



SAVONIA

OPINNÄYTETYÖ - AMMATTIKORKEAKOULUTUTKINTO
TEKNIIKAN JA LIIKENTEEN ALA

RAKENNUSYRITYKSEN PERUSTAMINEN

TEKIJÄ: Paavo Paasonen

Koulutusala Tekniikan ja liikenteen ala			
Koulutusohjelma/Tutkinto-ohjelma Rakennustekniikan tutkinto-ohjelma			
Työn tekijä Paavo Paasonen			
Työn nimi Rakennusyrityksen perustaminen			
Päiväys	20.4.2020	Sivumäärä/Liitteet	29/5
Ohjaajat Matti Ylikärppä, pt. tuntiopettaja ja Arto Puurula, TKT, rakennetekniikan yliopettaja			
Toimeksiantaja/Yhteistyökumppani			
Tiivistelmä			
<p>Opinnäytetyön aiheena oli rakennusyrityksen perustaminen. Työn tavoitteena oli selvittää rakennusyrityksen perustamiselle vaadittavat toimenpiteet, luvat ja lainsäädäntö. Lisäksi tavoitteena oli verrata eri yritysmuotoja ja valita sopivin vaihtoehto.</p> <p>Opinnäytetyön alkuvaiheessa selvitettiin yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijät sekä tutustuttiin eri yritysmuotoihin yleisesti. Yritysmuodoista kommandiittiyhtiötä ja osakeyhtiötä tarkasteltiin tarkemmin. Tarkastelun pohjalta rakennusyrityksen tarpeisiin valittiin osakeyhtiö. Tämän jälkeen perehdyttiin liiketoimintasuunnitelman teoriaan ja sen avulla laadittiin rakennusyritykselle liiketoimintasuunnitelma sekä talouslaskelmat. Seuraavaksi selvitettiin aloittavan yrittäjän starttirahan perusteet. Lisäksi selvitettiin yrityksen erilaisia rahoitusvaihtoehtoja. Työn lopuksi tarkasteltiin yritystoiminnan pakollisia ja vapaaehtoisia vakuutuksia sekä mahdollisia vakuuksia.</p> <p>Työn tuloksena saatiin rakennusyritykselle liiketoimintasuunnitelma, rahoituslaskelma sekä kannattavuus- ja myyntilaskelmat. Liiketoimintasuunnitelmaa ja laskelmia voidaan hyödyntää myöhemmin yritystä perustettaessa.</p>			
Avainsanat liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, yritysmuodot, rakennusyritys			

Field of Study Technology, Communication and Transport			
Degree Programme Degree Programme in Construction Engineering			
Authors Paavo Paasonen			
Title of Thesis Establishing a Construction Company			
Date	April 20, 2020	Pages/Appendices	29/5
Supervisors Mr Matti Ylikärppä, Lecturer and Mr Arto Puurula, D.Sc., Principal Lecturer			
Client Organisation /Partners			
<p>Abstract</p> <p>The subject of this final project was establishing of a construction company. The purpose of this study was to research requirements for establishment of a construction company, permits and legislation. Another aim was to compare company forms and choose the most suitable alternative.</p> <p>At the beginning of the project the requirements that have an impact on choosing the right company form were found out and other company forms were studied in general. Limited partnership company and limited company were examined more precisely and limited company model was selected as the most suitable one. The next step was to study the theory of business plan and then to create a business plan and economic calculation for a construction company. After that, the requirements for a subsidy to start a new business were found out and the method of financing was studied. Finally, mandatory and optional company insurances and possible quarantees were inspected.</p> <p>The results of this thesis provided a business plan, financial calculation, calculations of profitability and sales calculations for a construction company. The business plan and the calculations can be used in the future when establishing a construction company</p>			
<p>Keywords business plan, the establishment of the company, company forms, construction company</p>			

SISÄLTÖ

1	JOHDANTO	6
2	PERUSTIETOA YRITTÄMISESTÄ JA YRITTÄJYYDESTÄ.....	7
3	YRITYSMUODOT	8
3.1	Yleistä yritysmuodoista	8
3.2	Kommandiittiyhtiö	10
3.3	Osakeyhtiö	11
3.4	Yritysmuodon valinta	14
4	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	15
4.1	Liikeidea, visio ja arvot.....	15
4.2	Osaamisen kuvaus.....	16
4.3	Tuotteiden ja palveluiden kuvaus	16
4.4	Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet	16
4.5	Toimiala ja kilpailutilanne	16
4.6	Markkinoiden laajuus.....	16
4.7	Markkinointi ja mainonta.....	17
4.8	Riskit	17
4.9	Laskelmat.....	17
5	RAKENNUSYRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	19
5.1	Liikeidea, visio ja arvot.....	19
5.2	Osaamisen kuvaus.....	19
5.3	Tuotteiden ja palveluiden kuvaus	19
5.4	Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet	20
5.5	Toimiala ja kilpailutilanne	20
5.6	Markkinoiden laajuus.....	20
5.7	Markkinointi ja mainonta.....	20
5.8	Riskit	21
5.9	Laskelmat.....	21
6	STARTTIRAHA.....	24
7	YRITYSTOIMINNAN RAHOITUS	25
8	YRITYSTOIMINNAN VAKUUTUKSET JA VAKUUEDET	26
9	POHDINTA.....	28

LÄHDELUETTELO.....	29
LIITE 1: RAHOITUSLASKELMA.....	30
LIITE 2: KANNATTAVUUS- JA KUUKAUSIMYYNTILASKELMA.....	31
LIITE 3: KANNATTAVUUS- JA KUUKAUSIMYYNTILASKELMA.....	32
LIITE 4: KANNATTAVUUS- JA KUUKAUSIMYYNTILASKELMA.....	33
LIITE 5: KANNATTAVUUS- JA KUUKAUSIMYYNTILASKELMA.....	34

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön aiheena on rakennusyrityksen perustaminen. Tavoitteena on selvittää rakennusyrityksen perustamiselle vaadittavat toimenpiteet. Opinnäytetyö laaditaan tekijälle itselleen ja sitä on tarkoitus hyödyntää tulevaisuudessa omaa yritystä perustaessa. Itse yrityksen perustaminen käy nykyäänä helposti, mutta sitä ennen tehtävät suunnitelmat ja pohjatyöt vaativat oman aikansa.

Työssä keskitytään valitsemaan rakennusyrityksen tarpeisiin sopivin yritysmuoto, laatimaan rakennusyritykselle liiketoimintasuunnitelma sekä talouslaskelmat. Liiketoimintasuunnitelmaa ja sen sisältämiä laskelmia on mahdollista hyödyntää yritystä perustaessa. Lisäksi niitä pystytään hyödyntämään myös tulevaisuudessa esimerkiksi yrittäjän starttirahaa haettaessa, yritykselle rahoitusta haettaessa tai yritystä liikekumppaneille esiteltäessä. Liiketoimintasuunnitelma toimii myös hyvänä perustana yritystoiminnalle ja se elää sekä muuttuu yritystoiminnan kehittyessä. Myös hyvällä yritystoiminnan suunnittelulla pystytään välttämään virheitä ja nostamaan onnistumisen mahdollisuuksia.

Opinnäytetyön lähdemateriaaleina käytetään yrityksen perustamisopasta, internet-lähteitä sekä liike-talouden kirjallisuutta. Teoriaosassa tarkastellaan ja vertaillaan eri yritysmuotoja sekä perehdytään liiketoimintasuunnitelmaan. Työ pitää sisällään myös katsauksen aloittavan yrittäjän starttirahasta, yrityksen erilaisista rahoitusvaihtoehdoista sekä vakuutuksista ja vakuuksista. Työhön on tarkoitus liittää yksi rahoituslaskelma sekä neljä kannattavuus- ja kuukausimyyntilaskelmaa, joilla kuvataan yritystoiminnan kehittymistä.

2 PERUSTIETOA YRITTÄMISESTÄ JA YRITTÄJYYDESTÄ

Yrittäjyyden avulla voi työllistää itsensä sekä mahdollisesti myös muita. Työttömyys ei ole peruste yrityksen perustamiselle. Yrityksen tarjoamien palveluiden tai tavaroiden täytyisi olla tarpeellisia riittävän suurelle määrälle asiakkaita sekä asiakkaiden täytyisi myös olla valmiita maksamaan niistä. Yritystoiminnan tavoite on se, että yritys menestyisi ja tuottaisi voittoa. Halu ansaita rahaa on yritystoiminnassa välttämätöntä, jos yrittäjä aikoo elättää itsensä sekä työllistää mahdollisesti muita. Yritystoiminnassa täytyy myös tunnistaa riskit sekä varautua niihin. Yrittäminen on omaan liikeideaan uskomista. Yritystoiminta voi olla keino hankkia elanto tai elämäntapa. Yrittäjällä täytyy olla myös intohimoa ja kiinnostusta alansa kohtaan, jolle on perustamassa yritystä. Yrittäjyys vaatii omistautumista ja aikaa. Yrittäminen on parhaimmillaan vapaata ja inspiroivaa itsensä toteuttamista, jossa voi määritellä omat työaikansa ja -tapansa. Yrittämisessä hyödynnetään omaa osaamista ja toteutetaan omia visioita. Onnistumisen takeina ovat hyvä yritysidea, siitä rakennettu toimiva liikeidea sekä osaava yrittäjä. (Uusyrittäjäkeskus.fi.)

Suomessa on noin 286 900 yritystä pois luettuna kala-, metsä- ja maatalous. Nämä työllistävät 1,4 miljoonaa ihmistä sekä tuottavat veroja, joilla tuotetaan palveluita kaikille. 93,2 prosentin osuus yrityksistä ovat alle 10 hengen yrityksiä. Suomessa koko 2000-luvulla uudet työpaikat ovat tulleet pieniin tai keskisuuriin yrityksiin. Vuosina 2001 - 2017 pienet ja keskisuuret yritykset loivat työpaikat yli 104 000 hengelle. Kyseisestä luvusta noin 81 000 syntyi alle 50 henkilön yrityksiin. Yritysten 409 miljardin liikevaihdosta 59 prosenttia syntyi pk-yrityksissä sekä niiden osuus BKT:sta on noin 40 prosenttia. (Yrittajat.fi.)

3 YRITYSMUODOT

Suomessa yritystoimintaa pystytään harjoittamaan useassa eri juridisessa muodossa. Tästä syystä yrityksen perustamisvaiheessa on harkittava tarkasti, mikä yritysmuoto on kulloinkin tarkoituksenmukaisin ja sopivin. Yritysmuodon valinnassa on syytä ottaa huomioon useita eri tekijöitä. Edellä mainittuja tekijät voivat olla muun muassa pääomantarve, päätöksenteko, perustajien lukumäärä, vastuut ja verotus. (Holopainen 2019, 20.) Suomessa yleisimpiä yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 52.) Kevytyrittäjyys on myös yksi vaihtoehto edellä mainittujen muotojen lisäksi. Seuraavaksi esitellään jokaista yritysmuotoa yleisellä tasolla.

3.1 Yleistä yritysmuodoista

Kevytyrittäjä on henkilö, joka tekee työtä omiin nimiinsä ja laskuttaa tehdystä työstä laskutuspalvelun avulla. Kevytyrittäjät kuuluvat näin ollen laskutuspalveluiden asiakkaisiksi. Kevytyrittäjä ei ole laissa määritelty termi, vaan se on käytössä yleisenä markkinointinimenä laskutuspalveluja käyttävillä asiakkaille. Laskutuspalvelu hoitaa laskutuksen, mutta ottaa itselleen pienen palkkion summasta ennen kuin tilittää jäljelle jääneen summan yrittäjälle. Palkkio voi olla esimerkiksi 5 prosenttia laskun summasta. Laskutuspalvelu perii ja maksaa summasta myös sivukulut, joilla huolehditaan pakolliset työnantaja- ja vakuutusmaksut sekä ennakkopidätykset. Laskutuspalvelu huolehtii myös kirjanpidon ja veroilmoitukset. Kevytyrittäjyys on hyvä vaihtoehto silloin, kun yrittäjyyttä halutaan kokeilla aluksi ilman suuria riskejä. (Yrityksen-perustaminen.net.)

Yksityisenä elinkeinoharjoittajana voi toimia luonnollinen henkilö, joka asuu pysyvästi Euroopan talousalueella. Toiminimellä voidaan harjoittaa liiketoimintaa yksin tai yhdessä puolison kanssa. Yritys kuitenkin rekisteröidään vain toisen nimeen. Yksityisenä elinkeinoharjoittajana yrittäjä on vastuussa kaikista yrityksen sitoumuksista sekä tekee itse yritystä koskevat päätökset. Yrittäjä vastaa tappioista henkilökohtaisesti, mutta saa myös itselleen toiminnasta saatavat voitot. On mahdollista, että yrittäjä sijoittaa yritykseen rahaa, mutta se ei ole kuitenkaan pakollista. Yrittäjänä toimiva ei saa nostaa palkkaa puolisolleen, itselleen eikä alle 14-vuotiaalle lapselleen. Rahaa nostetaan yritykseltä niin sanotusti yksityisottoina. Toiminnasta maksetaan veroa vuosittain tuloksen perusteella. Toiminimiyrittäjät jakautuvat liikkeenharjoittajiin sekä ammatinharjoittajiin. Ammatinharjoittajana voi toimia ilman ulkopuolista työvoimaa sekä pysyvää toimipaikkaa. Näitä ovat esimerkiksi ompelijat, kirvesmiehet ja tulkit. Liikkeenharjoittajalla on taas pysyvä toimipaikka ja se voi työllistää myös toisia henkilöitä. Toiminimi on edellä mainituista yritysmuodoista yksikertaisin ja helpoin perustaa. Tästä syystä toiminimi on hyvä vaihtoehto aloittavalle pienyrittäjälle. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 52, 53.)

Niin sanottuja henkilöyhtiöitä ovat sekä avoin yhtiö että kommandiittiyhtiö. Henkilöyhtiön perustamiseen vaaditaan minimissään kaksi henkilöä eli kaksi yhtiömiestä. Useasti yhtiömiehet ovat luonnollisia henkilöitä, mutta yhtiömiehinä voivat toimia myös oikeushenkilöt, kuten yritykset ja yhteisöt. Avoimessa yhtiössä minimissään yhdellä yhtiömiehellä on oltava pysyvä asuinpaikka ETA-alueella.

Jos yhtiömies on oikeushenkilön, niin sen kotipaikan täytyy sijaita ETA-alueella. Kommandiittiyhtiössä riittää yhden vastuunalaisen yhtiömiehen toteuttavan edellä mainitun vaatimuksen. Yhtiömiesten on sijoitettava yhtiöön yhtiöpanos. Tämä voi olla omaisuutta, työtä tai rahaa. Avoimen yhtiön osalta sijoitukseksi riittää yhtiömiesten työpanos, mutta kommandiittiyhtiössä äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan rahaa tai rahanarvoista omaisuutta. Laissa ei kuitenkaan määrätä panoksen suuruutta. Avoimessa yhtiössä vastuussa yrityksen sitoumuksista ovat kaikki yhtiömiehet henkilökohtaisella omaisuudellaan. Päätöksen teko hoidetaan myös yhdessä, jos yrityksessä muusta ei ole sovittu. Kommandiittiyhtiössä on vastuunalaisia ja äänettömiä yhtiömiehiä, joita kumpiakin on oltava vähintään yksi. Kommandiittiyhtiön päätöksistä ja sitoumuksista vastaavat vastuunalaiset yhtiömiehet. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole vastuuta yhtiön asioista eikä myöskään ole oikeutta osallistua yrityksen päätöksentekoon ilman erillistä sopimista. Henkilöyhtiöt sopivat parhaiten perheyriksille. Lisäksi henkilöyhtiöt vaativat suurta luottoa yhtiömiesten välillä, sillä yhden yhtiömiehen tekemästä sitoumuksesta vastuussa ovat myös muut yhtiömiehet. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 53.)

Osakeyhtiön perustajia voivat olla yksi tai useampi henkilö tai yhteisö. Perustajat merkitsevät yrityksen perustamisvaiheessa kaikki yhtiön osakkeet. Osakeyhtiölaissa ei määrätä osakkeenomistajien asuin- tai kotipaikkaa eli perustajaosakkeenomistajat voivat tulla myös ETA-alueen ulkopuolelta. Osakkeenomistajien vastuut yrityksen sitoumuksista rajoittuvat vain siihen pääomaan, jonka he ovat sijoittaneet yritykseen. Osakeyhtiön asioista päätetään osakkeenomistajien kesken. Päätösvallan suuruus riippuu osakkeiden määrästä. Mitä enemmän henkilö omistaa yrityksen osakkeita, sen enemmän hänellä on päätösvaltaa yrityksessä. Osakeyhtiöllä on oltava hallitus, joka valitaan osakkeiden omistajien toimesta. Hallituksen tehtävä on huolehtia yhtiön hallinnosta sekä edustaa yhtiötä. Hallituksella on mahdollisuus valita yhtiölle toimitusjohtaja hoitamaan yhtiön juoksevaa hallintoa. Osakeyhtiö sopii moneen erilaiseen liiketoimintaan. Osakeyhtiön etuna pidetään rajallista vastuuta, mikä rajoittuu osakepääomaan. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 56 - 57.)

Osuuskunta on yhteisö, jolla on yhdestä useampaan jäsentä. Jäsenien on mahdollista olla yksityishenkilöitä, yrityksiä tai muita yhteisöjä. Osuuskuntaa perustettaessa ei ole rajattu minimipääomaa. Osuuskunta on joustava yritysmuoto, sillä sen jäsenten määrä voi vähentyä tai kasvaa toiminnan aikana tarpeiden mukaisesti. Yhtiön osuusmaksuista päätetään sen säännöissä ja maksulla ei välttämättä tarvitse olla nimellisarvoa sekä sen merkintähintaa voidaan vaihdella. Asioista päätetään osuuskunnan kokouksessa jäsenten voimin. Jäsentä kohden on pääsääntöisesti yksi ääni. Toimitusjohtajaa ei ole pakko palkata, mutta se voidaan kuitenkin palkata hoitamaan juoksevaa hallintoa. Osuuskunta luetaan itsenäiseksi juridiseksi oikeushenkilöksi, joten se joutuu vastaamaan itse veloitaan. Jäsenten vastuut rajoittuvat sijoitettuun määrään eli osuusmaksuun. Nettovarallisuus ja ylijäämät kuuluvat osuuskunnalle ja säännöissä voidaan määrätä niiden jakoperusteista ja jakamisesta. Osuuskunta toimii parhaiten silloin, kun jäsenet ovat todella sitoutuneita päämääriinsä sekä ovat todella aktiivisia toimijoita yhtiössä. Osuuskunnan säännöt, asiat ja tehtävät ovat hyvin yhdessä määritettävissä. Toiminnasta aiheutuvat kulut ovat hyvin jaettavissa sekä hankinnat suoritettavissa järkevästi. Tämän takia osuuskunnan toiminta on joustavaa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 58 - 59.)

Kevytyrittäjyys eikä toiminimi sovellu suunniteltuun yritystoimintaan, sillä perustajia on enemmän kuin yksi sekä yrityksellä on aikomuksena tulevaisuudessa työllistää myös muita. Myöskään kevytyrittäjyydessä myynnistä maksettava 5 prosentin palveluosuus ei ole tehokas jatkuvaan laskutukseen, vaan on parhaimmillaan satunnaisissa laskutuksissa. Osuuskunta on taas yhtiömuotona liian yhteisöllinen vaihtoehto yrittämiseen ja sopii parhaiten silloin, jos yrittäjäksi aikovia on isompi joukko. Edellä mainituista yritysmuodoista parhaiten suunniteltuun yritystoimintaan sopivat osakeyhtiö sekä henkilöyhtiöistä kommandiittiyhtiö. Tekstin seuraavissa kohdissa syvennytään tarkemmin kommandiittiyhtiöön ja osakeyhtiöön sekä lisäksi vertaillaan niitä.

3.2 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on henkilöyhtiö, jossa on vähintään yksi äänetön yhtiömies sekä vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies. Kommandiittiyhtiöitä löytyy kaupparekisteristä vuonna 2020 noin 26 000 kappaletta. (Yrityksen-perustaminen.net.)

Kommandiittiyhtiön yhtiömiehiä eli perustajia täytyy olla kaksi tai useampia. Näistä vähintään yhden on oltava äänetön yhtiömies ja vähintään yhden vastuunalainen yhtiömies. Perustajat voivat olla joko yhteisöjä kuten muita yhtiöitä tai sitten luonnollisia henkilöitä. Vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää työpanos eikä yhtiöpanoksesta tarvitse määrätä yhtiösopimuksessa. Äänettömän yhtiömiehen on taas suoritettava yhtiölle panos, jonka on oltava omaisuuspanos. Panos täytyy olla rahaa tai vähintään rahassa arvioitavissa. (Holopainen 2019, 27.) Kommandiittiyhtiössä vastuunalainen yhtiömies on päätösvaltainen. Tämä tarkoittaa sitä, että hän voi tehdä yksin päätöksiä ja ratkaisuja yrityksen nimissä. Päätöksenteko on joustavaa, mutta siinä voi ilmetä ongelmia, jos vastuunalaisia yhtiömiehiä on useampia ja jokainen tekee päätöksiä omavaltaisesti muiden tietämättä. Vastuunalainen yhtiömies vastaa myös yhtiön asioista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Äänetön yhtiömies on taas vain pääomasijoittaja eikä hänellä ole päätösvaltaa. (Yrityksen-perustaminen.net.)

Kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten osuudet ovat useasti luovutettavissa, mutta niiden luovuttaminen vaatii muiden yhtiömiesten suostumuksen tai vaihtoehtoisesti lupaa yhtiösopimuksessa. Voiton ja tappion perusteista sovitaan yhtiömiesten kesken. Jos ei muuta ole sovittuna, suoritetaan ensiksi äänettömille yhtiömiehille korko tilikauden alkaessa maksettuna olleelle panokselle. Voiton loppuosa jaetaan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken. Vastuunalaisten yhtiömiesten kesken jaetaan myös mahdollinen tappio. (Holopainen 2019, 22.) Kommandiittiyhtiön lopettamisessa yhtiömiehet ovat avainasemassa. Lopettaminen voidaan tehdä ilman selvitysmenettelyä, jos asiasta ollaan yksimielisiä. Muuten selvitysmenettely on pakollinen ja vaikeuttaa asioita. Kommandiittiyhtiö puretaan siis yhteisellä päätöksellä ja sen jälkeen siitä on ilmoitettava kaupparekisteriin. Ilmoitus on tehtävä vastuunalaisen yhtiömiehen toimesta. Jos yrityksen kaikki yhtiömiehet allekirjoittavat ilmoituslomakkeen, niin erillisiä liitteitä ei tarvita. Muussa tapauksessa on toimitettava erillinen liite. Liite voi olla kaikkien yhtiömiesten laatima ja allekirjoittama sopimus yrityksen lopettamisesta. (Yrityksen-perustaminen.net.) Kommandiittiyhtiön etuina pidetään sallittuja yksityisottoja, yhtiösopimuksen antamaa laajaa sopimusvapautta, yhtiöissä työskentelevien yhtiömiesten oikeuksia luontoisetuihin sekä vä-

häistä pääoman tarvetta. Suurimpia haittapuolia kommandiittiyhtiössä ovat vastuunalaisten yhtiömiesten vastuut yhtiön velvoitteista ja veloista sekä vastuunalaisten yhtiömiesten mahdollisuudet tehdä yhtiötä sitovia päätöksiä muita kuulematta. Miinukseksi voidaan listata myös se, että äänettömällä yhtiömiehillä ei ole päätösvaltaa ilman erillistä sopimista. (taulukko 1.)

Taulukko 1: Kommandiittiyhtiön hyödyt, edut, haitat ja riskit (Yrityksen-perustaminen.net)

Hyödyt ja edut	Haitat ja riskit
Kommandiittiyhtiössä yksityisöt ovat sallittuja.	Täytyy tehdä kahdenkertainen kirjanpito.
Yhtiössä työskentelevillä yhtiömiehillä on oikeus luontoisetuihin (puhelin- ja lounasetu).	Perustamista ei voida tehdä sähköisesti.
Yhtiösopimus antaa laajan sopimusvapauden.	Vastuunalainen yhtiömies tai -miehet vastaavat yhdessä tai yhtiösopimuksen mukaisesti yhtiön velvoitteista ja veloista.
Pääoman tarve on vähäinen. Minimisummaa ei ole määrätty laissa ja pääoma voi olla tavaraa, rahaa tai työpanos.	Vastuunalaisten yhtiömiesten mahdollisuus tehdä yhtiötä sitovia päätöksiä muita vastuunalaisia yhtiömiehiä kuulematta.
	Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole päätösvaltaa ilman erillistä sopimista.

3.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on Suomessa yleisin yritysmuoto. Vuoden 2020 alussa Suomessa oli 266 000 osakeyhtiötä. Osakeyhtiö on toimintamalliltaan pääomayhtiö. (Yrityksen-perustaminen.net.)

Osakeyhtiö on mahdollista perustaa yhden tai useamman oikeushenkilön tai luonnollisen henkilön toimesta. Osakeyhtiö on hyvä valinta, jos perustajia on suurempi joukko. Toisaalta osakeyhtiön voi myös perustaa yksikin henkilö. Yhden osakkaan osakeyhtiössä on kuitenkin huomioitava se, että jos kyseinen osakas on hallituksen ainoa varsinainen jäsen, on hallitukseen järjestettävä tässä tapauksessa ainakin yksi varajäsen. (Holopainen 2019, 20, 29.) Jos yrityksen perustamisessa tarvitaan suuria pääomia, päädytään useimmiten osakeyhtiö vaihtoehtoon. Yksityinen osakeyhtiö on voitu 1.7.2019 jälkeen perustaa ilman osakepääomaa, mutta julkisessa osakeyhtiössä sitä kuitenkin vaaditaan. Julkisen osakeyhtiön vähimmäisvaatimus osakepääomalle on 80 000 euroa. Osakeyhtiössä osakkeita voi olla yksi tai useampia ja ne tuottavat useimmiten yhtiössä yhtäläiset oikeudet. Yhtiöjärjestyksessä on kuitenkin mahdollista määrätä, että yhtiössä voi olla tai on velvollisuuksiltaan tai oikeuksiltaan toisista poikkeavia osakkeita. (Holopainen 2019, 20, 21.)

Osakeyhtiössä jäsenen tai osakkaan vastuut rajoittuvat sijoitettuun pääomaan. Toiminnan alkuvaiheessa on mahdollista, että yrityksen luottojen vakuudeksi on vaadittu henkilökohtaisia takauksia tai omaisuutta. (Holopainen 2019, 21.) Osakeyhtiön pakollisessa byrokratiassa menee oma aikansa ja osakeyhtiön ylin päätösvalta on yhtiökokouksella. Yhtiön päivittäisiä juoksevia asioita voidaan valita

hoitamaan toimitusjohtaja. Pienessä osakeyhtiössä yksimieliset osakkeenomistajat voivat osakeyhtiölain mukaan päättää yhtiökokoukselle kuuluvasta asiasta ilman erillistä yhtiökokousta. (Holopainen 2019, 21.) Osakeyhtiössä osakkaiden vaihtuminen ei vaikuta yrityksen olemassaoloon. Osakkeiden omistajat voivat myydä osakkeita rajoituksetta, jos yhtiöjärjestyksessä sitä ei ole erikseen rajattu. Osakeyhtiö voi sekä antaa uusia osakkeita että luovuttaa hallussaan olevia omia osakkeitaan osakeannissa. Tämä mahdollistaa sen, että osakkeita pystytään antamaan merkittäviksi maksua vastaan tai antamaan osakkeita maksutta. Osakeyhtiön voitonjako tapahtuu siten, että osakkaiden osakkeille maksetaan osinkoa. (Holopainen 2019, 22.)

Osakeyhtiön vapaaehtoinen lopettaminen ei ole niin yksinkertainen kuin tekstissä aikaisemmin mainitun kommandiittiyhtiön. Se on säädely, kalliimpi ja pitkäkestoisempi prosessi. Tämän lisäksi osakeyhtiön purkamista koskevien veroseuraamusten takia on pohdittava sitä, että milloin yhtiö on järkevä purkaa ja milloin esimerkiksi myydä. Jos vapaaehtoiseen purkamiseen kuitenkin päädytään, niin se tapahtuu selvitysmenettelyn avulla. Tässä tapauksessa yrityksellä on oltava enemmän varallisuutta kuin velkaa. Asian ollessa toisinpäin lopettaminen tapahtuu konkurssimenettelyllä. Yhtiökokous tekee päätöksen yhtiön asettamisesta selvitystilaan. Päätös on tehtävä määräenemmistöllä, kun selvitystilaan päädytään omaehtoisesti. Osakeyhtiölaissa määritellään selvittelymenettelyn tarkoituksiksi yhtiön varallisuustason selvittämisen, tarpeellisen omaisuusmäärän muuttamisen rahaksi, velkojen maksun sekä mahdollisen ylijäämän maksamisen osakkeenomistajille. Selvitystilasta valitaan hoitamaan yksi tai useampi selvitysmies. Selvitystilasta on ilmoitettava kaupparekisteriin sekä yhtiön selvitystilasta on tiedotettava yhtiön velkojia julkisella haasteella. Julkinen haaste on pakollinen, vaikka yrityksellä ei olisikaan velkaa tai velkojia. Osakeyhtiö on purettu, kun selvitysmiehet ovat antaneet yhtiökokouksessa lopputilityksen selvitysmenettelyn kulusta. Lopputilitys on selvittelymenettelystä laadittu kertomus yhtiön omaisuuden jakamisesta. Lopuksi selvitysmiehet ilmoittavat vielä yhtiön purkautumisesta ja lopputilityksestä kaupparekisteriin. (Go.accountor.fi.) Osakeyhtiössä on paljon etuja, mutta myös muutamia haittapuolia. Osakeyhtiön haittapuolina on sen monivaiheinen ja pitkä lopettamisprosessi sekä byrokratian vaatima aika vuosittain. Osakeyhtiön etuina pidetään verotuksen suunnittelua sekä konkurssissa vastuun jäämistä yritykselle. (taulukko 2.)

Taulukko 2: Osakeyhtiön hyödyt, edut, haitat ja riskit (Yrityksen-perustaminen.net)

Hyödyt ja edut	Haitat ja riskit
Konkurssissa vastuu jää yritykselle.	Byrokratia vie aikaa vuosittain. Osakeyhtiössä on tehtävä kahdenkertainen kirjanpito, tilinpäätös on pakollinen. Kokouspöytäkirjojen täyttyessä menee myös oma aikansa vuosittain.
Osakeyhtiö näyttää "isommalta" yrittämiseltä ja se voi vaikuttaa yritysten väliseen kaupankäyntiin.	Yksin perustaessa täytyy etsiä yksi varajäsen hallitukseen.
Verotuksen suunnittelu on osakeyhtiön hyöty, sillä omistajan on mahdollista nostaa sopiva määrä palkkaa ja jättää loput yritykselle sen varallisuutta kasvattamaan.	Osakeyhtiön lopettaminen ei ole niin yksikeräistä. Se on monivaiheinen ja pitkä prosessi.
Osakeyhtiön valinta on oikea, jos yritystä on tarkoitus kasvattaa voitoilla tai jos yritys josakin vaiheessa aiotaan myydä.	

Taulukko 3: Yritysmuotojen vertailua (Holopainen 2019, 23.)

	<u>Kommandiittiyhtiö</u>	<u>Osakeyhtiö</u>
Perustajien minimimäärä	Kaksi	Yksi
Minimipääoma	Omaisuuspanos, suuruutta ei ole määrätty	Yksityinen: ilman pääomaa Julkinen: 80 000 euroa
Vastuu	Vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat kaikella omaisuudellaan yhtiön kaikista velvoitteista.	Vastuu rajoittuu sijoitettuun pääomaan, ellei osakkailla ole henkilökohtaisia takauksia tai omaa omaisuutta luoton vakuutena.
Toimitusjohtaja	Voi olla, jos erikseen sovitaan.	Voi olla, jos erikseen sovitaan.
Hallitus	Ei ole pakollinen, mutta mahdollinen erikseen sovittuna.	Lakisääteinen. 1 - 5 varsinaista jäsentä, ellei yhtiöjärjestyksessä toisin määrätä. Jos vähemmän kuin 3 jäsentä on oltava ainakin yksi varajäsen
Tilintarkastajat	Tilintarkastuslain tai yhtiösopimuksen mukaan	Tilintarkastuslain tai yhtiösopimuksen mukaan
Toiminnantarkastus	Ei	Ei
Vuosibyrokraatia	Ei	Varsinainen yhtiökokous on pidettävä 6 kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä. Lakisääteinen. Päätöksiä voidaan myös tehdä osakkaiden yksimielisellä päätöksellä yhtiökokousta pitämättä

3.4 Yritysmuodon valinta

Osakeyhtiössä sekä kommandiittiyhtiössä on kummassakin hyviä ja huonoja puolia. Valinta kuitenkin kallistuu enemmän osakeyhtiön puolelle. Vaikka osakeyhtiö on byrokraltaan vaativampi kuin kommandiittiyhtiö, niin sen hyödyt ja edut ovat suuremmat. Lisäksi pienessä osakeyhtiössä byrokralle on omia helpotuksia. Osakeyhtiön vastuut jäävät konkurssissa yritykselle eikä niistä lähtökohtaisesti joudu vastaamaan henkilökohtaisesti niin kuin kommandiittiyhtiössä. On myös mahdollista, että osakeyhtiö antaa yrityksestä vakuuttavamman kuvan yhteistyökumppaneille. Yritystä on tulevaisuudessa tarkoitus kasvattaa mahdollisilla voitoilla, joten kommandiittiyhtiö ei sovi tästäkään syystä niin hyvin. Toisaalta jos yrityksen osakkeita tai liiketoimintaa halutaan jossakin vaiheessa myydä, niin osakeyhtiö on juuri sopiva vaihtoehto.

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan tavallaan kutsua yrityksen käsikirjaksi. Se myös päivittyy ja elää yrittäjyyden mukana. Liiketoimintasuunnitelmalla on tarkoitus kuvata yrityksen toimintatavat, businessmalli, tavoitteet ja tulevaisuuden kasvuhaaveet selkeästi. Suunnitelma auttaa hahmottamaan ja jäsentämään perustettavan yrityksen pyörittämistä, tarvittavia resursseja sekä seuraamaan yrityksen kannattavuutta. Liiketoimintasuunnitelma toimii myös työkaluna rahoitusta haettaessa. (Onnistuyrittajana.fi.) Liiketoimintasuunnitelma on erityisesti aloittaville yrityksille ja yrittäjille suositeltu suuntaa antava dokumentti. Siinä kuvataan ja selvennetään jäsennellysti yrityksen toimintaa, laajuutta ja arvioitua kannattavuutta. (Yrityksen-perustaminen.net.)

Hyvän liiketoimintasuunnitelman täytyy kertoa, millä tavalla yrityksellä on aikomus tehdä rahaa. Liiketoimintasuunnitelma ei ole pelkästään kirjallinen tuotos organisaation strategiasta. Dokumentti sisältää taulukoita ja laskelmia tulevaisuuden liiketoiminnan rakenteesta. Suunnitelma on usein kymmeniä sivuja pitkä, mutta se tulisi myös kiteyttää yhdeksi A4- dokumentin esitysversioksi. (Hesso 2015, 13.)

4.1 Liikeidea, visio ja arvot

Liikeideaa pohtiessa olisi syytä miettiä, mitä asiakkaiden tarpeita yrityksen tuotteet tyydyttävät ja minkä takia asiakkaat olisivat kiinnostuneita juuri kyseisen yrityksen tuotteista. Liikeideassa olisi myös hyvä olla jotakin uutta verrattuna kilpailijoiden liikeideaan. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 16, 19.) Liikeidea kiteyttää liiketoimintasuunnitelman muutamiin lauseisiin kolmen eri kysymyksen alle. Mitä, miten ja kenelle ovat olennaisia kysymyksiä liikeidea puntaroidessa. Mitä kohdassa tulisi ilmetä ne palvelut tai tuotteet, joita yritys tuottaa. Vastaus kysymykseen tulisi olla ilmaistuna niin selkeästi, että mahdollinen rahoittaja sekä asiakas ymmärtäisivät niiden lisäarvopotentiaalin yritykselle ja asiakkaalle. Miten kohdassa kuvaillaan se logiikka, jolla yritys saa palvelut tai tuotteet asiakkaiden tietoisuuteen sekä ostettavaksi. Tulisi myös määritellä alustavasti yrityksen pelisuunnitelma eli strategia. Kenelle on viimeinen kohta ja siinä tulisi määritellä yrityksen asiakkaat siten, että yritys erottuisi massasta. (Hesso 2015, 24 - 25.)

Yrityksen visio on kuten tavoite ja se kertoo mihin yrityksessä pyritään. Tavoite antaa myös voimaa päivittäiselle työnteolle. Vision saavuttaminen vaatii yksilöiden, tiimien sekä johdon onnistumisia. Matkalla voi myös olla haasteita esimerkiksi budjetin, osaamisen tai kilpailijoiden nopean kehittymisen osalta. Visioon päästään kovalla työllä, hyvällä strategialla sekä ripauksella onnea. (Hesso 2015, 27, 28.)

Yritys tarvitsee myös toiminnalleen arvot eli pelisäännöt. Arvot ovat yrityksessä se ohjenuora, josta pidetään kiinni visiota kohti mentäessä. Yrityksen arvojen noudattaminen on tärkeää tiimihengen kehittämisen ja ylläpitämisen kannalta, mutta myös muiden ulkoisten sidosryhmien ja kilpailijoiden vuoksi. Nykypäivänä arvojen noudattamatta jättäminen on organisaatioiden lopun alun tunnuspiirre. Hyvin yrityksen arvot sisäistäneet työntekijät ovat parhainta mainontaa organisaatiolle. Toisaalta

työntekijöiden ylimielinen suhtautuminen arvoihin voi johtaa asiakas- ja työntekijäpulaan. (Hesso 2015, 28, 29.)

4.2 Osaamisen kuvaus

Osaamisen kuvauksessa tulisi miettiä omaa ja mahdollisen yhtiökumppanin osaamista yrityksen kannalta. Työkokemus ja sopiva alan koulutus ovat tärkeimpiä tässä osiossa esiteltäviä asioita. Osaamisen kuvauksessa tulisi käydä myös ilmi, jos jotakin osaamista tarvitsisi hankkia vielä muun osaamisen lisäksi. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 19.)

4.3 Tuotteiden ja palveluiden kuvaus

Tässä osiossa tulisi kuvailla huolellisesti suunnitellun yritystoiminnan palvelut tai tuotteet, joita on aikomus tuottaa. Tärkeää olisi myös pohtia sitä, miten omat tuotteet erottuisivat kilpailijoiden vastaavista tuotteista. Vai olisiko oma tuote mahdollisesti jokin uusi innovaatio tai uusi tapa ratkaista asiakkaan ongelmia. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 19.)

4.4 Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet

Liiketoiminnan suunnittelussa on tärkeää myös käydä läpi mahdollista asiakaskuntaa ja asiakkaiden tarpeita. Paljonko asiakkaita on, missä he ovat sekä millä perusteella he tekevät ostopäätöksensä. Mahtaako yrityksen tuotteessa olla jotakin sellaista mitä asiakkaat arvostaisivat ja mitä tarpeita he voisivat niillä tyydyttää. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 19.)

4.5 Toimiala ja kilpailutilanne

Liiketoiminnalle on myös määriteltävä toimiala, jossa yritys tulee toimimaan. Toimialan määrittämisen jälkeen on syytä miettiä kilpailutilannetta, sitä mahtuuko alalle uusia yrittäjiä ja mitä millaiset ovat tulevaisuuden kasvunäkymät yrityksen toimialalla. Tässä kohdassa kannattaa myös pohtia se, että onko yritys tuomassa alalle innovatiivisuutta eli jotakin uutta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 19.)

4.6 Markkinoiden laajuus

Markkinoiden laajuutta täytyy selvittää puntaroimalla markkinoiden asiakasmääriä, kilpailutilannetta ja kehittymisnäkyviä. Tärkeää on myös miettiä yrityksen markkina-alueita. Yrityksen toiminta voidaan rajata vaikka yhdelle tietylle paikkakunnalle, kotimaan markkinoille, Eurooppaan tai globaaleille markkinoille. Markkinoille pääsylle voi olla joitakin tiettyjä esteitä kuten säädökset, tullit ja rajoitteet, jotka tulisi selvittää tässä osiossa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 19.)

4.7 Markkinointi ja mainonta

Markkinoinnilla herätetään kohderyhmän kiinnostus. Nykyaikana markkinointi on monikanavaista ja siinä pyritään kustannustehokkuuteen. Markkinoinnin tulisi myös puhutella kohderyhmää ja herättää heissä tunteita. (Hesso 2015, 104.) Mainonnan tärkeä tehtävä on puhutella kohderyhmää. Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa on mietitty liikeidea, visiota ja strategiaakin. Mainonta auttaa kohderyhmää kiinnostumaan yrityksestä sekä sen palveluista ja tuotteista. Mainonta jaetaan mediamainontaan ja suoramainontaan. Mediamainontaa ovat lehdet, tv, radio, ulko- ja liikennemainonta sekä verkkomainonta. Suoramainonta on taas joko osoitteellista tai osoitteetonta. Lisäksi hyödynnetään myös mainoslahjoja, messutapahtumatemppauksia ja toimipaikkamainontaa. (Hesso 2015, 120.) Nykypäivänä yritystä on myös mahdollista tehdä tunnetummaksi sosiaalisen median avulla. Sosiaalisessa mediassa suosittuja palveluita ovat muun muassa Facebook, Instagram ja Twitter.

Liiketoimintasuunnitelman tässä osiossa mietitään tapoja, joilla asiakkaat tavoitetaan ja saadaan heidät vakuutetuksi yrityksen tuotteiden hyödyistä. Miten mainonta kohdennetaan sekä miten asiakkaat saadaan löytämään yritys verkossa, ovat tärkeitä asioita suunnitella. Yrityksen ulkoinen ilme ja nimi olisi myös hyvä sovittaa jollakin tapaa yhteen yrityksen toiminnan kanssa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 19.)

4.8 Riskit

Yritystoiminnassa on aina riskejä. Hyvällä suunnittelulla riskejä voidaan vähentää, mutta ei täysin poistaa. Yrityksen riskejä olisi mietittävä nykyhetken tasolla, mutta myös tulevaisuutta silmällä pitäen. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 19.) Yritystoiminnan riskit voidaan jakaa esimerkiksi liike- ja vahinkoriskeihin. Liikeriskejä voivat muun muassa olla asiakkaiden maksuvaikkeudet, tavaran toimittajien toimitusvaikeudet, yrityksen kannattavuuden äkillinen heikentyminen sekä kilpailijoiden toimet. Vahinkoriskit voidaan taas luokitella esimerkiksi omaisuusvahinkoihin, rikoksiin, keskeytys- ja riippuvuusvahinkoihin, vahingonkorvausvaatimuksiin ja henkilöriskeihin. (Hesso 2015, 180, 181.)

Riskejä voidaan myös siirtää muiden vastuulle korvausta vastaan. Vakuuttaminen on yleinen tapa siirtää riskejä. Vakuutuksia on sekä harkinnan varaisia, että pakollisia. Yrittäjän riskinsietokyvyn sekä alan ominaispiirteiden tiedostamisella ollaan jo hyvin perillä siitä, miten välttää riskit ja missä osin niitä kannattaa siirtää vakuutusyhtiölle. (Hesso 2015, 181, 184.)

4.9 Laskelmat

Liiketoimintasuunnitelmassa tulisi esittää myös erilaisia laskelmia. Näitä laskelmia voivat olla muun muassa rahoituslaskelma, kannattavuuslaskelma sekä myyntilaskelma.

Rahoituslaskelmassa selvitetään rahan tarve sekä miten rahaa saadaan. Rahan tarpeissa tulisi luetella ne hankinnat ja investoinnit, jotka täytyy tehdä yritystoiminnan käynnistämiseksi. Näitä asioita voivat olla muun muassa tuotantoon tarvittavat koneet, alkuvarasto, yrityksen rekisteröintimaksut ja takuuvuokrat sekä esimerkiksi käyttöpääoma toiminnan alkuvaiheessa. Käyttöpääomassa arvioidaan

kiinteitä kuluja, jotka on maksettava, vaikka yritystoiminta ei tuo vielä rahaa yritykseen. Tällaisia kiinteitä kuluja voi seurata esimerkiksi palkoista, vuokrista, vakuutuksista ja kirjanpidosta. Rahan lähteet voivat muodostua apporttiomaisuudesta ja omasta sijoitettavasta pääomasta, yritystuesta, lainasta ja ulkopuolisista oman pääoman sijoituksista. Rahan lähteiden pitäisi kattaa rahoitustarpeet. Hyvä on myös muistaa, että starttiraha on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaiseen elämään eikä kuulu yrityksen varsinaisiin rahan lähteisiin. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 20.)

Kannattavuuslaskelma kertoo, paljonko tuotetta täytyy myydä, jotta toiminta kannattaa. Toisin sanoen kannattavuuslaskelman avulla selvitetään se myynnin määrä, jolla katetaan kaikki kustannukset, mutta tulosta ei vielä kuitenkaan synny. Laskelman avulla pystytään selvittämään myös sellainen myyntimäärien, -hintojen ja kustannusten yhdistelmä, joka tuottaa tavoitellun tuloksen liiketoiminnalle. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 21.)

Kannattavuuslaskelman osoittama minilaskutustavoite voidaan jakaa eri asiakasryhmien kesken myyntilaskelmassa. Tästä on apua asiakkuuksien tärkeyden arvioimisessa. Laskelmassa tulisi huomioida myös riittävä lepo. Esimerkiksi jos yrittäjä tarvitsee kesälomakuukauden niin liikevaihto tulisi kerätä lopun 11 kk:n aikana, jotta yhteen lomakuukauteen tulisi kerättyä tarpeeksi rahaa. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 22.)

5 RAKENNUSYRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tämä pääluke pitää sisällään rakennusyrityksen liiketoimintasuunnitelman. Liiketoimintasuunnitelma kertoo sen, miten liikeidea lähdetään käytännössä toteuttamaan. Rakennusyrityksen liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä on hyödynnetty edellisen pääluvun teoriaa.

5.1 Liikeidea, visio ja arvot

Suunnitelmana on perustaa rakennusyritys, joka aluksi tarjoaisi pääsääntöisesti vain työnjohtopalveluja yritysasiakkaille kuten rakennusliikkeille. Tämän lisäksi yrityksellä on aikomus tuottaa yksityisasiakkaille palveluita pienempiin kohteisiin kuten pientalot. Yksityisasiakkaille myytävät palvelut koostuvat pienimuotoisista suunnittelu-, valvonta- tai työnjohtopalveluista. Aluksi yrityksessä työskentelisi 1 henkilö, mutta toiminnan kehittyessä on aikomus vuokrata tai palkata osaavia kirvesmiehiä ja kasvattaa yritystä kohti rakennusliikettä. Yrityksen kotipaikka sijoittuisi Mikkeliin, mutta palvelujen tarjonta ulottuisi myös sen lähialueille. Yrittäjät pitävät tärkeänä yhteistyötä ja palveluiden laadukkuutta. Tärkeää yrityksellä olisi myös rakentaa kestäviä asiakassuhteita. Kestävät asiakassuhteet rakennetaan laadukkailla palveluilla sekä hyvällä yhteistyöllä, joka pohjautuu aina ihmisten väliseen luottamukseen. Visiona yrityksellä on saavuttaa alle 5 miljoonan liikevaihtoa tekevien rakennusliikkeiden markkinaosuudesta 30 prosenttia 20 vuoden kuluttua.

5.2 Osaamisen kuvaus

Työkokemukseni painottuvat enimmäkseen korjausrakentamisen sektorille. Työtehtäviä on ollut esimerkiksi kerrostalojen linjasaneeraustyömailla, rivitalojen putkiremonteissa sekä liiketilojen muutostöissä. Työnjohtokokemusta on muun muassa rivitalojen käyttövesiremonteista, vesikattojen uusimisista, kylpyhuoneiden korjauksista sekä erikoisempaan uimahallin saunojen laudejäähdytysten uusimisesta. Määrälaskennasta, kustannuslaskennasta sekä rakennusliikkeen hallinnollisista tehtävistä kuten laskutuksesta on myös jonkin verran kokemusta. Toiminnanohjausjärjestelmä Jydacom on tuttu tarjouslaskennan ja taloushallinnon osalta. Osaamista on myös hyvin erilaisista tietokoneohjelmista kuten Word, Excel ja Autocad. Suunnittelukokemusta Autocad-ohjelmalla on pientalojen lupapiirustusten ja pienimuotoisten rakennesuunnitelmien osalta. Koulutustaustana on lukio ja sen jälkeen ammattikorkeakoulutason insinööriutkinto rakennustekniikan koulutusohjelmasta. On myös hyvä muistaa, että itse ei tarvitse kaikkea osata, sillä konsultointiapua on mahdollista saada kysymällä neuvoa muilta kokeneimmilta alan ammattilaisilta.

5.3 Tuotteiden ja palveluiden kuvaus

Toiminnan alkuvaiheessa yritys tarjoaa ensisijaisesti alihankintana työnjohtopalvelua, joka mukautuu aina rakennusliikkeen tarpeiden mukaisesti. Palvelu pitää sisällään työnsuunnittelua, töiden valvontaa, määrälaskentaa, kustannusten laskentaa, materiaalien hankintaa sekä hallinnollisia tehtäviä. Yritys tuottaa myös konsultointi-, suunnittelu ja työnjohtopalveluita yksityishenkilöille pienempien kohteiden osalta. Näihin palveluihin kuuluu erilaisten suunnitelmien laadinta kuten lupapiirustukset tai rakennepiirustukset sekä näiden lisäksi valvonta- ja työnjohtotehtävät.

5.4 Asiakkaat ja asiakkaiden tarpeet

Yrityksen suurimpia asiakkaita ovat rakennusliikkeet, jotka toimivat paikallisella tasolla. Heidän tarpeensa ovat työnjohto- ja konsultointipalvelut. Myyntiä voidaan täydentää myös yksityisasiakkaiden tarpeita toteuttamalla. Pientalojen parissa tarvitaan yleensä työnjohtajaa tai valvojaa, mutta mahdollisesti myös suunnittelua lupapiirustusten tai rakennepiirustusten osalta. Näiden lisäksi yrityksellä on asiakkaana yksi tapahtumarakentamiseen erikoistunut yritys, joka tarvitsee satunnaisia työjohtopalveluita. Rakennusliikkeiden uskotaan arvostavan yrityksen palveluissa joustavuutta sekä projekti-kohtaisia sitoumuksia. Yksityisasiakkaiden arvostus hankitaan samasta paikasta saatavilla palveluilla sekä edullisuudella.

5.5 Toimiala ja kilpailutilanne

Yritystoiminta on suunnattu talonrakentamisen toimialalle. Kyseisellä toimialalla kilpailu on todella kovaa, mutta työnjohtajista on saman aikaisesti ollut pulaa. Vanhat osaajat ovat jäämässä pois työelämästä ja uusia tekijöitä ei ole tullut tarpeeksi tilalle. Alalla on myös paljon pieniä yrityksiä, jotka tarjoavat erilaisia rakennusalan palveluita yrityksille sekä yksityishenkilöille. Seurattavaksi on valittu yksi samankaltainen yritys netistä tarkempaan tarkasteluun. Kyseinen yritys on yksityinen elinkeinoharjoittaja, joka tuottaa rakennus-, rakenne- sekä pääsuunnittelijan palveluita. Tämän lisäksi yritys pystyy hoitamaan vastaavan työnjohtajan tehtäviä, valvontatehtäviä, konsultointia sekä poikkeamislupahakemuksien hakemisia. Yrittäjällä on kokemusta 13 vuotta erilaisista rakennusinsinöörin tehtävistä. Yrityksen nettisivuilla ei ole hinnastoa ja siellä pyydetään kysymään lisää yksilöllisistä palveluistaan. Tämän lisäksi yrityksen kanssa kilpailevat rakennusmestarit ja -insinöörit, joilla on mahdollisuus projektikohtaisiin työnjohtotehtäviin rakennusliikkeissä. Toiminnan kehittyessä kilpailuun tulee mukaan myös muunlaisia toimijoita.

5.6 Markkinoiden laajuus

Yrityksen markkina-alueena toimii pääsääntöisesti Mikkeli ja sen lähialueet. Mikkeli on Etelä-Savon maakuntakeskus ja siellä on noin 53 000 asukasta. Etelä-Savon painopiste rakentamisessa on siirtynyt perusparannus- ja kunnossapitotöihin. Uudisrakentaminen keskittyy pääsääntöisesti Mikkeliin. Satunnaisia tapahtumarakentamisen työnjohtopalveluja tuotetaan myös kotimaan tasolla. Lähtökohteisesti yrityksen asiakkaita ovat 1 tai 2 rakennusliikettä, tapahtumarakentamiseen ja liiketilojen muutoksiin erikoistunut yritys sekä yksityisasiakkaat kuten pientalorakentajat. Mikkeli ja sen lähikunnat ovat suosittuja kesäasumisessa, jonka uskotaan vaikuttavan yksityisasiakkaiden määrään positiivisesti.

5.7 Markkinointi ja mainonta

Yritys hyödyntää markkinoinnissa ensisijaisesti jo ennestään luotuja suhteita ja verkostoja. Tarkoituksena olisi myös laajentaa verkostoja uusien asiakkaiden saamiseksi. Lisäksi yrityksen markkinoinnissa käytetään

tetään apuna internet-sivuja sekä sosiaalisessa mediassa Instagramia. Toiminnan edetessä sijoitetaan myös pieniä rahallisia panostuksia sponsorointiin. Esimerkiksi pieniä mainoksia paikallisten urheiluseurojen pelipaitoihin luomaan yritykselle näkyvyyttä ja tunnettavuutta.

5.8 Riskit

Yritykseen kohdistuvia riskejä voivat muun muassa olla asiakkaiden maksuvaikeudet, vastuista aiheutuvat riskit sekä henkilöriskit. Riskeinä voidaan pitää myös asiakassuhteiden päättymisiä. Tästä syystä on hankittava useita asiakkaita eikä luotettava vain pelkästään yhteen. Maksuvaikeudet eivät ole rakennusliikkeiden osalta niin odotettavia, mutta yksityisasiakkaiden osalta ne voivat tulla kysymykseen. Maksuajoista sopiminen ja maksuaikojen pitäminen suhteellisen lyhyinä pienentävät riskiä isojen tappioiden syntymisessä. Sopimukset on laadittava aina kirjallisesti. Vastuut voivat myös aiheuttaa yritykselle korvausvelvollisuuden esimerkiksi suunnittelukohteista. Vahinkoriskejä yritykselle voivat taas olla yrittäjän sairastuminen tai loukkaantuminen. Riskeihin voidaan varautua muun muassa ottamalla yritykselle toiminnan vastuuvakuutus, konsulttivakuutus sekä yrittäjän tapaturmavakuutus.

Yrityksiin kohdistuvina riskeinä voidaan pitää nykypäivänä myös erilaisia huijausyrityksiä. Näitä voivat olla esimerkiksi yritykseen kohdistuvat huijauslaskut. Alkuvaiheessa yritykselle yritetään myös kaupata kaikenlaista välttämätöntä yritystoimintaan liittyen ja siinä vaiheessa yrittäjän on syytä olla hereillä. Tärkeää on myös ennen yhteistyöstä sopimista taustoittaa vastapuolta sekä tavata mahdollisesti kasvokkain. Toisin sanoen on hyvä tietää, että kenen kanssa aikoo tehdä yhteistyötä. Tällä voidaan välttää ja minimoida yritykseen kohdistuvia huijausyrityksiä. Kun toiminta kehittyy sekä kassasto ja muu omaisuus lisääntyy, niin riski niiden varastamisesta myös kasvaa. Yritykselle voidaan siinä vaiheessa ottaa vakuutus, joka turvaa yrityksen kiinteätä sekä irtainta omaisuutta.

Nykypäivänä on syytä kiinnittää erityistä huomiota myös tietosuojasiioihin. Näistä seuraavat riskit voivat olla esimerkiksi asiakkaiden henkilötietojen joutuminen ulkopuolisille. Tästä syystä tietosuojasiioasiat ovat tärkeä hoitaa kunnollisesti. Esimerkiksi asiakkaiden henkilötietoja käytetään vain siinä käyttötarkoituksessa, joihin ne on kerätty, niitä kerätään vain tarvittava määrä sekä ne pidetään salassa ulkopuolisilta. Myös asiakkaiden dokumentit ja viestit ovat tärkeä pitää salassa sekä tietojärjestelmät turvattava asianmukaisesti. Yrityksen toimintaan voi vaikuttaa myös epätodennäköisinä pidettävät asiat kuten poliittiset sekä terveydelliset uhat tai luonnonkatastrofit. Nämä ovat asioita, joita ei pystytä ennustamaan kunnolla ja niillä on valtava vaikutus yritystoimintaan. Esimerkkinä tämläisestä voidaan pitää Yhdysvalloista alkunsa saanutta finanssikriisiä.

5.9 Laskelmat

Liitteessä 1 rahoituslaskelma kertoo yrityksen rahan tarpeen perustamisvaiheessa. Rahan tarve muodostuu investoinneista, ensimmäisen kuukauden käyttöpääomasta sekä vaihto- ja rahoitusomaisuudesta. Yrityksen investoinnit koostuvat osakeyhtiön perustamismenoista, työvälaineiden ja tietotekniikan hankinnasta, apporttiomaisuudesta sekä toimistotarvikkeiden hankinnasta. Osakeyhtiön

perustaminen maksaa netissä 275 euroa. Yritykselle on tarkoitus hankkia alkuvaiheessa kannettava tietokone, tulostin ja tarvittavat ohjelmat kuten virustorjunta, Microsoft Office -paketti sekä Autocad Lt:n 3 kuukauden lisenssi. Näiden on katsottu maksavan yhteensä 1 411 euroa. Apporttiomaisuus on arvioitu olevan 950 euroa, joka koostuu muun muassa työvaatteista, turvajalkineista, kypärästä, funktiolaskimesta sekä puhelimesta. Toimistotarvikkeisiin on varattu 50 euroa. Käyttöpääomaa varataan 500 euroa internetsivuja varten sekä 1 350 euroa yrittäjän toimeentuloa varten. Yritys ei tarvitse toiminnan alkuvaiheessa toimistotiloja. Toimistotilana toimii omakoti, jossa pystyy hoitamaan toimistotyöt. Vaihto- ja rahoitusomaisuudessa on otettu huomioon yritykselle kassareservi, joka on 1 000 euroa. Edellä mainitut kohdat yhteenlaskettuna ovat 5 536 euroa. Seuraava osio rahoituslaskelmassa on rahan lähteiden miettiminen. Rahan lähteiden tulisi olla yhtä suuret kuin rahan tarpeet. Yrittäjien on ajateltu sijoittavan yritykseen 4 586 euroa sekä omat työvälineet, joiden arvo on arvioitu olevan 950 euroa. Tällöin rahan tarve ja rahan lähteet ovat yhtä suuret eli 5 536 euroa.

Liitteet 2, 3, 4 ja 5 sisältävät kannattavuus- sekä kuukausimyyntilaskelmia. Jokainen kannattavuuslaskelma on tehty sekä kuukausitasolla että vuositasolla. Käyttökate sekä yrityksen kiinteät kulut yhteenlaskettuna saadaan kannattavuuslaskelmassa yritykselle myyntikatetarve. Myyntikatetarve on kerättävä 11 kuukauden aikana, jotta yksi lomakuukausi saataisiin katetuksi. Kannattavuuslaskelman myyntikatetarve vähennetään kuukausimyyntilaskelman myyntikatteesta. Myyntikate muodostuu 40 euron arvonlisäverottoman tuntiveloituksen sekä arvioidun kuukaudessa tehtävän tuntimäärän tulosta. Jos myyntikatteen ja myyntikatetarpeen erotus on negatiivinen, niin se kertoo lisämyynnin tarpeesta. Laskelmissa on arvioitu myytäväksi enimmillään 40 tuntia viikossa. Kuukausitasolla tämä tekisi silloin 160 tuntia. Laskelmissa eri toiminta-asteet on otettu aina prosentilla 160 tunnin määrästä. Tavoitetulokset on asetettu vain 60 prosentin toiminta-asteelle sekä 100 prosentin toiminta-asteelle. Toiminta-asteen ollessa 60 prosenttia tavoitetulos on 300 euroa kuukaudessa ja 100 prosentin toiminta-asteella tavoitetulos on 1 000 euroa kuukaudessa.

Yrittäjän pakollinen eläkevakuutusmaksu on aloittavan yrittäjän alennuksella 1 496 euroa vuositasolla sekä muiden hankittavien vakuutuksien on arvioitu olevan yhteensä 1000 euroa vuodessa. Yrittäjän eläkevakuutuksiin on varattava tällöin 125 euroa kuukaudessa ja muihin vakuutuksiin 83 euroa kuukaudessa. Yrittäjän tuntipalkka 17 euroa on kerrottu luvulla 1,278. Tässä huomioidaan lomapalkka 9,8 prosenttia, lomarahaa 4,9 prosenttia, arkipyhäkorvaukset 4 prosenttia, työajan lyhennysvapaat 5,1 prosenttia sekä sairaus- ja koulutuslomat 4 prosenttia. (Yritystulkki.fi) Seuraavaksi laskelmassa on varattu palkasta maksettaviin sivukuluihin 5,19 prosenttia yrittäjän palkkasummasta. Tässä ei kuitenkaan huomioida yrittäjän eläkevakuutusta, sillä se on otettu jo erilleen laskelman alkuvaiheessa. Edellä mainittu sivukulujen prosenttiluku pitää sisällään tapaturmavakuutuksen 5 prosenttia, sairausvakuutuksen 0,68 prosenttia, työttömyysvakuutusmaksun 0,45 prosenttia sekä ryhmähenkivakuutusmaksun 0,061 prosenttia. (Yritystulkki.fi) Yrityksellä on aikomuksena ottaa 2D-suunnittelu- ja piirto-ohjelma Autocad Lt, jonka vuosilisenssi kustantaa 509 euroa. Kuukausitasolla se tekee 42 euroa. Lisenssimaksua vastaan saa ohjelman ladattua yrityksen tietokoneelle ja ohjelma toimii lisenssimaksun maksaneella käyttäjällä. Markkinointiin laskelmissa on arvioitu sijoitettavan 10 euroa kuukaudelta. Puhelimen ja internetin kustannukset kuukausitasolla arvioidaan olevan 49,8 euroa. Matkakuluihin varataan 150 euroa kuukaudessa ja kirjanpitoon 300 euroa kuukaudessa. Muihin

sosiaalikuluihin on varattu 73 euroa kuukaudessa. Muut sosiaalikulut pitävät sisällään kustannuksia muun muassa työterveyshuollosta, koulutuksesta sekä työvaatetuksen uusimisesta. Lisäksi muihin mahdollisiin kuluihin on vielä varattu 30 euroa kuukaudessa.

Liitteessä 2 on laskettuna se myynninmäärä, jolla yritys pystyy kattamaan kiinteät kulunsa. Tässä tapauksessa yrittäjä ei nosta itsellensä palkkaa eikä yritys tuota voittoa. Yrityksen on pystyttävä myymään 15 prosenttia kuukauden 160 tunnista. Tämä tarkoittaa kuukautta kohden noin 24 tuntia. Myyntikate on tällöin 960 euroa sekä myyntikatetarve 941 euroa. Erotukseksi muodostuu 19 euroa ja myynnin määrä on tällöin riittävä. Liite 3 on laskettu 40 prosentin myynnillä, joka vastaa noin 64 tuntia kuukausitasolla. Tässä tapauksessa yritys kattaa kiinteät kulunsa sekä yrittäjä voi nostaa itsellensä palkkaa 17 euroa joka tuntia kohden. Myyntikate on 40 prosentin toiminta-asteella 2 560 euroa ja myyntikatetarve 2 537 euroa. Tällöin niiden erotukseksi muodostuu 23 euroa.

Liitteiden 4 ja 5 laskelmissa on yrittäjän mahdollista nostaa itsellensä palkkaa sekä yrityksen tehdä voittoa. Liite 4 on laskettu 60 prosentin myynnillä, joka vastaa noin 96 tuntia. Myyntikate on tällöin 3 840 euroa ja myyntikatetarve 3 727 euroa. Tässä tapauksessa yritys kattaisi kiinteät kulunsa, yrittäjä saisi tuntia kohden 17 euroa palkkaa, yritys tekisi 300 euroa kuukaudessa voittoa. Lisäksi myyntikatteen sekä myyntikatetarpeen erotus jäisi positiivisen puolelle 113 eurolla. Liite 5 kuvaa yritystä 100 prosentin toiminta-asteella, jolloin kaikki 160 tuntia kuukaudessa olisi saatu myytyä. Tällöin myyntikate on 6 400 euroa ja myyntikatetarve on 6 239 euroa. Liitteen 5 mukaan yritys saisi katettua kiinteät kulunsa, yrittäjä saisi tuntia kohden 17 euroa palkkaa, yritys tekisi kuukaudessa 1 000 euroa voittoa. Myyntikatteen ja myyntikatetarpeen erotus jäisi myös positiivisen puolelle 161 eurolla.

Edellä mainitut laskelmat ovat vain teoreettisia ja suuntaa antavia, mutta kuvaavat jollakin tapaa yritystoiminnan mahdollista kehittymistä. Laskelmien yhtenäistämiseksi on kaikkiin laskelmiin valittu sama tuntiveloitus ja sama yrittäjän tuntipalkka. Toisaalta veloitusperiaate voi olla oikeasti myös projektikohtainen. Tämän lisäksi yrittäjällä on itsellään mahdollisuus määrittää se, mitä milloinkin haluaa palkaksi ja mitä jättää yritykselle varallisuutta kerryttämään. Laskelmissa joitakin kiinteitä kuluja on täytynyt myös arvioida ja todellinen suuruusluokka voi olla jotakin muuta. Näistä esimerkiksi ovat vakuutusmaksut. Vakuutusyhtiöiltä on mahdollista saada tarjouksia vasta y-tunnusta vastaan. Lisäksi vakuutusmaksut muuttuvat aina hieman liikevaihdon mukaisesti.

6 STARTTIRAHA

Starttiraha on yrittäjän harkinnanvarainen tuki, jota haetaan TE-toimistosta. Sitä voidaan myöntää aloittavalle yrittäjälle toiminnan käynnistys- ja vakiinnuttamisvaiheessa. Starttirahaa on myös mahdollista saada, jos jokin henkilö aikoo muuttaa aiemmin aloitetun sivutoimisen yritystoiminnan päätoimiseksi. Starttirahan tarkoituksena on helpottaa yrittäjän toimeentuloa yritystoiminnan alkuvaiheessa. Yritystoimintaa ei saa käynnistää ennen kuin TE-toimisto on päättänyt starttirahan myöntämisestä. Starttirahaa on mahdollista saada enintään 12 kuukaudeksi ja siitä päätetään jaksoittain. Ensimmäinen jakso on pituudeltaan kuusi kuukautta. Tämän jälkeen yrittäjä voi hakea tuelle jatkoa, jonka pituus on enimmillään kuusi kuukautta. Starttirahahakemukseen on lisättävä liiketoimintasuunnitelma, rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat. Tukea maksetaan enintään viideltä päivältä kalenterivierokossa ja tuen suuruus vuonna 2020 on 33,66 euroa päivässä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 26.)

Starttirahan myöntämiseen vaaditaan muutamia edellytyksiä. Hakijalla täytyy olla tai on aikomus hankkia riittävät valmiudet aiottuun yritystoimintaan. Yritystoiminnan täytyy olla luonteeltaan päätoimista ja sillä on arvioitu olevan jatkuvuutta ja kannattavan toiminnan edellytykset. Starttirahan saaminen voidaan evätä, jos jokin seuraavasti ehdoista täyttyy. Starttirahan on arvioitu vääristävän kilpailua, tukea hakeva asiakas on jo aloittanut päätoimiseksi katsottavan yritystoiminnan, yritystoiminnan on arvioitu turvaavan hakijan kohtuullisen toimentulon yritystoiminnan käynnistämisen- ja vakiinnuttamisvaiheessa sekä starttirahaa hakevalla on laiminlyöntejä velvollisuuksissaan maksaa veroja, lakisääteisiä maksuja sekä jos hänellä yksityisoikeudellisia maksuhäiriöitä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 27.)

7 YRITYSTOIMINNAN RAHOITUS

Yritystoiminnan käynnistämiseksi tarvitaan lähes aina rahoitusta. Rahan tarpeen määrä riippuu alkuinvestointien suuruudesta, liikeideasta ja toimialasta. Jos aiottu liiketoiminta on yrittäjän osaamisen myymistä, tarvitaan alkuinvestointeja yleensä paljon pienempi määrä kuin esimerkiksi tavaroita valmistavalle yritykselle. Liiketoimintasuunnitelman yhteydessä selvitetään rahoitustarpeen suuruus ja rahan lähteet rahoituslaskelman avulla. Yritystoiminnan alkuvaihetta on mahdollista rahoittaa muun muassa omalla pääomalla, vieraalla pääomalla sekä julkisella rahoituksella. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 29.)

Yrittäjän on mahdollista sijoittaa toimintaa omaa rahaa tai vaihtoehtoisesti muuta omaisuuttaan, joka on hänellä omistuksessa ja hallussa. Tätä kutsutaan apportiksi. Omarahoitukseksi kutsutaan yrittäjän omia työkaluja, koneita ja säästöjä. Useasti pankit eli lainantajat vaativat noin 20 prosentin omarahoitusosuutta ennen kuin harkitsevat lainan antamista. Myös yrittäjän ystävät, perheen jäsenet ja tutut voivat sijoittaa omaa pääomaa yritykseen. Tällä tavalla heillä on mahdollista saada omistusosuus yrityksestä. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 29.)

Useasti yrittäjä tarvitsee myös lainaa eli vierasta pääomaa oman pääoman lisäksi. Pankit ja muut rahoituslaitokset kuten Finnvera myöntävät lainarahoitusta yrityksille. Lainasta on maksettava korkoa ja se voi olla esimerkiksi sidottuna Euribor-viitekorkoon. Rahoittajan on myös saatava itselleen korkomarginaali eli tuottoa sekä lainan toimitusmaksu. Takaisinmaksuehdot vaihtelevat eri rahoittajien välillä ja useasti pankit vaativat vielä reaali- ja vakuuden lainapääomalle. Reaali- ja vakuuksia voivat olla muun muassa asunto tai muun omaisuuden panttaaminen. Lainatarjous kannattaa kysyä aina useammasta pankista. Lyhytaikaisia rahoitusapuja voi järjestyä myös maksuajan pidennyksillä, leasing-ratkaisuilla sekä luottolisilla pankkitileillä sekä luottokorteilla. Näissä on kuitenkin huomioitava todellinen vuosikorko, joka voi olla suurempi kuin tavallisesta pankkilainasta aiheutuva kustannus. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 29.)

Kun yrittäjältä puuttuvat pankin edellyttämät vakuudet, on silloin hyvä vaihtoehto Finnveran alkutakaus. Pankki voi hakea yrittäjän puolesta alkutakauksen eli osittaisen takauksen Finnveralta. Alkutakaus on suunnattu aloittaville pk-määritelmän omaaville yrityksille. Ehtoina ovat myös ne, että kaupparekisteriin merkitsemisestä on kulunut enintään kolme vuotta ja omistajat ovat luonnollisia henkilöitä. Alkutakaus on mahdollista myöntää kotimaiselle yhtiölle tai rekisteröidylle toiminimelle, mutta ei kuitenkaan osuuskunnalle. Finnveran takaama osuus voi olla enintään 80 prosenttia ja yhdelle yritykselle myönnetty takauksen määrä on enintään 80 000 euroa. Osakeyhtiön osakkaalla on myös mahdollista hakea Finnverasta yrittäjälainaa osakepääoman maksuun. Tätä voidaan myöntää usealle saman yrityksen osakkaalle tai perustajalle. Maksimi summa on 100 000 euroa luotonsaajaa kohden ja lainaa myönnettäessä vaaditaan vähintään 20 prosentin omarahoitusosuutta. (Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020, 29 - 30.)

8 YRITYSTOIMINNAN VAKUUTUKSET JA VAKUUEDET

Yritystoimintaan liittyy sekä pakollisia että vapaaehtoisia vakuutuksia. Pakollisiin vakuutuksiin kuuluu muun muassa yrittäjän eläkevakuutus eli YEL-vakuutus. Vapaaehtoisena yrityksellä voidaan ottaa konsulttivakuutus sekä vastuuvakuutus. Näiden lisäksi YEL-vakuutuksen yhteyteen on mahdollista saada yrittäjän tapaturmavakuutus. Tulevaisuudessa työntekijöitä palkatessa täytyy myös huomioida työntekijöiden eläkevakuutus eli TyEL-vakuutus, työntekijäin ryhmähenkivakuutus sekä työtapaturmavakuutukset. Lisäksi useasti urakoissa vaaditaan rakennuskohteen vakuuttamista sekä rakennus- ja takuujan vakuuksia. YSE-1998 eli rakennusurakan yleiset sopimusehdot ottavat kantaa rakennuskohteiden vakuuttamiseen ja vakuuksiin. Sopimusehtoja on mahdollista soveltaa kaikkeen ammattimaiseen rakentamiseen sekä kaikkiin urakkamuotoihin. Niin sanottuna sopimusparina toimivat aina tilaaja ja urakoitsija. Sopimusehtoja ei ole tarkoitettu kuitenkaan kuluttajakauppaan. YSE luo yhtenäiset ehdot läpi urakkaketjun ja pätevät pääurakassa, sivu-urakassa sekä aliurakassa. (Rakennusteollisuus 2014, 4.) Sopimusehtoja voidaan käyttää elinkeinoharjoittajien välisissä urakkasopimuksissa tilaajan niin halutessaan. Rakennusurakan yleiset sopimusehdot eivät ole pakolliset, mutta niiden käyttöä kuitenkin suositellaan urakkasopimuksia laadittaessa. Ne ovat myös sen verran laajat, että niitä ei ole välttämättä järkevää soveltaa pienempiin kohteisiin.

Yrittäjän eläkevakuutus on yrittäjille kaiken sosiaaliturvan perusta. Tämän tarkoituksena on turvata toimeentuloa työelämän jälkeen yrittäjälle ja hänen perheelleen. Käytännön tasolla tämä tarkoittaa sitä että, yrittäjä saa toimeentuloa liiketoiminnan vähentyessä tai päättyessä sairauden, työttömyyden tai normaalin ikääntymisen takia. Yrittäjän eläkevakuutus on pakollinen, jos yrittäjä on 18 - 67 -vuotias, työskentelee yrityksessä ja toiminta on yhtäjaksoisesti kestänyt vähintään neljä kuukautta, yrittäjä ei kuulu mihinkään muuhun eläkelain piiriin ja työtulot ylittävät vuodessa alarajan 7 958,99 euroa. (Yrityksen-perustaminen.net.)

Yritys tarvitsee alkuvaiheessa erityisesti toiminnan vastuuvakuutuksen. Toiminnan vastuuvakuutus kattaa vakuutetussa toiminnassa toiselle aiheutuvia henkilö- ja esinevahinkoja vakuutuskirjaan merkityn enimmäiskorvausmäärän mukaisesti. Korvausvastuu voi syntyä esimerkiksi virheestä tai työsuorituksen laiminlyönnistä. (Op.fi.) Tämä vakuutus on tärkeää eritoten rakennusliikkeelle työnjohtopalvelua myydessä. Työnjohtotöistä voi seurata yritykselle korvausvastuita ja kyseinen vakuutus korvaa aiheutetut vahingot valittuun korvausmäärään saakka. Korvausmäärässä on huomioitava vain sen riittävyys ja päivittäminen aina tilanteen mukaisesti. Toiminnan vastuuvakuutus ei kuitenkaan kata neuvonta- ja suunnittelutoiminnasta aiheutuneita vahinkoja. Kun yrityksellä on myös aikomuksena harjoittaa pienimuotoista suunnittelua ja konsultointia, niin on syytä ottaa lisäksi vielä konsultin vastuuvakuutus. Konsultin vastuuvakuutus on suunnitteluvirheiden aiheuttamien vahinkojen varalle. Se kattaa konsulttitoiminnassa toiselle aiheutettujen henkilö-, esine- tai varallisuusvahinkoja, joista vakuutuksenottaja on sopimuksen tai voimassa olevan oikeuden mukaan korvausvastuussa. (Op.fi.)

YSE 1998 ehdoissa on säädetty rakennuskohteen vakuuttamisesta, sillä rakennuskohteet ovat vahingoille alttiita. YSE 1998 ehtojen 38 pykälän mukaan, jos muuta ei ole sovittu, työmaan johtovelvollisuuksista vastaava urakoitsija on velvollinen huolehtimaan kustannuksellaan rakennuskohteet sekä

työtä varten hankittujen rakennustuotteiden ja käyttötarvikkeiden vakuuttamisesta niiden jälleenhankinta-arvosta. Vakuutuksen tulee kattaa myös sivu- ja aliurakat sekä rakennuttajan hankinnat ja sopimusasiakirjoissa mainitut muut vakuutuskohteet. Milloin kohteessa ei ole työmaan johtovelvollisuuksista vastaavaa urakoitsijaa, kukin urakoitsija vastaa oman suorituksensa vakuuttamisesta. (Finsta.fi.) Kun yritykselle on aikomus lähteä urakoimaan ja tilaajana toimii elinkeinoharjoittaja, joka haluaa käyttää urakkasopimuksessa yleisiä sopimusehtoja, tulee tällöin ottaa huomioon sopimusehtojen mukaiset velvoitteet rakennuskohteen vakuuttamisesta. On mahdollista, että yrityksen täytyy tulevaisuudessa hoitaa rakennuskohteen vakuuttaminen työmaan johtovelvollisuuksista vastaavana urakoitsijana. Toisaalta voi olla myös kohteita, joissa on riittävä hoitaa vain oman suorituksen vakuuttaminen. Vakuutus tulee ottaa rakennustyövakuutuksena tai muuna vahinkovakuutuksena, jonka täytyy kattaa kohteelle ennalta-arvaamattomasta tapahtumasta aiheutuneet vahingot purku- ja raivauskustannuksineen. Vakuutuksen on oltava voimassa siihen asti, kun koko vakuutettu rakennuskohde on vastaanotettu. Lisäksi sen täytyy myös kattaa vastaanoton jälkeen suoritettujen takuutöiden aiheuttamat vahingot. (YSE 1998, 9.) Yritys voi toimia myös sivu- tai aliurakoitsijana. Niissä tapauksissa urakoitsija on velvollinen vakuuttamaan rakennuskohteen siinä laajuudessa, kun siitä on erikseen sovittu. Työmaalla toimivalla urakoitsijalla täytyy olla myös voimassa oleva toiminnan vastuuvakuutus. (YSE 1998, 9.)

Tilaaja varmistaa vakuutta koskevilla urakkasopimuksen ehdolla sen, että urakoitsija täyttää urakkasopimuksen ehtojen mukaisen suoritusvelvollisuutensa. Urakoitsijalla vakuutena voi olla muun muassa talletus sulkutilillä, panttaussitoumus, urakoitsijan omaisuutta tai pankkitakaus. YSE 1998 ehtojen 36 pykälän mukaisesti, urakkasopimuksen kaikinpuolisesta täyttämisestä ja ennakkomaksujen takaisinmaksamisesta urakoitsija on velvollinen antamaan tilaajalle vakuuden. Vakuuden täytyy kattaa myös lisä- ja muutostyöt. Jos urakkasopimuksessa ei ole toisin määrätty, rakennusajan vakuus on arvoltaan 10 prosenttia ja takuuajan vakuus 2 prosenttia urakkahinnasta. Vakuudet lasketaan aina arvonlisäverottomasta urakkahinnasta. (Finsta.fi.) Jos kaupallisissa asiakirjoissa ei ole toisin sanottu, niin tulee rakennusajan vakuuden olla kolme kuukautta yli urakka-ajan sekä takuuajan vakuuden kolme kuukautta yli takuuajan. (YSE 1998, 9) Yleisten sopimusehtojen velvollisuudet vakuuksista koskettavat myös vasta siinä vaiheessa, kun yrityksellä on aikomuksena lähteä urakoimaan ja tilaaja on halunnut liittää urakkasopimukseen kyseiset ehdot. Kun muusta ei ole erikseen sovittu, niin rakennusajan vakuus on edellä mainittu 10 prosenttia ja takuuajan vakuus 2 prosenttia urakkasummasta. Jos vakuudet vaaditaan hoidettavaksi sopimusehtojen mukaisesti, niin vakuuden toteuttamistapaa on puntaroitava aina tapauskohtaisesti erikseen. Pienempien summien osalta voi tulla kysymykseen talletus sulkutilille, mutta suuremmissa kohteissa on haettava pankilta urakkatakausta. Kaikkiin urakkamuotoihin sopimusehtojen mukaiset vakuudet eivät kuitenkaan sovellu, joten niissä tapauksissa vakuuksista on aina sovittava erikseen.

9 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää rakennusyrityksen perustamiselle vaadittavat toimenpiteet. Työn tuloksina saatiin valittua suunniteltuun yritystoimintaan sopiva yritysmuoto, laadittua yritykselle liiketoimintasuunnitelma sekä talouslaskelmat. Mielestäni tavoite täyttyi ja työssä saatiin hyvin kuvattua rakennusyrityksen perustamisessa huomioitavat toimenpiteet. Yrityksen perustaminen on aiheena todella laaja ja siitä syystä oli hieman vaikeuksia aiheen rajaamisessa. Uskoisin kuitenkin, että työ sisältää oleelliset asiat aiheesta. Yrityksen perustamisesta on tehty paljon oppaita ja kirjallisuutta, mutta myös hyviä internetsivuja. Kun aiheesta löytyi suuri määrä lähdemateriaaleja, niin se auttoi osaltaan teoriaosuuden kokoamisessa. Yritysmuotojen kohdalla oli kuitenkin puntaroitava sitä, mikä tieto on tärkeä esittää ja mikä tieto on tässä tapauksessa toissijaista. Haastavin ja eniten työtä vaativa vaihe opinnäytetyössä oli oman liiketoimintasuunnitelman ja talouslaskelmien laadinta. Kun liikeideasta lähdetään muovaamaan sille käytännön toteuttamistapoja, niin se vaatii paljon pohdintaa sekä suunnittelua. Liiketoimintasuunnitelmasta ei ollut aiempaa kokemusta, joten se tuli itselleni kokonaan uutena asiana. Uusyrityskeskukseen laatimasta perustamisoppaasta oli eritoten hyötyä liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä. Lisäksi sain hyviä neuvoja sekä ohjausta liiketoimintasuunnitelmaani Pohjois-Savon Business Centeristä.

On myös muistettava se, että hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma ei vielä takaa yrityksen menestymistä, vaan toimii perustana yritystoiminnalle. Laskelmat ovat myös suuntaa antavia ja teoreettisia, eikä niistä pysty ennustamaan täydellisesti yrityksen tulevaisuutta. Niistä nähdään kuitenkin suurpiirteisesti se, että yrityksellä on kannattavaan toimintaa edellytykset. Ennen varsinaisen yrityksen perustamista olisi syytä vielä tarkastaa talouslaskelmat sekä muokata liiketoimintasuunnitelmaa hieman henkilökohtaisempaan suuntaan. Mielestäni liiketoimintasuunnitelma sekä laskelmat ovat sillä tasolla, että yrityksen perustamiselle olisi edellytyksiä ja niitä voitaisiin hyödyntää starttirahaa tai rahoitusta haettaessa. On myös hyvä muistaa, että TE-toimistot tarjoavat yrittäjäkoulutuksia, joita on järkevää hyödyntää ennen yrityksen perustamista.

Mielestäni opinnäytetyö onnistui kokonaisuutena hyvin. Opinnäytetyön tekemisessä motivoi itselle todella mielenkiintoinen aihe sekä siitä saatavat hyödyt tulevaisuutta ajatellen. Opinnäytetyön asiiasältö pysyi työn aikana suhteellisen hyvin suunnitellussa. Kuitenkin suurimpana muutoksena katsottiin tarpeelliseksi lisätä sisältöön vielä pääluku yrityksen vakuutuksista ja vakuuksista. Työ opetti laajalti yrityksen perustamiseen liittyvistä toimenpiteistä. Ensisijainen hyöty opinnäytetyöstä tuli minulle itselleni, mutta uskon tästä hyötyvän myös moni muu rakennusalan yrittämisestä kiinnostunut henkilö.

LÄHDELUETTELO

- Finsta.fi [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-03-02.] Saatavissa <https://finsta.fi/osaamisalueet/vakuudet-ja-vakuutukset/>
- Go.accountor.fi [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-04-04.] Saatavissa <https://go.accountor.fi/yrityksen-lopettaminen/>
- HESSO, Johannes T.2015. Hyvä liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Helsingin seudun kauppakamari / Helsingin Kamari Oy
- HOLOPAINEN, Tuulikki T.2019. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. Espoo: Asia-tieto Oy
- Onnistuyrittajana.fi [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-01-24.] Saatavissa <https://www.onnistuyrittajana.fi/artikkeli/liiketoimintasuunnitelma-ohje>
- Op.fi. Konsulttitoiminnan vastuuvakuutus tuoteopas [Verkkoaineisto]. Pohjola Vakuutus [Viitattu 2020-04-14.] Saatavissa <https://www.op.fi/tac?did=Yr-vas0000001062&cs=8572fe9e9e287bc719ec3127995b18b82b102edd01155853c6575bb655a24f8b>
- Op.fi. Toiminnan vastuuvakuutus tuoteopas [Verkkoaineisto]. Pohjola Vakuutus [Viitattu 2020-04-14.] Saatavissa <https://www.op.fi/tac?did=Yr-vas0000001453&cs=e39e2e1966b0ac95f07d83479b19f103376ece6df6b7ecc22e1748d9bc43d930>
- Rakennusteollisuus 2014. YSE 1998 Käyttö ja tulkinta [Verkkoaineisto]. Rakennusteollisuus [Viitattu 2020-04-15.] Saatavissa https://www.rakennusteollisuus.fi/globalassets/koulutus--ja-esitysaineistot/2014-09-30_karri-kivioja-yse1998-kaytto-ja-tulkinta.pdf
- Rakennusurakan yleiset sopimusehdot YSE 1998. RT 16-10660. [online]. Helsinki: Rakennustieto. Viitattu 2020-04-16.] Saatavissa <https://rt.rakennustieto.fi/verkkopalvelut/rt-kortisto>
- Uusyrittäjäkeskus.fi [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-02-10.] Saatavissa <https://www.uusyrittajakeskus.fi/yrityksen-perustaminen/mita-yrittaminen-on/>
- UUSYRITYSKESKUS, T. 2020. Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2020. Helsinki: SUK-Palvelu Oy
- Yrittajat.fi [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-02-10.] Saatavissa <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajyy-suomessa-316363>
- Yrityksen-perustaminen.net [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-01-24.] Saatavissa <https://yrityksen-perustaminen.net/liiketoimintasuunnitelma-lts/>
- Yrityksen-perustaminen.net [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-02-10.] Saatavissa <https://yrityksen-perustaminen.net/kevytyrittajyy/>
- Yrityksen-perustaminen.net [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-02-10.] Saatavissa <https://yrityksen-perustaminen.net/kommandiittiyhtio/>
- Yrityksen-perustaminen.net [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-02-11.] Saatavissa <https://yrityksen-perustaminen.net/osakeyhtion-perustaminen/>
- Yrityksen-perustaminen.net [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-04-04.] Saatavissa <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-lopettaminen/>
- Yritystulkki.fi [Verkkoaineisto]. [Viitattu 2020-04-02.] Saatavissa <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/tredea/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/palkkaaminen/palkan-sivukulut/>

LIITE 1: RAHOITUSLASKELMA

RAHOITUSLASKELMA

RAHAN TARVE		EUR
INVESTOINNIT	Perustamismenot	275
	Työvälineet/tietotekniikka (tietokone, F-Secure, Office-paketti, Autocad lt 3kk, tulostin)	1411
	Apporttiomaisuus (turvajalkineet, kypärä, työvaatetus, laskin, puhelin)	950
	Toimistotarvikkeet	50
KÄYTTÖPÄÄOMA 1 KK	Internetsivut, esitteet	500
	Yrittäjän omat toimeentulot	1350
VAIHTO- JA RAHOITUSOMAISUUS	Kassareservi	1000
RAHAN TARVE YHTEENSÄ		5536

RAHAN LÄHTEET		EUR
OMA PÄÄOMA	Omat työvälineet	950
	Omat sijoitukset yritykseen	4586
	Osakepääoma	
LAINAPÄÄOMA	Pankkilaina	
	Finnvera	
	Muut lainat (esim. lähipiirilaina)	
	Muut (esim. luottokorttilimiitti jne.)	
RAHAN LÄHTEET YHTEENSÄ		5536

RAHAN TARPEET = RAHAN LÄHTEET

LIITE 2: KANNATTAVUUS- JA KUUKAUSIMYYNTILASKELMA

KANNATTAVUUSLASKELMA

	Kuukaudessa	Vuodessa (12 kk)
TAVOITETULOS	0	0
Yrityslainojen lyhenneys	0	0
NETTOTULOT	0	0
Verot (Oy aina 20%)	0	0
RAHOITUSTARVE	0	0
Yrityslainojen korot	0	0
A = Käyttökate	0	0

YRITYSTOIMINNAN KIINTEÄT KULUT (ilman alv):

Yrittäjän eläkevakuutus (VEL)	125	1496
Muut vuokrat	83	1000
Yrittäjän palkka * 1,278	0	0
Palkan sivukulut	0	0
Autocad Lt	42	509
Märkkinointi	10	120
Puhelin, internet	49,8	598
Matkakulut	150	1800
Kirjanpito	300	3600
Muut sosiaalikulut	73	872
Muut mahdolliset kulut	30	360
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	863	10355

A + B MYYNTIKATETARVE

ostot (ilman alv)	863	10355
LIKEVAIHTO	863	10355

LASKUTUSTAVOITE

Veroton	
10355	
941	€/kk
47	€/pv
6	€/h

Kuu kausilaskutustavoite 11 kk/v

Päivälaskutustavoite 20 pv/kk

Tuntilaskutustavoite 8 h/pv

KUUKAUSIMYYNTILASKELMA

	Palvelu 1	€	EUR/kk ilman alvia
Tuotteet/tuoteryhmän nimi	Työnjohto- ja suunnittelutyö (40€/h+ALV): 49,6 €/h		
	a hinta	40	
	kulut	0	
	kate	40	
Asiakas / asiakasryhmä	kpl, tunteja		Yhteensä
Yritysasukkaat	24,0	960	960
Yksitysasukkaat	0	0	0
Myyntikate yhteensä		960	960
Tuotemyynti yhteensä	24	960	960
Kulut yhteensä		0	0

	kk	vuodessa
Liikevaihto (ilman alv)	960	11520
Kulut yhteensä	0	0
Myyntikate yhteensä	960	11520
Kannattavuuslaskelman Myyntikatearve (kk/vuosi)	941	11296
Erotus (mahdollinen lisämyyntitarve)	19	
Erotus % (tavoite n. 80%)	98	

LIITE 3: KANNATTAVUUS- JA KUUKAUSIMYYNTILASKELMA

KANNATTAVUUSLASKELMA		KUUKAUSIMYYNTILASKELMA	
TAVOITETULOS	Kuu kaudessa	Vuodessa (12 kk)	EUR/kk ilman alvia
Yrityslainojen lyhennys	0	0	
NETTOTULOT	0	0	
Verot (Oy aina 20 %)	0	0	40
RAHOITUSTARVE	0	0	0
Yrityslainojen korot	0	0	40
A = Käyttökate	0	0	
YRITYSTOIMINNAN KIINTEÄT KULUT (ilman alv):			
Yrittäjän eläkevakuutus (VEL)	125	1496	
Muut vakuutukset	83	1000	
Yrittäjän palkka * 1,278	1390	16686	
Palkan sivukulut	72	866	
Autocad Lt	42	509	
Markkinointi	10	120	
Puhelin, internet	49,8	598	
Matkakulut	150	1800	
Kirjanpito	300	3600	
Muut sosiaalikulut	73	872	
Muut mahdolliset kulut	30	360	
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	2326	27906	
A + B MYYNTIKATETARVE	2326	27906	
ostot (ilman alv)	0	0	
LIKEVAIHTO	2326	27906	
LASKUTUSTAVOITE			
Veroton			
27906			
2537	€/kk		
127	€/pv		
16	€/h		

KUUKAUSIMYYNTILASKELMA

Tuotteet/tuoteryhmän nimi	Palvelu 1	€	EUR/kk ilman alvia
	Työnjohto- ja suunnitteluyö (40€/h+ALV): 49,6 €/h		
	a hinta	40	
	kulut	0	
	kate	40	
Asiakas / asiakasryhmä	kpl, tunteja		Yhteensä
Yritysasukkaat	64	2560	2560
Yksityisasiakkaat	0	0	0
Myyntikate yhteensä		2560	2560
Tuotemyynti yhteensä	64	2560	2560
Kulut yhteensä		0	0
vuodessa			
Liikevaihto (ilman alv)		2560	30720
Kulut yhteensä		0	0
Myyntikate yhteensä		2560	30720
Kannattavuuslaskelman Myyntikaterave (kk/vuosi)		2537	30443
Erotus (mahdollinen lisämyyntitarve)		23	
Erotus% (tavoite n. 80%)		99	

Kuu kausilaskutustavoite 11 kk/v
Päivälaskutustavoite 20 pv/kk
Tuntilaskutustavoite 8 h/pv

LIITE 4: KANNATTAVUUS- JA KUUKAUSIMYYNTILASKELMA

KANNATTAVUUSLASKELMA

	Kuukaudessa	Vuodessa (12 kk)
TAVOTTELOS		
Yrityslainojen lyhenneys	300	3600
	0	0
NETTOTULOT	300	3600
Verot (Oy aina 20 %)	60	720
RAHOITUSTARVE	360	4320
Yrityslainojen korot		0
A = Käyttökate	360	4320

YRITYSTOIMINNAN KIINTEÄT KULUT (ilman alv):

Yrittäjän eläkevakuutus (VEL)	125	1496
Muut vakuutukset	83	1000
Yrittäjän palkka * 1,278	2086	25028
Palkan sivukulut	108	1299
Autocad Lt	42	509
Markkinointi	10	120
Puhelin, internet	49,8	598
Mäkkökulut	150	1800
Kirjanpito	300	3600
Muut sosiaalikulut	73	872
Muut kulut	30	360
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ	3057	36682

A + B MYYNNIKATETARVE	3417	41002
ostot (ilman alv)		0
LIKEVAIHTO	3417	41002

LASKUTUSTAVOITE

Veroton	
41002	€/kk
3727	€/pv
186	€/h
23	€/h

Kuu kausilaskustavoite 11 kk/v

Päivälaskustavoite 20 pv/kk

Tuntilaskustavoite 8 h/pv

KUUKAUSIMYYNTILASKELMA

	Palvelu 1	€	EUR/kk ilman alvia
Tuotteet/ tuoteryhmän nimi	Työnjohto- ja suunnittelutyö (40€/h+ALV): 49,6 €/h		
	a hinta	40	
	kulut	0	
	kate	40	
Asiakas / asiakasryhmä	kpl, tunteja		Yhteensä
Yritysasukkaat	96	3840	3840
Yksityisasiakkaat	0	0	0
Myyntikate yhteensä		3840	3840
Tuotemyynti yhteensä	96	3840	3840
Kulut yhteensä		0	0

	kk	vuodessa
Liikevaihto (ilman alv)	3840	46080
Kulut yhteensä	0	0
Myyntikate yhteensä	3840	46080
Kannattavuuslaskelman Myyntikatearve (kk/vuosi)	3727	44729
Erotus (mahdollinen lisämyyntitarve)	113	
Erotus % (tavoite n. 80%)	97	

LIITE 5: KANNATTAVUUS- JA KUUKAUSIMYYNTILASKELMA

KAMINATTAVUUSLASKELMA		Kuukaudessa		Vuodessa (12 kk)	
TAVOITETULOS		1000		12000	+ €
Yritystulojen lyhenitys		0		0	+ €
NETTOTULOT		1000		12000	= €
Verot (Oy aina 20 %)		200		2400	+ €
RAHOITUSTARVE		1200		14400	= €
Yritystulojen korot				0	+ €
A = Käyttökate		1200		14400	= €
YRITYSTOIMINNAN KIINTEÄT KULUT (ilman alv):					
Yrittäjän eläkevakuutus (VEL)		125		1496	+ €
Muut vakuutukset		83		1000	+ €
Yrittäjän palkka * 1,278		3476		41714	+ €
Palkan sivukulut		180		2165	+ €
Autocad Lt		42		509	+ €
Märkinointi		10		120	+ €
Puhelin, internet		49,8		598	+ €
Matkakulut		150		1800	+ €
Kirjanpito		300		3600	+ €
Muut sosiaalikulut		73		872	+ €
Muut mahdolliset kulut		30		360	+ €
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ		4519		54233	= €
A + B MYYNTIKATETARVE		5719		68633	= €
ostot (ilman alv)				0	+ €
LIKEVAIHTO		5719		68633	= €
LASKUTUSTAVOITE					
Veroton		68633			
		6239			€/kk
		312			€/pv
		39			€/h

KUUKAUSIMYYNTILASKELMA		Palvelu 1		EUR/kk ilman alvia	
Tuotteet/tuoteryhmän nimi		Työnohje- ja suunnittelutyö (40€/h+ALV); 49,6 €/h			
		ahinta	40		
		kulut	0		
		kate	40		
Asiakas / asiakasryhmä		kpl, tunteja		Yhteensä	
Yrityssi Asiakkaat		160	6400	6400	6400
Yksityisasiakkaat		0	0	0	0
Myyntikate yhteensä		160	6400	6400	6400
Tuotemyynti yhteensä			6400	6400	6400
Kulut yhteensä			0	0	0
			kk	vuodessa	
		Liikevaihto (ilman alv)	6400	76800	
		Kulut yhteensä	0	0	
		Myyntikate yhteensä	6400	76800	
		Kannattavuuslaskelman	6239	74873	
		Myyntikatetarve (kk/vuosi)			
		Erutus (mahdollinen lisämyyntitarve)	161		
		Erutus% (tavoite n. 80%)	97		