoteltiin sen suhteen, miten paljon ne vaativat pelaajalta sääntöjen oppimista, pelin mekaniikkoihin tutustumista ja miten paljon ne vaativat esimerkiksi tilaa puhelimesta ja kauanko peliä pelattiin yhdellä kertaa tai kuinka pitkään peliä pelattiin yhden käyttäjän toimesta. Tällaisen jaottelun suhteen keveimmistä peleistä käytettiin nimitystä rennot pelit

tai englanniksi casual games, keskiraskaaksi luokiteltavista peleistä puhuttiin englannin kielisellä nimellä midcore games ja vastaavasti vaativammista peleistä puhuttiin nimellä hardcore games.



Kuva 4. VentureBeat-verkkosivun havainnollistava kuva pelien jaottelusta rennoista keskiraskaisiin ja vaativiin peleihin.

Tunnettuja rentoja pelejä ovat esimerkiksi *Candy Crush Saga* ja *Fruit Ninja*, keskiraskaita pelejä ovat esimerkiksi Supercell-peliyhtiön hittipelit *Clash of Clans* ja *Battle Royale*, ja vaativia hardcore pelejä ovat esimerkiksi *Hearthstone* ja *The Walking Dead*. Hyperkasuaalit pelit sijoittuvat tällaisella asteikolla omaksi vielä rentoja pelejä kevyemmäksi ryhmäksi, esimerkkejä hyperkasuaaleista peleistä ovat esimerkiksi *Ballz* ja *Dune*.

Hyperkasuaalien pelien markkinoilla suurimmat julkaisijat ovat ranskalaiset peliyhtiöt Voodoo ja Ketchapp. Molemmat yhtiöt tarjoavat paljon apua ja ohjeita pelien kehittäjille, ja esimerkiksi Voodoo tarjoaa omalla julkaisijoiden alustallaan paljon videotutariaaleja hyperkasuaalien pelien kehittämiseen, suunnitteluun, monetisointiin sekä oman pelien testausalustansa käyttöön. Yhtiömme tavoitteena on päästä tekemään yhteistyötä esimerkiksi toisen tai molempien näiden julkaisijoiden kanssa tulevaisuudessa.

3.5 Viikko 30

Tavoitteena on saada vietyä uuden toimitilan valinta lähemmäksi toteutumista, perehtyä pelialan trendeihin ja seurata projektien etenemistä. Viimeisimpänä suurena trendinä mobiilipelimarkkinoilla on ollut hyperkasuaalit pelit ja tavoitteeni on perehtyä tällaisiin peleihin ja niiden julkaisijoihin.

Maanantai 23.7.2018

Puntaroimme toimitiloista saamiamme tarjouksia välittäjän kanssa. Keskustelin minun ja yhtiömiesten mielestä parhaan toimitilan tarjouksesta sekä välittäjän että Riimu Gamesin tiiminvetäjän kanssa.

Saimme laskun aiemmin käyttämästämme projektinhallintaohjelmistosta, jonka käytön lopetimme ja jonka tilauksen päätimme jo edellisen kuukauden aikana. Tein tästä reklamaation palveluntarjoajalle.

Sain verottajalla työskentelevältä lakimieheltä vastauksia muutamiin verotusta koskeneisiin kysymyksiin. Perehdyin saatuihin vastauksiin ja lähdin soveltamaan niiden mukaisesti oman käytännön tilanteen suhteen.

Tiistai 24.7.2018

Vapaapäivä erinäisten askareiden hoitamiseen.

Keskiviikko 25.7.2018

Kävimme tutustumassa muutamaan erilaiseen toimistotilaan. Keskustelimme Riimu Gamesin tiiminvetäjän kanssa ja lähetimme kyselyitä sekä tarjouksia toimitiloista kiinteistönvälittäjälle. Riimu Gamesin kanssa keskustelimme muun muassa nykyisistä vaihtoehtoista ja millaiseen ratkaisuun olemme tyytyväisiä toimitilojen suhteen. Riimu Games oli myös kysynyt tiloja Koukoi Gamesilta, ja he tarjosivat mahdollisuutta tulevaisuudessa yhteistyöhön eri projektien kanssa.

Tapaaminen yhtiökumppanin kanssa ja keskustelua nykyisistä projekteista sekä henkilökohtaisista tavoitteista yrityksessä ja pohdiskelua yrityksen toiminnan suunnasta.

Torstai 25.7.2018

Tapaaminen tiimin kanssa tulevaisuuden suunnitelmista. Kesän aikana itse kukin teki yritystöiden ohessa muun muassa opintoja tai muita töitä. Kesän kiireiden hellittäessä pääsemme taas paremmin töiden suhteen normaaliin rytmiin. Tiimitapaamisen aiheina olivat muun muassa uusi

toimisto joko Laanilassa tai Toppilassa, toimistokalusteiden hankinta ja yhteisen toimiston tavat ja säännöt, henkilökohtaiset tavoitteet ja millaisia tehtäviä kukin haluaa päästä tekemään, yrityksen suunta ja tavoitteet, alihankintaprojektin eteneminen sekä omat projektit, lisää kassavirtaa pitää saada, rahanlähteinä esimerkiksi HUUUGE, Voodoo, muut julkaisijat, alihankinta, työn seuranta ja projektinhallinta, yhtiön sisäinen viestintä, tulevan toimitilan vuokrasopimus ja siihen liittyvät ehdot.

Perjantai 26.7.2018

Markkinatutkimusta ja aiemmin kerättyyn materiaaliin perehtymistä, muun muassa Trey Smithin kirjan lukemista. Sähköpostien lukua ja vastaamista. Eilisen palaverin jälkeen tiimimme ajatusten ja mielipiteiden välittämistä ja Riimu Gamesin tiiminvetäjälle ja keskusteluja jatkosta.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyyppeihin mukaan

Tähän viikkoon kuului erilaisia tehtäviä ja toimia erilaisten toimitusjohtajatyyppeihin saroilta. Pystyn sisäistämään tämän viikon toimiini niin strategi-, kehittäjä-, yrittäjä- kuin myös numeroilla johtavaa toimitusjohtajaa. Tämä lienee hyvä tapa hoitaa toimitusjohtajan tehtäviä, erilaisten roolien välillä liikkuen tilanteen ja tarpeen mukaisesti.

Viikkoanalyysi

Pelialan ja pelejä kehittävien studioiden työolot ja työntekijöiden jaksaminen ovat aika ajoin olleet esillä mediassa lähinnä negatiivisessa mielessä. Useimmiten kyseessä on ollut peliyhtiön epäinhimillisiksi luokiteltavat työaika- tai työsuoritusvaatimukset (Dice 2015. Luettu 11.11.2018.) tai työpaikalla tapahtunut työntekijöiden ala-arvoinen kohtelu tai syrjivä, eriarvoiseen asemaan asettaminen sukupuolen (Kotaku 2018. Luettu 11.11.2018.) tai iän (Gamesindustry.biz 2018. Luettu 11.11.2018.) perusteella. Pelien kehittäjillä on Joel Couturen Gamesutrasissa julkaistun artikkelin mukaan myös liian usein helmasyntinä itsensä uupumukseen saakka piiskaaminen (2018, luettu 11.11.2018).

Tällaisen epämiellyttävän kohtalon vastapainoksi olen pyrkinyt ottamaan yhtiökumppaneiden kanssa aika ajoin keskustelutuokioita joko kasvotusten tai pikaviestimen kautta. Aiheena saattaa aluksi olla meneillään oleva projekti, mutta jossain vaiheessa keskustelu kääntyy muuhun

elämään yrityksen ympärillä, kuten harrastuksiin, perhesuhteisiin, vapaa-ajan menoihin, viikonloppureissuihin ja niin edelleen. Koen tällä tavoin pysyväni hiukan paremmin kärryillä siitä, miten yhtiökumppaneillani menee ja tarvittaessa tiedän siirtää tehtäviä henkilöiltä pois tai vastaavasti lisätä työmäärää henkilölle, joka haluaa tehdä enemmän. Näillä keskusteluilla koen olevan merkitystä myös ylipäättään yhteisiä tavoitteita kohti pyrittäessä, koska keskinäinen luottamus ja yhteenkuuluvuuden tunne tarvitsevat sosiaalista kanssakäymistä paitsi rakentuakseen, myös pysyäkseen ylläpidettyinä.

Omalta osaltani koen ajoittain tasapainoilevani useaan suuntaan vetävien velvollisuuksien parissa. Näiden velvollisuuksien suhteen teen päivittäin ratkaisuja, joissa joskus yrityksemme asetetaan etusijalle ja vastaavasti joskus jokin muu velvollisuus, kuten parisuhde, harrastukset tai oma jaksaminen vievät voiton. Näillä ratkaisuilla pyrin ylläpitämään omaa jaksamistani ja työkykyäni parhaani mukaan.

3.6 Viikko 31

Viikon tavoitteena on päästä lähemmäs ratkaisua toimitilojen vuokraamisesta sekä ohjata meneillään olevia projektejamme. Yksi viikon kohokohdista tulee olemaan juttutuokio muun muassa paloturvallisesta laturistaan tunnetun Asmo Salorannan kanssa. Asmolla on myös kokemusta pelialalta ja hän on mukana uudessa Oulun ja Kajaanin kaupunkien pelialankehityshankkeessa, josta haluan kuulla enemmän.

Maanantai 30.7.2018

Tapaaminen Asmo Salorannan kanssa. Asmo on mm. Oulun ja Kajaanin kaupunkien, ELY-keskuksen sekä alueen peliyritysten rahoittaman entiteetin palkkaama neuvoja peliyrityksille. Asmon kanssa keskusteltiin muun muassa tapahtumista, tapahtumissa käymisestä, esittelyistä ja hissipuheista, muista suomalaisista peliyrityksistä, yhtiön tulevaisuuden suunnitelmista sekä mahdollisista yhteistyökuvioista.

Tein toimitiloihin liittyen selvityksiä eri vuokraajille. Sain BusinessOululta viimein vastauksen, lomat alkavat olla varmaan ohi. Tavoitteenani on saada sovittua tapaaminen heidän edustajansa kanssa

ja päästä keskustelemaan BusinessOulun palveluista ja avusta, mitä he voivat tarjota aloittavalle yritykselle.

Keskusteluja tiimin kanssa projektien etenemisestä. Projektinhallinnan järjestämistä työskentelyn tehostamiseksi ja nopeuttamiseksi. Sähköpostien lukua ja vastaamista.

Tiistai 31.7.2018

Päivä kului lähinnä toimiston kalusteiden ja yrityksen käyttöön tulevan testipuhelimen etsinnässä ja niiden hankinnassa eri puolilla Oulua.

Keskiviikko 1.8.2018

Palaveri BusinessOulun yritysneuvoja Hannu Hiltusen kanssa. Hannulta sain paljon hyviä vinkkejä ja varoituksia mahdollisista ongelmista yrityksen pyörittämisessä. Tällaisia ohjeita olivat muun muassa tutut varoitukset avoimen yhtiön kaltaisen henkilöyhtiön perustaminen ison ryhmän kanssa. Henkilöyhtiöissä taloudellinen vastuu esimerkiksi konkurssin sattuessa siirtyy yhtiön varojen loppuessa yhtiömiehille. Avoimen yhtiön osalta myös esimerkiksi yritystä sitovia päätöksiä voivat tehdä kaikki yhtiön osakkaat, eivät vain toimitusjohtaja. Olennaista ja konkreettista apua on esimerkiksi osakassopimuksen pohjat, jotka sain. Aloin muokata saamiani osakeyhtiön osakassopimus pohjia avoimen yhtiön sopimuksiksi sekä kääntämään niitä englanniksi.

Torstai 2.8.2018

Osakassopimuksen kirjoittamista yhtiömiehille. Keskusteluja ja viestimistä sekä yhtiömiesten kesken että kumppanuustiimi Riimu Gamesin kanssa.

Perjantai 3.8.2018

Osakassopimuksen kirjoittamista. Päätös Riimu Gamesin kanssa toimitilojen hankinnasta. Päätimme valita edullisen ja kohtuullisen matkan päässä keskustasta olevan toimitilan Oulun Laanilasta. Toimitiloista löytyy riittävän suuri keittiötila taukokuoneeksi sekä kaksi tarpeeksi tilavaa

työskentelytilaa, yksi kummallekin yritykselle. Palaveri tiimin kanssa Dragonbones-animaatiotyökalun käytöstä ja sillä tuotettujen animaatioiden implementoinnista Unityyn.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyypin mukaan

Tämän viikon toimintaani toimitusjohtajana kuvaa hyvin Kehusmaan jaon yrittäjätoimitusjohtaja. Tein useita erilaisia tehtäviä välillä hyvinkin spontaanisti, kenties priorisointi ja tehtävien delegointi olisi aika ajoin paikallaan.

Viikkoanalyysi

Tämän viikon kantava teema oli hyvän ja meidän yhtiömme tarpeisiin sopivan osakassopimuksen löytäminen ja sen muokkaaminen. Pääsääntöisesti löytämäni tai muualta käsiini saamani valmiit mallit osakassopimuksille olivat osakeyhtiön osakassopimuksia. Johtuen osakeyhtiön ja avoimen yhtiön erilaisuuksista, jouduin kovasti pohtimaan erilaisten sanamuotojen käyttöä kääntäessäni osakeyhtiön sopimusta avoimelle yhtiölle sopivaksi. Perinteisesti osakeyhtiöiden osakkaita sitovat lausekkeet esimerkiksi omien osakkeiden myynnistä tai luovuttamisesta muille osakkaille tai yrityksen ulkopuolisille tahoille joutui miettimään uudelleen, kun kyseessä ei ollutkaan osakkeiden vaan osakkuuksien myyminen. Epäselvää minulle oli myös, toimiko avoimen yhtiön osakkuuksien myyminen tai luovuttaminen muutenkaan samalla tavalla kuin osakeyhtiön osakkeiden myynti ja luovutus. Lopulta koin järkevimmäksi turvautua asian suhteen lakia paremmin tunteviin tahoihin.

Jälkikäteen ajatellen viisainta olisi ollut ottaa suoraan yhteyttä joko asianajotoimistoon ja kysyä tarjoustä tai olla yhteydessä yrityksen sopimusten osalta tuttuihin asianajajiin. Tällainen ratkaisu olisi säästänyt merkittävästi aikaa ja vaivaa sekä antanut paremman turvallisuuden tunteen sopimusten pätevyyden ja laillisuuden suhteen.

Osakassopimuksilla on kuitenkin merkittävä oma tarkoituksensa yritystä perustettaessa yhden tai useamman yhtiökumppanin kanssa. Se voi määrittää rajoja yhtiömiesten oikeuksiin tai se voi määrittää velvollisuuksia yhtiömiehille toisiaan tai yhtiötä kohtaan. Yritysturvallisuuden kannalta yhtiösopimuksella haetaan erilaisten riskien pienentämistä, välttämistä tai siirtämistä.

Riskillä tarkoitetaan vahingon mahdollisuutta. Mitä suuremmasta vahingosta on kyse ja mitä todennäköisempi se on, sitä suuremmasta riskistä puhutaan. (PK-RH. Luettu 21.11.2018). Yrityksen tulisi aina pyrkiä tunnistamaan toiminnalleen olennaiset riskit ja varautumaan niihin riittävällä ja sopivalla tavalla. Huomioitavaa on, että joillekin riskeille ei voi mitään ja vastaavasti joidenkin riskien toteutumiseen voi vaikuttaa merkittävästikin omilla toimilla ja ratkaisuilla. Esimerkiksi sodan syttyminen kotimaassa vaikuttaa todennäköisesti todella merkittävästi yrityksen liiketoimintaan, mutta siihen varautuminen voi olla haastavaa ja kallista. Sen sijaan toimitilojen lukitsematta jättäminen ja kalliiden laitteiden esille jättäminen toimistoon voi johtaa vakavastikin liiketoimintaa hidastavaan tai häiritsevään varkauteen.

Erilaisilla sopimuksilla ja säännöillä pyritään luomaan työpaikoista ja yritysten toimitiloista turvallisia ja miellyttäviä ympäristöjä työskentelyyn. Osakassopimus ei tässä suhteessa eroa millään tavalla tavanomaisesta liiketoiminnan riskienhallinnasta ja siihen tulee suhtautua sen ansaitsemalla vakavuudella. Sopimusasioita miettiessäni huomasin itse laiminlyöneeni tämän sopimuksen tekoa yhtiömiesten kanssa aivan liian pitkään ja päätin korjata tilanteen mahdollisimman pian.

3.7 Viikko 43

Viikon tavoitteena on saada ylläpidettyä hyvät yhteydet alihankinnan asiakkaaseemme sekä löytää yritykselle uutta kassavirtaa mahdollisesti julkisen puolen tuista tai pelien julkaisijoista.

Maanantai 22.10.2018

Neuvotteluja ja keskusteluja asiakkaan kanssa sähköpostitse. Arvioin työmäärän suuruutta ja laskin tarjouksen asiakkaan pyytämille jatkotoimenpiteille alihankintaprojektia koskien. Keskusteluja tiimin kanssa nykyisistä ja tulevista projekteista ja hankkeista. Konsultointia nykyisiin projekteihin liittyen. Perehtymistä Suomen kulttuurirahaston ja Kopioston Digidemo-avustusten hakemusvaatimuksiin. Tein selvityksiä työterveyshuoltoon liittyen.

Tiistai 23.10.2018

Kävin neuvomassa Oulu Game LABin tiimin pyynnöstä yrityksen perustamiseen liittyvistä toimenpiteistä ja huomioitavista asioista. Samalla kävin lyhyesti läpi oman yrityksen perustamisen onnistumisia ja virheitä.

Keskustelin tiimin kanssa meneillään olevista projekteista sekä tuleviin tapahtumiin osallistumisista, näitä ovat muun muassa Manse Games 18 ja Pocket Gamer Connects Lontoo. Aiemmat kokemukset Pocket Gamer Connects tapahtumasta Helsingissä antavat tunteen, että ehdottomasti vastaavaan tapahtumaan kannattaa lähteä verkostoitumaan ja hakemaan kontaktia myös Lontoossa.

Oulun yliopiston tutkimusryhmän kanssa olemme saaneet sovituissa määrin projektin valmiiksi. Heiltä tuli kuitenkin pian projektin päättymisen jälkeen lista asioista, joita haluttiin muutettavan tai lisättävän nykyiseen demoon, ja sähköpostitse kävimme keskustelua projektin jatkamisesta uudella sopimuksella.

Keskiviikko 24.10.2018

Perehtymistä mahdollisiin tuleviin tapahtumiin, kuten Pocket Gamer Connects Lontoo. Matkajärjestelyiden suunnittelua yhtiökumppanin kanssa. Keskusteluja yhtiömiesten kanssa ylipäättään tapahtumiin osallistumisiin liittyen.

Perehdyin myös Huuuge Gamesin tytäryhtiö Tap Tap Gamesiin. Tap Tap Games on hyperkasuaaleihin mobiilipeleihin painottunut pelijulkaisija. Aiemmin tutustuin heidän julkaisemiinsa peleihin kesäkuussa, ja tuolloin peleillä oli hyvin maltilliset määrät latauksia. Näinä päivinä heidän toimintansa näyttää latausmääriä katsellen paljon edistyneemmältä ja ammattimaisemmalta.

Torstai 25.10.2018

Lähestyin mahdollisia asiakkaita ja yhteistyökumppaneita sähköisesti. Useilla julkaisijoilla on omat alustansa ja toiveensa kehittäjiltä tulevaa viestintää varten. Esimerkiksi kotisivuilta löytyvä lomake, jolla pelikehittäjä voi kertoa peli-ideastaan, ja se arvioidaan julkaisijan työntekijöiden toimesta.

Keskusteluja tiimin kesken meneillään olevista projekteista. Maksoin yrityksen laskuja ja seurasin myös tilille tehtyjä suoritteita. Aloitin lupaavalle peliprojektille PowerPoint-esityksen tekoa ja kirjoitin yhdessä yhtiökumppanin kanssa pelisuunnittelun dokumentaatiota.

Perjantai 26.10.2018

Jatkoin uuden peli-idean PowerPoint-esityksen kirjoittamista ja myös pelin suunnitteludokumentin kirjoittamista. Keskustelimme tiimin kanssa yrityksen nykyisestä taloudellisesta tilanteesta, mahdollisista hankinnoista ja eri projekteista. Päätimme sopia maanantaille yhtiökokouksen, jossa keskustelisimme ja tekisimme päätöksiä muun muassa yrityksen hankinnoista ja projekteista.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyypin mukaan

Tämän viikon tehtävissä näkyy myynnillisen toimitusjohtajan otetta. Tämä näkyy muun muassa asiakkaan kanssa käydyistä neuvotteluista sekä peli-idea varten tehdyn markkinointi- ja tukirahoitusmateriaalin työstämisessä. Kehusmaan mukaan myynnillisen toimitusjohtajan heikkouksia voi olla organisaation ja sen johtamisen laiminlyönti. Ymmärrän hyvin keskittymisen uppoavan herkästi vain käsillä olevaan tehtävään, mutta pyrin huomioimaan niin yhtiökumppanini kuin yrityksen muut velvoitteet päivittäin. Jossain määrin viikon tehtävistä löytyy tekijätoimitusjohtajan piirteitä, kuten käyntini Oulu Game LABilla.

Viikkoanalyysi

Nykyisin ylipäättään tietotekniikan parissa työskentelevien henkilöiden ja yritysten on liiketoimintansa ylläpitämiseksi pakko osallistua erilaisiin tapahtumiin. Tällaisia ovat esimerkiksi paikalliset rekrytointimessut, joissa pyritään etsimään uusia työntekijöitä tai harjoittelijoita eri oppilaitoksista, erilaiset esittely- ja verkostoitumistapahtumat, joissa yritykset pyrkivät tuomaan esille omia tuotteitaan, palveluitaan tai osaamistaan ja mahdollisuuksien mukaan luomaan uusia asiakassuhteita muiden yritysten tai yhteisöjen kanssa. Näiden lisäksi on myös erilaisia kilpailuhenkisiä tapahtumia, joihin varsinkin start-up-yritykset osallistuvat ahkerasti. Usein tällaisissa tapahtumissa on kyse liikeidean, tuotteen tai palvelun esittelemisestä lyhyessä ajassa tuomaristolle, joka puolestaan voi koostua kokeneista alan osaajista tai mahdollisista sijoittajista ja rahoittajista. Tällaiset tapahtumat palvelevat molempia osapuolia, koska niissä tarjoutuu rahoitusta

etsivälle start-up-yritykselle mahdollisuus esitellä omaa liikeideaa, tuotetta tai palvelua usealle potentiaaliselle sijoittajalle tai rahoittajalle ja vastaavasti sijoittajat ja rahoittajat pääsevät perehtymään useaan erilaiseen liikeideaan, tuotteeseen ja palveluun.

Mobiilipelien markkinoiden osalta merkittävimpiä tapahtumia ovat Pocket Gamer Connects -tapahtumat Helsingissä, Lontoossa ja San Franciscossa, App Promotion Summit -tapahtumat Berliinissä ja New Yorkissa, Game Developers Conference San Franciscossa (Business of Apps, luettu 21.11.). Myös muita alan mobiilisovelluskehityksen ja pelialan tapahtumia on runsaasti sekä Suomessa että ulkomailla.

Pelialan start-up-yritykselle eri tapahtumissa käymisen olennainen tarkoitus on joko lisätä oman studion tai pelin tunnettavuutta, tai löytää sijoittajia, rahoittajia tai julkaisijoita studiolle tai pelille. Edellinen tapahtuma, johon yrityksenä osallistuimme, oli Pocket Gamer Connects Helsinki. Tavoitteemme tuolle tapahtumalle oli luoda verkostoja ja tutustua julkaisijoihin ja pelialan trendeihin ja alan sekä mobiilisovelluskehityksen yleiseen kehitykseen.

Osallistuimme tapahtumaan ilman etukäteen sovittuja tapaamisia eri tahojen kesken yhtiökumppanin kanssa. Seuraavia tapahtumia silmällä pitäen pyrimme sopimaan useita tapaamisia hyödyllisiksi tai liiketoiminnan kannalta mielenkiintoisiksi kokemiemme tahojen kanssa etukäteen. Onnistuimme kuitenkin pääsemään keskustelemaan useiden potentiaalisten tulevaisuuden yhteistyökumppaneiden kanssa ja kävimme kuuntelemassa useita mielenkiintoisia puheita ja keskusteluja pelialan kehityksestä, uusista teknologioista ja jopa uusista markkinoista. Kokonaisuutena arvioiden koemme ansainneemme kontaktien ja oppien kautta vähintäänkin tapahtuman kulujen arvosta lisäarvoa yrityksellemme.

3.8 Viikko 44

Viikon tavoitteena on kokoustaa yhtiökumppanien kanssa sekä yhtiön asioista, että peliprojektin jatkokehityksestä. Pyrin myös saamaan Digidemon konseptituen hakemuksen valmiiksi.

Maanantai 29.10.2018

Edellisenä perjantaina sovitun yhtiökokouksen pitäminen. Kokouksessa keskustelimme muun muassa nykyisten projektien etenemisestä, tulevista hankinnoista toimitiloihin, sosiaalisen median näkyvyydestä sekä jokaisen yhtiömiehen tulevista tehtävistä. Tämän kokouksen jälkeen pidimme yhtiömme konseptisuunnittelijan ja pelisuunnittelijan kanssa palaverin erään peliprojektin jatkokehittämisestä.

Kokouksen jälkeen teimme myös selvityksiä yhtiömiesten kanssa työhön liittyvien varusteiden hankinnasta sekä selvittelimme sosiaalietuuksien maksuja koskeneita epäselvyyksiä. Yhtiöllämme ei vielä ole varaa maksaa palkkaa tai säännöllisesti tarjota yhtiömiehille mahdollisuutta yksityisottoihin.

Tiistai 30.10. 2018

Riimu Gamesin tiiminvetäjä oli saanut vihiä edullisista toimitiloista Oulun keskustassa. Kävimme katsomassa näitä tiloja.

Nykyisiin toimitiloihimme on muuttamassa marraskuusta alkaen alivuokralaiseksemme pieni kahden hengen käännöstoimisto Lingustin. Tämän kielenkäännösyrityksen toinen osakas on jo alivuokralainen Riimu Gamesin kautta, mutta koska heidän yrityksensä tulee maksamaan osan vuokrasta, teimme uudet vuokrasopimuksen sekä Riimu Gamesille että Lingustinille.

Saimme sähköpostia Kanzanilta. Kanzan on ruotsalainen yritys, joka tarjoaa nettisivuston muun muassa pelijulkaisijoiden ja pelikehittäjien yhteen saattamiseksi. He haluavat tehdä yrityksestämme esittelyn nettisivuilleen tarjotakseen mahdollisuuden julkaisijoiden löytämiseen. Heidän palvelunsa on toistaiseksi ilmainen, mutta muuttuu maksulliseksi jossain vaiheessa. Perehdyin heidän portaaliinsa ja nettisivustoon ylipäätään ennen vastaamista.

Kirjoitin Kopioston Digidemo hakemusta Wizard Pong peli-ideasta. Epäilin jossain määrin tämän hakemuksen läpimenoa, koska edellisellä kerralla hyvin omalaatuinen peli-ideamme ei saanut tukea Digidemosta ”uniikkien piirteiden puuttuessa”. Koin, ettei nykyinen hyperkasuaalin genren peli-ideamme välttämättä täytä kovin montaa ”uniikkia piirrettä”, joita Digidemo-hakemuksessa tulisi ilmeisesti olla.

Keskiviikko 31.10.2018

Vastasin Kanzanin haastattelupyyntöön myöntävästi ja aloin koota vastauksia ja materiaalia heidän nettisivuilleen tulevaa julkaisua varten. Aloin koota heiltä saamaani kysymyspatteria varten vastauksia yhdessä yhtiökumppanin kanssa, jotta vastaukset kuvastaisivat aidosti yhtiömme tavoitteita ja tilaa.

Selvitin yhtiökumppanin kanssa TE-toimiston kanssa tulleita epäselvyyksiä ja välitin yhtiökumppanille muun muassa kuukausittaisia tilioitteita. Kävin viemässä yhtiön kuitteja ja tiliotteen tilitoimistollemme.

Torstai 1.11.2018

Sain tilitoimistolta kysymyksiä edellisen kuukauden aikana tapahtuneista tilitapahtumista. Yhdelle laskulle ei löytynyt tilitapahtumaa, yhdelle kuitille, joka oli toimitettu kulukorvausta varten, ei ollut tehty kulukorvausottoa yrityksen tililtä ja yhdelle laskulle ei löytynyt kuittia, josta olisi näkynyt ostoksen arvonlisäveron osuus. Selvitin näitä laskuihin liittyviä epäselvyyksiä palveluidentarjoajilta, tililtä nostamaton kulukorvaus oli oma virheeni ja se oli helppo selvittää tilitoimiston kanssa.

Pidimme pientä palaveria tiimin kesken meneillään olevista projekteista ja tulevista tapahtumista. Kokosin Kanzanille vastaamista varten materiaaleja kasaan yhtiökumppanin kanssa.

Perjantai 2.11.2018

Kävin tapaamassa Oulu Game LABin labmasteria, Roberto Hanasia. Roberto on Game LABin aikana ollut suuresti avuksi tiimimme toiminnan kehittämisessä sekä peli-ideoiden ja pelikonseptien kehityksessä. Keskustelimme yrityksen nykyisistä projekteista sekä jatkosuunnitelmista.

Sain selvitettyä joitakin asioita tilitoimistoa varten edellisen kuukauden kuiteista ja olin sähköpostitse ja puhelimitse yhteydessä palveluntarjoajiin ja tilitoimistoon asioiden selvittämiseksi.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyyppejen mukaan

Jälleen tällä viikolla toimin voimakkaasti yrittäjä- ja tekijätoimitusjohtajien mallien mukaisesti. Paneuduin erilaisiin tehtäviin niiden ilmetessä ja tästä johtuen näiden tehtävien priorisointi jäi vähemmälle huomiolle.

Viikkoanalyysi

Tällä viikolla olen tehnyt yhteistyötä Oulu Game LABin kanssa auttaakseni siellä työskenteleviä nykyisiä ja tulevia pelikehitystiimejä luomaan entistä hienompia pelejä. Samoin tällä viikolla yhtiökumppanini teki alivuokralaisellemme Riimu Gamesille palveluksena pelin esittelytrailerin. Itse olen kovin kepeästi lähestynyt ja keskustelut yhden, jos toisen paikallisen pelialan vaikuttajan tai ammattilaisen kanssa, saaden näistä keskusteluista arvokasta oppia ja joskus jälkikäteen myös esimerkiksi sähköpostin kautta konkreettisesti apua oman yritysideoon tai nykyisen yrityksen toiminnan kehittämiseen.

Peliala on näinä päivinä suuresti muodissa. Asiaan vaikuttaa varmasti merkittävät taloudelliset voitot ja suuret yrityskaupat, joista parhaana esimerkkinä käy Supercell-yrityksen myynti kiinalaiselle Tencentille. Yrityskaupassa Tencent sai enemmistö osuuden Supercellista noin 7,4 miljardin dollarin hinnalla, tämä on suurin suomalaisyhtiötä koskenut yrityskauppa toistaiseksi. (Yle 2016. Luettu 21.11.2018.) Yritysostojen lisäksi huomiota sekä alan piireissä kuin myös valtakunnallisessa mediassa ovat saaneet eri pelien esports-kilpailijat ajoittain melko suurillakin voittosummillaan. Esimerkiksi E-sports earnings sivustolla näkyy suomalaisten kilpapelaaajien tämän vuoden voittosummat ja sivuston mukaan kolme suomalaista on ansainnut yli miljoona euroa pelaamalla (2018, luettu 21.11.2018).

Suuret menestykset ruokkivat mielenkiintoa ja innostusta pelialaa kohtaan. Pelialan veteraani Bruce Everiss kirjoittaa artikkelissaan peliyritysten ryhmittymien muodostuvan usein suurten ja menestyvien peliyritysten lähetyville. Oulun ehdottomasti suurin ja menestynein pelialan yritys on mobiilipeliyhtiö Fingersoft. Fingersoft on näyttänyt hienoa esimerkkiä antamalla jotain takaisin ilman suurta haloota pelialan ruohonjuuritasolle, käytännössä koulutukseen. Yritys on tukenut ja ollut voimakkaasti mukana luomassa Oulun pelikampusta, joka nyttemmin tunnetaan Apajanimellä. Ollessani opiskelijana LABilla, Fingersoft toi Ouluun luennoimaan erilaisia pelialan osaajia

ja asiantuntijoita. Nämä luennot olivat kaikille avoimia ja maksuttomia, vaikka yritys oli taatusti saanut maksaa paljon joidenkin puhujien vierailuista.

Tällainen yhteisen hyvän ja yhteisen edun eteen tehty työ näkyy jollain tavalla myös meidän pienessä yrityksessämme. Esimerkkinä vaikkapa se, kuinka helposti kävi yhteisten toimitilojen hankinta Riimu Gamesin kanssa ja kuinka pienet palvelukset tai auttaminen silloin tällöin käy ilman laskuttamista. Tai kuinka start-up-yrityksen toimitusjohtaja käy opiskelijoille suunnatun yrityshautomon ohjaajan kanssa pari tuntia nauhoittamassa animaatioita opiskelijoiden käyttöön tulevista projekteista. Tällaisen ympäristön olemassaolo ei saisi olla itsestään selvyyttä ja sitä tulisi muistaa vaalia.

Mielestäni jokainen pelialan yritys Oulussa on hyvässä ympäristössä kasvaakseen tuottoisaksi ja loistavaksi yritykseksi. Monia asioita on aikojen saatossa tehty oikein ja ilmapiiri on kannustava. Kiitokset asioiden nykytilasta kuuluvat ehdottomasti pitkään vaikuttaneille pelialan toimijoille sekä uusille alalle saapuville, jotka hyviä perinteitä jatkavat. Tästä tilanteesta tulisi jokaisen, myös minun ja yritykseni, ottaa enemmän irti tapaamalla alan ihmisiä ja oppimalla heiltä. Kenties jonkin verran voisi olla jo jaettavaakin.

3.9 Viikko 45

Viikon tavoitteeni on markkinoida yritystämme ja lähettää peliprojektistamme materiaalia julkaisijoille, avustaa Oulu Game LABia tulevien pelien kehittämisessä ja kirjoittaa peliprojektillemme dokumentaatiota.

Maanantai 5.11. 2018

Valmistelin yhtiökumppanin kanssa materiaaleja Tap Tap Gamesille lähettämistä varten. Keskustelin yhtiömiesten kanssa tämän julkaisijan lähestymisestä peli-ideallamme, ja koimme peli-ideamme sopivan varsin hyvin heidän etsimäänsä sosiaalisia elementtejä sisältävien hyperkasuaalien pelien muottiin.

Selvitimme yhtiökumppanin kanssa Kelaa varten asioita ja kokosimme materiaaleja heille lähetettäväksi. Tein yksityisoton aiemmin sovittujen palkkio-osuuksien mukaan yhtiökumppanille.

Olin yhteydessä kirjanpitoon viime viikolla esille tulleiden epäselvyyksien osalta. Saimme hiukan uutta tietoa yhdeltä näistä palveluntarjoajista, joiden kanssa oli ongelmia. Tarkistin yrityksen tiliä ja lähetin tositteita laskuista tilitoimistolle.

Testasin Wizard Pong -pelin prototyyppiä yhtiökumppanin sekä pelialan ulkopuolisten tuttavien kanssa.

Tiistai 6.11.2018

Jatkoin pelisuunnitelmadokumentin kirjoittamista Wizard Pong -pelille. Kyseessä on ensimmäinen hyperkasuaali pelimme, joka tarkoittaa pelin koostuvan yhdestä yksinkertaisesta pelimekaniikasta ja että pelin aloittamisen tulee olla käyttäjälle nopeaa ja helppoa. Keskustelimme yhtiökumppaneiden kanssa meneillään olevista projekteista.

Maksoin yrityksen laskuja ja lähetin alivuokralaiselle laskun sovitun mukaisesti saamastamme nettilaskusta. Tarkastin myös yrityksen pankkitilin ja kävin huomauttamassa alivuokralaiselle maksamattomista vuokrista. Tein laskut uudelle alivuokralaiselle ja korjasin aiemmat laskut vanhalle alivuokralaiselle.

Testasimme uusimman peli-idean prototyyppiä tiimin kesken ja myös Riimu Gamesin tiiminvetäjän kanssa. Saimme hyvää palautetta ja hyviä jatkokehitysideoita pelin kehityksen. Myös muutama pelattavuuteen ja käytettävyyteen liittyvä bugi löytyi. Keskustelimme tiimin ja Riimu Gamesin tiiminvetäjän kanssa mahdollisesta muutosta uusiin toimitiloihin.

LinkedIn-palvelussa minua lähestyi rekrytointiyrityksen työntekijä. He halusivat tarjota meille mahdollisuuden luoda jo nyt rekrytointikampanjan meidän tarpeidemme mukaisten taitojen löytämiseksi. Kieltäydyin tässä vaiheessa kohteliaasti ja kerroin meidän olevan myöhemmin yhteydessä, mikäli tarvetta tulee.

Keskiviikko 7.11.2018

Kävin Oulu Game LABin labmaster Roberto Hanasin kanssa edustamani urheiluseuran kotisalilla Oulussa. Tarkoituksena oli nauhoittaa motion capture -puvulla ja laitteistolla Game LABin nykyisiä

ja tulevia pelejä varten animaatioiksi erinäisiä liikkeitä, kuten potkuja, lyöntejä ja hyppyjä. Laitteiston kanssa oli ongelmia, ja päätimme yrittää nauhoittaa liikkeitä uudelleen seuraavana aamuna. Kävin Oulu Game LABilla tapaamassa myös liiketoiminnasta vastaavaa ohjaajaa.

Keskustelimme tiimin kanssa mahdollisesta muutosta uusiin tiloihin sekä tiloista, joihin voisimme olla siirtymässä. Kuulin Oulun keskustan toimitilojen lisäksi myös Limingantullissa sijaitsevista toimitiloista, joihin voisimme yrittää koota pientä, oululaista pelialan start-up-yritysten klusteria. Päätin yrittää järjestää tiimillemme mahdollisuuden tutustua sekä keskustan että Limingantullin toimitiloihin tämän viikon perjantaina.

Päivitin yrityksemme liiketoimintasuunnitelmaa vastaamaan yrityksen nykytilaa ja sen nykyisiä tavoitteita. Keskustelin tiimin ohjelmoijan kanssa palautteesta, jota olin saanut Wizard Pong -pelin testauksesta.

Lähetin valmiiksi saadut materiaalit ja vastaukset Kanzanille. Saimmekin hyvin pian oman esittelymme heidän nettisivuilleen, mutta väärillä kuvilla. Kävin heidän yhteyshenkilönsä kanssa keskustelua, ja kuvat luvattiin vaihtaa oikeisiin mahdollisimman pian.

Torstai 8.11.2018

Kävin aamulla tekemässä eilen kesken jääneet animaatioiden nauhoituksen Oulu Game LABille. Nauhoituksissa oli mukana Game LABin tiimi Nailed IT, joka tarvitsee peliprojektiinsa toiminnallisia liikeanimaatioita. Nauhoitimme heille muun muassa väistöjä, hyökkäyksiä, hyppyjä ja laskeutumisia peliä varten.

Tilitoimistolta tuli pyyntö edellisen kuukauden tiliotteen saamiseksi, lähetin heille tarvittavan dokumentin. Saimme valmiiksi materiaalin Tap Tap Gamesille lähettämistä varten ja toimitimme tiedot nettilomakkeen kautta.

Kävimme keskusteluja tiimin kanssa projekteista ja tulevista tapahtumista. Lähetin sähköpostia Oulun yliopiston työryhmälle, olemme odotelleet heiltä jo viikon ajan vastausta ja näin ajankohtaiseksi herätellä heitä meidänkin olemassaolosta.

Riimu Gamesin osakas antoi minulle vinkin Yunoia-palvelusta, johon pelikehittäjät voivat luoda tilejä peli-ideoilleen ja pelikonsepteilleen. Näitä peli-ideoita, konsepteja ja myös valmiita pelejä voi Yunoiaassa esitellä julkaisijoille ja rahoittajille.

Perjantai 9.11.2018

Kävimme tiimin ja Riimu Gamesin tiiminvetäjän kanssa tutustumassa mahdollisiin uusiin toimitiloihin Oulun keskustassa ja Limingantullissa. Tutustumisen jälkeen pidimme pientä palaveria tiloja vuokraavan henkilön kanssa nykyisellä toimistollamme ja lähestyimme kahta muuta oululaista pelialan yritystä mahdollisesta kumppanuudesta Limingantullin toimitiloissa.

Tein Wizard Pong -pelistä esittelyn Yunoia-palveluun. Perehdyin mobiilipelien markkinoiden nykytilaan Game Refineryn uutiskirjeessä mainitun Game Analyticsin raportin pohjalta. Raportissa oli paljon päivitettyä ja olennaisesti yrityksemme toimintaan liittyvää tietoa. Jaoin raportin myös yhtiökumppaneille luettavaksi. Aloin järjestämään yritykselle omaa Googlen G-suite tiliä yritykselle yhdessä toisen yhtiökumppanin kanssa.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyypin mukaan

Tämän viikon tehtävissä näkyy monipuolisesti hiukan erilaisia toimitusjohtajatyypin piirteitä. Tein jonkin verran myynnillisen toimitusjohtajan töitä valmistelemalla materiaaleja julkaisijalle ja kokoamalla eri lähteisiin esittelyitä tiimistämme ja peliprojekteistamme. Tällä viikolla perehdyin myös yrityksemme strategiaan ja liiketoimintamalliin pohtimalla ja päivittämällä liiketoimintasuunnitelmaamme. Lisäksi minulle ominaiseen tyyliin tein yrittäjä- ja tekijätoimitusjohtajan tavoin itse erilaisia töitä.

Viikkoanalyysi

Hyperkasuaalien mobiilipelien elinkaari usein erittäin lyhyt. Tämä johtuu osaltaan siitä, että käyttäjälle ei koidu kustannuksia pelin vaihtamisesta, peleissä ei usein ole erilaisia syvyyttä luovia tekijöitä eikä pelillä välttämättä ole ajateltu olevan kovin pitkää elinkaarta yhden pelaajan käsissä. Hyperkasuaaleja pelejä nousee kuitenkin jatkuvasti esille erilaisten mainosten kautta ja erilaiset trendit tuntuvat seuraavan toisiaan. Aika ajoin myös vanhat hyperkasuaalit pelit nousevat uudelleen esille viimeisimmän trendin palatessa takaisin aiempien hittipelien luo.

Mobile free to play -sivusto on eräässä artikkelissaan listannut kymmenen suosituinta hyperkasuaalien pelien pelimekaniikkaa. (Lähde: <https://mobilefreetoplay.com/top-10-game-mechanics-for-hyper-casual-games/>. Luettu 21.11.2018.) Nämä kymmenen pelimekaniikkaa ovat artikkelin mukaan ajoittaminen, pinoaminen, kääntäminen, ketteryyspelit, nousemis- tai laskeutumispelit, väistäminen, yhdistäminen, joutilas, kasvaminen ja pulmapelit. Lista ei ole hyperkasuaalien pelien pelimekaniikkojen osalta poissulkeva eivätkä välttämättä kaikki mainituilla pelimekaniikoilla toimivat pelit ole hyperkasuaaleja pelejä. Tätä listausta pidän erittäin hyvänä kuvauksena siitä, millaisiin pelimekaniikkoihin miltei kaikki hyperkasuaalit pelit luottavat pelisuunnittelussaan.

Näillä erilaisilla pelimekaniikoilla vastaavasti näkyy ajoittain selkeä nousu ja lasku mobiilipelien markkinoilla. Joskus pinnalla ovat erilaiset väistämiseen perustuvat pelit ja joskus taas suosiossa ovat pinoamismekaniikalla toimivat pelit. Olennaista hyperkasuaalien pelien markkinoilla menestymisessä on oikea ajoitus ja riittävän omaperäinen ote jonkin pelimekaniikan käyttämiseen omassa pelissään.

Ajoittain saattaa löytyä myös uusia pelimekaniikkoja, jotka nousevat suosituiksi hiteiksi. Esimerkiksi Voodoo peliyhtiön materiaaleissa pelikehittäjille mainitaan Ballz-nimisen pelin tuoneen uuden ja erilaisen pelimekaniikan hyperkasuaaleihin peleihin. Tämän uuden, helposti opittavan ja miellyttävän näköisen pelimekaniikan ansiosta peli sai suuren määrän latauksia ja oli menestys hyperkasuaalien pelien markkinoilla. Peli aiheutti trendin, jossa erilaisia pelimekaniikan kopioita alkoi ilmestyä markkinoille nauttimaan alkuperäisen pelin suosiosta.

Tällä hetkellä yrityksessämme on työn alla pelimekaniikka, jota ei ole näkynyt pelimarkkinoilla meidän suunnittelemassamme muodossa ja kontekstissa. Tavoitteemme on päästä iskemään Ballz-pelin tavalla uusille markkinoille ja sitä kautta luomaan omaa trendiä, jota muut myöhemmin voivat matkia.

3.10 Viikko 46

Viikon tavoitteena on uuden verkkoaseman käyttöönotto, pelitestauksen järjestäminen uudelle pelillemme, perehtyä mahdolliseen yhteistyöhön useamman peliyrityksen klusterin luomisesta sekä

tehdä hakemus BusinessOululle ensi tammikuun Pocket Gamer London -tapahtumaan osallistumisesta.

Maanantai 12.11. 2018

Asensimme yhtiökumppanin kanssa toimiston seinälle tilaamamme valkotaulun. Pidimme yhdessä tiimin kanssa kokouksen, jossa päätimme suunnan yrityksen toiminnalle. Kävin keskusteluja yhtiömiesten kesken nykyisten projektien jatkosta ja seuraavista vaiheista. Sähköpostitse viestintää alihankintaprojektin asiakkaan kanssa.

Aloin siirtämään ja kokoamaan yrityksen tiedostoja ja materiaaleja aiempaa organisoidumpaan järjestykseen uudelle verkkoasemalle. Kävin sähköpostitse keskusteluja Kanzanin kanssa oman esittelysivumme korjaamiseksi haluamaamme muotoon.

Tiistai 13.11.2018

Vastasimme yhtiökumppanin kanssa asiakkaan kysymyksiin. Tarvitsin yhtiökumppanin apua teknisen puolen kysymyksiin vastaamiseen. Sovimme samalla palaverin asiakkaan kanssa seuraavalle viikolle. Jatkoin uuden verkkoaseman järjestelyä ja tiedostojen siirtoa pois vanhalta verkkoasemalta. Keskusteluja pelisuunnittelusta ja Wizard Pong -pelin seuraavista vaiheista.

Keskiviikko 14.11.2018

Jatkoin sähköpostitse keskustelua asiakkaan kanssa. Valmistauduin tulevaan palaveriin asiakkaan kanssa käymällä tilannetta avaavia keskusteluja yhtiökumppaneiden kanssa. Keskustelimme myös nykyisestä peliprojektista ja mahdollisesta tulevasta yhteistyökuvioista tunnetun oululaisen yrittäjän ja näyttelijän kanssa.

Lähetin tukihakemuksen BusinessOululle koskien Pocket Gamer Connects Lontoo -tapahtumaa. Mikäli kolme oululaista pelialan yritystä hakevat tukea tapahtumaa varten, Business Oulu tarjoaa tapahtumaan osallistuville yrityksille yhden lipun tapahtumaan sekä esittelypöydän tapahtumassa.

Torstai 15.11.2018

Kuluneen viikon aikana olemme keskustelleet kolmen muun pelikehittäjän, Riimu Gamesin, Rat Crew:n ja Resistance Gamesin, kanssa mahdollisuudesta ottaa yhteisesti vuokralle suuri toimistotila Limingantullissa. Tästä voisi tulla merkittäviä synergia etuja yrityksille ja tämä voisi avata ovia poikkeuksellisen hyvään yhteistyöhön näiden yritysten välillä. Kävimme nyt katsomassa ensimmäistä kertaa yhdessä kyseisiä toimitiloja ja kaikki tuntuivat lähtökohtaisesti pitävän tiloista. Seuraava askel olisi vuokrasta ja kullekin yhtiölle kuuluvista työtiloista neuvottelu ja sopiminen.

Kävin tapaamassa liiketoiminnassa avustavaa mentoria Oulu Game LABilla ja sain paljon hyviä ohjeita yritystoiminnan kehittämiseen. Keskustelun aikana minulle selkiytyi merkittävästi yrityksen johdon merkitys ja tarkoitus yritystoiminnassa. Minulle myös avautui uudella tapaa toimintatapojen, yrityksen kulttuurin ja strategian kolmikanta sekä näiden vaikutukset toisiinsa.

Kävin keskusteluja yhtiökumppanien kanssa projektien etenemisestä sekä yhtiömme osallistumisesta pelitestaustapahtumaan Oulu Game LABilla myöhemmin tänään.

Perjantai 16.11.2018

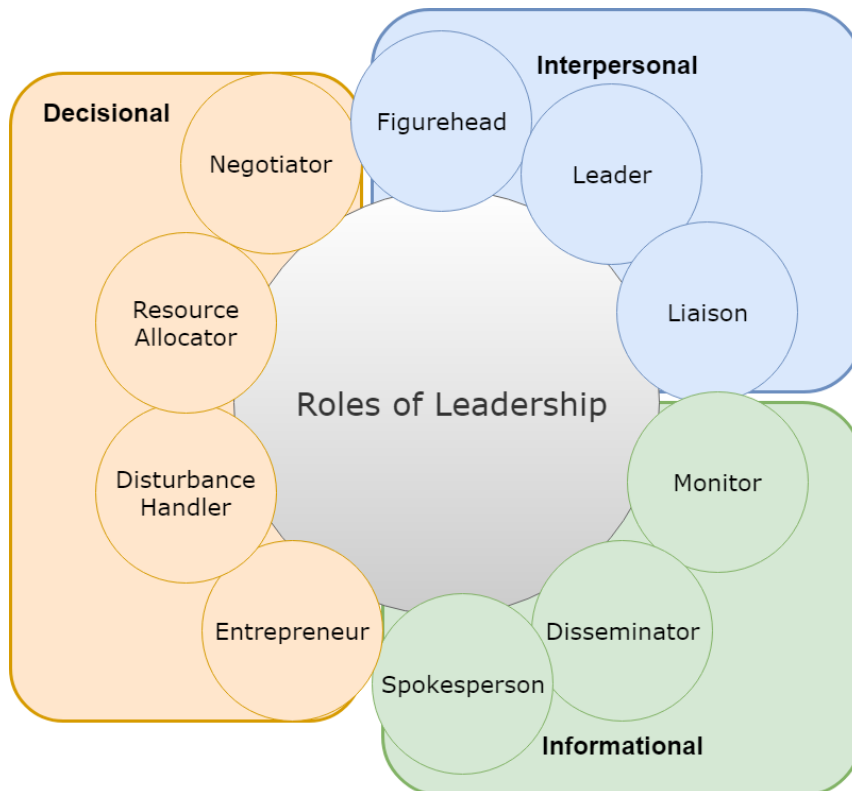
Sain järjestettyä uuden verkkoasemamme yrityksellemme valmiiksi ja jaoin sen kaikille yhtiömiehille. Vastailin lukuisiin sähköposteihin päivän aikana. Iltapäivästä pidin Oulu Game LABin pelitiimien tuottajille koulutuksen motivaatiosta Kari-Pekka Heikkisen materiaalien pohjalta. Tuottajien kanssa kävimme hyviä keskusteluja ryhmän johtamisesta ja luovan tiimin motivaation ylläpitämisestä ja motivaation luomisesta.

Oman toiminnan arviointi toimitusjohtajatyypin mukaan

Viikon toimeni painottuivat taas kerran yrittäjä- ja tekijätoimitusjohtajan rooleihin. Tein erilaisia töitä, jotka välttämättä eivät olisi toimitusjohtajalle kuuluneet, mutta jotka oli kuitenkin tehtävä. Koen oppineeni jossain määrin delegoimaan tehtäviä, mutta sekä delegoinnin että priorisoinnin suhteen minulla on vielä paljon opittavaa.

Viikkoanalyysi

Toimitusjohtajan tehtävät pelialan yrityksessä ovat ensisijaisesti viestintää ja kommunikointia sekä oman yrityksen sisällä että yrityksen sidosryhmien suuntaan. Henry Mintzberg on jakanut johtamisen kymmeneen rooliin, jotka jakautuvat kolmeen kategoriaan. Nämä on esitetty selkeästi MindTools-verkkosivuston artikkelissa (2018, luettu 26.11.2018). Mintzbergin roolit ovat kategorioittain alla olevassa kuvassa.



Kuva 5. Mintzbergin määrittämät johtajan roolit kategorioittain.

Ensimmäinen kategoria johtajuuden rooleista on ihmissuhteisiin painottuvia rooleja. MindToolsin artikkelin mukaan, näitä rooleja ovat johtajan toimiminen yrityksen keulakuvana (figurehead), työtehtävissä johtajuuden osoittaminen ja esimiestehtävien hoitaminen (leader) sekä kommunikointi yrityksen sisäisten ja ulkopuolisten kontaktien kanssa (liaison). Toinen kategoria on tietojenkäsittelyyn ja hallintaan liittyvät roolit. Näitä rooleja puolestaan ovat tiedonhaku ja työntekijöiden seuranta (monitor), kerätyn tiedon välittäminen eteenpäin yrityksen sisällä (disseminator) ja tiedon välittäminen yrityksen ulkopuolisille tahoille (spokesperson). Kolmas kategoria käsittää päätöksentekoon liittyviä rooleja. Tämän kategorian rooleja ovat muutosten luonti ja hallinta organisaatiossa sekä ongelmanratkaisu (entrepreneur), konfliktien hallinta ja

selvittäminen sekä työyhteisön kiistojen ratkaisu (disturbance handler), tehtävien jako ja yrityksen resurssien hallinta (resource allocator) ja yksiköiden, osastojen tai organisaation neuvotteluihin osallistuminen ja johtaminen.

Olen havainnut eri viikkoina johtajan tehtävässä korostuvan erilaiset Mintzbergin määrittelemät roolit. Huomattavan suureen osaan työstä kuuluu kuitenkin keskustelu tai muu viestintä eri osapuolten suuntaan. Näitä ovat pelialan yrityksen toimitusjohtajalle luonnollisesti omat yhtiökumppanit ja yrityksen olennaiset sidosryhmät, kuten alihankintatöiden asiakkaat, pelien julkaisijat, yritystoiminnassa auttavat yhteistyökumppanit sekä alan muut toimijat. Mielestäni hyvän johtajan tulee pystyä toimimaan kaikissa mainituissa rooleissa, mutta myös tunnistamaan hänelle itselleen luontevimmat ja vastaavasti haastavimmat roolit. Pitkän aikavälin tavoitteena voi olla kaikissa eri rooleissa onnistuminen ja pätevöityminen kaikkien roolien tehtäviin. Huomattavaa on kuitenkin, että omien heikkouksien kääntäminen vahvuuksiksi voi viedä paljon aikaa ja tästä johtuen tiettyjen hankalaksi koettujen tehtävien delegointi lieenee usein erittäin hyvä ratkaisu. Omalta osaltani tällaisia tehtäviä ovat tiedon välittäminen sekä sisäisesti että ulkoisesti, ja yhtiökumppaneiden työtehtävien seuranta ja hallinta. Pyrin kehittämään itseäni tiedon välittämiseen liittyen ja vastaavasti löytämään tehokkaan ratkaisun työtehtävien seuraamiselle delegoimalla sen projektinhallinnasta kiinnostuneelle yhtiökumppanille.

4 POHDINTA JA PÄÄTELMÄT

Opinnäytetyön kirjoittaminen päiväkirjamuotoisena raporttina tarjosi hyvän mahdollisuuden seurata ja arvioida omaa työtään suoraan töiden ohessa. Koen oppineeni refleктоimaan tekemiäni asioita ja miettimään niiden merkitystä syvemmin kuin ennen opinnäytetyön kirjoittamista. Mielestäni toiminnassani oli myös selkeä ero sinä aikana, kun en kirjoittanut päivittäisiä raportteja työtehtävistäni verrattuna raportoituun aikaan. Suoritettujen tehtävien kirjoittaminen helpotti muistamaan tehtävät ja myös pysymään paremmin mukana erilaisissa päivästä toiseen jatkuvissa tehtävissä.

Johtajuuden ja johtajana kasvamisen saralla koen kehittyneeni ennen kaikkea yhtiökumppaneiden kanssa käytyjen keskustelujen ja henkilöiden huomioon ottamisen kautta. Olen päässyt käymään syvällisiä keskusteluja yhtiökumppanien kanssa paitsi heidän epäilyksistä, ongelmista ja huolista, myös toiveista ja odotuksista tulevaa varten. Palatakseni lähtötilanteen kuvauksessa käytettyyn Maxwellin johtajuuden tasojen kuvaan, koen kehittyneeni lähemmäs kolmatta porrasta. Varsinaiseksi sinetiksi tuottavuuden portaalle nousemiseksi koen kuitenkin tarvitsevani julkaistavan ja onnistuneen tuotteen. Kolmas taso oli nimetty tuottavuuden mukaan syystä.

Viikkoanalyysien osalta koen, että olisin voinut pohtia aiheita hiukan syvällisemmin oman kehittymiseni ja yrityksen kehittämisen kannalta. Jälkikäteen ajatellen olisin ehkä valinnut joitakin eri aiheita viikkoanalyysieihin käsiteltäväksi. Esimerkiksi johtajuutta ja projektinhallintaa sivutaan päiväkirjaraportoinnissa, mutta ei oteta kovin voimakkaasti käsittelyyn viikkoanalyysissä.

Samaten jälkikäteen pohtien tällainen opinnäytetyö edellyttää lähtötilanteelle selkeän kuvauksen tehtävistä ja kehittymiskohteista. Uutena yrittäjänä ja pelialalle pyrkivänä toimijana, minulta puuttui jossain määrin näkemys ja ennen kaikkea kokemus tällaisten tehtävien ja kehityskohteiden määrittelyyn. Mikäli tekisin opinnäytetyön uudestaan, ottaisin paremmin selvää toimitusjohtajan tehtävistä ja keskittyisin niihin enemmän. Tätä opinnäytetyötä lukiessa on selkeästi havaittavissa kirjoittajan toimiminen aika ajoin johtajan tehtävien ohessa myös muissa rooleissa, kuten pelisuunnittelijana.

Koen oppineeni kuitenkin paljon yritystoiminnasta erilaisista lähtötilanteesta tehdyistä virheistä huolimatta tai ehkä myös juuri niistä johtuen. Toki viisainta olisi perehtyä muiden havaitsemiin

hyviin toimintatapoihin ja seurata niitä, tai omien virheiden sijaan tutustua muiden tekemiin virheisiin ja oppia niistä.

Huomaan toimineeni Kehusmaan toimitusjohtajaroolien mukaan yrittäjätoimitusjohtajan tavoin. Tämä on tarkoittanut aktiivista osallistumista erilaisiin toimiin yrityksessä ja on johtanut erilaisten pienten ja suurten tehtävien hoitamiseen nopeasti. Valitettavasti myös Kehusmaan mainitsemat mahdolliset haasteet ovat toteutuneet. Tällaisia ovat olleet haasteet tehtävien priorisoinnissa, joka on johtanut ajoittain merkitykseltään suurten tehtävien hoitamisen lykkääntymiseen.

Tästä eteenpäin tavoitteenani on keskittyä enemmän myynnillisen toimitusjohtajan tehtäviin, koska se on varmin tapa saada aikaan yritykselle taloudellista tulosta. Loppujen lopuksi yrityksen tarkoitus on tuottaa voittoa omistajilleen ja tämä edellyttää pelialan yritykseltä julkaistuja pelejä tai laskutettavia alihankintatöitä.

Aion myös aiempaan mukana tekemiseen meininkiin tuoda muutosta selkeämmällä toiminnan johtamisella ja ohjaamisella. Tähän liittyy olennaisesti tiettyjen tehtävien delegointi niistä kiinnostuneille ja nämä tehtävät osaaville yhtiökumppaneille.

LÄHTEET

Business of Apps 2018. Top Mobile App Conferences and Events to Go To in (2018). Viitattu 21.11.2018. <http://www.businessofapps.com/guide/mobile-app-conferences-events/>.

Couture, J. The Fire Fades: Dealing with the scourge of burnout in game dev. Viitattu 11.11.2018. https://www.gamasutra.com/view/news/314419/The_Fire_Fades_Dealing_with_the_scurge_of_burnout_in_game_dev.php.

D'Anastasio, C. Inside The Culture Of Sexism At Riot Games. Viitattu 11.11.2018. <https://kotaku.com/inside-the-culture-of-sexism-at-riot-games-1828165483>.

Dice 2015. Is Stress Driving Tech Pros From Video Games? Viitattu 11.11.2018. <https://insights.dice.com/2015/06/09/is-stress-driving-tech-pros-from-video-games/>.

E-sports earnings 2018. Highest Earnings for Finland. Viitattu 21.11.2018. <https://www.esportsearnings.com/countries/fi>.

eTasku 2017. Tilitoimiston valinta – pienyrittäjän pikaopas kirjanpidon ulkoistamiseen. Viitattu 11.11.2018. <https://www.etasku.fi/blogi/tilitoimiston-valinta/>.

Hilla Gaming Ecosystem 2018. About us. Viitattu 21.11.2018. <https://hillagaming.com/#about-section>.

Hyppönen, Henkka. 2014. Pelon hinta. Helsinki: Tammi.

Kehusmaa, Kirsti. 2011. Toimitusjohtaja – Kulmahuoneen kuningas, ritari ja narri. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari.

Maventa 2018. Mikä OVT-tunnus on ja mitä sillä tehdään? Viitattu 21.11.2018.
<https://maventa.zendesk.com/hc/fi/articles/213419585-Mik%C3%A4-OVT-tunnus-on-ja-mit%C3%A4-sill%C3%A4-tehd%C3%A4n->.

Maventa 2018. Verkkolaskutus aloittelijoille. Viitattu 21.11.2018.
<https://maventa.com/verkkolaskutus/aloittelijoille/>.

Maxwell, John. 2002. Johtajuus – mitä jokaisen johtajan tulisi tietää. Hämeenlinna: Päivä Osakeyhtiö.

Patentti- ja rekisterihallitus 2018. Tietoa PRH:sta. Viitattu 21.11.2018.
https://www.prh.fi/fi/tietoa_prhsta.html.

Peterson, S. Ageism: The issue never gets old. Viitattu 11.11.2018.
<https://www.gamesindustry.biz/articles/2018-04-04-ageism-in-games-the-issue-never-gets-old>.

PK-RH-riskienhallinta 2013. Etusivu. Viitattu 21.11.2018. <https://www.pk-rh.fi/>,

Talousverkko 2015. Yrityksen perustaminen ja yhtiömuotojen erot. Viitattu 11.11.2018.
<https://www.talousverkko.fi/yrityksen-perustaminen-ja-yhtiömuotojen-erot/>.

Team Finland 2018. Team Finland lyhyesti. Viitattu 21.11.2018. <https://team.finland.fi/team-finland-lyhyesti>.

Wong, K. 2017. Employees Are More Motivated When Companies Are Transparent About Salary. Viitattu 11.11.2018. <https://www.thecut.com/article/salary-transparency-males-employees-more-motivated.html>.

Ylä-Anttila, A. Supercellin omistus Kiinaan miljardikaupalla – "Iso kasvumahdollisuus mutta säilytämme itsenäisyytemme ja arvomme". Viitattu 21.11.2018. <https://yle.fi/uutiset/3-8974447>.

Yrittäjät 2018. Yrittäjän eläkerajjestelmä. Viitattu 11.11.2018. <https://www.yrittajat.fi/yrittajan-abc/yrittajan-sosiaaliturma/yrittajan-toimeentuloturva/yrittajan-elakejarjestelma-316927>.

LIITELUETTELO

Liite 1: Avoin yhtiö Red Shirt Gamesin liiketoimintasuunnitelman tiivistelmä.

Liite 2: Avoimen yhtiön perustamispaketti, ohjeet, avoimen yhtiön yhtiösopimus pohja Y2-lomake, henkilötietolomake. <https://www.ytj.fi/stc/ytjliitteet/avoinyhtio-perustamispaketti.pdf>

Red Shirt Games is a mobile game company, that is working on developing the most interesting game ideas to concepts, prototypes, demos and finally in to actual games. The team is aiming to create entertaining mobile games for large audiences with popular themes. The company is founded on principles of listening to client feedback, following the analytics and following the markets.

The target customer base of our games and our company are North American and European mobile phone or tablet owners, who enjoy casual or hypercasual games. Slight changes to the customer base comes from the games theme and more exactly defined genre. At the moment our team is heavily focused on easy to start clicker and idle games with entertaining meta game mechanics.

The team is pushing for a new norm to the mobile game industry with the idea of one mobile game per month. The core thought of our approach to game development is to create a game concept or a demo in just four weeks. This prototype must have enough content and quality to be tested and validated with actual users for especially KPIs such as day 1 retention and average daily playing time. After validation, the game is either continued further or the production of that game prototype is put on hold until further notice. We aim to avoid unnecessary work and wasting resources by using agile methods and open work environment. We also benefit from reflecting on our past projects and further improving the agile processes of our game development.

The key resources are the enthusiastic and talented people of the team. The team seeks to work as a nearly autonomous unit, in which each member has an assertive grip to work and seeks to fill his role in the best possible way each day. This reduces the amount of time required for managing the team and lowers the overhead.



PATENTTI- JA REKISTERIHALLITUS

Avoimen yhtiön perustamispaketti

Patentti- ja rekisterihallituksen (PRH) perustamispaketti avoimelle yhtiölle sisältää kaikki perustamisessa ja rekisteriin ilmoittamisessa tarvittavat asiakirjat: **yhtiösopimus, perustamisilmoituslomake Y2 ja henkilötietolomake.**

Yhtiösopimusmalli

PRH:n yhtiösopimusmallin avulla saat avoimen yhtiön vaivattomasti rekisteröidyksi. Sopimusmalliin on laitettu kaupparekisterissä tarkistettavat ns. pakolliset määräykset:

- toiminimi
- kotipaikka
- toimiala
- yhtiömiehet

Mallissa on lisäksi yhtiösopimuksen muuttamista ja avoimista ja kommandiittiyhtiöistä säädetyn lain noudattamista koskevat maininnat.

Liitä yhtiösopimus ilmoitukseen alkuperäisenä, päivättyä ja kaikkien yhtiömiesten allekirjoittamana.

Ohje sopimusmallin täyttämiseen

Kaupparekisteri lukee yhtiösopimuksen optisesti sähköiseen järjestelmään, siksi sopimus tulee kirjoittaa koneella, ei käsin.

Yhtiön edustaminen ja muita mahdollisia sopimussasioita

Lain mukaan jokaisella yhtiömiehellä on oikeus yksin edustaa yhtiötä ja kirjoittaa sen toiminimi yhtiön toimialaan kuuluvissa asioissa. Sopimusmalliin on laitettu tämä lähtökohta.

Huomio! Tätä sopimusmallia ei käytetä, jos toiminimen kirjoitusta halutaan muulla tavalla rajoittaa. Esimerkiksi jos sovitaan, että toiminimen kirjoittaa kaksi yhtiömiestä yhdessä, on sopimusmääräys laadittava avoimista yhtiöistä ja kommandiittiyhtiöistä säädetyn lain 3 luvun 1 §:n mukaan. PRH:n verkkosivulta löytyy linkki mm. tähän lakiin <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/lainsaadanto.html>. Yhtiön kannattaa harkita, halutaanko myös muista asioista sopia; usein on sovittu mm. yhtiön lopettamiseen liittyen.

Toiminimi

Täydennä yhtiösopimukseen yhtiön toiminimi. Avoimen yhtiön toiminimessä tulee olla sana "avoin yhtiö", jollei yhtiömuoto muuten ilmene toiminimestä. Toiminimessä ei saa olla muun henkilön nimeä kuin yhtiömiehen.

Toiminimilain mukaan toiminimen on yksilöitävä haltijansa yritys, eli toiminimi ei voi kuvata ainoastaan toiminnan laatua tai tarjottavia tuotteita. Toiminimi ei myöskään saa sekoittua samalla alalla toimivan yrityksen toiminimeen ja sen tulee lisäksi erottua selvästi jo rekisteröidyistä toiminimistä. Katso lisätietoja toiminimestä kaupparekisterin kotisivuilta www.prh.fi > **Kaupparekisteri**.

Ennakkoon ei voi täysin varmistua siitä, onko toiminimi rekisteröitävissä. Rekisteröityjä ja vireillä olevia toiminimiä voitte kuitenkin tutkia itse PRH:n Virre-tietopalvelusta osoitteessa www.virre.fi. Myös tavaramerkit otetaan nimitutkimuksessa huomioon. Tavaramerkkitietokanta löytyy osoitteesta www.prh.fi > **Tavaramerkit**

Perustamisilmoituslomakkeella Y2 voitte ilmoittaa toiminimen lisäksi nimivaihtoehdot 2. ja 3. Jos toiminimi ei ole rekisteröitävissä, järjestyksessä ensimmäinen hyväksyttävissä oleva nimivaihtoehto rekisteröidään. Asiakkaaseen ei olla erikseen yhteydessä nimesteen vuoksi.

Kotipaikka

Täydennä yhtiösopimukseen yhtiön kotipaikka, joka on Suomessa oleva kunta.

Toimiala

Täydennä yhtiösopimukseen yhtiön toimiala. Hyvin laaditusta toimialasta käy selvästi ilmi, millä alalla yhtiö toimii ja mitä se tekee, esim. ajoneuvojen korjaus, huolto ja kauppa. Toimialan tulee olla totuudellinen, siihen tulee ottaa kaikki ne alat, joilla yhtiö toimii tai aikoo toimia. Toimialaa ei ole kuitenkaan syytä kirjoittaa liian laveaksi, sillä se saattaa vaikeuttaa toiminimen rekisteröintiä. Toiminimisuoja määräytyy viime kädessä yrityksen tosiasiallisen toimialan perusteella.

Yhtiömiehet ja yhtiöpanokset

Täydennä kohtaan yhtiömiesten nimet. Avoimessa yhtiössä on vähintään kaksi yhtiömiestä, jotka harjoittavat yhteisesti elinkeinotoimintaa yhtiösopimuksen perusteella. Yhtiömiehet voivat olla joko luonnollisia henkilöitä tai yhteisöjä kuten muita yhtiöitä.

Avoimen yhtiön yhtiömiesten ei ole pakko sijoittaa yhtiöön rahapanosta - pelkkä työpanoskin riittää. Em. panoksia ei ilmoiteta kaupparekisteriin. Niistä on yhtiömiesten kuitenkin suositeltavaa sopia yhtiösopimuksessa.

Yhtiösopimuksen muuttaminen

Yhtiösopimusmallin mukaan sen muuttamiseen vaaditaan kaikkien yhtiömiesten yksimielinen päätös.

MAKSUOHJE

Maksa käsittelymaksu etukäteen ja liitä **tosite maksusta ilmoitukseen**. Tositteessa tarvittavat tiedot:

- Maksun maksaja
- Maksun saaja (PRH) ja tilinumero, jolle maksu maksettu (PRH:n pankkitili)
- Arkistointitunnus
- Maksettu summa euroina
- Viestikentässä tietoina toiminimi ja perustamisilmoitus. Viitekenttä jätetään tyhjäksi.

Hyväksymme vain kuitin, josta ilmenee maksun tilin olevan "Maksettu" tai "Käsitelty". Ilmoitukseen liitettävä tosite voi olla tuloste lopullisesta maksutapahtumasta, jossa on pankin arkistointitunnus, kopio tiliotteesta tai maksuautomaatilta saatu kuitti.

Maksu maksetaan jollekin seuraavista tileistä:

Pohjola Pankki Oyj FI35 5000 0120 3783 43 OKOYFIHH
Nordea Pankki Suomi Oyj FI07 1660 3000 1119 58 NDEAFIHH
Danske Bank Oyj FI72 8000 1300 0499 22 DABAFIHH

Jos ilmoitus jätetään Patentti- ja rekisterihallituksen asiakaspalveluun, Sörnäisten rantatie 13 C, Helsinki, voi ilmoituksen maksaa myös pankkikortilla, Visa-, Visa Electron, OK-, Eurocard-, Mastercard-, Diners Club- tai American Express -luottokorteilla.

Lisäohjeita hinnastosta, maksuohjeista ja ilmoitusmenettelystä: www.prh.fi .

Lisäohjeita kaupparekisteri-ilmoitusten tekemisestä löytyy PRH:n kotisivuilta osoitteesta <http://www.prh.fi>
> Kaupparekisteri. Ohjeistusta saa tarvittaessa myös kaupparekisterin neuvonnasta numerosta 029 509 5900.

Avoimen yhtiön yhtiösopimus

Me allekirjoittaneet perustamme yhtiön seuraavin ehdoin:

1. Yhtiön toiminimi

Yhtiön toiminimi on avoin yhtiö
2. vaihtoehto on avoin yhtiö
3. vaihtoehto on avoin yhtiö

Hyväksymme toiminimen ja vaihtoehdot rekisteröitäväksi ilmoitetussa järjestyksessä.

2. Kotipaikka on

3. Toimiala

Yhtiön toimiala on

4. Yhtiömiehet

5. Toiminimen kirjoittaminen

Toiminimen kirjoittaa kukin yhtiömies yksin.

6. Yhtiösopimuksen muuttaminen

Muutokset yhtiösopimukseen on tehtävä kaikkien yhtiömiesten sopimuksella.

7. Lain soveltaminen

Muilta osin noudatetaan lakia avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä.

8. Allekirjoitus

Tästä yhtiösopimuksesta on tehty kappaletta, yksi kullekin yhtiömiehelle.

Yksi alkuperäinen allekirjoitettu sopimus toimitetaan kaupparekisterille perustamisilmoituksen liitteenä.

Paikka ja päiväys:

Kaikkien yhtiömiesten allekirjoitukset ja nimenselvennykset:

Tyhjennä lomake



YRITYS- JA
YHTEISÖTIETOJÄRJESTELMÄ



Viranomaisen merkintöjä

PERUSTAMISILMOITUS
Avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö
ja verotusyhtymä

Y2

Lomakkeella voi ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonnäkövelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantaja-rekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

Lähetä lomake osoitteeseen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

| | |
|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|
| Yrityksen nimi | |
| Toiminimi (varmistuu vasta, kun nimi on hyväksytty kaupparekisterissä) | Yrityksen kieli |
| | <input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi |
| Toinen nimivaihtoehto | Kolmas nimivaihtoehto |
| | |

| |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Yritys ilmoittautuu (ilmoita tiedot Verohallinnolle sivulla 5–6) |
| <input type="checkbox"/> Kaupparekisteriin (liitä mukaan kuitti käsittelymaksusta) Huom. Verotusyhtymää ei merkitä kaupparekisteriin |

| |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Rekisteröinnin ajankohtaa koskeva pyyntö kaupparekisteriin / kiirehtimispyyntö (ei koske osoite- ja yhteystietomuutoksia) Kaupparekisteri-ilmoitukset käsitellään saapumisjärjestyksessä. Poikkeuksia voidaan tehdä vain painavan syyn perusteella. Pyyntö huomioidaan mahdollisuuksien mukaan. |
| <input type="checkbox"/> Merkitse rasti, jos kyseessä on rekisteröinnin ajankohtaa koskeva pyyntö. Huom. Perustele pyyntö erillisellä liitteellä. |

| |
|---------------------------------|
| Kotipaikka |
| Kunta |
| Ulkomaisen yrityksen kotivaltio |
| |

| | |
|------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| Muut mahdolliset toiminimet (täytä tarvittaessa) | |
| Rinnakkaisnimenimet (toiminimen vieraskieliset käännökset) | |
| | |
| Aputoiminimi | Aputoiminimellä harjoitettava toiminta |
| | |
| Aputoiminimi | Aputoiminimellä harjoitettava toiminta |
| | |

| | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------|----------------|---------------------------|-------------|------------------|--|
| Julkiset yhteystiedot PRH ja Verohallinto (posti- tai käyntiosoite on pakollinen) | | | | | | | |
| C/O tarkenne postiosoite | | | | C/O tarkenne käyntiosoite | | | |
| | | | | | | | |
| Postiosoite (katu tai tie) | Talon nro | Porras | Huoneiston nro | PL | Postinumero | Postitoimipaikka | |
| | | | | | | | |
| Käyntiosoite (katu tai tie) | Talon nro | Porras | Huoneiston nro | | Postinumero | Postitoimipaikka | |
| | | | | | | | |
| Sähköposti | Puhelin | | | Kotisivun osoite | | | |
| | | | | | | | |

| | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|--------------------------------------------------------|------------|
| Tilikausi alkaa yrityksen perustamispäivästä tai ulkomaisella yrityksellä siitä, kun toiminta alkaa Suomessa. | | | |
| Perustamispäivä tai toiminnan alkaminen Suomessa | pp.kk.vvvv | Ensimmäisen tilikauden päättymispäivä (enintään 18 kk) | pp.kk.vvvv |
| | | | |

Seuraava tilikausi alkaa automaattisesti ensimmäisen tilikauden jälkeen ja kestää vuoden.

YTJ 1002 1.2018

Perusosa, sivu 1 (6)

Seuraava sivu



Y2

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|
| <input type="checkbox"/> Yritys jatkaa edeltävän yrityksen elinkeinotoimintaa tai liiketoimintaa (esim. toiminnesta ky:ksi), ks. täyttöohje. Täytä lisäksi henkilötietolomake. | |
| Edeltävän yrityksen nimi | Y-tunnus |
| | |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (viisinumeroinen TOL 2008 -luokituksen mukainen koodi, lisätietoja koodista on Tilastokeskuksen sivulla) | |
| | |

| | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Yritysmuoto | | |
| <input type="checkbox"/> avoin yhtiö | <input type="checkbox"/> kommandiittiyhtiö | <input type="checkbox"/> muu (verotusyhtymä) |
| Liitelomake Verohallinnolle | | |
| <input type="checkbox"/> 6204 Liitelomake ulkomaisen yrityksen rekisteröintiä varten | | |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Ilmoita tässä päivä, jolloin yhtiösopimus on allekirjoitettu (liitä mukaan alkuperäinen yhtiösopimus). Verotusyhtymän on liitettävä mukaan kopio saantokirjasta, esim. kauppakirjasta tai lahjakirjasta. | pp.kk.vvvv |
| | |

YTJ 10022

| | | |
|-------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------|
| Lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (esim. asiamies tai tilitoimisto) | | |
| Henkilön ja yrityksen nimi | | |
| | | |
| Postiosoite | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | |
| Puhelin | Sähköposti | |
| | | |

| |
|--------------------------------------------------------------------|
| Lisätietoja PRH:lle (ilmoita lisätiedot Verohallinnolle sivulla 6) |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |

| | | |
|--------------------------|----------------------------------|---------|
| Päiväys ja allekirjoitus | | |
| Päiväys | Allekirjoitus ja nimen selvennys | Puhelin |
| | | |

Tietosuojaseloste: EU:n yleisen tietosuojalain 13 ja 14 artiklan mukaiset tiedot lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä saa osoitteesta yti.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.



Y2

YTJ 10023

| Yhtiömiehet tai verotusyhtymän osakkaat (täytä lisäksi henkilötietolomake) | | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------------|--------------|---------------------------------------|--------------|
| Yhtiömiehen nimi | | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | | Y-tunnus | |
| | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Vastuunalainen yhtiömies | Osakkuus alkanut | Osuus varallisuudesta | | Osuus tulosta | |
| | pp.kk.vvvv | murtolukuna | prosentteina | murtolukuna | prosentteina |
| <input type="checkbox"/> Äänettömän yhtiömies | | | | | |
| Äänettömän yhtiömiehen pääomasijoitukset yhteensä | | euroa | | Äänettömän yhtiömiehen korkoprosentti | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------|------------------|--------------------------|--------------|---------------------------------------|--------------|
| Yhtiömiehen nimi | | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | | Y-tunnus | |
| | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Vastuunalainen yhtiömies | Osakkuus alkanut | Osuus varallisuudesta | | Osuus tulosta | |
| | pp.kk.vvvv | murtolukuna | prosentteina | murtolukuna | prosentteina |
| <input type="checkbox"/> Äänettömän yhtiömies | | | | | |
| Äänettömän yhtiömiehen pääomasijoitukset yhteensä | | euroa | | Äänettömän yhtiömiehen korkoprosentti | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------|------------------|--------------------------|--------------|---------------------------------------|--------------|
| Yhtiömiehen nimi | | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | | Y-tunnus | |
| | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Vastuunalainen yhtiömies | Osakkuus alkanut | Osuus varallisuudesta | | Osuus tulosta | |
| | pp.kk.vvvv | murtolukuna | prosentteina | murtolukuna | prosentteina |
| <input type="checkbox"/> Äänettömän yhtiömies | | | | | |
| Äänettömän yhtiömiehen pääomasijoitukset yhteensä | | euroa | | Äänettömän yhtiömiehen korkoprosentti | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------|------------------|--------------------------|--------------|---------------------------------------|--------------|
| Yhtiömiehen nimi | | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | | Y-tunnus | |
| | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Vastuunalainen yhtiömies | Osakkuus alkanut | Osuus varallisuudesta | | Osuus tulosta | |
| | pp.kk.vvvv | murtolukuna | prosentteina | murtolukuna | prosentteina |
| <input type="checkbox"/> Äänettömän yhtiömies | | | | | |
| Äänettömän yhtiömiehen pääomasijoitukset yhteensä | | euroa | | Äänettömän yhtiömiehen korkoprosentti | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------------------|------------------|--------------------------|--------------|---------------------------------------|--------------|
| Yhtiömiehen nimi | | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | | Y-tunnus | |
| | | | | | |
| <input type="checkbox"/> Vastuunalainen yhtiömies | Osakkuus alkanut | Osuus varallisuudesta | | Osuus tulosta | |
| | pp.kk.vvvv | murtolukuna | prosentteina | murtolukuna | prosentteina |
| <input type="checkbox"/> Äänettömän yhtiömies | | | | | |
| Äänettömän yhtiömiehen pääomasijoitukset yhteensä | | euroa | | Äänettömän yhtiömiehen korkoprosentti | |
| | | | | | |

Tarvittaessa tyhjää sivua voi kopioida.

YTJ 1002 1.2018

Perusosa, sivu 3 (6)

Lomakkeen alkuun

Seuraava sivu



Y2

KAUPPAREKISTERIIN ILMOITTAMISTA KOSKEVAT TIEDOT

| | |
|-----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| Yhtiömiehen edustamisoikeus | |
| <input type="checkbox"/> | Toiminimen kirjoittaa vastuunalainen yhtiömies yksin. |
| <input type="checkbox"/> | Toiminimi kirjoitetaan muulla tavalla, joka käy ilmi yhtiösopimuksen _____ kohdasta. |

| | | |
|----------------------------------------------------|--------------------------|------------------------------|
| Toimitusjohtaja (täytä lisäksi henkilötietolomake) | | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomen) |
| | | |

| | |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------|
| Prokuristi (täytä lisäksi henkilötietolomake) | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) |
| | |
| Miten yhtiötä edustetaan (yksin vai kenen kanssa yhdessä) | Kansalaisuus (jos ei Suomen) |
| | |

YTJ 10024

| | |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------|
| Prokuristi (täytä lisäksi henkilötietolomake) | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) |
| | |
| Miten yhtiötä edustetaan (yksin vai kenen kanssa yhdessä) | Kansalaisuus (jos ei Suomen) |
| | |

| |
|---------------------------------------------|
| Muut rekisteröitäviksi ilmoitettavat tiedot |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |
| |



Y2

YTJ 10025

VEROHALLINTOON ILMOITETTAVAT TIEDOT

| | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------------|--------------|--------|---------------------|----|-------------|------------------|
| Vain Verohallintoon ilmoitettava postiosoite (jos eri kuin sivulla 1) | | | | | | |
| Postiosoite (katu tai tie) | Talon nro | Porras | Huoneis- ton nro | PL | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | | | | | |

| |
|---------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Merkitse rasti, jos kommandiittiyhtiö on pääomarahasto |
|---------------------------------------------------------------------------------|

| | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Yritys ilmoittautuu arvonlisävero- velvolliseksi | alkaen (pp.kk.vvvv) | Yritys ei katso olevansa arvonlisä- verovelvollinen (liitä mukaan selvitys perusteluista) | alkaen (pp.kk.vvvv) |
| <input type="checkbox"/> liiketoiminnasta <input type="checkbox"/> ostoista tai omasta käytöstä <input type="checkbox"/> EU-palvelumyynneistä ilmoituksenantovelvolliseksi <input type="checkbox"/> alkutuotannosta | | Peruste sille, että yritys ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen <input type="checkbox"/> vähäinen liiketoiminta (AVL 3 §, 10 000 euroa) <input type="checkbox"/> terveyden- ja sairaanhoitopalvelut (AVL 34 §) <input type="checkbox"/> sosiaalihuolto (AVL 37 §) <input type="checkbox"/> koulutuspalvelut (AVL 39 §) <input type="checkbox"/> rahoitus- ja vakuutuspalvelut (AVL 41 § ja 44 §) <input type="checkbox"/> yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdyskunnan arvonlisäveroton toiminta (AVL 4–5 §) <input type="checkbox"/> esiintymispalkkio tai tekijänoikeuskorvaukset (AVL 45 §) <input type="checkbox"/> kiinteistön luovutukset (AVL 27 §) <input type="checkbox"/> muu veroton toiminta, mikä? <div></div> | |
| Yritys hakeutuu arvonlisävero- velvolliseksi | alkaen (pp.kk.vvvv) | | |
| <input type="checkbox"/> kiinteistön käyttöoikeuden luovuttamisesta (AVL 12 § ja 30 §, liitä mukaan kopio vuokrasopimuksesta tai muu selvitys vuokrattavasta kohteesta ja vuokralaisesta) <input type="checkbox"/> vähäisestä liiketoiminnasta (AVL 3 §, 10 000 euroa) <input type="checkbox"/> yhteisöhankinnasta (AVL 26 f §) <input type="checkbox"/> alkutuotannosta <input type="checkbox"/> yleishyödyllisenä yhteisönä tai uskonnollisena yhdyskuntana (AVL 12 § 1 mom.) | | | |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|
| Yritys hakeutuu ennakoperintärekisteriin (EPL 25 §) (Rekisteriin merkitään aikaisintaan ilmoituksen saapumispäivästä alkaen) | alkaen (pp.kk.vvvv) |
| | |
| Yritys ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi | alkaen (pp.kk.vvvv) |
| | |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Oma-aloitteisten verojen verokausi Jos yrityksen liikevaihto on enintään 100 000 euroa kalenterivuodessa, arvonlisäveron, ennakonpidätykset, työnantajan sosiaaliturvamaksun ja lähdeverot voi ilmoittaa ja maksaa neljännesvuoden jaksossa. Jos liikevaihto on enintään 30 000 euroa, arvonlisäveron voi ilmoittaa ja maksaa kalenterivuositain ja muut verot neljännesvuositain. Liikevaihtoon lasketaan myös yrityksen ulkomainen liikevaihto. | |
| <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on enintään 30 000 euroa <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on yli 100 000 euroa | <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on 30 001–100 000 euroa |
| Haluttu verokausi arvonlisäverotuksessa <input type="checkbox"/> vuosi <input type="checkbox"/> neljännesvuosi <input type="checkbox"/> kuukausi | Haluttu verokausi työnantajasuorituksissa <input type="checkbox"/> neljännesvuosi <input type="checkbox"/> kuukausi |
| Verohallinto päättää verokauden pituuden ja lähettää siitä kirjallisen ilmoituksen. | |



| | | | |
|---------------------------------------------------------------------|-------|---------------------------------------|-------|
| Ennakkoveroa koskevat tiedot | | | |
| | euroa | | euroa |
| Ensimmäisen tilikauden arvioitu liikevaihto | | Ensimmäisen tilikauden arvioitu tulos | |
| Ennakkovero määrätään yhtiömiehille ilmoitetun tulo-osuuden mukaan. | | | |

YTJ 10026

| | |
|----------------------|---------------------------|
| Yrityksen toiminimi: | |
| <div></div> | |
| Y-tunnus: | Ilmoituksen diaarinumero: |
| <div></div> | <div></div> |

Merkitse tälle lomakkeelle viranomaiskäyttöön tarkoitetut henkilötiedot*:

- suomalainen henkilötunnus

- postiosoite, jos henkilö asuu muualla kuin Suomessa

Jos henkilöllä on suomalainen henkilötunnus ja jos hän asuu Suomessa, älä täytä postiosoitetta. Jos henkilöllä ei ole suomalaista henkilötunnusta, ilmoita henkilötunnuksen sijaan syntymäaika.

Jos ilmoitettavia henkilöitä on enemmän kuin lomakkeelle mahtuu, tulosta jatkolomakkeeksi PRH:n kotisivulta henkilötietolomake.

| | | | |
|---------------------------------|-------------|--------------|---------------|
| Sukunimi | Etunimet | | Henkilötunnus |
| <div></div> | <div></div> | | <div></div> |
| Postiosoite (ei Suomessa oleva) | Maa | Kansalaisuus | |
| <div></div> | <div></div> | <div></div> | |
| Sukunimi | Etunimet | | Henkilötunnus |
| <div></div> | <div></div> | | <div></div> |
| Postiosoite (ei Suomessa oleva) | Maa | Kansalaisuus | |
| <div></div> | <div></div> | <div></div> | |
| Sukunimi | Etunimet | | Henkilötunnus |
| <div></div> | <div></div> | | <div></div> |
| Postiosoite (ei Suomessa oleva) | Maa | Kansalaisuus | |
| <div></div> | <div></div> | <div></div> | |
| Sukunimi | Etunimet | | Henkilötunnus |
| <div></div> | <div></div> | | <div></div> |
| Postiosoite (ei Suomessa oleva) | Maa | Kansalaisuus | |
| <div></div> | <div></div> | <div></div> | |
| Sukunimi | Etunimet | | Henkilötunnus |
| <div></div> | <div></div> | | <div></div> |
| Postiosoite (ei Suomessa oleva) | Maa | Kansalaisuus | |
| <div></div> | <div></div> | <div></div> | |
| Sukunimi | Etunimet | | Henkilötunnus |
| <div></div> | <div></div> | | <div></div> |
| Postiosoite (ei Suomessa oleva) | Maa | Kansalaisuus | |
| <div></div> | <div></div> | <div></div> | |
| Sukunimi | Etunimet | | Henkilötunnus |
| <div></div> | <div></div> | | <div></div> |
| Postiosoite (ei Suomessa oleva) | Maa | Kansalaisuus | |
| <div></div> | <div></div> | <div></div> | |
| Sukunimi | Etunimet | | Henkilötunnus |
| <div></div> | <div></div> | | <div></div> |
| Postiosoite (ei Suomessa oleva) | Maa | Kansalaisuus | |
| <div></div> | <div></div> | <div></div> | |

*Henkilötunnuksen tunnusosa ja ulkomailla asuvan kotiosoite luovutetaan kaupparekisteristä vain, jos luovuttaminen täyttää viranomaisten toiminnan julkisuudesta annetun lain 16 §:n 3 momentissa säädetyt edellytykset (kaupparekisterilaki 1a §).