

Saimaan ammattikorkeakoulu
Liiketalous Lappeenranta
Yritysten ja taloushallinnon juridiikka

Enni Immonen

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA: TMI ENNIN TILA- JA TILIAPU

Opinnäytetyö 2011

TIIVISTELMÄ

Enni Immonen

Liiketoimintasuunnitelma: Tmi Ennin Tila- ja Tiliapu, 39 sivua, 1 liite

Saimaan ammattikorkeakoulu, Lappeenranta

Liiketalous, Liiketalouden koulutusohjelma

Yritysten ja taloushallinnon juridiikka

Ohjaaja: lehtori Jyri Hänninen

Opinnäytetyön aiheena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen oman yrityksen perustamista varten. Yrityksen nimeksi tulisi Tmi Ennin Tila- ja Tiliapu. Yritys tarjoaa lypsykarjatiloiille lomituspalveluja sekä kaikenlaisille maataloille kirjanpito- ja topalveluja. Työtä varten haastateltiin potentiaalisia maatalo-asiakkaita sekä asi- antuntijoita, jotka tarjoavat palveluita maataloille. Näin pystytään tekemään mahdollisimman realistinen ja toteuttamiskelpoinen liiketoimintasuunnitelma aloittavalle yritykselle.

Opinnäytetyön tutkimusosio perustuu kirjoittajan omaan alan tuntemukseen sekä omiin päätelmiin. Lisäksi on tehty haastatteluja, joiden avulla on pystytty selvittämään, millaisia palveluita maatalat tarvitsevat nyt ja tulevaisuudessa, jolloin pystytään selvittämään myös oman yrityksen palvelutarjonta ja kehittämissuunnat. Työ on toteutettu kvalitatiivisella eli laadullisella menetelmällä. Työn kirjoittajalla on laaja kokemus maataloustöistä ja tämän vuoksi käytännön kokemusta ja näkemystä onkin hyödynnetty opinnäytetyössä runsaasti.

Työ koostuu kolmesta pääosasta, jotka ovat teoria, empiria ja päätelmät. Teoriassa käydään läpi yrityksen perustamista yleensä sekä kerrotaan taustaa maatalojen palveluista, jotta yrityksen toiminta selkiytyisi lukijoille paremmin. Empiriaosa koostuu liiketoimintasuunnitelmasta, jossa on hyödynnetty käytännön osaamista sekä tehtyjä haastatteluja. Viimeisessä osiossa eli päätelmissä vedetään yhteen työn tulokset ja pohditaan eri vaihtoehtoja yrityksen perustamiselle.

Selvitysten perusteella tällaiselle yritykselle näyttäisi olevan kysyntää ja yritys voisi menestyä hyvin. Yrityksen perustaminen ei ole juuri tällä hetkellä ajankohtaista, sillä yrittäjä on pankissa töissä. Työ pankissa on mielenkiintoista, mutta yrittäjäyys on eräs kirjoittajan haave ja hän saattaa jossain vaiheessa perustaa yrityksen.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, maatalouden palvelut, kokemus

ABSTRACT

Enni Immonen

Business Plan: Ennin Tila- ja Tiliapu, 39 pages, 1 appendix

Saimaa University of Applied Sciences, Lappeenranta

Degree Programme in Business Administration

Corporate and Financial Law

Bachelor's Thesis 2011

Instructor: Lecturer Jyri Hänninen

In my thesis I form a business plan for setting up one's own company. The name of the company would be Tmi Ennin Tila- ja Tiliapu. The business offers replacements services for dairy farms and accounting services for all different kinds of farms. In the thesis potential customers have been interviewed as well as experts who provide services to farms. Hence it is possible to make the most realistic and viable business plan for starting up a new business.

The research section of the thesis is based on the author's own field of knowledge and conclusions. In addition, interviews have been made, which make it possible to identify the kinds of services farms need now and in the future, thus making it possible to ascertain the services my company would be providing and the development trends for the business. The work has been carried out by using qualitative method. The author has an extensive experience in agricultural work for the reason that she has started working in the field in early age. This practical experience and insight has been widely used in the thesis.

The thesis consists of three main sections: theoretical and empirical parts and conclusions. In order to clarify the company's operation for the reader, setting up a company in general and the background of farm services have been gone through in the theory section. The empirical section consists of business plan in which the theory, practical knowledge and interviews have been used. The last section is conclusions. The results have been summarized and various options for starting up a company have been discussed in the conclusions section.

The thesis concludes that there would be in demand for such a business and that the business could be successful.

Keywords: business, agricultural services, experience

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	5
1.1	Opinnäytetyön aihepiiri	5
1.2	Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelmat.....	5
1.3	Viitekehys ja rajaukset	6
1.4	Tutkimusmenetelmä ja kuvaus opinnäytetyön tekemisestä.....	7
2	MAATILAPALVELUITA TUOTTAVAN YRITYKSEN PERUSTAMINEN.....	8
2.1	Yrittäjän ominaisuudet	8
2.2	Liiketoimintasuunnitelma.....	9
2.3	Yritysmuodon valinta	10
2.4	Yrityksen perustamisasiakirjat.....	10
2.5	Maatilapalvelut.....	11
2.5.1	Maatalousyrittäjien lomituspalvelut	11
2.5.2	Maatalouskirjanpito ja verosuunnittelu.....	13
3	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA CASE: TMI ENNIN TILA- JA TILIAPU ...	15
3.1	Perustiedot yrityksestä.....	15
3.2	Perustiedot perustajasta	16
3.3	Liikeidea	17
3.3.1	Hyöty asiakkaalle	17
3.3.2	Asiakkaat	19
3.3.3	Tuotteet ja palvelut.....	19
3.3.4	Imago.....	21
3.3.5	Tapa toimia	22
3.3.6	Perustettavan yrityksen resurssit.....	23
3.4	Perustelut yrityksen perustamiselle.....	24
3.4.1	Markkinapohjaiset perustelut.....	24
3.4.2	Perustajasta johtuvat syyt.....	25
3.4.3	Perustelut suunnitellulle liikeidealle	26
3.5	Tuleva liiketoiminta	27
3.6	Asiakkaat ja markkinointi	29
3.7	Pääoman tarve ja rahoitus	30
3.8	Kilpailijat	31
3.9	SWOT-analyysi.....	32
4	YHTEENVETO JA PÄÄTELMÄT.....	36
	LÄHTEET	38
	LIITTEET	
	Liite 1 Teemahaastattelu	

1 JOHDANTO

1.1 Opinnäytetyön aihepiiri

Opinnäytetyöni aiheena on liiketoimintasuunnitelman laatiminen omaan yritykseen, joka minulla on tarkoitus perustaa tulevaisuudessa. Aiheen valitsin siksi, että pidin liiketoimintasuunnitelman tekemistä mielenkiintoisena aiheena ja se kiinnosti aihevaihtoehtoja eniten. Oman yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatimisesta voi olla paljon hyötyä myös tulevaisuudessa. Jos ja kun tulevaisuudessa perustan oman yrityksen, pystyn hyödyntämään ainakin osittain nyt tekemääni liiketoimintasuunnitelmaa. Yritykseni tarjoaa lomituspalveluja lypsykarjatilaille sekä tilitoimistopalveluja kaikenlaisille maataloille. Yritykseni nimi on Ennin Tila- ja Tiliapu. Ajatus tällaisesta yrityksestä sai alkunsa omasta työkokemuksestani. Olen työskennellyt lapsesta asti maataloilla ja rakastan eläimiä, siksi haluaisinkin tehdä sitä työkseni. Tilitoimistossa tein ammattiharjoitteluni ja pidin myös siitä työstä erittäin paljon. Kyseiset työt ovat hyvin erilaisia ja täydensivät mielestäni hyvin toisiaan, työ olisi vaihtelevaa ja mielekästä.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja tutkimusongelmat

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, millaisia palveluita oman yritykseni kannattaa tarjota maataloille. Haastattelujen avulla selvitetään, mitä palveluita maatilat tarvitsevat, jolloin pystytään määrittämään oman yritykseni järkevä palvelutarjonta. Tavoitteena on myös saada aikaan mahdollisimman realistinen liiketoimintasuunnitelma perustettavalle yritykselle.

Aluksi on erittäin tärkeää valita ne ydintoiminnot, joilla yritystoiminta kannattaa aloittaa. Lisäksi täytyy analysoida markkinat, joilla yritys tulee toimimaan. On tärkeää selvittää, mikä on yritykselleni sopivin toiminta-alue parhaan mahdollisen tuloksen saavuttamiseksi. Samalla voidaan selvittää yrityksen mahdollinen asiakaskanta ja yleensä kysyntä tämällyyppiselle yritykselle.

Yritystoimintaa täytyy jatkuvasti kehittää ja miettiä tulevaisuuden mahdollisuuksia. Tämän vuoksi onkin tärkeää selvittää, millaisia palveluja lypsykarjatilat tarvitsevat nyt ja tulevaisuudessa, jolloin pystytään päättämään mitä niistä oma yritykseni pystyisi heille tarjoamaan ja millaista kouluttautumista se vaatisi.

Markkinointi on oleellinen osa jokaista yritystoimintaa varsinkin yrityksen alkumetreillä. Minulla markkinoinnin pääasiallinen kohderyhmä maatilat on selvillä, mutta täytyy pohtia, mitkä markkinointikeinot toimisivat kyseisellä toimialalla parhaiten. Markkinoinnin yhteydessä täytyy samalla miettiä yrityksen resursseja, ettei jouduttaisi tilanteeseen, missä kysyntää olisi reilusti enemmän kuin mahdollisuuksia täyttää kaikkien asiakkaiden tarpeita.

Yritystä perustaessa en tarvitse suuria investointeja, mutta tilitoimiston koneet, laitteet ja ohjelmistot joudutaan kuitenkin hankkimaan. Tämän vuoksi täytyy selvittää, miten nämä investoinnit rahoitetaan ja kuinka paljon pääomia suurin piirtein tarvitaan.

1.3 Viitekehys ja rajaukset

Hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää koko yrityksen toimintakentän. Viitekehys sisältää ne asiat ja tiedot, joita aloittava yritys tarvitsee. Tässä opinnäytetyössä on tarkoitus analysoida tarkemmin juuri niitä asioita, jotka vaikuttavat merkittävästi omaan yritykseeni.

Yritykseni palvelut suunnataan maataloille, sillä silloin voin tuoda markkinoille jotakin uutta. On harvinaista, että samalta yritykseltä on mahdollista saada niin maatalouslomituspalveluita kuin tilitoimistopalveluitakin. Maatalouslomituspalvelut on kuitenkin suunnattu ainoastaan lypsykarjatilaille, sillä kokemukseni ja osaamiseni on painottunut erityisesti sille osa-alueelle.

1.4 Tutkimusmenetelmä ja kuvaus opinnäytetyön tekemisestä

Tutkimukseni on laadullinen tutkimus. Merkittävässä asemassa ovat omat näkemykseni ja kuvaukset markkinoista ja yritykseni tarpeellisuudesta. Lisäksi tehdään haastatteluja potentiaalisille lypsykarjatila-asiakkaille sekä asiantuntijoille, jotka tarjoavat tällä hetkellä palveluita maataloille. Haastattelujen avulla selvitetään tarkemmin, millaisia palveluita lypsykarjatilat tarvitsevat ja mistä he olisivat valmiita maksamaan. Tutkimukseni on myös toiminnallinen opinnäytetyö, josta tulee valmis liiketoimintasuunnitelma tulevaisuuden yritykselleni.

Työni koostuu kahdesta osiosta, jotka ovat teoria ja empiria. Teoriaosassa käyn läpi taustatietoa oman yritykseni toimialasta ja pyrin tuomaan esille tärkeimmät asiat, jotka juuri tämän alan aloittavan yrittäjän tulisi ottaa huomioon ennen oman yrityksen perustamista.

Empiriaosa on kuitenkin merkittävämpi osa opinnäytetyötäni. Empiriassa paneudun oman yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan ja siihen, onko yritykselleni yleensä tarvetta. Haastattelujen avulla pyrin selvittämään, millaisia palveluita lypsykarjatilat tarvitsevat tällä hetkellä ja mitkä palvelut nousevat todennäköisesti tulevaisuudessa merkittävimpään asemaan. Haastattelut auttavat minua selvittämään, mitä oma yritykseni voisi heille tarjota ja mihin suuntaan omaa yritystäni voisi kehittää. Käyn läpi myös yritykseni mahdollisuuksia ja vahvuuksia sekä heikkouksia ja riskejä. Lopuksi teen yhteenvedon ja päätelmät, kannattaako yritykseni yleensä perustaa vai pitäisikö yritysidea hylätä.

2 MAATILAPALVELUITA TUOTTAVAN YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Tässä luvussa on tarkoitus käydä läpi yleisesti yrittäjyyteen liittyviä asioita sekä kertoa tarkemmin oman yritykseni toiminnan edellytyksinä olevista palvelutarpeista.

2.1 Yrittäjän ominaisuudet

Yrittämisen lähtökohta on halu ja tahto toimia yrittäjänä. Hyvän yrittäjäpersoonan ominaisuuksia ovat muun muassa into ja luottamus omaan ideaan, halu onnistua, itsenäisyys, oma-aloitteisuus, kyky tehdä päätöksiä, valmius ottaa harkittuja riskejä sekä pitkäjänteisyys ja tavoitteellisuus. Toisaalta hyvätkään yrittäjäominaisuudet eivät suoraan takaa yrityksen menestystä, vaan ne muodostavat vain hyvät edellytykset menestyä. (Holopainen 2008, 18.)

Aloittavalla yrittäjällä voi olla erittäin hyvät yrittäjäominaisuudet, mutta hänen on kuitenkin mietittävä myös ulkopuolelta tulevia vaatimuksia. Yrittäjän on tunnettava oman yrityksensä toimiala ja hallittava sen erityispiirteet. Aloittavan yrittäjän on myös osattava tuotanto ja markkinointi sekä hallittava talousasioiden hoito. Monet yritykset ulkoistavat esimerkiksi markkinoinnin tai kirjanpidon, mutta itse yrittäjällä on kuitenkin oltava jonkinlainen näkemys koko yrityksensä toimintakentästä. Myös yrityksen toimintaympäristön, markkinoiden ja kilpailijoiden tunteminen on tärkeää. Tärkein voimavara on kuitenkin yrittäjän oma ammattitaito, joka muodostuu koulutuksen ja kokemuksen kautta. Kaikkea ei tietenkään tarvitse osata heti yritystä perustettaessa, vaan yrittäjä voi jatkuvasti kehittää itseään ja yritystään eteenpäin. (Finnvera.)

Kun perustetaan maatilapalveluita tuottava yritys, täytyy yrittäjällä olla tietenkin tarvittava pohjatieto toimialasta sekä käytännön osaamista. Maatiloilla on paljon työtä, ja useat maatilat ulkoistavatkin osan tehtävistä asioista, sillä aikaa ei jää

kaikkien asioiden hoitoon. Varsinkin kotieläintilat ovat erittäin sitovia, minkä vuoksi maatilat tarvitsevat ulkopuolista apua.

2.2 Liiketoimintasuunnitelma

Tässä kappaleessa käyn lyhyesti läpi, millaisia osa-alueita liiketoimintasuunnitelma teoriassa sisältää. Palaan asiaan tarkemmin ja käytännönläheisemmin empiriaosiossa, kun käyn läpi oman yritykseni Ennin Tila- ja Tiliavun liiketoimintasuunnitelmaa.

Liiketoimintasuunnitelman idea on hyvin yksinkertainen, sillä se on kirjallinen esitys yrityksestä ja sen toiminnasta. Liiketoimintasuunnitelma esittelee yrityksen tavoitteet, käytettävissä olevat resurssit sekä keinot tavoitteiden saavuttamiseen. Lisäksi se arvioi kilpailutilannetta, yrityksen rahoitusta ja mahdollisia uhkia. Kun liiketoimintasuunnitelman tekee hyvin, se voi paljastaa suuriakin puutteita tai vastaavasti mahdollisuuksia yritysideoissa. Suunnitteluvaiheessa mahdolliset puutteet on vielä helppo korjata. (Puustinen 2004, 61.)

Yrityksen liiketoimintasuunnitelma on pääasiassa työkalu yrittäjälle itselleen. Suunnitelma toimii päätöksenteon tukena, johon yrittäjä voi verrata toimintaansa. Liiketoimintasuunnitelmasta on hyötyä myös esimerkiksi rahoitusta haettaessa. Kun yrittäjällä on hyvä ja uskottava suunnitelma yrityksensä toiminnasta, on myös helpompi saada yritykselle rahoitusta. (Puustinen 2004, 62.)

Liiketoimintasuunnitelman keskeinen sisältö koostuu kahdeksasta pääkohdasta. Pääkohdat ovat: perustiedot yrityshankkeesta ja perustajasta, kuvaus yrityshankkeesta, perustelut yrityksen perustamiselle ja suunnitellulle liikeidealle, tuleva liiketoiminta, pääoman tarve ja rahoitus, kannattavan toiminnan edellytykset, SWOT-analyysi yrityshankkeesta sekä yhteenveto ja johtopäätökset. (Hoffrén 1999, 7.)

2.3 Yritysmuodon valinta

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat monet tekijät. Keskeisimpiä näistä ovat kuitenkin yrittäjän henkilökohtaiseen päätöksentekoon, vastuuseen sekä verotukseen liittyvät kysymykset. Yritysmuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä ovat muun muassa perustajien lukumäärä, vastuun ja päätöksenteon jakautuminen yrityksessä, pääomien tarve, rahoittajien suhtautuminen, toiminnan joustavuus, yrityksen jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet, voitonjako ja tappioiden kattaminen sekä yrityksen verottaminen. Valintaa tehdessä on mietittävä tarkkaan, mikä yritysmuoto on sopivin ja tarkoituksenmukaisin aloittavalle yritykselle. (Holopainen 2008, 177.)

Opinnäytetyössäni ei ole olennaista käsitellä tarkemmin eri yritysmuotoja. Oman yrityksen yritysmuotoa miettiessäni otin tarkemmin selvää eri yritysmuodoista sekä niiden eduista ja haitoista. Päädyin yksityiseen toiminimeen, sillä se on sopiva ratkaisu aloittavalle pienyritykselle ja se on helppo perustaa. Lisäksi yksityinen toiminimi on toiminnan laajentuessa helppo muuttaa muuksi yritysmuodoksi ilman suurempia veroseuraamuksia.

2.4 Yrityksen perustamisasiakirjat

Uusi yritys ilmoitetaan kaupparekisteriin ja verohallinnolle perustamisilmoituslomakkeella. Valitsin oman yritykseni yritysmuodoksi yksityisen elinkeinonharjoittajan eli toiminimen. Yksityinen toiminimi on aina velvollinen tekemään kaupparekisteriin perusilmoituksen, jos hän harjoittaa luvanvaraista yritystoimintaa, hänellä on kodin ulkopuolinen toimitila tai yrityksen palveluksessa on muita henkilöitä kuin yrittäjä ja hänen perheenjäsenensä. Perusilmoituksen saa tehdä sellainenkin yrittäjä, joka ei ole siihen velvollinen. Rekisteröiminen on varmin tapa suojata yrityksen toiminimi. (PRH.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan rekisteröinti tehdään Y3-lomakkeella, jonka liitteenä tulee olla kuitti käsittelymaksun suorittamisesta. Käsittelymaksu on 75 euroa. Uusi yritys saa Y-tunnuksen, kun sen perustamisilmoitus on kirjattu yritys- ja yhteisötietojärjestelmään. (PRH.)

2.5 Maatilapalvelut

Tässä luvussa käyn läpi yleisimpiä maatalojen käyttämiä palveluita, jotka kuuluvat myös oman yritykseni palvelutarjontaan. Nykypäivänä maatilat käyttävät tilan ulkopuolista apua paljon, sillä tilakoot kasvavat jatkuvasti ja eikä aikaa ole riittävästi kaikkien asioiden hoitamiseen. Tämän vuoksi maatilayrittäjien täytyy valita työt, jotka he tekevät itse ja mitkä ostetaan tilan ulkopuolelta.

2.5.1 Maatalousyrittäjien lomituspalvelut

Maatalojen lomituspalveluista säädetään maatalousyrittäjien lomituspalvelulaisissa. Maatalouslomituspalveluita voivat käyttää ne maatalousyrittäjät, joilla on pakollinen MYEL-vakuutus. (MYEL-vakuutus = Maatalousyrittäjien eläkelain mukainen vakuutus). Maatalousyrittäjän täytyy myös itse osallistua säännöllisesti maatalon töihin, jotta hän voi hakea lomituspalveluita. (Mela)

Lomituspalveluja voivat käyttää laajimmillaan kotieläimiä pitävät maatalousyrittäjät. Tällaisien maatilayrittäjien on vaikeaa irrottautua töistään, sillä kotieläimet vaativat päivittäistä hoitoa ja ruokintaa. Päätoimiset maatalousyrittäjät, joilla on vähintään neljä kotieläinyksikköä voivat saada vuosilomaa, sijaisapua sekä maksullista lomituspua. (Mela.)

Vuosiloma, sijaisapu sekä maksullinen lomituspalvelu

Kotieläimiä pitävät maatalousyrittäjät voivat saada kalenterivuodessa 26 päivää vuosilomaa. Vuosilomaoikeus on aina henkilökohtainen ja sen edellytyksenä on pakollinen MYEL-vakuutus. Vuosilomaa saavat vain päätoimiset kotieläintalouden yrittäjät, jotka osallistuvat tilan töihin omalla tehtäväosuudellaan. (Mela.)

Sijaisapua voidaan myöntää silloin, kun maatalousyrittäjä on väliaikaisesti estynyt hoitamaan työtään. Sijaisapua voi saada päätoimisen kotieläintalollisen lisäksi myös kasvinviljelijä ja sivutoiminen maatalousyrittäjä. Sijaisapua voivat saada kaikki MYEL-vakuutetut maatalousyrittäjät, jotka työskentelevät tilallaan säännöllisesti. Sijaisapua käytetään useimmiten sairauden tai tapaturman aiheuttamaan työkyvyttömyyteen. Sijaisavusta peritään maksu yrittäjältä. (Maatalousyrittäjien lomituspalvelulaki.)

Vuosiloman ja sijaisavun lisäksi maatalousyrittäjä voi saada maksullista lomituspapua myös muihin kuin maatalousyritystoimintaan liittyviin töihin. Vuosilomaan oikeutetut maatalousyrittäjät voivat saada 120 tuntia maksullista lomituspapua vuodessa tuettuun hintaan. (Mela.)

Lomituksen järjestäminen

Lomituspapeluja haetaan asuinkunnan lomituspapeluja hoitavasta paikallisyksiköstä. Maatalousyrittäjällä on oikeus valita, käyttääkö hän kunnan lomituspapeluja vai järjestääkö hän lomituksensa itsenäisesti.

Paikallisyksikkö maksaa viljelijälle korvauksen itse järjestetystä lomituksesta.

Lomituspapeluja kunnan alueella hoitava paikallisyksikkö palkkaa riittävän määrän lomittajia ja hoitaa yrittäjän puolesta lomituksen järjestämisen. Paikallisyksiköt hoitavat lomituksen järjestämisen joko oman tai useamman kunnan alueella. Paikallisyksikön lomittajat ovat vakituisia tai määräaikaisia ja hoitavat suurimman osan lomituksista. (Mela.)

Maatalousyrittäjä voi myös järjestää lomituksensa itse. Yrittäjä hankkii lomittajan itse ja saa paikallisyksiköltä korvauksen työntekijän palkkauksesta. Kun käytetään itsejärjestettyä lomitusta, pystyy maatalousyrittäjä pitämään lomansa silloin kun se hänelle itselleen parhaiten sopii. Vuosiloman ajankohdan muuttaminen on myös mahdollista eikä lomaan sisältyvien pyhäpäivien määrää ole rajoitettu. Jos lomitus halutaan järjestää itse, tulee siitä ilmoittaa ennakoon paikallisyksikölle. Kun yrittäjä on ilmoittanut järjestävänsä lomituksensa itse, ei paikallisyksikölle ole velvollisuutta järjestää lomitusta. Maatila voi hankkia lomittajan lomituspalveluja tuottavasta yrityksestä, käyttää itsenäisenä ammatinharjoittajana toimivaa lomittajaa tai solmia työsuhteen lomittajan kanssa. Myös paikallisyksikkö voi ostaa lomitustyötä itsenäiseltä ammatinharjoittajalta tai lomitussyritykseltä. (Mela.)

Tohmajärven paikallisyksikkö

Tohmajärven paikallisyksikkö järjestää maatalouslomituspalveluja Tohmajärven, Kesälahden ja Rääkkylän kunnan sekä Kiteen kaupungin alueella. Kyseinen toimialue olisi myös oman yritykseni toimialueena.

Tohmajärven paikallisyksikön alueella käytettiin lomituspalveluja vuoden 2010 aikana 23967 lomituspäivää. Vuosilomaa käytettiin 11757 päivää, sijaisapua 9725 päivää ja maksullista lomitusta käytettiin 2485 päivää. Lomituspalveluja käytti paikallisyksikön alueella 459 maatalousyrittäjää. (Tohmajärven kunta, lomituspalvelut.)

2.5.2 Maatalouskirjanpito ja verosuunnittelu

Maatalouskirjanpito vaatii tekijältään yleisen kirjanpitotaidon yhdistettynä toimialan tuntemiseen. Tässä luvussa käyn läpi yleisesti kirjanpitoa sekä hiukan maatalouden kirjanpidon eri ohjelmistoja sekä maatalouden verosuunnittelua.

Kirjanpitovelvollisia ovat kaikki liiketoimintaa tai ammattitoimintaa harjoittavat. Käytännössä kirjanpitovelvollisuus tarkoittaa yrityksen velvollisuutta huolehtia siitä, että liiketapahtumista syntyvä kirjallinen aineisto kootaan yhteen ja pide-

tään tallessa. Kyseisestä aineistosta on laadittava määräajassa kirjanpito noudattaen kirjanpitolainsäädäntöä ja hyvää kirjanpitotapaa. Kirjanpitovelvollisuus alkaa, kun yritys perustetaan. (Holopainen 2008, 161.)

Kirjanpito kuvaa yrityksen toimintaa. Kirjanpito kerää yhteen tiedot yrityksen euromääräisistä liiketapahtumista ja rekisteröi ne tietyn menetelmän mukaan. Kirjanpidon avulla saadaan lain vaatimat kirjanpitokirjat sekä tarvittavat tiedot verottajalle ja muille sidosryhmille. (Holopainen 2008, 161.)

Yrityksen tilikausi on kahdentoista kuukauden jakso, joka voi olla kalenterivuosi tai jokin muu yrityksen toiminnan laatuun sopiva jakso. Jokaisen tilikauden lopussa tehdään tilinpäätös, jossa saadaan selville kunkin kauden toiminnan tulos. Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman, taseen, liitetiedot, tase-erittelyt ja mahdollisesti toimintakertomuksen. (Holopainen 2008, 161, 163.)

Kirjanpitolain mukaan tulee säilyttää kirjanpitokirjat ja muu kirjallinen aineisto, jonka perusteella kirjanpito ja tilinpäätös on tehty. Tasekirja, tase-erittelyt, pääkirjat sekä muut kirjanpitokirjat, tilipuitteet, kirjaussuunnitelma ja koneellisen kirjanpidon menetelmäkuvaus on säilytettävä vähintään kymmenen vuotta tilikauden päättymisestä. Myös tilikauden tositteet, liiketapahtumia koskeva kirjeenvaihto sekä muu liiketapahtumia varmentava aineisto on säilytettävä vähintään kuusi vuotta. Palkanmaksuun ja työsuhteisiin liittyvät asiakirjat kannattaa säilyttää määräaikoja pidempään. (Yrityksen perustajan opas 2008, 164.)

Maatalouskirjanpitoon on olemassa juuri niihin suunnattuja ohjelmistoja. Tällaisia ohjelmistoja ovat muun muassa Suonentiedon Maatalousneuvos-ohjelmisto sekä Pro-Agrian Wakka -talousohjelmistot. Maatalouskirjanpitoon suunnatuissa ohjelmistoissa on valmiiksi mallitositteita, jotka on suunniteltu juuri maatiloja varten. Tällainen mallitosite on esimerkiksi Maitotili-tosite.

Maatalouden verosuunnittelun keskeisenä tavoitteena on pystyä ennakoimaan ja hallitsemaan veroseuraamuksia. Verosuunnittelun avulla verovelvollinen voi itse omilla toimenpiteillään vaikuttaa maksettavakseen tuleviin veroihin. Verot

syntyvät maatalan toiminnan seurauksena, joten verosuunnittelu on osa koko toiminnan suunnittelua. Verosuunnittelun avulla pystytään selvittämään tuleva verotilanne, jolloin voidaan hallita veroseuraamuksia, minimoida veroja ja siirtää niiden maksuja edullisimpiin maksuajankohtiin. Verosuunnittelun tulee kuitenkin noudattaa lainsäädäntöä, ohjeita ja päätöksiä. (Stenlund 2003, 28 - 31.)

Verosuunnittelun tärkeä edellytys on oman verotuksellisen tilanteen tunnistaminen. Tuloksellisen verosuunnittelun harjoittamiseen tarvitaan kunnollista tietoa menneestä, nykytilasta ja tulevaisuudesta. Tästä syystä verosuunnittelun tueksi tarvitaankin taloudellisia laskelmia, joiden avulla pystytään selvittämään toimintaan ja verojen määrään vaikuttavien tekijöiden kehittyminen. Monet maatilayrittäjät tuottavat verosuunnittelun tueksi tarvittavat laskelmat ulkopuolisilla, kuten maaseutukeskusten talousneuvontapalveluiden avulla.

(Stenlund 2003, 35 - 38.)

Monilla maatiloilla ei ole aikaa eikä myöskään osaamista tuloksellisen verosuunnittelun toteuttamiseen, vaan ne käyttävät ulkopuolista asiantuntija-apua. Maatilojen talous- ja verosuunnittelua tekevät esimerkiksi ProAgrian neuvojat. Asiantuntijan käyttämisessä on useita hyötyjä, mutta monelle yrittäjälle merkittävin tuntuu olevan se, että aikaa jää enemmän pääasiaan eli maatalan töiden tekemiseen.

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA CASE: TMI ENNIN TILA- JA TILIAPU

3.1 Perustiedot yrityksestä

Yritykseni nimeksi tulee Tmi Ennin Tila- ja Tiliapu. Yritykseni toimialoina ovat maatalan lomitus- ja tilatyöntekijäpalvelut sekä tilitoimistopalvelut maatiloille. Toiminta-ajatuksena on tarjota maatiloille lomituspalveluja, tilatyöntekijäpalvelu-

ja, kirjanpito- ja veroilmoituspalveluja sekä muita tilitoimistopuolen palveluja, kuten palkanlaskentaa ja veroilmoitusten täyttöpäiväapua. Toiminnan ja asiakaskunnan laajetessa palvelutarjontaa on tarkoitus lisätä. Yritys toimii Keski-Karjalassa, pääasiassa Kiteen kaupungin alueella. Yritykseni sijaintipaikkakuntana on Kitee.

3.2 Perustiedot perustajasta

Yrityksen perustajan nimi on Enni Immonen.

Valmistuin Kiteen lukiosta ylioppilaaksi vuonna 2006. Sen jälkeen aloitin opinnot Saimaan ammattikorkeakoulussa ja valmistun tradenomiksi keväällä 2011. Minulla on maatilapuolelta käytännön kokemusta lähes siitä asti kun opin kävelemään. Talven 2009 - 2010 tein pääasiassa maatalouslomittajan töitä kahdella eri maatilalla. Ammattiharjoitteluni suoritin tilitoimistossa, jolloin myös se puoli alkoi kiinnostaa.

Tämäntyyppisen yrityksen perustaminen ei vaadi kovinkaan suuria pääomia alkuvaiheessa. Minulla on käytössäni melko uusi auto, jota voisin käyttää myös työssäni. Kirjanpito- ja veroilmoituspalveluja varten tarvitsisi hankkia tietokone, tulostin-kopiokone, kirjanpito-ohjelmat ja paljon muita pienempiä asioita. Yritystoiminta on tarkoitus aloittaa lomituspalveluilla ja samalla etsiä kirjanpitoasiakkaita. Mahdollisesti näin ehtisin hankkimaan lomituspalveluilla jonkin verran rahaa koneisiin, laitteisiin ja ohjelmistoihin. Jos yritykseni palvelutarjonta laajenee tulevaisuudessa, olen todennäköisesti ehtinyt hankkimaan tarvittaviin investointeihin pääomaa lomitus- sekä kirjanpito- ja veroilmoituspalveluilla.

Yrittäjyys on kiehtonut minua jo pitkään, ja tradenomiopinnot vain lisäsivät kiinnostustani. Lisäksi haluan hyödyntää opintojani parhaalla mahdollisella tavalla ja oman yrityksen perustaminen olisi juuri sitä. Tällaisessa yrityksessä saisin yhdistettyä koulutukseni ja työkokemukseni hyvin yhteen. Rakastan eläimiä ja tässä työssä saisin olla jatkuvasti tekemisissä ihanien lehmien kanssa. Omien motiivien lisäksi olen huomannut maatalojen tarpeen erityisesti lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluille. Kunnan lomituspalveluilla ei ole riittävästi resursseja tarjota

ammattitaitoisia lomittajia tiloille, vaan lomittajista tuntuu olevan aina pulaa. Myös tilatyöntekijöistä on valtava kysyntä varsinkin isoilla tiloilla. Oma yritys antaisi myös mahdollisuuksia itsensä jatkuvaan kehittämiseen. Kouluttautumismahdollisuuksia on runsaasti, joten palvelutarjonnan lisääminen olisi toteutettavissa.

3.3 Liikeidea

3.3.1 Hyöty asiakkaalle

Tarkoitukseni on tarjota maatilayrityksille lomituspalveluja, tilatyöntekijäpalveluja sekä kirjanpitoa. Lisäksi myös muut tiloimistopuolen asiat, kuten palkanlaskenta sekä veroilmoitusten tekeminen kuuluvat yritykseni palvelutarjontaan. Tulevaisuudessa palvelutarjontaa on tarkoitus laajentaa myös muihin palveluihin, kunhan lisäkoulutusta on hankittu. On erittäin harvinaista, että maatala pystyy saamaan yhdeltä yritykseltä sekä lomituspalvelut että kirjanpitoa. Siinä vaiheessa, kun palvelutarjontaa vielä lisätään, pystyy maatala hoitamaan useita tärkeitä asioita yhden yrityksen kautta.

Jokaisessa tekemässäni haastattelussa ilmeni tarve ammattitaitoiselle lomittajalle tai tilatyöntekijälle. Kunnan lomituspalvelujen paikallisyksiköltä saa kyllä yleensä työntekijän, mutta työntekijän perehdyttämiseen saattaa kulua paljon aikaa eikä lomaansa voi viettää miettimättä jatkuvasti, miten tilan työt hoituvat. Maatilat haluavat tiloilleen työntekijän, joka hoitaa heidän karjaansa hyvin joka tilanteessa ja on nopea ja halukas oppimaan. Etenkin lypsykarjatilat tarvitsevat ammattitaitoisen ja tunnollisen työntekijän, sillä on kyse heidän elämäntyönsä huolehtimisesta. Lypsylehmät vaativat hyvän ja ammattitaitoisen hoidon ja jo pieni virhe voi aiheuttaa esimerkiksi utaretulehduksen, joka johtaa antibioottihoi- toihin tai pahimmassa tapauksessa kyseisen lehmän poisloittoon.

Rakastan eläimiä ja pyrin joka tilanteessa hoitamaan niitä parhaan taitoni mukaan, joten yritykselläni olisi tarjota maataloille tunnollinen työntekijä. Minulla on

lisäksi usean vuoden käytännön kokemus nimenomaan lypsykarjan hoidosta ja sen vuoksi minulle on kehittynyt hyvä ymmärrys siitä, kuinka lehmiä hoidetaan hyvin ja havaitseen, jos jokin asia ei ole kunnossa.

Tarkoitus olisi työskennellä pääasiassa kolmella tai neljällä maatilalla, jolloin työt olisivat aina osittain tuttuja ja ne sujuisivat mahdollisimman tehokkaasti ja joustavasti. Keskittymisestä vain muutamalle tilalle hyötyvät niin asiakas kuin myyjäkin. Kaikissa tekemissäni haastatteluissa ilmeni tarve pysyvälle lomitus- tai tilatyöntekijäpalvelulle. Maatilayrittäjät joutuvat aina perehdyttämään työntekijänsä tilan töihin, joten tähän voi mennä paljonkin aikaa, jos lomittajat vaihtuvat jatkuvasti. Perehdyttämiseen käytetty aika on pois muiden tilan töiden tekemisestä. Jos työntekijä olisi tuttu ja osaisi tilan työt jo ennestään, säästyisi maatilayrittäjä ylimääräiseltä perehdytykseltä ja hänen tarvitsisi ilmoittaa vain muutoksista, jotka ovat tulleet edellisen lomituskerran jälkeen.

Myös työntekijälle olisi helpompaa tehdä töitä tutulla tilalla ja lisäksi hän tuntisi eläimet jo ennakkoon, jolloin hän pystyisi huomaamaan mahdolliset muutokset eläimissä heti ja esimerkiksi sairaudet eivät pääsisi pahemmiksi. Yksi tärkeä asia on myös se, että eläimet tuntevat hoitajansa, sillä erityisesti lypsylehmät ovat herkkiä muutoksille, ja esimerkiksi hoitajan muutos voi vaikuttaa suoraan niiden maidontuotokseen, mikä taas vaikuttaa suoraan koko tilan kannattavuuteen.

Tilitoimistopuolen palvelut auttavat maatiloja muun muassa kirjanpidossa, palkanlaskennassa ja veroilmoitusten teossa. Maatilat voivat luovuttaa kirjanpitoonsa muualle hoidettavaksi, jolloin heille itselleen jää enemmän aikaa hoitaa tilansa asioita. Yritykseni tarjoaa jatkuvan kirjanpidon lisäksi maataloille tilapäisempää apua esimerkiksi palkanlaskennassa tai veroilmoitusten tekemisessä. Kaikkien yritykseni palvelujen tuottamisen perusedellytyksenä on luottamus yrityksen ja maanviljelijän välillä. Luottamusta tarvitaan, jotta pystytään muodostamaan kestäviä ja tuottoisia asiakassuhteita.

3.3.2 Asiakkaat

Asiakkaani ovat maatiloja, jotka tarvitsevat lisätöyövoimaa. Lomitus- ja tilatyöntekijäpalvelupuolella vakituksia maatiloja olisi enintään neljä, ja lisäksi voisin hoitaa satunnaisempia lyhyitä lomituksia muillakin tiloilla, jos aikaa vain riittää. Tavoitteena olisi saada hankittua vakiomaatila-asiakkaita, jolloin tiloille pystyisi antamaan parhaan mahdollisen palvelun, lisäksi työt olisivat itsellekin aina jotenkin tuttuja, kun tuntee eläimet sekä tilan tavan tehdä töitä.

Tiltoimistopuolen asiakkaat olisivat myös maatiloja, sillä tällöin voidaan keskittyä yhden toimialan osaamiseen ja antaa näin ollen asiakkaille parempaa ja laajempaa palvelua. Tiltoimistopuolen asiakkaita yritykseni pystyy hoitamaan useampia kuin lomitus- ja tilatyöntekijäpuolella. Tarkoituksena ei ole kuitenkaan haalia liian monta yritystä, jotta palvelujen laatu pysyy mahdollisemman hyvänä. Myös yksittäisille muiden toimialojen yrityksille sekä henkilöasiakkaille tarjotaan tiltoimistopalveluita tarvittaessa, mutta tätä palvelua ei ole tarkoitus liiemmin mainostaa.

3.3.3 Tuotteet ja palvelut

Yritykseni tarjoaa maataloille lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluita sekä tiltoimistopalveluja. Yritykseni voi tehdä esimerkiksi maatilayrittäjän vuosilomaa tai sijaisapua esimerkiksi sairasloman aikana eli hoitaa maatilojen lomituksia. Useat maatilat ja erityisesti isommat tilat käyttävät myös tilatyöntekijän palveluita lomitusten lisäksi. Tilatyöntekijöille on haastattelujen perusteella suurta tarvetta tällä toimialueella, joten yritykseni tilatyöntekijäpalvelu voisi ratkaista ainakin muutamien tilan ongelman. Yritykseni lomitus- sekä tilatyöntekijäpalvelujen hoitaminen on kohdistettu pääasiassa muutamaan tilaan, jolloin asiakkaille pystytään tarjoamaan parasta mahdollista palvelua.

Tiltoimistopuolen palvelut ovat pääasiassa kirjanpitoa, palkanlaskentaa sekä veroilmoitusten tekoa. Kokemuksen ja kouluttautumisen kautta palveluita voi-

daan lisätä, jolloin pystytään tarjoamaan maataloille entistäkin parempi palvelukokonaisuus.

Yritykseni palvelutarjontaa voidaan tulevaisuudessa myös lisätä. Maatilat tarvitsevat valtavan paljon erilaisia palveluita yritystoimintansa pyörittämiseen. Haastatteluja tehdessä selvisi valtava määrä erilaisia palveluita, joita maatilat tarvitsevat yritystoimintansa pyörittämiseen. Tällaisia palveluita ovat lomitusta- ja tilatyöntekijäpalvelut, maatalouskirjanpito ja verosuunnittelu, jotka jo edellä tulikin mainituksi.

Kotieläintilat tarvitsevat eläinlääkäriä, seminologin, teurastamon sekä maatalouskaupan palveluita. Lypsykarjatilat tarvitsevat lisäksi meijeripalveluita. Tarkkailukarjaan kuuluvat lypsykarjatilat tarvitsevat myös tilaneuvojan palveluita. Maatilan kannattavuuden vuoksi on myös tärkeää kehittää esimerkiksi lypsylehmistä kestäviä, mihin taas tarvitaan jalostuspalveluita, joita saa joko seminologilta tai Faba-palvelun jalostusneuvojilta. Maatilat tarvitsevat myös sorkkahoitajan palveluita, lisäksi isommat lypsykarjatilat ostavat hiehonkasvatuspalvelun ulkopuolisilta.

Kaikkien maatalojen täytyy tehdä vuosittain EU-tukihakemus. Yleensä tämä palvelu ostetaan tilan ulkopuolisilta asiantuntijoilta, sillä pieni virhe voi vaikuttaa koko tilan kannattavuuteen. EU-tukihakemukset ovat monelle yrittäjälle todella merkittävä tulonlähde, joten on järkevää antaa se hoidettavaksi sellaiselle henkilölle, joka tietää, mitä tekee. Lisäksi tällaisilla asiantuntijoilla on yleensä vastuuvakuutus siltä varalta, jos he tekisivät virheen hakemuksessa.

Lisäksi maanviljelijöiden on tehtävä viljelysuunnitelma, joka pitää sisällään suunnitelmat tulevasta kylvöistä, lannoitteista, rehuntarpeesta ja niin edelleen. Nykypäivänä käytetään myös paljon koneurakointipalveluita, sillä varsinkin pienien tilojen ei kannata ostaa koneita itselleen kannattavuuden säilyttämiseksi. Lisäksi maataloilla on muutenkin niin paljon työtä, että esimerkiksi rehunteko, kylvöt ja muut konetyöt ostetaan urakoitsijalta. Laajentavat tai aloittavat tilat tarvitsevat myös rahoituspalveluita sekä rakennusneuvontaa.

Maatiloilla on tarvetta myös muunlaisille palveluille kuin suoraan maatalouteen kytkettyihin palveluihin. Jotkin tilat tarvitsisivat apua esimerkiksi tietokoneen käytössä, siivouksessa, lasten hoidossa ja monessa muussa jokapäiväisessä tekemisessä, jotta jäisi enemmän aikaa hoitaa tilan kannattavuuden kannalta merkittävämpiä asioita. Yritykseni voisi tarjota myös tällaisia palveluita tilanteen ja tarpeen mukaan.

3.3.4 Imago

Maatilat haluavat työntekijän, joka hoitaa heidän karjaansa kuin omaansa, ja minulla on tarjota heille sellainen työntekijä. Luottamus maatilain ja yrityksen välillä on perusedellytys. Tarkoituksena on keskittyä pääasiassa muutamaan tilaan, jolloin työt näillä tiloilla olisivat aina tuttuja ja hoituisivat ilman erikoisempaa perehdytystä. Maatilat haluavat olla varmoja, että työt tilalla hoituvat, ja tätä pelkoa ei ole, kun työntekijä on valmiiksi tuttu ja hyväksi todettu. Tilitoimistopuolella yrityksen etu on se, että työskentelen myös lomittajana maatiloilla, jolloin näkemykseni kirjanpitoapuolellakin on kokonaisvaltaista ja pystyn ymmärtämään yritystoimintaa konkreettisemmin. Ei ole tarkoituksenaan haalia hirmuisia määriä maatiloja kirjanpitoasiakkaita, vaan hoitaa pienempi määrä asiakkaita huolellisesti ja asiantuntevasti.

Tarkoituksena on luoda pysyviä asiakassuhteita mautilojen kanssa. Yritykseni täytyy ensin hankkia mautilayrittäjien luottamus yritystäni kohtaan. Kun luottamus on ansaittu esimerkiksi lomitus- ja tilatyöntekijänä, haluaa yritys todennäköisesti ostaa myös muita yrityksen palveluita. Jokainen asiakas on tärkeä, ja merkittävin asia on hoitaa omat työnsä aina niin hyvin kuin mahdollista. Maatilat ovat tiivis yhteisö ja hyvästä tai huonosta työntekijästä kerrotaan myös muille mautiloille. Hyvän imagon ylläpitoon tarvitaan siis tarkkaa ja huolellista työtä joka kerran

3.3.5 Tapa toimia

Yritykseni johtavina toimintatapoina ovat hyvä palvelu ja luotettavuus. Jokaisen asiakkaan tarpeet ovat yhtä tärkeitä ja asioihin pyritään aina löytämään kaikkia tyydyttävä ratkaisu. Maatila-asiakkaille tarjoamme tutun ja hyvin työnsä hoitavan lomittajan, jolle tilan työt ovat joka kerta ainakin osittain tutut. Lisäksi yritykseni tarjoaa maatiloille myös kirjanpito palveluita. Yritykseni keskittyy muutamiin pääasiakkaisiin niin maatila- kuin tilitoimistopuolella, jolloin pystytään tarjoamaan näille asiakkaille paras mahdollinen palvelu joka tilanteessa. Lisäksi on tärkeää, että muutkin kuin pääasialliset asiakkaat pystyvät hyödyntämään tarvittaessa yritykseni palveluita.

Palvelujeni hinnoittelussa pyrin löytämään asiakasystävällisen hinnan kaikille yritykseni palveluille. Tarkoitus ei tietenkään ole myydä itseään liian halvalla, vaan tarjota asiakkaille hyvä palvelu sopuhintaan. Kaikista palveluista on kuitenkin jäätävä katetta, jotta yritykseni pystyy toimimaan ja menestymään. Pääasiallisille maatila-asiakkaille hinnoittelu olisi tietenkin alhaisempaa kuin tiloille, jonne tekisin vain yksittäisiä keikkoja.

Hinnoittelussa huomioidaan aina jokainen asiakas erikseen. Esimerkiksi kirjanpitoa tarvitsevien maatilojen kuukausittainen tositteiden määrä voi vaihdella huomattavasti, joten jokaisen maatilan hinta täytyy laskea erikseen. Jokaisessa tekemässäni haastattelussa ilmeni, että hinta vaikuttaa maatilojen ostopäätökseen melko paljon, mutta taas toisaalta laadusta ollaan valmiita maksamaan. Näin ollen jos yritykseni palvelu on hyvää ja laadukasta, myös hinta voi olla sen mukainen.

Yritykselläni ei mene rahaa kirjanpitoon, laskutukseen tai muihin toimistopalveluihin, sillä pystyn hoitamaan nämä asiat itse. Kun hoidan omaa kirjanpitoa itse, pystyn samalla seuraamaan yritykseni tilannetta jatkuvasti. Samalla huomaan helposti, jos ilmenee jotakin muutoksia tai ongelmia ja pystyn reagoimaan niihin tarpeeksi ajoissa. Yrityksen hallinto on yksinkertainen, sillä omistan yritykseni

yksin, teen kaikki päätökset yksin ja ainakin näin aluksi työskentelen yksin omassa yrityksessäni.

Yritykseni johtaminen ei ainakaan aluksi ole kuin itseni johtamista, mutta mahdollisesti tulevaisuudessa minulla olisi muutama työntekijä. Jos ja kun työntekijöitä on, haluan ehdottomasti johtaa heitä joustavasti ja kuunnellen heidän mielipiteitään. Tavoitteena olisi saada aikaan iloinen ja avoin työilmapiiri. Pidän erityisen tärkeänä sitä, että töihin on mukava tulla, sillä se vaikuttaa suoraan myös työn tulokseen ja töissä jaksamiseen.

3.3.6 Perustettavan yrityksen resurssit

Oman yritykseni tärkeimpinä resursseina ovat innokas yrittäjä sekä joustava ja luotettava palvelu. Motivaationi yrityksen perustamiseen on kunnossa sekä tietoa ja taitoa yrityksen perustamiseen löytyy riittävästi omasta takaa. Maatilapuolelta minulla on kokemusta lapsuudesta asti, ja tradenomin opintojen ansiosta kirjanpito sujuu sekä yrittämisen peruseriaatteet ovat hallinnassa. Tarkoituksena on pitää yllä hyvää ammattitaitoa ja hankkia lisäkoulutusta niin lomitusta- ja tilatyöntekijäpuolelle kuin tilitoimiston palveluihin.

Taloudelliset resurssit yrityksen perustamiseen olisivat valmiina, sillä tämän tyyppinen yritys ei tarvitse paljon investointeja perustamisvaiheessa. Tarkoitus olisi joko säästää ennen yrityksen perustamista tai aloittaa lomitusta- ja tilatyöntekijäpalveluilla ja samalla kartoittaa yrityksen pääomaa, jolla voisi sitten myöhemmässä vaiheessa hankkia tilitoimiston koneet, laitteet, ohjelmistot sekä tarvikkeet. Minulla on oma auto, jolla pääsen liikkumaan tilalta toiselle, joten autohankintaa ei ole ainakaan yrityksen perustamisvaiheessa. Toimitila tilitoimistopalveluille luultavasti järjestyisi ainakin väliaikaisesti kotiin, mutta myöhemmässä vaiheessa toimitilan vuokraus voisi tulla kysymykseen.

3.4 Perustelut yrityksen perustamiselle

Tämän luvun väittämät perustuvat omiin havaintoihini ja kokemuksiini sekä tehyihin haastatteluihin. Haastatteluja on tehty potentiaalisille maatalo-asiakkaille sekä asiantuntijataholla meijerin tuotantoneuvojalle sekä agrologille.

3.4.1 Markkinapohjaiset perustelut

Kiteellä, missä asun tällä hetkellä, on paikkakunnan kokoon ja yleiseen tilanteeseen nähden paljon maatiloja. Tekemieni haastattelujen mukaan kysyntää erityisesti lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluille olisi paljon. Tilakoot kasvavat ja monet maatilat tarvitsisivat tiloilleen joko vakituisen tai ainakin osa-aikaisen tilatyöntekijän. Yritykseni voisi hoitaa ainakin muutaman tilan tilatyöntekijäntyötä osa-aikaisena ja tarpeen mukaan.

Keski-Karjalan lomituspalveluilla on välillä vaikeuksia löytää työntekijöitä erityisesti yllättäviin tilanteisiin, kuten sairaslomia tuuraamaan. Tohmajärven paikallisyksikön vuoden 2010 tilaston mukaan sijaisapua oli käytetty lähes kymmenen tuhatta päivää viime vuonna. Olen itse tehnyt tutulla tilalla useita sairaslomia päivätyöni ohella, sillä osaavia tekijöitä ei ole tuntunut löytyvän siihen hätään. Tuntematonta työntekijää ei voida yleensä ottaa varsinkaan lypsykarjatilalle, sillä jos omistaja ei sairauden vuoksi pysty perehdyttämään työntekijää, asia ei toimi ja tappiot voivat olla suuret. Kaikkein paras keino äkillisiin tilanteisiin olisi tuttu työntekijä, joka pystyisi hoitamaan tilan työt ilman suurempaa perehdytystä. Tähän ongelmaan minulla olisi tarjota helpotusta ainakin niille muutamille yritykseni vakioasiakkaille.

Oma yritykseni tulisi siis toimimaan minulle tutulla alueella kotipaikkakunnallani Kiteellä ja sen ympäryskunnissa, joista saan helposti maatalupuolen asiakkaat hankittua. Oma yritykseni olisi pienyritys, joka ei mitenkään pystyisi tarjoamaan palveluita kaikille tiloille, vaan sen täytyisi keskittyä muutamaaan. Minulla olisi tiedossa jo nyt heti kaksi varmaa maatalo-asiakasta yritykselleni sekä useampi

todennäköisesti yritykseni palveluista kiinnostunutta tilaa. Varmaa olisi, että hakukkaita maatiloja olisi enemmän, kuin mihin yritykseni resurssit riittäisivät.

Jokaisen maatilalla on myös hoidettava oma kirjanpito joutuenkin. Useat maatilat tekevät kirjanpitoa ulkopuolisella palveluntarjoajalla, sillä aikaa tai osaamista ei ole riittävästi. Tekemissani haastatteluissa selvisi, että suurin syy ostaa palvelut maatilalla ulkopuolelta on se, että yksinkertaisesti aikaa ei ole riittävästi hoitaa kaikkia asioita itse. Maatilat joutuvat siis miettimään, mitä tehdään itse ja mitä ostetaan tilan ulkopuolelta. Kirjanpito ja veroilmoitusten teko ovat pakollisia asioita, mutta eivät yrityksen kannattavuuden kannalta merkittävimpiä asioita, joten ne annetaan yleensä tilan ulkopuolelle hoidettavaksi. Lisäksi kirjanpito ja veroilmoitusten tekeminen vaativat erikoisosaamista, jota kaikilla maatilayrittäjillä ei välttämättä ole.

Haastatteluissa selvisi myös mautilojen tarve todella monenlaisille palveluille. Suurin osa käytettävistä palveluista on kytköksissä itse maatalouteen, mutta myös tilakohtaisia muita palveluita tarvitaan. Tällä toimialueella ei ole tarjolla tavallaan yleismiestä, joka voisi työskennellä navetassa sekä hoitaa taloushallinnon asioita, mutta myös aivan tavallisia jokapäiväisiä töitä. Maatilayrittäjillä tuntuu olevan aina ajan puutetta, joten he olisivat valmiita maksamaan esimerkiksi lastenhoidosta, siivouksesta, ruuanlaitosta ja monista muista palveluista, jotta heillä jäisi enemmän aikaa itse tilan asioiden pyörittämiseen. Oma yritykseni voisi tuoda markkinoille myös näitä palveluita.

3.4.2 Perustajasta johtuvat syyt

Olen aivan pienestä asti rakastanut eläimiä ja viihtynyt parhaiten siellä missä on eläimiä. Aivan pienestä asti olen myös ollut apuna navetalla ja halunnut lypsää ja auttaa kaikessa välillä riesaksikin asti. Heti täytettyäni viisitoista vuotta aloitin työurani navetalta ja olen tehnyt opintojen ohella niitä tähän päivään asti. Talvi 2009 - 2010 työskentelin kahdella eri mautilalla jatkuvasti ja pidin siitä työstä valtavasti, vaikka se ei ihan oman alan työtä ollutkaan.

Tilitoimistossa tein ammattiharjoitteluni ja myös se työ tuntui kiinnostavalta. Maataloustyöt painottuvat aamuun ja iltapäivään, joten ajatus kahden eri alan yhdistämisestä tuntui hyvältä ajatukselta omaa yritystä miettiessäni. Voisin käydä aamulla navetalla ja päivällä tehdä esimerkiksi noin kolme tuntia tilitoimistotöitä ja mennä taas iltapäivällä navetalle. Välillä päivät voisi järjestää niin, että teen vaan toimistotöitä ja navetalta on vapaata tai toisinpäin. Olen aina ollut kiinnostunut yrittämisestä, ja tradenomin opinnoilla minulla olisi myös hyvät valmiudet yrittäjäksi.

Pidän yrittämistä kiinnostavana vaihtoehtona ja suurena mahdollisuutena. Yrittäjänä saisi toteuttaa itseään ja tehdä juuri niitä asioita mistä itse pitää. Unelmanani on ollut aivan pienestä asti saada eläimet yhdistettyä työhöni ja tässä tapauksessa se onnistuisi. Lypsykarjan hoito on mielenkiintoista ja aina voi oppia jotakin uutta. Lisäksi tiloilla tapahtuu aina kaikenlaista, joten samanlaisia päiviä tuskin tulisi vastaan.

Tällä hetkellä olen töissä Osuuspankissa ja minulla on määräaikainen työsopimus, joten yhtenä syynä ajatukseen yrityksen perustamisesta oli se, että halusin myös löytää vaihtoehtoisen työpaikan, jos työt pankissa eivät jatkuisikaan. Oma yritys tuntui parhaalta vaihtoehdolta, sillä silloin työnsä saisi suunnitella itse ja voisi tehdä juuri sitä, mitä itse haluaa. Olen viihtynyt pankkialalla ja jatkaisin niissä töissä mielelläni, mutta oman yrityksen perustaminen on joka tapauksessa jonkinlainen tulevaisuuden haave, jonka uskon jonakin päivänä toteutavani.

3.4.3 Perustelut suunnitellulle liikeidealle

Yritykseni palveluvalikoimaan päädyin oman työkokemukseni perusteella. Olen tehnyt maatilatöitä aivan pienestä asti ja tilitoimistossa suoritin ammattiharjoitteluni. Maatalouslomittajan sekä tilatyöntekijän työssä työaika ovat aamut ja iltapäivät, jolloin päivät jäävät vapaiksi. Tästä syystä päätin yhdistää omassa yrityksessäni kahden eri toimialan palvelut. Aamut ja iltapäivät voisin työskennellä

navetalla ja päivällä tehdä tilitoimistotöitä, jolloin saisin hyödynnettyä koko päivän tehokkaasti.

Tarkoitukseni on aloittaa yritystoimintani pelkillä lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluilla. Nämä työt voisin aloittaa ilman suurempia investointeja, sillä minulla on käytössäni oma auto, jota voisin hyödyntää myös yritystoiminnassani. Lisäksi minulla olisi jo tiedossa useita maatiloja asiakkaakseni. Näin saisin oman yritystoimintani pyörimään ja voisin hankkia samalla rahaa tilitoimistupuolen hankintoihin sekä etsiä tilitoimistolle asiakkaita kaikessa rauhassa.

Oman yritykseni yritysmuodossa olen päätenyt yksityiseen toiminimeen, sillä se on sopiva aloittavalle pienyritykselle. Yksityinen toiminimi on helppo perustaa ja toiminnan laajentuessa se on myös helppo muuttaa toiseksi yritysmuodoksi ilman suurempia veroseuraamuksia. Kyseisessä yritysmuodossa vastaan henkilökohtaisesti yritykseni veloista, mutta saan myös vapaasti käyttää yritykseni varoja.

Yritykseni sijaintipaikkakuntana tulee olemaan ainakin aluksi Kitee, sillä siellä minulla on jo tällä hetkellä tiedossa kaksi varmaa maatilaa lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluiden ostajiksi. Kyseessä on oma kotipaikkakuntani, ja tiedossani olisi useita mahdollisesti yritykseni palveluista kiinnostuneita maatiloja. Uskon, että markkina-alueen maatilojen ennakkoon tunteminen hyödyttää asiakashankinnassa. Asun isäni kanssa melko isossa omakotitalossa Kiteellä, jossa olisi mahdollista käyttää yhtä huonetta tilitoimiston toimitilana ainakin aluksi. Käytännössä oli siis melko itsestään selvä päätös perustaa yritys juuri Kiteelle.

3.5 Tuleva liiketoiminta

Jokaisella perustettavalla yrityksellä tulee olla visio osana omaa liiketoimintasuunnitelmaansa. Vision tarkoituksena on kuvata sitä, mitä yrityksen omistaja haluaa yrityksensä olevan tietynä ajankohtana tulevaisuudessa. Oman yritykseni kohdalla valitsen vision ajankohdaksi viisi vuotta yrityksen perustamisesta. En voi kuitenkaan asettaa visiolle mitään tiettyä vuotta, sillä yrityksen perusta-

misen ajankohta ei ole tällä hetkellä tiedossa. Viiden vuoden syklin visiolla valitsen siksi, että siinä ajassa yritykseni on kerennyt hyvin hankkia asiakkaita, ja sillä on mahdollisuudet palvelutarjonnan lisäämiseen.

Ennin Tila- ja Tiliavulla on viiden vuoden päästä vakiintunut asiakaskunta. Vakituksia lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluita ostavia maatiloja on riittävästi, lisäksi usea maatila käyttää näitä yritykseni palveluita satunnaisesti. Yritykseni on tunnettu hyvänä lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluita tuottavana yrityksenä ja kysyntää on paljon. Olen yrittäjänä käynyt aikuispuolella alan koulun maatalousyrittäjäksi työnteon ohella. Kouluttautuminen lisää omaa ammattitaitoani sekä mahdollistaa uusien palvelujen tarjoamisen asiakkaileni.

Myös tilitoimiston palvelut on saatu markkinoitua maataloille. Vakituksia kirjanpitoasiakkaita on muutamia ja lisäksi on maatiloja, jotka käyttävät yritykseni palveluita satunnaisesti. Monet maatilat tekevät kirjanpitoa kerran vuodessa, joten alku keväällä kirjanpito- sekä veroilmoituspalvelut ovat kovassa käytössä, ja silloin töitä olisi enemmänkin kuin on aikaa hoitaa.

Yritykseni kannattavuus on hyvä ja tarkoituksena on saada liikevaihtoni tuplattu aloitusvuodesta. Tavoite on saavutettavissa, sillä yritystoiminta on aloitettu pelkällä lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluiden tarjoamisella, mutta nyt kirjanpitoasiakkaita saadaan lisättyä jatkuvasti. Yritykseni tunnettavuus on kasvanut ja imago on erittäin hyvä, joten lähtökohdat asiakashankintaan ovat kunnossa. Tulevaisuus voi tuoda tullessaan myös aivan uusia palvelutarpeita, joihin oma yritykseni voi kenties tarjota ratkaisun. Yritykseni kehittymismahdollisuudet ovat suuret, sillä maatilojen koko ovat jatkuvasti kasvussa ja tilat tarvitsevat lisää uusia palveluita. Tekemissäni haastatteluissa ilmeni maatilojen ainainen ajanpuute, joten maatilayrittäjien aikaa säästäviä palveluita mahtuu markkinoille aina lisää.

Viiden vuoden päästä lisähenkilöstölle olisi tarvetta varsinkin lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluita tuottamaan, mutta pitäisi saada erittäin hyvä työntekijä, jotta hänen palkkaamisensa kannattaisi. Hyvä työntekijä on yritykseni menestymisen

kannalta välttämätön, sillä yritykseni on pienyritys, jolla on tällä hetkellä hyvä imago maataloilla, mutta huono työntekijä voisi myöskin helposti pilata yrityksen maineen. Lisähenkilöstöasioita täytyy siis harkita erittäin tarkkaan ja tehdä laskelmat sen kannattavuudesta. Tärkeintä on kuitenkin pitää oma osaaminen hyvällä tasolla ja kehittää sitä jatkuvasti. Kouluttautumismahdollisuuksia kannattaa hyödyntää, ainakin mikäli yrityksen palvelutarjontaa meinataan laajentaa kysynnän mukaan.

3.6 Asiakkaat ja markkinointi

Yrityksen asiakkaat ovat pääasiallisesti maataloja. Yrityksen tarjoaa tiloille lomitusta- ja tilatyöntekijäpalveluita sekä kirjanpitoa, palkanlaskentaa ja veroilmoitusten tekoa. Myös muunlaisia maatalojen tarpeisiin perustuvia palveluita voidaan tarjota tilanteen mukaan. Asiakkaini ovat siis erikokoisia maataloja Keski-Karjalan alueella. Yrityksen tarkoituksena on keskittyä muutama maatalaan, koska tällöin pystytään varmistamaan näille tiloille yrityksen palvelujen hyvä saatavuus.

Markkinointi on yleisesti hyvin merkittävä asia yrityksen menestymisen kannalta. Minun täytyy miettiä tarkoin, miten lähden omaa yritystäni markkinoimaan valitulle asiakasryhmälle. Yrityksen tarjoaa maataloille useita erilaisia palveluita, joten minun täytyy suunnitella markkinointikeinoni näihin kaikkiin erikseen.

Lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluille on odotettavissa suurta kysyntää, joten en lähde markkinoimaan sitä mitenkään erityisemmin, sillä yrityksen resurssit ovat rajalliset. Minulla on jo valmiiksi tiedossa kaksi tilaa, jotka ryhtyisivät asiakkaikseni. Näille kahdelle tilalle olen markkinoinut itseni työskenneltyäni siellä aiemmin. Lisäksi minulla olisi tiedossa muutama tila, joilta voisin suoraan kysyä, löytyisikö kiinnostusta yrityksen palveluille. Maatilat pitävät melko paljon yhteyttä keskenään ja kun yhdellä tilalla on tiedossa hyvä työntekijä, se voi suositella sitä myös toiselle tilalle. Tämän vuoksi paras markkinointikeino onkin tehdä aina työnsä mahdollisimman hyvin, jolloin asiakkaiden saaminen on varmaa.

Yritykseni muiden palveluiden markkinointi nousee suurempaan rooliin. Tällä toimialueella on tarjolla useita eri tilitoimistoja, jotka hoitavat maatilakirjanpitoa. Mielestäni vahvuuteni on kuitenkin se, että minulla on käytännön kokemusta maatalan merkittävimmästä työstä eli karjan hoidosta. Kun tekee töitä tilalla lomittajana tai tilatyöntekijänä, saa kokonaisvaltaisemman kuvan koko tilan toiminnasta, minkä pohjalta on taas helpompaa ruveta hoitamaan maatalan kirjanpitoa.

Kirjanpitoa, palkanlaskentaa sekä veroilmoitusten tekemistä aion markkinoida tiloilla työskennellessäni. On tärkeää muodostaa luottamus maatalan ja yrityksen välille, jolloin on myös helpompi lähteä tarjoamaan uusia palveluita tiloille. Yksi mahdollinen markkinointikanava tilitoimistupuolen palveluille voisi olla viedä ilmoituksia maatalouskaupan ja meijerin ilmoitustauluille.

3.7 Pääoman tarve ja rahoitus

Oman yritykseni ei tarvitse tehdä kovin suuria investointeja yrityksen perustamisvaiheessa. Yritykseni tarvitsee koneet, laitteet, ohjelmistot sekä jonkin verran muita pienempiä hankintoja tilitoimistupuolen palveluiden tuottamiseen. Lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluita varten ei tarvitse tehdä suurempia investointeja. Minulla on oma auto, jolla pääsen kulkemaan tilalta toiselle sekä jonkun verran työvaatteitakin on jo tällä hetkellä. Lisäksi monet maatilat hankkivat lomittajilleen työhaalarit ja kengät, joten niitä ei tarvitse itse hankkia.

Tilitoimistupuolen koneiden, laitteiden ja ohjelmistojen rahoitus on tarkoitus järjestää joko säästämällä ennen yrityksen perustamista tai aloittamalla yritystoiminta pelkillä lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluilla, joiden tuotoilla pystytään tekemään tarvittavat investoinnit. Kuitenkaan näiden investointien suuruus ei ole kuin muutaman tuhannen euron verran, joten mitään sen suurempaa ei yritykseni tarvitse hankkia ainakaan perustamisvaiheessa.

Oma yritykseni voisi myös hakea jonkinlaista yritystoiminnan aloittamistukea. Esimerkiksi ELY-keskukselta saattaisi saada jotakin tukea tai avustusta yritys-

toiminnan aloittamiseen. Kaikki tällaiset mahdollisuudet kannattaa selvittää ja ottaa huomioon ennen yrityksen perustamista.

Yritykseni toiminnan edellytyksenä on, että tuotot ovat kustannuksia suuremmat, jolloin yrittäminen on kannattavaa. Kaikki palvelut täytyy hinnoitella siten, että niistä jää aina jotakin katetta yritykselle. Yritykseni palvelujen hinnat eivät ole tarkkaan selvillä, joten en ole ryhtynyt tässä yhteydessä tekemään tarkempia laskelmia yritykseni kannattavuudesta.

3.8 Kilpailijat

Oman yritykseni näkökulmasta kilpailijat eivät ole mitenkään erityisen merkittävässä asemassa. Lomitus- ja tilatyöntekijäpuolella kysyntää on enemmän kuin tekijöitä, joten muut alalla toimivat eivät ole haitaksi omalle yritykselleni tässä suhteessa. Jokaisessa tehdyssä haastattelussa ilmeni tarvetta lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluille, mikä kertoo sen, ettei tilanne ole paras mahdollinen tällä hetkellä. Kysyntää olisi, mutta ei ammattitaitoisia ja luotettavia työntekijöitä.

Lisäksi oman yritykseni resurssit ovat rajalliset, sillä tuotan yksin kaikki yritykseni palvelut, joten minulla ei olisikaan aikaa ja mahdollisuuksia hoitaa kaikkien toimialueeni maatilojen lomituksia ja tilatyöntekijäpalveluita. Yritykseni pystyykin tämän vuoksi tuomaan ratkaisun vain muutaman tilan ongelmaan. Yritykseni tuottamat lomitus- ja tilatyöntekijäpalvelut eivät siis olisi keltään kilpailijalta pois, vaan päinvastoin ne helpottaisivat ainakin kunnallisen lomituspalvelun tilannetta.

Kirjanpitoapuolella kilpailijat nousevat kuitenkin merkittävämpään asemaan. Yritykseni toimialueella toimii useita maatalouskirjanpitoon erikoistuneita yrityksiä, kuten esimerkiksi Pro Agrian tilitoimistopalvelut ja Kiteen maataloustilit Oy. Lisäksi useat pienemmät tilitoimistot hoitavat myös maatalouskirjanpitoa, vaikka eivät välttämättä olekaan erikoistuneet sille alalle. Näillä toimijoilla on jo valmiiksi vakiintuneet asiakkaat, kun taas oman yritykseni täytyy tehdä töitä hankkiakseen kirjanpitoasiakkaita.

Tietääkseni toimialueella ei ole yhtään samanlaista palvelukokonaisuutta tarjoavaa yritystä. On todella harvinaista, että samalta yritykseltä voi saada lomituspalveluita sekä tilitoimistopalveluita. Uskonkin tämän asian olevan yritykselleni hyödyksi, sillä pystyn lomittamalla hankkimaan yritykselle asiakkaita, ja kun luottamus on ansaittu, saattavat maatilat siirtää kirjanpitoonsa yritykseni hoidettavaksi.

3.9 SWOT-analyysi

SWOT-analyysi on tärkeää tehdä aina omaa liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa. Se antaa tietynlaisen kokonaiskuvan niistä asioista, missä yritys on erityisen vahvoilla ja missä olisi vielä kehittämisen varaa.

SWOT-analyysissä on neljä kenttää, jotka analysoidaan. SWOT muodostuu englanninkielien sanoista: strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhkat).

Vahvuudet ja heikkoudet ovat yrityksen sisäisiä asioita kun taas mahdollisuudet ja uhkat ovat yrityksen ulkoisia tekijöitä. SWOT-analyysin pohjalta voidaan tehdä päätelmiä, miten vahvuudet hyödynnetään parhaalla mahdollisella tavalla, miten heikkoudet muutetaan vahvuuksiksi, miten mahdollisuudet hyödynnetään ja uhat vältetään.

Vahvuudet

Yritykseni suurin vahvuus on innokas ja oppimishaluinen yrittäjä, joka on motivoitunut tekemään työtään. Minulla on kokemusta maatilatöistä aivan lapsuudesta asti, joten toimialan ymmärrystä löytyy. Olen lisäksi työskennellyt täysipäiväisesti kahdella lypsykarjatilalla vuoden ajan ja senkin jälkeen silloin tällöin tämän hetkisen työni lisäksi. Kokemus on siis vahvaa ja on myös halua oppia jatkuvasti uutta. Lisäksi minulla on hyvät yrittäjän valmiudet tradenomin opintojeni ansiosta.

Yritykselläni on tarjota maataloille sellainen palvelukokonaisuus, jota ei ainakaan tällä toimialueella ole tarjolla tällä hetkellä. Yritykseni tarjoaa sekä lomitusta- ja tilatyöntekijäpalveluita että tilitoimistupuolenkin palveluita maataloille. On harvinaista, että nämä palvelut ovat saatavissa samalta yrittäjältä. Uskon, että tämä asia on yritykselleni etu varsinkin siinä vaiheessa, kun luottamus asiakkaisiin on ansaittu ja hyvä imago saavutettu.

Yritykseni toimialue on minulle ennestään tuttu ja minulla on jo ennen yrityksen perustamista tiedossa muutama varma asiakas yritykselleni. Lomitusta- ja tilatyöntekijäpalveluille tuntuu olevan suurta kysyntää, joten ainakin niille yrityksen palveluille olisi tarjolla paljon maatalo-asiakkaita. Maatilat tekevät myös paljon yhteistyötä keskenään, joten kun yhdellä tilalla on tiedossa hyvä työntekijä, sana kulkee eteenpäin ja kysyntä on varmaa.

Vahvuus on myös se, ettei yritykseni tarvitse tehdä suuria investointeja yrityksen perustamisvaiheessa. Minulla on oma auto käytössä ja toimitilakin järjestyy ainakin aluksi kotoa, joten ei tarvitse tehdä kuin tilitoimistupuolen koneiden, laitteiden ja ohjelmistojen hankinta. Tämän vuoksi yritykseni taloudellinen tilanne olisi hyvä, sillä vierasta pääomaa ei tarvita ainakaan perustamisvaiheessa.

Heikkoudet

Minulla ei ole aiempaa yrittäjäkokemusta, mikä voi olla heikkous varsinkin yrittämisen alkumetreillä. Olen aiemmin työskennellyt ainoastaan palkkatöissä, joten oman yrityksen pyörittäminen tuo paljon uusia asioita, joiden oppiminen vaatii aikaa. Yksi yritykseni heikkous on myös se, että minulta puuttuu maatalousalan koulutus. Olen hankkinut osaamiseni ainoastaan maatalouden töitä tekemällä, joten teoretietoa ei ole välttämättä riittävästi.

Yritykseni suurin heikkous on haavoittuvuus esimerkiksi sairastumistilanteessa. Olen yritykseni ainoa työntekijä, joten lomittajia ei ole. Yritykseni toiminnan kannattavuuden kannalta minun ei siis tulisi olla koskaan sairaana. Kuitenkin joskus

sekin tilanne on edessä, joten olisi hyvä olla tiedossa jokin varajärjestelmä, jos ei itse kykene töihin. Tällainen varajärjestelmä puuttuu ainakin näin aluksi.

Yhtenä heikkoutena yrityksen perustamista ajatellen on myös vaikeus valinnan tekemisessä palkkatyön ja yrittäjyyden välillä. Palkollisena olemisessa on kuitenkin tietty varmuus, mitä taas yrittämisessä ei ole. Palkkatyössä palkka tulee joka kuukausi, kun taas yrittäjänä tulot saattavat heitellä hyvinkin paljon kuukausittain ja työtilanteen mukaan. Yrittäminen kuitenkin kiehtoo, ja silloin saisi toteuttaa enemmän itseään ja kehittää itseään haluamaansa suuntaan. Minulle ei ole myöskään täysin selvää, kumpaa työtä haluan tehdä, pankkialan työtä vai toimia yrittäjänä omassa yrityksessä. Molemmissa töissä on omat hyvät puolensa, joten päätös ei tule olemaan helppo.

Mahdollisuudet

Maatilojen koko kasvaa jatkuvasti, joten lomitusta- ja tilatyöntekijäpalveluille on varmasti kysyntää myös tulevaisuudessa. Kilpailijoita varsinkin kyseisellä puolella on melko vähän. Kunnan lomituspalvelut hoitavat suurimman osan tämän toimialueen lomituksesta ja tilatyöntekijöitä saattaa saada satunnaisesti muualta. Ammattitaitoisten työntekijöiden saatavuus ei ole kuitenkaan varmaa, joten yritykseni toisi helpotusta tähän asiaan.

Maatalousalalle on tarjolla useita kouluttautumismahdollisuuksia. On mahdollista käydä jokin tutkinto tai koota erilaisista kursseista itselle hyödyllisimmät kokonaisuudet. Yritykseni kehittämismahdollisuudet ovat myös laajat. Haastatteiluissani selvisi tarvetta hyvin monenlaisille palveluille, joita ajan kanssa olisi mahdollista lisätä yritykseni palvelutarjontaan.

Tulevaisuus voi myös tuoda tullessaan uusia mahdollisuuksia. Saatetaan tarvita joitakin aivan uusia palveluita, joita omakin yritykseni voisi tarjota. Olen innokas oppimaan uutta ja ottamaan myös aivan uusia ideoita käyttöön. Uskon, että

uskallus tuoda uusia palveluita markkinoille tuo lisäetua yritykselleni. Tilanne EU:ssakin voi muuttua, mikä vaikuttaa suuresti maatilojen tekemisiin ja voi tulla tulleessaan aivan uusia tarpeita.

Uhkat

Teen yksin töitä yrityksessäni, joten oma jaksamiseni on tärkeintä yritykseni toiminnassa. Oma jaksamista täytyy siis miettiä, ettei tule tilannetta, jolloin voimat yrityksen pyörittämiseen loppuvat ja koko yritystoiminta kärsii.

Jos yritykseeni päätetään tulevaisuudessa hankkia lisätyövoimaa, on erittäin tärkeää saada mahdollisimman hyvä ja osaava työntekijä. Uhkana on, ettei hyvää ja luotettavaa työntekijää ole saatavilla, jolloin koko yritystoiminta voi kärsiä huonosta rekrytoinnista. Huonosti työt hoitava työntekijä voi pilata koko yrityksen maineen. Yritykseni on pieni yritys, joka toimii pienellä toimialueella ja sana kiertää nopeasti myös muiden tilojen korviin, jolleivät työt suju niin kuin pitäisi.

Yritykseni tuottaa palveluita, jotka ovat hyvin merkittäviä maatilalan menestymisen kannalta. Lypsykarja täytyy hoitaa aina erittäin hyvin eikä virheisiin ole varaa. Virheitä ei saisi tulla myöskään kirjanpidossa. Jos virhe kuitenkin pääsee tapahtumaan, on uhkana menettää maine luotettavana yrityksenä. Tällaisiin tilanteisiin tulisi varautua ennakoon, sillä virheitä tulee kuitenkin jossain vaiheessa, joten tulisi tietää, miten menetykset saataisiin minimoitua.

Yritystoimintani yhtenä uhkana voisi olla myös alalle tulevat uudet kilpailijat. Uusilla kilpailijoilla saattaa olla erittäin hyviä liikeideoita, ja he voivat tuoda markkinoille palveluita, jotka vievät oman yritykseni asiakkaita. Tästä syystä onkin tärkeää pyrkiä oman yrityksen jatkuvaan kehitykseen, ettei jää muiden yritysten jälkeen palvelutarjonnassa.

4 YHTEENVETO JA PÄÄTELMÄT

Tarkoitukseni on tulevaisuudessa perustaa oma Ennin Tila- ja Tiliapu -niminen yritys. Yritykseni tarjoaa erilaisia palveluita maataloille. Tutkimukseni tavoitteena oli selvittää, mitä palveluita oman yritykseni kannattaisi maataloille tuottaa. Kysynnän ja oman osaamisen perusteella päädyin siihen, että yritykseni tarjoaa lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluja sekä tilitoimistopalveluja maataloille. Yritykseni tulisi toimimaan Kiteen kaupungin ja sen ympäryskuntien alueella.

Tutkimusvaiheessa haastattelin potentiaalisia maatala-asiakkaita sekä kahta maatala-asiantuntijaa, saadakseni mahdollisimman laajan näkemyksen maatalojen käyttämisestä ja tarvitsevista palveluista. Merkittävässä osassa tutkimustani oli myös oma näkemykseni ja kokemukseni maatalojen tarpeista. Haastatteluissa selvisi, että maatilat tarvitsevat hyvin paljon erilaisia palveluita, joista oma yritykseni pystyy valitsemaan itselleen sopivat.

Liiketoimintasuunnitelman laatiminen osoitti, että tällä hetkellä yritykselleni olisi kysyntää. Erityisesti ammattitaitoisista lomitus- ja tilatyöntekijöistä tuntui olevan pulaa tällä toimialueella. Lisäksi jokaisen maatilan täytyy huolehtia omasta kirjapidostaan, ja useat maatilat antavatkin sen ulkopuoliselle hoidettavaksi, jotta niiden oma aika säästyy maatilan toiminnan kannalta oleellisimpiin asioihin.

Pidin liiketoimintasuunnitelman laatimista hyvänä pohdintavälineenä myös itselleni miettiessäni perustaako yritys vai ei. Työn edetessä alkoi tuntua koko ajan enemmän siltä, että yrittäminen olisi juuri minun juttuni. Silloin saisin toteuttaa itseäni ja tehdä juuri niitä asioista, joista itse pidän. Olen pienestä asti toivonut, että pystyisin yhdistämään omaan työhöni jollakin tapaa eläimet ja tässä yrityksessä se onnistuisi.

Oman yritykseni perustamiseen ei olisi suurempia esteitä, sillä isoja investointeja ei tarvita ja muutama asiakaskin olisi jo valmiina. Kysyntä olisi taattua ainakin lomitus- ja tilatyöntekijäpalveluille, joten yritystoiminnan saisi varmasti nopeasti

käyntiin ja tuottamaan. Kokemusta yritykseni tarjoamista palveluista löytyy ja kehittymismahdollisuudet ovat rajattomat. Aina voi hankkia lisäkoulutusta ja laajentaa yrityksen palvelutarjontaa.

Olen tällä hetkellä Osuuspankissa töissä ja pidän myös siitä työstä. Palkkatöistä lähteminen ja yrittäjäksi ryhtyminen on ainakin itselleni kuitenkin tietynlainen haaste. Minulla ei ole käytännön kokemusta yrittämisestä, joten muutos tuntuu melko suurelta, vaikka ei varmasti sitä olisikaan. Päätös on kuitenkin tehtävä jonakin päivänä, sillä molempia töitä ei valitettavasti pysty hoitamaan pitemmän päälle samanaikaisesti.

Ainakaan juuri tällä hetkellä oman yrityksen perustaminen ei ole ajankohtaista, sillä työsopimukseni pankissa on voimassa ja haluan kehittyä myös siinä työssä. Yrittäjyys on kuitenkin eräs haaveeni, jonka haluan vielä joskus toteuttaa. Luotan myös omaan yritysideaani ja sen kannattavuuteen. Siispä uskon, että tulevaisuudessa perustan Ennin Tila- ja Tiliavun ja pystyn ainakin osittain hyödyntämään nyt tekemääni liiketoimintasuunnitelmaa yritykseni perustamisvaiheessa.

LÄHTEET

- Finnvera, www.finnvera.fi (Luettu 10.11.2010)
- Hakulinen, S., lypsykarjatilallinen. Kitee 03.02.2011. Henkilökohtainen haastattelu.
- Hirsjärvi, S. & Hurme, H. 2001. Tutkimushaastattelu, Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki. Yliopistopaino.
- Hoffrén, S. 2002. Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelman laatiminen. Helsinki: Oy Edita Ab.
- Holopainen, T. 2008 Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. 14. painos. Helsinki: Edita
- Immonen, M., agrologi. Kitee 10.02.2011. Puhelinhaastattelu.
- Lehtonen, T., maanviljelijä. Kitee 07.02.2011. Henkilökohtainen haastattelu.
- Lomitusopas 2005, www.mela.fi/Lomitus/Lyhyesti-lomituksesta/Lomitusopas (Luettu 2.1.2011)
- Lomituspalvelut, www.lomitus.fi (Luettu 1.1.2011)
- Maatalousyrittäjien lomituspalvelulaki 20.12.1996/1231
- Matikainen, I. & Juonala, T., maanviljelijät. Kitee 06.02.2011. Henkilökohtainen haastattelu.
- Mela, Maatalousyrittäjien eläkelaitos, www.mela.fi/Lomitus (Luettu 1.1.2011)
- PRH, Patentti- ja rekisterihallitus. www.prh.fi, <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html> (Luettu 4.2.2011)
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu: Otavan Kirjapaino Oy.
- Silvennoinen, S., tuotantoneuvoja. Kiteen Meijeri Oy. Kitee 09.02.2011. Henkilökohtainen haastattelu.
- Stenlund, A. 2003. Maatalouden verosuunnittelu. Helsinki: Multikustannus / Multiprint Oy.

Tohmajärven kunta, lomituspalvelut

<http://www.tohmajarvi.fi/Resource.phx/sivut/sivut-tohmajarvi/palvelut/elinkeinot/lomatoimi/lomatoimi.htx> (Luettu 1.1.2011)

Teemahaastattelu

Taustatiedot: Nimi:

Ammattinimike:

1. Mitä ovat maatilapalvelut ja millaisia palveluita maatilat tarvitsevat?
 - millaisia palveluita Teidän maatilanne tarvitsee ja käyttää?(vain maatiloille)
 - mitkä palvelutarpeet ovat pysyviä ja mitkä satunnaisia?

2. Tehdä itse vai ostaa tilan ulkopuolelta palveluita?
 - mitkä asiat vaikuttavat päätökseen ostaa jokin palvelu, eikä tehdä itse?
 - mitä asioita Teidän tilalla pyritään tekemään itse ja mitä ostetaan tilan ulkopuolelta?(vain maatiloille)

3. Tarvittavien palveluiden saatavuus
 - onko tarvittavat palvelut helposti saatavilla tällä toimialueella?
 - onko palveluntarjoajia riittävästi?
 - mitä palveluita erityisesti kaivataan lisää?

4. Tulevaisuuden näkymät
 - millaiset palvelut tulevaisuudessa ovat merkittäviä?
 - tarvitaanko kenties joitakin uusia palveluita?

5. Palvelujen hinta
 - palvelun tarve ja laatu vs. palvelun hinta?
 - vaikuttaako palveluiden hinta päätökseen ostaa jokin tietty palvelu?