

# KEMI-TORNION AMMATTIKORKEAKOULU

## Yrityksen perustaminen

Case: Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen liiketoimintasuunnitelma

Aki Nurkkala

Liiketalouden koulutusohjelma opinnäytetyö  
Yritystoiminnan suuntautumisvaihtoehto  
Tradenomi

TORNIO 2012

## TIIVISTELMÄ

Nurkkala, Aki 2012. Yrityksen perustaminen - Case: Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen liiketoimintasuunnitelma. Opinnäytetyö. Kemi- Tornion ammattikorkeakoulu. Kaupan- ja kulttuurin toimiala. Sivuja 47. Liitteet 1 – 3.

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajalleni, josta selviää kuinka heidän tulee toimia, ja mitä heidän pitää ottaa huomioon perustettaessa uutta yritystä, Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskusta, jonka on tarkoitus toimia Hub -konseptimallin mukaisesti. Toisena tavoitteena oli selvittää, mitä Hubin kaltainen toimintaympäristö edellyttää sen tarjoajalta. Työlle asetetut päämäärät selviävät toimeksiantajalle, eli Team Botnia Oy:lle laatimassani liiketoimintasuunnitelmassa, joka on tämän opinnäytetyön Case -osio.

Opinnäytetyön teoriaosassa tarkastellaan yritystoiminnan peruseriaatteita ja käydään läpi asioita, joita on olennaista huomioida perustettaessa uutta yritystä. Tutkimuksen teoriaosuus koostuu suurelta osin yrityksen perustamiseen liittyvästä kirjallisuudesta ja Internet -lähteistä. Opinnäytetyön empiirinen osa koostuu Hub Tampereen ja Hub Helsingin toimijoiden haastatteluista, ja saatuja tuloksia analysoidaan liiketoimintasuunnitelmassa kvalitatiivisin menetelmin. Tutkimuksen tiedonantajaksi valitsin Hub Tampereen ja Hub Helsingin, koska heillä on aikaisempaa kokemusta Hub toiminnan käynnistämisestä ja sen liiketoiminnan harjoittamisesta. Haastattelut tehtiin teemahaastattelun ja sähköpostikyselyn avulla. Liiketoimintasuunnitelmaan on myös liitetty ennusteet Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen kolmen vuoden budjetille, joka selvittää onko liikeidea kannattava ja kuinka ison pääoman Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus tarvitsee liiketoimintansa käynnistämiseen.

Tutkimuksen perusteella Elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tärkeimpiä huomioon otettavia asioita yritystä perustettaessa ovat sitoutuneitten jäsenten kartoittaminen, oikeanlaisen Hub Hostin palkkaaminen ja asianmukaisen liiketilan suunnitteleminen. Myös monialaisten jäsenten hankkiminen on toimivan Hub toiminnan edellytys.

Asiasanat: liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, yrittäjyys, avokonttori, kestävä kehitys

## ABSTRACT

Nurkkala, Aki 2012. Establishing a Business - Case: Business plan for Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus. Bachelor's Thesis. Kemi-Tornio University of Applied Sciences. Business and Culture. Pages 47. Appendices 1 – 3.

The objective of this thesis was to create a business plan for a start-up company called Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus, i.e. Industry and Innovation center. The business plan gives answers to how the new entrepreneur should operate and what he should consider when establishing the company which is supposed to work in accordance with the Hub concept. The second objective was to clarify what requirements the operating environment sets on a company relying on the Hub concept. The business plan provides answers these questions to my client who is Team Botnia Oy. The business plan is the Case section of this thesis.

In the theory part of the thesis I deal with the principles of business activities and entrepreneurship and what an entrepreneur should know when establishing a business. The theory part consists of literature and Internet sources about setting up a business. The empirical part consists of the thematic interviews of and email correspondence with the Hub Tampere and Hub Helsinki operators. I chose Hub Tampere and Hub Helsinki as a resource because they have experience about establishing a Hub community. The research was made by qualitative method and results were analyzed for the business plan part. The business plan also includes the Industry and Innovation center's three-year budget. The budget demonstrates if the business idea is profitable and how much capital the entrepreneurs need to set up the business.

The research results indicate that for the centre the most important aspects to take into consideration when establishing the company are mapping the committed actors, hiring the right kind of Hub Host and finding and designing suitable premises. In addition, staffing versatile actors is a prerequisite for the functionality of the Hub.

Keywords: business plan, establishing a business, entrepreneurship, open offices, sustainability

## SISÄLTÖ

### TIIVISTELMÄ

### ABSTRACT

|       |   |    |
|-------|---|----|
| 1     | JOHDANTO .....  | 6  |
| 1.1   | Työn tavoite ja rajaus .....                          | 6  |
| 1.2   | Tutkimusmenetelmä.....                                | 7  |
| 2     | YRITYSTOIMINNAN PERUSPERIAATTEET .....                | 8  |
| 2.1   | Yrityksen perustaminen .....                          | 8  |
| 2.2   | Yritysmuodot .....                                    | 10 |
| 2.3   | Liikeidea ja toiminta-ajatus.....                     | 11 |
| 2.4   | Yrityksen toimintaympäristö.....                      | 12 |
| 2.4.1 | Seutu on osa yritysten toimintaympäristöä.....        | 13 |
| 2.4.2 | Kestävä kehitys .....                                 | 13 |
| 2.4.3 | Kilpailu .....  | 14 |
| 2.4.4 | Sidosryhmät .....                                     | 15 |
| 2.5   | Markkinointi.....                                     | 17 |
| 2.6   | Missio ja Visio .....                                 | 18 |
| 2.7   | Strategia.....  | 18 |
| 2.8   | Rahoitus .....  | 19 |
| 2.9   | Yritystoiminnan riskit .....                          | 21 |
| 3     | VIRANOMAISLUVAT JA ILMOITUKSET SEKÄ VELVOITTEET ..... | 22 |
| 3.1   | Osakeyhtiön ja osuuskunnan rekisteröinti .....        | 22 |
| 3.2   | Perustamisilmoitukset verottajalle .....              | 22 |
| 3.3   | Kirjanpito .....                                      | 23 |

|      |   |    |
|------|---|----|
| 4    | LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....                           | 24 |
| 5    | CASE: RAJAN ELINKEINO- JA INNOVAATIOKESKUS .....        | 26 |
| 5.1  | Yrityksen perustiedot .....                             | 26 |
| 5.2  | Sijainti .....  | 26 |
| 5.3  | Yrittäjät .....   | 27 |
| 5.4  | Liikeidea.....  | 27 |
| 5.5  | Yritysmuodon valinta.....                               | 28 |
| 5.6  | Yhteisön rakentaminen.....                              | 28 |
| 5.7  | Host .....  | 28 |
| 5.8  | Yhteisöllisen toiminnan edellytykset .....              | 29 |
| 5.9  | Tuotteet ja palvelut.....                               | 29 |
| 5.10 | Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tavoitteet..... | 30 |
| 5.11 | Tornio Toimintaympäristönä .....                        | 31 |
| 5.12 | Markkinointi.....                                       | 31 |
| 5.13 | Asiakasanalyysi.....                                    | 32 |
| 5.14 | Kilpailija-analyysi .....                               | 32 |
| 5.15 | Henkilöstösuunnitelma.....                              | 33 |
| 5.16 | Talous ja rahoitussuunnitelma.....                      | 33 |
| 5.17 | Yrityksen vakuutukset.....                              | 34 |
| 5.18 | Hub lisenssi .....                                      | 34 |
| 5.19 | Hubin arvot .....                                       | 34 |
| 5.20 | Swot .....  | 34 |
| 6    | JOHTOPÄÄTÖKSET.....                                     | 37 |
|      | LÄHTEET .....   | 39 |
|      | LIITTEET .....  | 42 |

## 1 JOHDANTO

Hub on uudenlainen työtila. Se on paikka yrityksille, yrittäjille ja muille toimijoille, jotka haluavat työskennellä ja verkostoitua yhdessä. Hub on avoin tila, jossa on sohvia, työpöytiä, neuvotteluhuoneita ja kaikkea mitä moderni toimisto pitää sisällään. Hub on kansainvälinen verkosto, jolla on toimipisteitä useissa suurissa kaupungeissa ympäri maailman. Kaikki Hubin jäsenet voivat hyödyntää suurta kansainvälistä verkostoa omassa toiminnassaan. (Hub Tampere Oy 2010.)

Hub on sosiaalinen yritys, jonka tavoitteena on inspiroida ja tukea mielikuvituksellista ja yritteliästä toimintaa. Se on globaali yhteisö, joka koostuu ihmisistä riippumatta heidän kulttuureista, ammattikunnista tai taustoista, ja joilla on yhteinen tavoite puuttua maailman sosiaalisiin, kulttuurillisiin, ja ympäristöllisiin haasteisiin. Hub toimii viidellä mantereella, 26 kaupungissa. (The Hub 2011.)

### 1.1 Työn tavoite ja rajaus

Tässä opinnäytetyössä on tarkoitus tutkia, miten Hub -konseptin mallin mukaista yrityskulttuuria voidaan toteuttaa Tornion ja Haaparannan rajalle tulevaisuudessa avattavassa uudisrakennuksessa. Tornion Liikeakatemia yrittäjäopinnoissa minulle on muotoutunut vahva käsitys siitä, kuinka tärkeää verkostojen ylläpitäminen on yrittäjille heidän liiketoimintansa menestyksen osalta. Yrittäjäopiskelijana myös ymmärrän, mitä mahdollisuuksia Hubin kaltainen työtila voi tarjota yrittäjille heidän liiketoimintansa ja työssä viihtyvyyden kannalta. On tärkeää, että myös Torniossa yrittäjillä ja organisaatioilla on mahdollisuus verkostoitua ja toimia sosiaalisesti keskenään.

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää työn tilaajalle, Team Botnia Oy:lle, mitä edellytyksiä Hubin kaltaisen liiketoiminnan käynnistämiseen tarvitaan. Tavoitteen saavuttamiseksi laadin liiketoimintasuunnitelman, josta selviää, millä tavalla toimeksiantajani tulisi lähteä harjoittamaan uutta liiketoimintaansa. Liiketoimintasuunnitelmassa kartoitan myös Hub -konseptille olennaisia luonteenpiirteitä ja Hubin toiminnallista ajatusta.

Liiketoimintasuunnitelmissa on yleensä olennaisena osana esiselvitys uuden yrityksen mahdollisista markkinoista ja tieto siitä, onko yritykselle kysyntää. Olen kuitenkin jättänyt sen pois liiketoimintasuunnitelmasta, sillä toimeksiantaja on tehnyt siitä esiselvityksen.

## 1.2 Tutkimusmenetelmä ja teoreettiset lähtökohdat

Tutkimuksessani käytän kvalitatiivista, eli laadullista tutkimusmenetelmää joka perustuu tulkinnalliseen lähestymistapaan. Kvalitatiivisissa tutkimuksissa annetaan tilaa tutkimuskohteena olevien henkilöiden omille tulkinnoille. Tutkijan tekemien kysymysten sijaan tutkittavat henkilöt saavat vapaammin argumentoida aiheeseen liittyvistä mielipiteistään. (Suomen tilastokeskus 2011.) Laadullisessa tutkimuksessa pyritään tutkimaan tutkimuksen kohdetta mahdollisimman kokonaisvaltaisesti (Hirsijärvi & Remes & Sajavaara 2004, 152).

Valitsin kvalitatiivisen tapaustutkimuksen tutkimusmenetelmäksi, sillä pyrin tutkimuksessa mahdollisimman kaiken kattavaan tietoon Hub –konseptista, jotta se auttaisi liiketoimintasuunnitelman laatimista. Empiirisen osan tiedonkeruun menetelmäksi valitsin haastattelun ja sähköpostikyselyn. Lokakuussa 2011 haastattelin aiheeseen liittyen Hub Tampereen perustajaa ja Hostia, Elina Ruuskasta. Sähköpostikysely kohdistui Hub -Helsinkiin. Tutkimuksen luonteen huomioon ottaen, tutkijan ja tutkimushenkilöiden on pystyttävä tuomaan esille myös ne seikat, mitkä ovat aiheeseen liittyen olennaisia ja tärkeitä. Yleisesti todetaan, että kvalitatiivisessa tutkimuksessa on pyrkimyksenä enemmän löytää ja paljastaa tosiasioita kuin todentaa jo olemassa olevia (totuus) väittämiä (Hirsijärvi ym. 2004, 152.)

Opinnäytetyön teoreettiset lähtökohdat ovat liiketoiminnan aloittamisvaiheisiin liittyvät välttämättömät toiminnot ja yritystoiminnan rahoittamiseen sekä yritystoiminnan riskeihin liittyvät seikat. Teoriaosan lähdekirjallisuutena olen käyttänyt useista eri yritystoimintaa ja yrittäjyyttä koskevia teoksia. Tutkimuksen keskeisiä käsitteitä ovat liiketoimintasuunnitelma, kestävä kehitys, yrittäjyys ja yrityksen perustaminen.

## 2 YRITYSTOIMINNAN PERUSPERIAATTEET

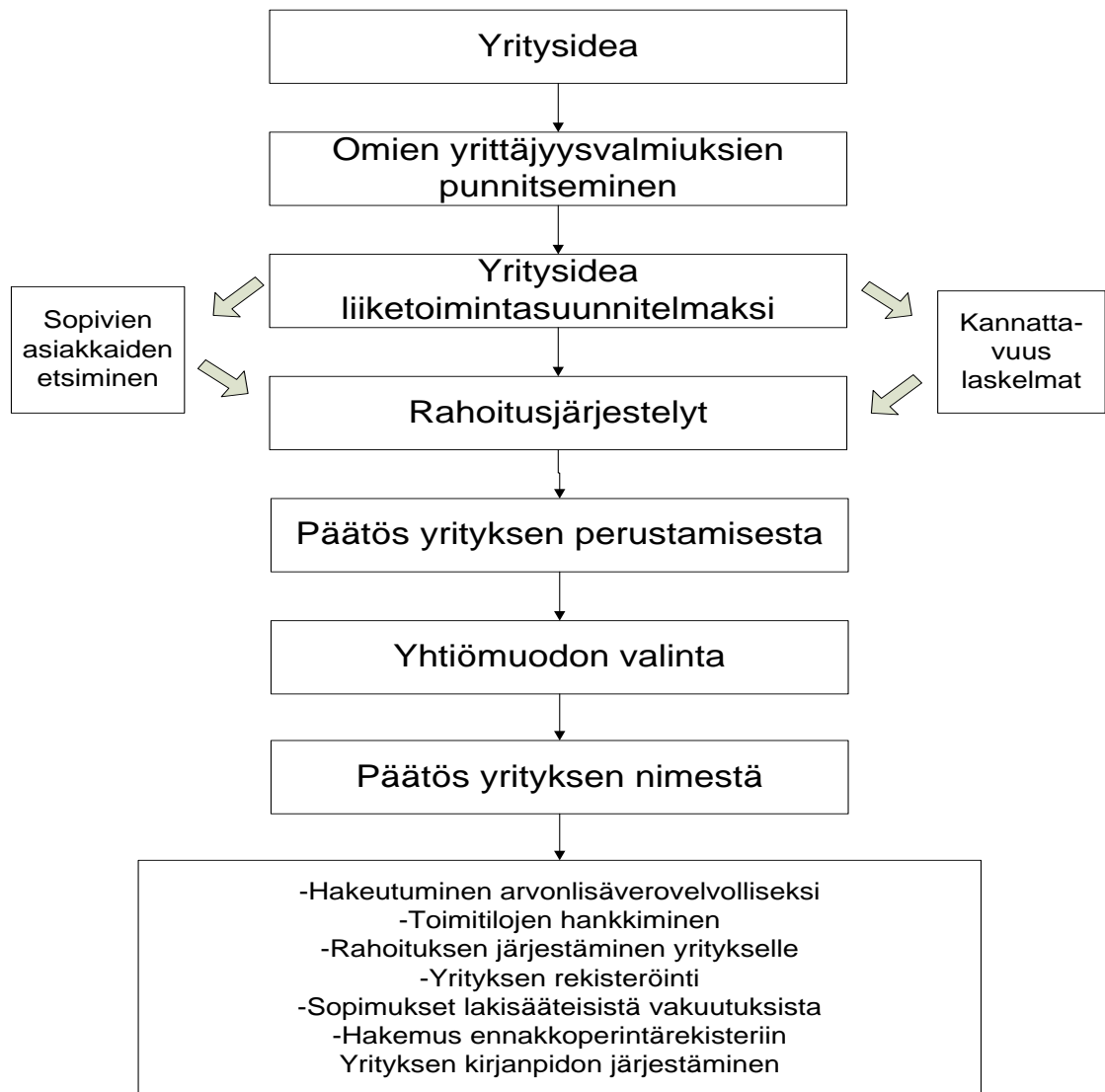
Yritystoimintaa ei synny itsestään, vaan taustalta löytyy aina yrittäjä, joka on jossain vaiheessa uskaltanut valitsemaan yrittäjän tien. Häneltä on löytynyt idea, jonka varaan aloittava yritys on voinut rakentaa toimintansa. Yrittäjä ei voi kuitenkaan olla aina täysin varma, että asiakkaat ostaisivat hänen tuotettaan tai palveluaan, joten siksi yritystoimintaan liittyy aina epäonnistumisen mahdollisuus eli riski. Yritysidea tulee aina yrittäjältä, mutta asiakas on kuitenkin se, joka määrittää lopulta yritysidean toimivuuden. Jotta yritys voi pitkällä aikavälillä toimia, sen toiminnan tulee olla taloudellisesti kannattavaa, eli myyntitulojen on riitettävä kattamaan kaikki toiminnasta aiheutuvat menot. Yritystoiminnalle on siksi olennaista, että toiminta perustuu erilliseen yritysideaan. (Isokangas & Kinkki 2003, 7.) Yritysideoita voidaan myös löytää sattumalta tai niitä voidaan jopa etsiä tietoisesti, kuten ostamalla valmiita yrityksiä tai yrityksen toimintamalleja (Alikoski & Koponen & Viitasalo 2009, 16). Yrityksen perustamisen lähtökohtana on halu toimia yrittäjänä. Yrittäjäksi ryhtyminen on aina tietoinen valinta, jota on huolella harkittava. Ennen perustamispäätöksen tekemistä on tärkeää miettiä eri vaihtoehtoja ja omaa soveltuvuutta riskien ottamiseen ja itsenäiseen toimintaan. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2000, 11.)

### 2.1 Yrityksen perustaminen

Yrityksen perustaminen tapahtuu tietynlaisena kasvamis- ja kehitymisprosessina, joka alkaa yritysidean harkinnasta ja päättyy yrityksen käynnistämisvaiheeseen. Yrityksen perustaminen ja toiminnan käynnistäminen vaatii yrittäjältä tietoja yritystoiminnan eri sektoreilta. Yrittäjän on myös tunnettava itsensä ja omat yrittäjäominaisuutensa. Lähtökohta yrittämiseen on halu ja tahto toimia yrittäjänä. Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii sellaista persoonallisuutta, johon sisältyy yrittäjäominaisuuksia. Tavallisesti näihin yrittäjäpersoonan liittyviin ominaisuuksiin lasketaan into ja luottamus omaan ammattitaitoon ja ideaan, tarmokkuus, epävarmuuden sieto, kyky tehdä päätöksiä ja valmius ottaa riskejä. Mitkään edellä mainituista yrittäjäominaisuuksista eivät sinänsä kuitenkaan takaa menestymistä yrittäjänä. Enemminkin ne muodostavat valmiuden, edellytykset menestyä. (Holopainen & Levonen 2008, 17 - 18.)



Tuulikki Holopainen ja Anna-Liisa Levonen (2008, 18) toteavat myös, että yrittäminen tarvitsee menestyäkseen hyödyntämiskelpoisen liikeidean. Perustamisidea voi olla uusi keksintö tai sitten jo ennestään olemassa oleva, joka tehdään uudella tavalla. Perustamisidea voi olla myös havainto siitä, mitä markkinoilta puuttuu, ja jonka itse pystyisi tuottamaan. Tärkeintä on kuitenkin, että idean avulla voidaan ansaita rahaa. Kehittämisen tuloksena on, että perustamisideasta syntyy liikeidea, jolla yritys voi toimia markkinoilla. Tarkoin jäsennetty ja rajattu liikeidea on jokaisen menestyvän yrityksen ehto. (Holopainen & Levonen 2008, 18.) Kuvassa 1 havainnollistetaan yrityksen perustamisen vaiheet (Raatikainen 2011, 59).



**Kuva 1.** Yrityksen perustamisprosessi

## 2.2 Yritysmuodot

Yrityksellä on useita yritysmuotovaihtoehtoja omalle toiminnalleen. Yritysmuotoon valintaan voi vaikuttaa esimerkiksi yrityksen pääoman tarve, perustajien ja omistajien vastuunjako, verotukseen liittyvät kysymykset ja päätöksenteon joustavuus sekä hallinnon järjestäminen. (Alikoski ym. 2009, 44 – 45.) Pienessä yritystoiminnassa luontevin yritysmuoto on toiminimi. Silloin kun yrityksessä on mukana useampia henkilöitä, kommandiittiyhtiö ja avoin yhtiö ovat sopivia vaihtoehtoja. Osakeyhtiö perustetaan yleensä silloin, kun perustajia on useita, ja jos liiketoimintaan tarvitaan paljon alkupääomaa. Osuuskunta tulee silloin kysymykseen kun perustajia on useita, ja yrittämisen taustalla on aatteellista toimintaa. (Raatikainen 2011, 68, 72, 76.)

Yrityksen toiminnan laatu ja laajuus määräävät pääoman tarpeen. Yksityinen toiminimi valitaan lähinnä tapauksissa, joissa pääoman tarve on pieni. Osakeyhtiön perustamiseen päädytään yleensä paljon pääomia tarvitsevilla toimialoilla. Osuuskunnilla ei ole minimipääomamäärää. Osuuskunnilla toiminnan laajuus ja laatu ratkaisevat pääoman tarpeen. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa osakkaan tai jäsenen vastuu loppuu sijoitettuun pääomapanokseen, mutta käytännössä etenkin toiminnan alkuvaiheessa yrityksen luottojen vakuudeksi vaaditaan osakkaiden omaisuutta tai takauksia. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2000, 17.)

Yksityisessä toiminimessä yrittäjä tekee kaikki päätökset itse. Osakeyhtiössä pakollinen byrokratia on aikaa vievää. Osuuskunnassa demokraattisuuden vaatimus on olennainen osa päätöksentekoa. Osuuskunnan päätökset tehdään jäsen ja ääni -periaatteella. Silloin jäsenen sijoituspanos ei ratkaise. Henkilöyhtiöissä, osuuskunnissa ja osakeyhtiöissä voidaan kuitenkin valita toimitusjohtaja hoitamaan päivittäisiä juoksevia asioista. Yksityistä toiminimeä voidaan pitää yrityksen jatkuvuuden kannalta kaikkein haavoittuvimpana. Henkilöyhtiöissä yhtiömiesten osuudet ovat tavallisesti luovutettavissa, kuitenkin luovuttaminen edellyttää lupaa yhtiösopimuksessa tai yhtiömiesten suostumusta. Osakeyhtiössä osakkaiden vaihtuminen ei vaikuta yrityksen olemassaoloon. Osuuskunnassa jäsenyys on avoin ja jäsenten lukumäärä voi vaihdella. (Kauppa- ja teollisuusministeriö 2000, 17 - 18.)

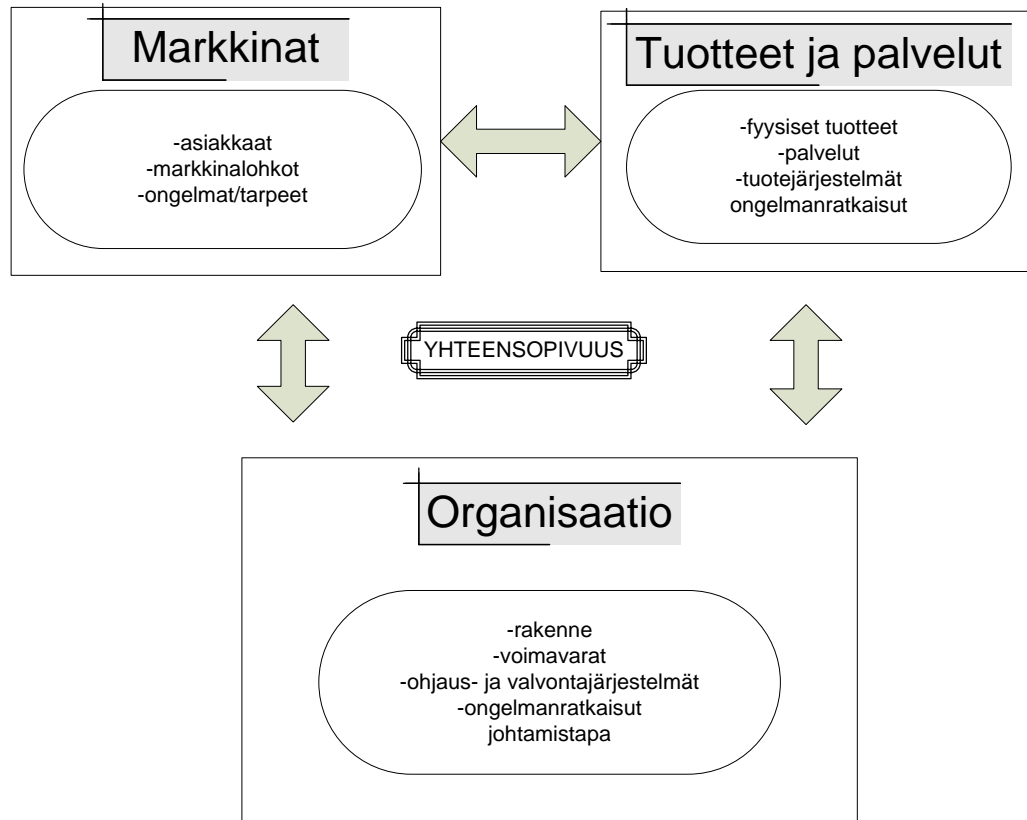
Yksityisessä toiminimessä yrittäjä saa kaiken yrityksen tuottaman voiton itselleen, mutta vastaa yksin myös tappioista. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä

yhtiömiehet sopivat keskenään voiton ja tappion jakamisen perusteista. Osakeyhtiön voitto tai osa siitä voidaan jakaa yrityksen osakkaille osinkona. Osakas voi saada myös osakeyhtiöstä palkkaa, jos hän työskentelee siellä. (Raatikainen 2011, 75 – 76.) Osuuskunnan jäsenet eivät ole vastuussa henkilökohtaisesti osuuskunnan sitoumuksista. Osuuskunnan toiminnasta tuleva voitto tai ylijäämä voidaan jakaa jäsenille. (Alikoski ym. 2009, 49.)

### 2.3 Liikeidea ja toiminta-ajatus

Toiminta-ajatus vastaa kysymykseen mitä varten yritys on markkinoilla. Se on yrityksen ajatuksellinen perusta, liiketoiminnan suunnan määrittäjä. Näin sen myös pitäisi vastata kysymyksiin: mihin tarpeeseen, kenelle ja mitä. Yritysten toiminta-ajatus määrittää monesti liian laajoiksi. Liian laajasti määritellyt toiminta-ajatus eivät ole usein toiminnallisia, eivätkä ne silloin anna riittävää pohjaa yrityksen toiminnan suunnittelulle. Toisaalta liian suppeasti määritelty toiminta-ajatus voi jättää tärkeitä mahdollisuuksia yrityksen näköpiirin ulkopuolelle. (Holopainen & Levonen 2008, 24.) Risto Alikosken, Marika Koposen ja Jari Viitalan (2009, 36) mielestä toiminta-ajatus määrittelee yrityksen perussuunnan ja myös sen, että miksi yritys on olemassa. Sen lisäksi he toteavat, että yrittäjän on tiedostettava millaisia sen asiakkaiden tarpeet ovat ja miten niitä voidaan toteuttaa.

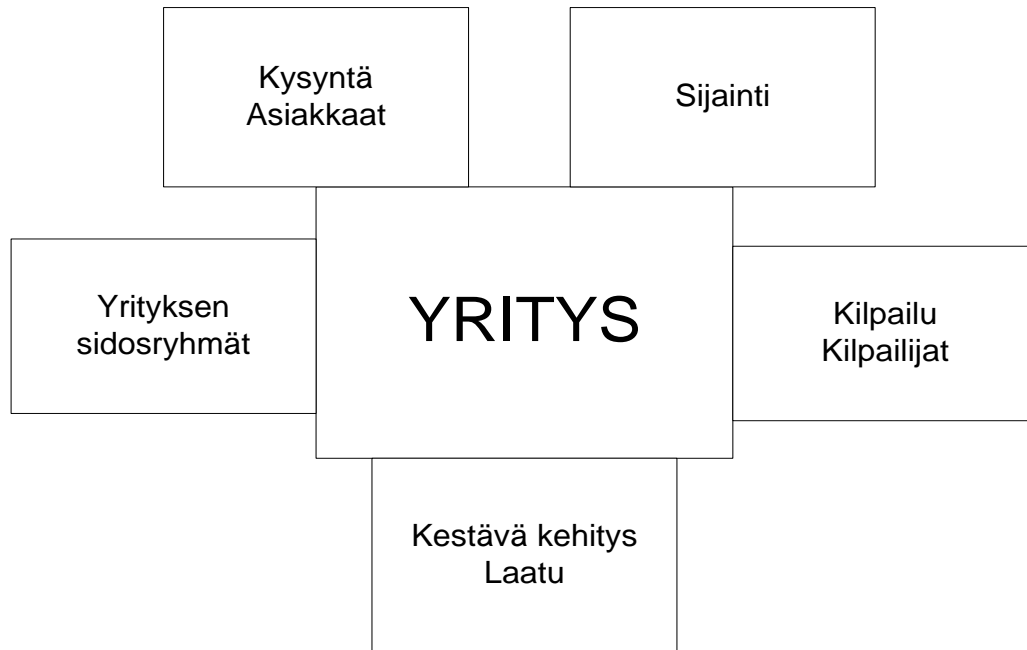
Liikeidea on määritelmä yrityksen tavasta menestyä valitsemallaan toiminta-alalla. Tarkemmin sanoen liikeidea määrittelee sen, kuinka toiminta-ajatus toteuttamalla voidaan tehdä kannattavaa liiketoimintaa ja ansaita rahaa. Edellä mainittuihin toiminta-ajatuksen liittyvien kohtien ”mihin tarpeeseen” ja ”mitä”, lisäksi liikeidea vastaa kysymykseen ”miten”. Toisin sanoen liikeidea pitää sisällään kuvaukset markkinoista, tuotteista ja organisaation toimintatavasta. Liikeidea kuvaa yrityksen suhteellista etua ja sen hyviä puolia kilpailijoihin nähden. Parhaimmillaan se on lyömätöntä osaamista, jotakin aivan ainutlaatuista ja vain tälle yrityksille ominaista. (Holopainen & Levonen 2008, 24.) Alikoski ym. (2009, 34) tuovat kirjassaan Yritystoiminnan taitajaksi vielä esille sen, että liikeidean osien, kuten palveluiden, tuotteiden ja toimintatapojen tulisi olla yhteensopivia ja keskenään tasapainossa. Liikeidea ja sen osa-alueita kuvataan kuvassa 2 seuraavasti (Holopainen & Levonen 2008, 25).



**Kuva 2.** Liikeidea

#### 2.4 Yrityksen toimintaympäristö

Yritys sijaitsee aina jossakin toimintaympäristössä. Toimintaympäristössä ovat myös läsnä yrityksen kilpailijat ja asiakkaat. Yritys on yleensä silloin yhtä aikaa sidoksissa siihen tekniikkaan, jota sen ympäristössä on saatavilla, ja yrityksen on noudatettava niitä kestävän kehityksen ja laatuvaatimusten piirteitä, jotka ovat tyypillisiä sen toimintaympäristölle. Yritys on aina yhteiskunnan määräämien lakien ja säädösten alainen. (Alikoski ym. 2009, 20.) Eila Jylhän, Antti Paasion ja Riitta Strömmerin (1997, 202) mielestä yrityksen toimintaympäristöllä on voimakas vaikutus yritysten menestymiseen ja toimintaan. He jakavat sen sijaan toimintaympäristöt taloudelliseen, poliittiseen, lainsäädännölliseen, sosiaaliseen, globaaliseen, teknologiseen ja kilpailulliseen ympäristöön (Jylhä & Paasio & Strömmer 1997, 202). Yrityksen toimintaympäristö näkyy kuvassa 3 (Alikoski ym. 2009, 21).



**Kuva 3.** Yrityksen toimintaympäristö

#### 2.4.1 Seutu on osa yritysten toimintaympäristöä

Yrityksinä ilmenevä yrittäjyys on pääosa seudun taloutta. Toisaalta paikallinen talous mahdollistaa puitteet seudun yrittäjyydelle. Myös seudun talous ja yhteisöllinen tila vaikuttavat niihin lähtökohtiin ja edellytyksiin joita yrityksellä ja paikallisella kehittämisellä on. Näin ollen seutu taloutena ja yhteisönä on yrittäjyyden alusta ja toimintaympäristö. (Laukkanen 2006, 44.) Toimiessaan kunnassa yritys joutuu ottamaan huomioon muun muassa taloudelliset seikat, kuten paikkakunnan ihmisistä koostuvan ostovoiman (Hulkko & Passoja & Piira & Vuoristo 1998, 10).

#### 2.4.2 Kestävä kehitys

Kestävä kehitys on maailmanlaajuisesti, alueellisesti ja paikallisesti tapahtuvaa ohjattua yhteiskunnallista muutosta, jonka tarkoitus on turvata nykyisille ja tuleville sukupolville hyvät elämisen mahdollisuudet. Se tarkoittaa, että ihminen, ympäristö ja talous otetaan tasavertaisesti huomioon päätöksenteossa ja toiminnassa. Kestävän kehityksen

peruslähtökohtana on ekosysteemien toimivuuden säilyttäminen sekä ihmisen taloudellisen ja aineellisen toiminnan sopeuttaminen luonnon kestävykyyn. Taloudellinen kestävyys on sisällöltään tasapainoista kasvua, eikä se perustu pitkällä tähtäimellä velkaantumiseen tai varojen hävittämiseen. Kestävällä taloudella helpotetaan myös tulevien haasteiden kohtaamista, kuten väestön ikääntymisestä aiheutuvia kasvavia sosiaaliturva- ja terveystenonja. (Ymparisto 2011.)

Alikosken ym. (2009, 31) mielestä yrityksen on otettava huomioon liiketoiminnassaan markkinoilla oleva uusin tekniikka ja kiinnitettävä huomiota kestävän kehityksen periaatteisiin, kuten vastuun kantamiseen kierrätettävien tuotteiden jatkokäsittelystä. Myös liiketoiminnan jatkuvuuden kannalta on tärkeää huolehtia palveluiden ja tuotteiden laadusta. Useat yritykset käyttävät omia laatujärjestelmiä, joissa kuvataan yrityksen toimintatapoja yhteisen laadun takaamiseksi, esimerkkinä asiakastyytyväisyys selvitykset yrityksen toiminnasta. (Alikoski ym. 2009, 31.) Jylhä, Paasio ja Strömmer toteavat, (1997, 207) että yksi yritysten kilpailuvaltti on ekokilpailukyky. Ekokilpailukyky tarkoittaa sitä, että yritys hyödyntää ympäristönäkökohtia liiketoiminnassaan kilpailijoita paremmin. Yritys voi käyttää ekokilpailukykyänsä esimerkiksi käyttämällä ympäristönsuojelua edistäviä tuotteita tuotannossa. Itse tuote voi olla myös ympäristönsuojelua edistävä. Erityisen tärkeää on kuitenkin se, että yrityksen ja sen myymien tuotteiden imagot ovat ympäristöystävällisiä. (Jylhä & Paasio & Strömmer 1997, 207.)

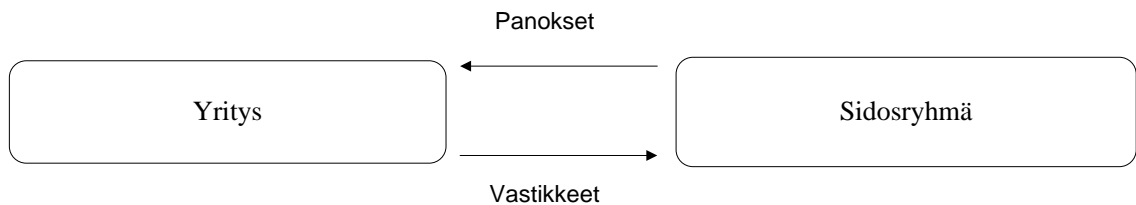
### 2.4.3 Kilpailu

Suomessa on elinkeinovapaus, mikä tarkoittaa sitä, että yrittäjällä on oikeus valita toimialansa tietyissä rajoissa. Mitä paremmin yritys menestyy tietyllä toimialalla, sitä enemmän sille myös syntyy kilpailijoita. Itse asiassa tervettä yritysten välistä kilpailua pyritään edistämään lainsäädännöllä ja kilpailuviranomaisten toiminnalla. (Isokangas & Kinkki 2003, 76.) Yritysten välinen kilpailu kannustaa yrityksiä huolehtimaan tuotteiden laadusta, kehityksestä ja kilpailukykyvystä. Nykyään pidetään kaikkien yhteisenä etuna tilannetta, jossa kilpailevat yritykset sijaitsevat lähellä toisiaan. Kilpailevat yritykset ovat alkaneet myös verkottua keskenään ja hankkimaan tuotteita ja palveluita toisiltaan, sekä alkaneet käyttää muun muassa yhteistä markkinointia

kustannustensa pienentämiseksi. Näin ollen kilpailijat ovatkin tulleet monesti lähes tasavertaisiksi yhteistyökumppaneiksi yrityksen muiden sidosryhmien kanssa. (Alikoski ym. 2009, 29.)

#### 2.4.4 Sidoryhmät

Yrityksen sidoryhmiksi luetaan sellaiset ryhmät, jotka ovat mukana yrityksen toiminnassa ja joilla on omia etuja ajettavanaan yrityksessä. Sellaiset ryhmät, jotka eivät ole millään tavalla sidoksissa, vaikka toimivatkin samassa ympäristössä, eivät ole sen sidoryhmiä. Yritys muodostuu sidoryhmistään, joten ilman sidoryhmiä ei yritystäkään olisi. Yritys on siten taloudellinen ja oikeudellinen järjestelmä, jossa sidoryhmien toiminta sovitetaan yhteen. Sidoryhmien toiminta yrityksen kanssa on jonkinlaista vaihtokauppaa. Yritys saa sidoryhmiltään muun muassa pääomia, raaka-aineita, työpanoksia, tietoa, taitoa ja palveluja. Vastikkeeksi yritys voi luovuttaa sidoryhmille palkkioita, tuotteita, veroja, osinkoja ja korkoja. Kuvassa 4 havainnollistetaan sidoryhmien ja yrityksen välistä toimintaa. (Hulkko & Kinkki & Mäkinen 2003, 104.)



**Kuva 4.** Sidoryhmien toiminta

Henkilökunta on se yrityksen tekijä, joka viime kädessä varmistaa tuotteen, tavaran tai palvelun menestyksellisen valmistamisen. He myyvät oman tietämyksensä, kokemuksensa ja taitonsa yrityksen johdon käyttöön. (Hulkko ym. 2003,110.) Työnsä vastikkeeksi henkilökunta saa luonnollisesti palkkaa (Anneberg & Jokela 1995, 197).

Avoimilla markkinoilla ei ole toimivaa yritystä ilman asiakkaita, siksi asiakkaiden tarpeiden tunnistaminen ja tyydyttäminen ovat edellytys kannattavalle liiketoiminnalle. Jos asiakkaan odotuksen täytyvät palvelun tai tuotteen osalta, asiakas kokee saneensa

laadukasta palvelua. Tuotteen laatuun vaikuttaa itse tuote, siihen liittyvä palvelu ja lisäarvoa tuovat mielikuvatekijät. Lisäarvotekijöillä valmistaja pyrkii erottumaan muista markkinoilla olevista samankaltaisista tuotteista tai palveluista. Yritys voi tehdä esimerkiksi ympäristö- ja sosiaalisesta vastuullisuudestaan lisäarvotekijän, joka nostaa tuotteen tai palvelun arvoa niitä arvostavien asiakkaiden silmissä. (Kujala & Kuvaja 2002, 94.)

Yrityksen perustavat omistajat. Heiltä tulee ensimmäinen yritysidea ja he rekisteröivät yrityksen ja luovat ensi vaiheessa suhteet muihin sidosryhmiin. Omistajana voivat olla yksityiset henkilöt, toiset yhteisöt tai yritykset. Omistajien tehtävä on paitsi saattaa yritystoiminta alkuun, myös sijoittaa yritykseen pääomaa oman pääoman ehdoin. Pääoma on tällöin yrityksen käytössä tavallisesti koko sen eliniän ajan. Omistajat odottavat luonnollisesti tuottoa sijoittamalleen pääomalle. (Hulkko ym. 2003, 106.)

Normaalissa tilanteessa yritys pyrkii rahoittamaansa toimintaansa tulorahoituksella. Yritystoiminnan alkuvaiheessa, toimintaa laajentaessa tai toiminnan ollessa kannattamatonta ei tulorahoitus aina pelkästään riitä, vaan silloin yritys voi joutua turvautumaan pääomarahoitukseen. Vieraan pääoman hankkiminen on yleensä nopeampaa ja helpommin järjestettävissä kuin oman pääoman hankkiminen. Suomessa vieraan pääoman rahoittajana voivat toimia esimerkiksi rahoituslaitokset, toiset yritykset, julkinen valta ja yksityiset kansalaiset. Toisia yrityksiä rahoittavat yritykset voivat toimia suoraan yhteydessä lainaa tarvitsevaan yritykseen tai rahoitus hoidetaan rahoituslaitosten kautta. Kotimaiset tai ulkomaiset pankit, rahoitusyhtiöt, vakuutusyhtiöt, kehitysyritykset ja sijoitusyhtiöt voivat toimia esimerkiksi rahoituslaitoksina. (Isokangas & Kinkki 2003, 67.)

Yrityksen kasvaessa sen on syytä hankkia ammattitaitoista henkilökuntaa muun muassa johtamaan ja hoitamaan erilaisia toimintoja. Ammattijohdon tärkeimpiä tehtäviä ovat yrityksen toiminnan pitäminen vakaana tai sen kasvattaminen. Johdon saama vastike voi rakentua muun muassa rahallisista korvauksista, kuten osuuksista yrityksen voitoista. (Alikoski ym. 2009, 27.) Laukkasen (1994, 30 - 31) mukaan johtajan täytyy olla yrityksessä se henkilö, joka tietää mitä toiminnalla halutaan saada aikaan, eli johtaja asettaa tavoitteet ja päättää miten niihin päästään. Tavoitteiden toteuttamiselle järjestetään edellytykset, välineet ja henkilöstö, eli rakennetaan organisaatio, ja ohjataan sekä kannustetaan siinä toimivia ihmisiä. Lopuksi valvotaan, että toiminta tapahtuu



siten, kuten sen on tarkoitus tapahtua. (Koskinen & Laukkanen & Vanhala 1994, 30 - 31.)

## 2.5 Markkinointi

Timo Ropen (1995, 40) mukaan markkinointi on tapa tehdä liiketoimintaa kohdennetun ryhmän tarpeisiin niin, että markkinoinnin avulla saadaan rakennettua kilpailuperusteinen tarjonta ja vietyä tämä tuote ostohalua synnyttämällä kohderyhmän hankkimaksi. Martti Anneberg ja Pia Jokela (1995, 100 - 101) puolestaan toteavat, että markkinoinnin tehtävä on saada yrityksen tuottamat tuotteet menemään kaupaksi mahdollisimman kannattavasti. Markkinointi alkaa asiakkaiden tarpeiden tunnistamisesta ja päättyy niiden tyydyttämiseen. Markkinoinnin keskeiset tekijät ovat asiakkaat, koska heidän tarpeet ja näkökannat määräävät markkinoiden suunnat. (Anneberg & Jokela 1995, 100 - 101.)

Hulkko ym. (2003, 172 – 173) toteavat, että myynti on kaiken liiketoiminnan ehdoton edellytys, ja pelkän kysynnän olemassaolo ei riitä. Mikään yritystoiminta ei voi jatkua kovin kauaa, ellei sitä rahoiteta tulorahoituksella. Myynnistä kertyvillä tuloilla pitää voida maksaa toiminnasta aiheutuneet menot. Markkinointiin liittyvät päätökset ovat yksi osa liiketoiminnan päätöksentekoa. Yrityksen perustamisen yhteydessä määritetty liikeidea ohjaa yrityksen kaikkia toimintoja. Näin ollen kaikkien yrittäjien on kartoitettava hyödykkeet joita yritys tarjoaa, ja myös kenelle niitä tarjotaan. Tämän jälkeen yrittäjä kartoittaa ne tavat, joiden avulla hyödykkeitä markkinoidaan mahdollisille asiakkaille. Lisäksi yrityksen on muistettava asettaa realistiset kannattavuustavoitteet. Jos hinnoitteluun liittyvä kate jää liian pieneksi, yrittäjä ei pysty suoriutumaan kaikista kiinteistä menoistaan. (Hulkko ym. 2003, 173.)

Kun aloittava yritys on tietoinen omista palveluista ja tuotteista sekä niiden hinnoista, on alettava miettiä myös niiden markkinointia. Aikaisemmin on jo selvitettävä, millaisia ovat yrityksen asiakkaat ja kuinka paljon ne tuovat yritykseen rahaa. Aloittavan yrityksen on mietittävä, kuinka he lähtevät markkinoimaan yritystään. Yrityksen on otettava huomioon potentiaaliset asiakkaat, mutta myös samalla markkinointibudjetti. Aloittavan yrityksen markkinointia voidaan järjestää esimerkiksi suoramainonnalla, tiedottamisella ja näkymismainonnalla. Suoramainontaa voidaan toteuttaa esitteillä,

myyntikirjeillä, kuvastoilla, hinnastoilla ja Internetin eri foorumeilla. Tiedottamista voidaan toteuttaa lehdistä, radiossa, tv:ssä ja Internet- sivuilla. Näkymismainontaa on ulko- ja liikennemainonta, joissa tuodaan esille yrityksen nimi ja logo. (Raatikainen 2011, 94.)

## 2.6 Missio ja Visio

**Missio** eli toiminta-ajatus määrittelee yrityksen toiminnan olemuksen. Se vastaa kysymykseen ”miksi yritystä pyöritetään”. Missiosta tulisi käydä ilmi se, mikä on yrityksen asiakkailleen tuottama rahassa mitattavissa oleva hyöty. (Hoffren 1993, 15.) Mikko Kotron mukaan (2007, 10) yrityksen missio määrittelee sen liikeideaa syvällisemmin. Missio vastaa kysymykseen, miksi yrityksellä on paikka yhteiskunnassa ja mitkä asiat jäisivät hoitamatta, jos yritystä ei olisi olemassakaan (Kotro 2007, 10).

**Visio** määrittelee näkemyksen yrityksen tavoitteista ja tulevaisuudesta. Se vastaa kysymykseen ”millaista yritystä ollaan tekemässä ja millaisen yrityksen haluamme tehdä”. Olettamusten tekeminen tulevaisuudesta kuuluu myös oleellisena osana visiointiin, koska yrityksen vision on oltava luonnollisestikin yhteydessä sen kanssa mitä ympäristössä tapahtuu. (Hoffren 1993, 15.) Jouko Isokangas ja Seppo Kinkki (2003, 275) määrittelee vision myös yrityksen tulevaisuuden kuvana, jonka halutaan toteutuvan. Heidän mielestä visio kytkeytyy myös läheisesti yrityksen arvoihin.

## 2.7 Strategia

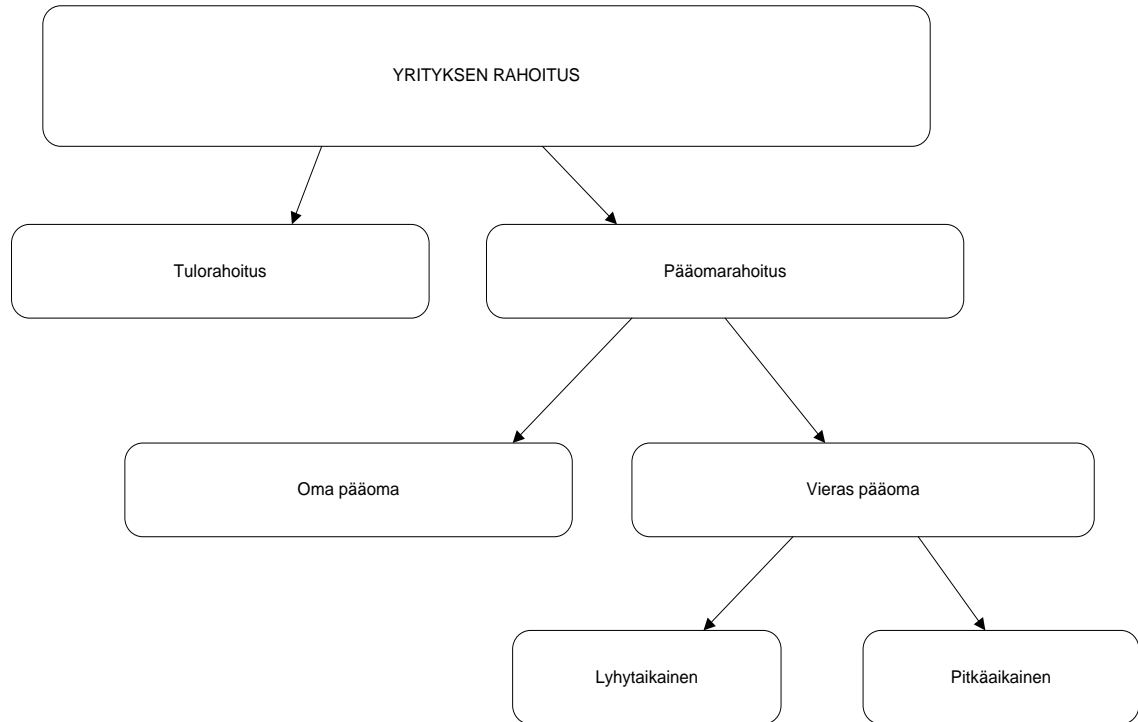
Matti Hakanen, Upi Heinonen ja Petri Sipilä (2007, 80) määrittelevät strategian menettelymalliksi, jolla yritys saavuttaa sen vision. Strategisen työskentelyn tarkoitus ei ole itsessään strategian luominen, vaan kilpailukyvyn parantaminen ja kilpailuetujen luominen. Strategiatyön tavoitteina ovat myös samalla oppiminen, yrityksen osaamisen kehittäminen ja tulevaisuuden varmistaminen. (Hakanen & Heinonen & Sipilä 2007, 80.) Robert Hisrichin ja Michael Petersin (1998, 514) mukaan yrityksen strategia on vastattava kysymyksiin: mikä on yrityksen ja sen toimialan tämän hetkinen tilanne, mitkä tuotteet tai palvelut ovat yritykselle tuotollisimpia ja ketkä ovat yrityksen

pahimpia kilpailijoita. Sen lisäksi strategian on vastattava kysymykseen mitkä ovat yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat seuraavan viiden vuoden aikana (Hisrich & Peters 1998, 514).

## 2.8 Rahoitus

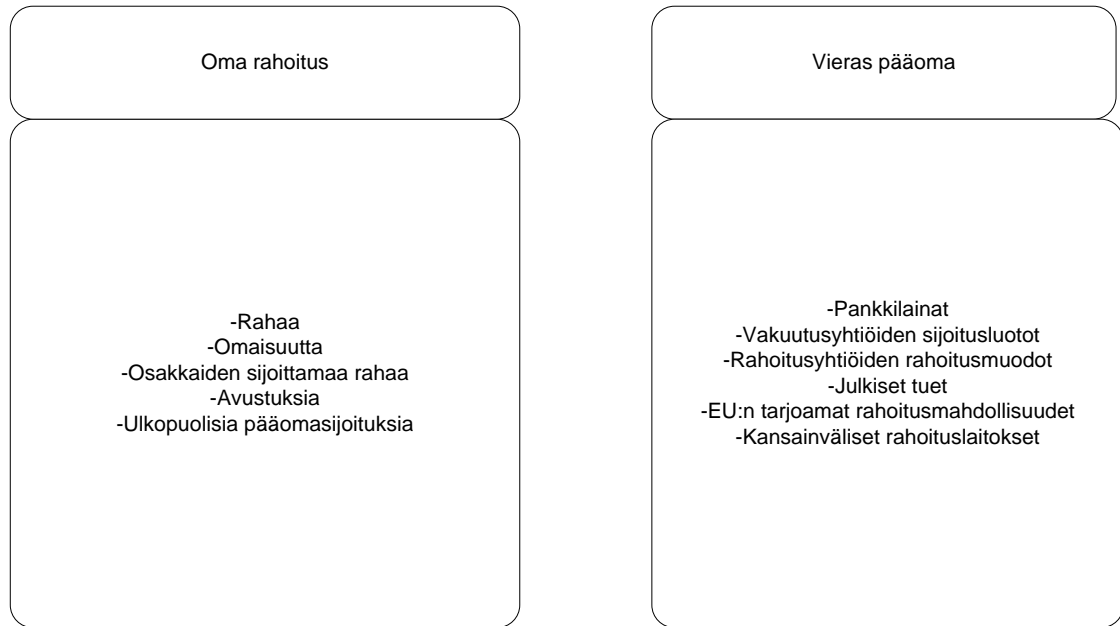
Yrittäjän on sijoitettava aina yritykseensä omia varojaan. Oman sijoituksen on oltava riittävän suuri, jotta yritystoiminnalle syntyisi vakavarainen pohja. Yritystoiminnan aloitusvaiheessa tarvitaan tavallisesti kuitenkin enemmän varoja kuin yrittäjällä on säästössä. Silloin on haettava rahoitusta muualta. Ulkopuolista rahoitusta suunniteltaessa pankkilaina on yleisin rahoitusmuoto. Aloittavan yrittäjän on varauduttava siihen, että hän ja hänen liikeideansa kannattavuus joutuvat tiukan arvioinnin kohteeksi luotonhakutilanteessa. Luoton saamiseksi yrittäjäksi aikovan on pystyttävä vakuuttamaan luotonantaja siitä, että yrityksen toiminta on pitkällä tähtäimellä kannattavaa, ja yrittäjä on maksukykyinen pitkälle tulevaisuuteen. Yritystoimintaa koskevat suunnitelmat kannattaa esittää kirjallisena. Niistä ensimmäinen on liiketoimintasuunnitelma, jossa esitellään yritystoiminnan keskeiset periaatteet ja ratkaisut tiivistettynä. Liiketoimintasuunnitelman ohella esitellään siihen perustuva budjetti, joka sisältää investoinnit ja käyttöpääoman tarpeen. (Anneberg & Jokela 1995, 152 - 153.) Raatikainen (2011, 118) on samaa mieltä Annebergin ja Jokelan kanssa ja toteaa, että yrityksen toiminnan jatkuvuuden kannalta on hyvä, jos yrittäjä pystyy sijoittamaan yritykseensä omaa rahaa.

Yrityksen rahoitus jaetaan tavallisesti tulo- ja pääoma rahoitukseen. Tulorahoitus saadaan selville, kun myyntituloista vähennetään yrityksen menot, kuten ostomenot. Pääomarahoitus on sen sijaan omaa pääomaa tai vierasta pääomaa. Vierasta pääomaa voi olla joko lyhyt- tai pitkäaikaista. Lyhytaikaisessa lainassa on alle vuosi takaisinmaksuaikaa. Pitkäaikaisessa lainassa takaisinmaksuaika on yli vuosi. Yrityksen rahoitusta voi tarkastella kuvasta 5. (Raatikainen 2011, 118.)



**Kuva 5.** Yrityksen rahoitus

Myös yrittäjän omaisuuden sijoittaminen yritystoimintaan kuuluu omaan rahoitukseen. Omaisuudella tarkoitetaan esimerkiksi koneita tai laitteita. Yritystoiminnassa tarvitaan monesti myös osakkaita, sillä osakkaiden sijoittama raha on yritykselle tärkeä rahoituslähde. Yrittäjän kannattaa ottaa aina selvää, voiko hänen yrityksensä saada ulkopuolisia avustuksia esimerkiksi kone- tai laiteinvestointeihin, tuotekehitykseen tai viennin aloittamiseen. Avustukset ovat sellaista rahaa, joita ei tulla perimään takaisin. Pääomasijoittajatkin ovat yksi rahoituksen vaihtoehto. Pääomasijoittajat ovat yksityisiä ja julkisrahoitteisia. Ne toimivat pankkien ja suuryritysten yhteydessä. Ulkopuolisia rahoituksenlähteitä ovat erilaiset pankkilainat, kuten normaali euromääräinen luotto, rahoitusyhtiöiden tarjoamat rahoitusmuodot, vakuutusyhtiöiden sijoitusluotot, erilaiset julkiset tuet sekä EU: ja kansainvälisten rahoituslaitosten tarjoamat rahoitusvaihtoehdot. (Raatikainen 2011, 118 - 119.) Kuvassa 6 kuvataan aloittavan yrityksen rahoitusvaihtoehdot (Raatikainen 2011, 119).



**Kuva 6.** Aloittavan yrityksen rahoitusvaihtoehdot

## 2.9 Yritystoiminnan riskit

Yritystoimintaan liittyy aina uhkia ja epävarmuustekijöitä. Niitä kutsutaan riskeiksi. Yrittäjän tai työntekijöiden sairastuminen, koneiden rikkoutuminen ja toimitilan palaminen ovat esimerkiksi riskejä. Kokonaan riskejä ei voi poistaa, mutta hyvällä suunnittelulla niitä voidaan jossain määrin hallita. Riskien hallinnalla voidaan turvata asiakkaan saaman palvelun jatkuvuus. Riskien hallintaan tähtäävillä toimilla pyritään turvaamaan yrityksen koko henkilöstön työllisyys ja yrittäjän ansaintamahdollisuus. Jos yrityksessä tapahtuu iso vahinko, niin kaikilla yrityksen sidosryhmillä on vain menetettävää. Yrityksen riskit voidaan jakaa liike- ja vahinkoriskiksi. Liikeriski sisältää aina voiton ja tappion mahdollisuuden, joten sen varalta ei voi ottaa vakuutusta. Vahinkoriskin varalta yritys voi kuitenkin ottaa vakuutuksen. Vahinkoriski liittyy yleensä henkilöihin, tuotteisiin, tiedonhallintaan, kalustoon, sopimuksiin ja toiminnan keskeytyksiin. (Alikoski ym. 2009, 101.) Isokankaan ja Kinkin (2003, 124) mukaan liikeriski toteutuu silloin kun yritys ei saa tarpeeksi asiakkaita ja toiminta tulee tappiolliseksi.

### 3 VIRANOMAISLUVAT JA ILMOITUKSET SEKÄ VELVOITTEET

#### 3.1 Osakeyhtiön ja osuuskunnan rekisteröinti

Yrityksen pitää rekisteröityä Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisterissä. Samalla perustamislomakkeella yritys voi hakeutua tai ilmoittautua kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, työnantajarekisteriin ja ennakkoperintärekisteriin (Liite1). Osakeyhtiöiden ja osuuskuntien on laadittava myös aina ennen toiminnan aloittamista perusilmoitus kaupparekisteriin. Osakeyhtiöstä ja osuuskunnasta tulee juridinen vasta sitten, kun ne on merkitty kaupparekisteriin. Perusilmoitus tehdään vahvistetuilla perustamislomakkeilla. Kaupparekisteriä varten on täytettävä myös liitelomake. (Holopainen & Levonen 2008, 217, 228, 232.) Osakeyhtiöllä on perustamissopimuksen allekirjoittamisen jälkeen kolme kuukautta aikaa ilmoittautua rekisteröitäväksi, tai muuten yhtiön perustaminen raukeaa. Osuuskunnalla on sen sijaan kuusi kuukautta aikaa ilmoittaa itsensä rekisteröitäväksi perustamisasiakirjan allekirjoittamisesta, tai sopimus raukeaa. (Patentti- ja rekisterihallitus 2011.)

#### 3.2 Perustamisilmoitukset verottajalle

Työnantaja joka alkaa maksaa säännöllisesti palkkoja, on velvollinen ilmoittamaan perustiedot toiminnastaan verovirastolle. Työnantaja merkitään työnantajarekisteriin tietojen perusteella. Työnantajat joilla on palveluksessaan kaksi tai useampia työntekijöitä yhtäjaksoisesti vähintään vuoden ajan ovat ilmoitusvelvollisia. Myös työnantaja jolla on palveluksessaan tilapäisesti useita työntekijöitä samaan aikaan, voidaan merkitä työnantajarekisteriin. Rekisteröidyksi työnantajaksi ilmoitaudutaan samalla perustamislomakkeella, jolla ilmoitaudutaan kaupparekisteriin. (Holopainen & Levonen 2008, 246.)

Arvonlisäverovelvollisen liiketoiminnan aloittamisesta on myös tehtävä ilmoitus verovirastolle edellä mainitulla perustamisilmoituslomakkeella. Ilmoitus on kannattava antaa silloinkin, kun yrittäjä ei ole varma onko hän verovelvollinen vai ei. Osakeyhtiön perustamisilmoitukseen on kuitenkin liitettävä alkuperäinen perustamissopimus ja kopio yhtiöjärjestyksestä. Osuuskunnan perustamisilmoitukseen on liitettävä erillinen kopio

säännöistä ja alkuperäinen perustamiskirja. ( Holopainen & Levonen 2008, 245.) Yritys pyytää verovirastolta merkitsemistä sitä ennakkoperintärekisteriin. Hakemus tehdään myös samalla perustamisilmoituslomakkeella, jolla annetaan tarvittavat tiedot yrityksestä kaupparekisteriä varten. Jos yritys on jo merkitty kaupparekisteriin tai muuhun verohallinnon rekisteriin, hakemus ennakkoperintärekisteriin merkitsemiseksi tehdään muutosilmoituksella. (Holopainen & Levonen 2008, 247.)

### 3.3 Kirjanpito

Kaikki liiketoimintaa tai ammattitoimintaa harjoittavat ovat kirjanpitovelvollisia. Kirjanpitovelvollisuus tarkoittaa sitä, että yrityksen johdon velvollisuus on huolehtia yrityksen liiketapahtumista syntyvän aineiston koonti ja niiden säilytys. Tästä aineistosta on tehtävä määräajassa kirjanpito noudattaen kirjanpitolainsäätöä. Myös tilinpäätös on laadittava määräajassa. Kirjanpitolainsäädännön lisäksi tilinpäätökseen vaikuttaa myös yrityksen juridisen muodon mukaiset yhtiölainsäädännön määräykset. Kirjanpidon tarkoitus on kuvata yrityksen toimintaa. Kirjanpito kerää rahatiedot yrityksen liiketapahtumista ja rekisteröi ne tietynlaisten menetelmien mukaan. Kirjanpitämisen tuloksensa syntyvät lain vaatimat kirjanpitokirjat sekä vapaaehtoiset laskelmat yrityksen taloudesta, mikäli niitä yrityksen johto haluaa. Kirjanpidon tehtävänä on eritellä yrityksen tulot, menot, varat ja velat yrityksen omistajan ja muiden yritysten tuloista, menoista, varoista ja veloista. Kirjanpidon tehtävä on myös yrityksen jakokelpoisen voiton selvittäminen, eli toiminnan tuloksen laskeminen (= tuloslaskelma) sekä varallisuusaseman selvittely (= tase). Toiminnan tulos voidaan laskea esimerkiksi 12 kuukauden välein (= tilikausi). (Holopainen & Levonen 2008, 161.) Soile Tomperi (1998, 13) tarkentaa vielä, että veroilmoitukset täytetään myös kirjanpidon perusteella, joten laskettu tulos vaikuttaa maksettaviin veroihin.

#### 4 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on dokumentti jossa on perusteltu kuvaus yrityksen toiminnasta, toimintaympäristöstä, resursseista ja niiden kehittämisestä. Hyvässä liiketoimintasuunnitelmassa katse korostuu tulevaisuuteen. Hyvä liiketoimintasuunnitelma vastaa kysymyksiin:

1. Mikä on nykyhetken tilanne?
2. Mihin olemme suuntaamassa ja miksi?
3. Kuinka valittuun päämäärään päästään?

Liiketoimintasuunnitelmasta on hyötyä varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen perehdyttää yrittäjän käsityksiä perustettavan yritystoiminnan kokonaisuudesta ja sen toimintaympäristön muuttuvista ehdoista. Etenkin rahoitusneuvotteluissa liiketoimintasuunnitelma on keskeinen dokumentti arvioitaessa perustettavan yrityksen menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on myös hyvä työkalu liiketoiminnan kokonaisuuden esittelyyn yrityksen sidosryhmille. Liiketoimintasuunnitelmasta on lisäksi hyötyä toimivan yrityksen strategiatyöskentelyssä, sillä liiketoimintasuunnitelma kattaa tärkeät analyysivälineet yrityksen strategian perusratkaisujen muodostamiseen. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan usein myös yrityksen toiminnan suurissa muutoksissa, kuten esimerkiksi yritystoiminnan ollessa kriisissä tai jos yritys aikoo vaihtaa omistajaa. Niin ikään yrityksen kokonaisvaltaisessa arvioinnissa ja opiskelussa liiketoimintasuunnitelma on tärkeä dokumentti. Tapio Rissanen (2001, 31) mielestä liiketoimintasuunnitelma on yrityksen hallitukselle ja liikkeenjohdolle tärkeä työväline, sillä se auttaa pitämään liiketoiminnan suunnitelluilla raiteilla. Uusia yhteistyökumppaneita haettaessa on vähintäänkin reilua kertoa yrityksestä ja sen tulevaisuudesta liiketoimintasuunnitelman verran. Sen lisäksi oman tai henkilökunnan koulutuksen tavoite voi olla yksi lähtökohta liiketoimintasuunnitelman laatimiselle. Henkilökunnan koulutustavoitteita voi palvella suunnitelman laatimiseksi tarvittavat perustyöt. (Rissanen 2001, 31.)

Robert Hisrichin ja Michael Petersin (1998, 227) mielestä liiketoimintasuunnitelma on sekä lyhyen, että pitkän ajan dokumentti yrityksen kolmelle ensimmäiselle toimintavuodelle. Raatikainen (2011, 42) puolestaan toteaa, että



liiketoimintasuunnitelman avulla pystytään arvioimaan ja kehittämään yritysideaa aloittamisvaiheesta toteutukseen asti, ja myöhemmin liiketoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää yrityksen kehittämisvälineenä.

Olen tehnyt liiketoimintasuunnitelman pitkälle Tapio Rissasen Yrittäjän Käsikirja 2001 ohjeen pohjalta ja lisännyt tai poistanut parhaimmaksi näkemäni kohdat. Rissasen (2001, 31) mukaan liiketoimintasuunnitelmaan ei ole erityisesti rajattua asiarunkoa ja sen sisältöä, esitystapaa ja aineistoa on sovellettava yrityskoon, tilanteen ja tarpeiden mukaan.

## 5 CASE: RAJAN ELINKEINO- JA INNOVAATIOKESKUS

### 5.1 Yrityksen perustiedot

Yrityksen nimi: Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus

Yrityksen perustaja(t): Team Botnia Oy

Yrityksen kotipaikka: Tornio/Haaparanta

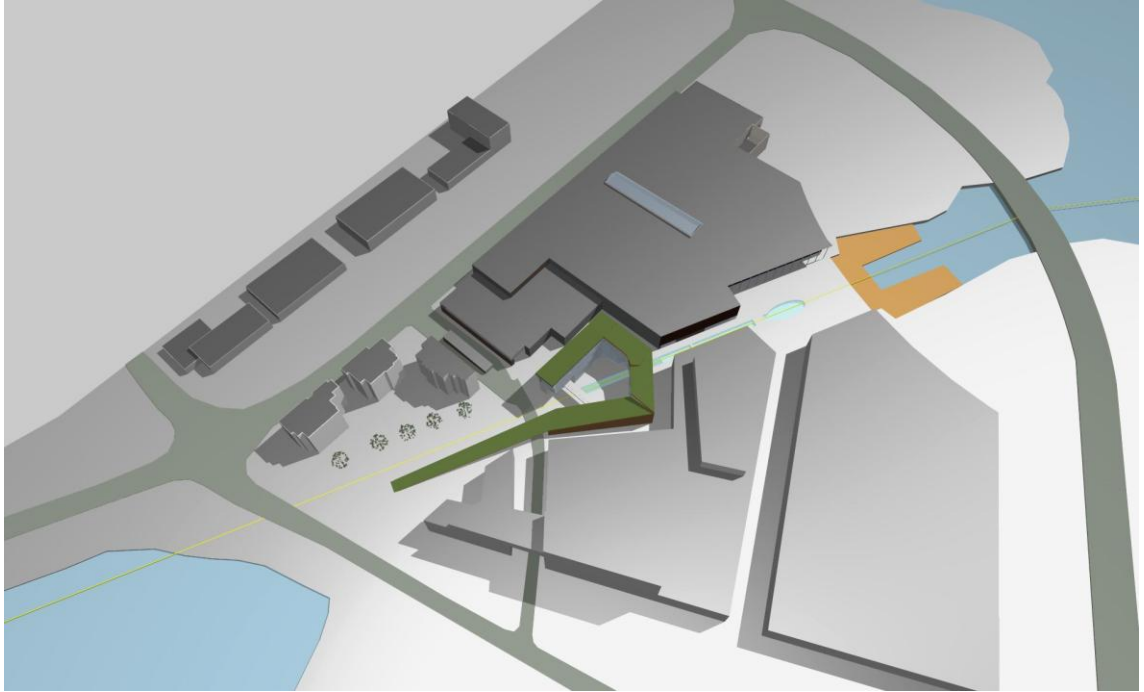
Yrityksen toimiala: Toimistotilojen vuokraaminen

### 5.2 Sijainti

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus tulee sijaitsemaan Tornion ja Haaparannan yhteisen keskuksen, Viktorian Torin läheisyyteen avattavaan uudisrakennukseen, joka valmistuu vuonna 2014. Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen lisäksi uudisrakennuksessa on korkeakouluille, tutkimustoiminnalle, kehittämisorganisaatioille ja julkiselle sektorille tarkoitettua toimintaa. Kuvissa 7 ja 8 havainnollistetaan Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tarkkaa sijaintia ja sen ulkoista muotoa.



**Kuva 7.** Suunnittelualue



**Kuva 8.** Elinkeino- ja Innovaatiokeskuksen ulkoinen muoto

### 5.3 Yrittäjät

Toimeksiantaja opinnäytetyössäni on Team Botnia Oy. Team Botnia Oy on Tornion kaupungin ja pk-yritysten omistama kehittämissyhtiö, jonka tarkoituksena on alueen elinkeinoelämän kehittäminen ja monipuolistaminen sekä työllisyyden edistäminen. Team Botnia Oy perustaa Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen.

### 5.4 Liikeidea

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen liikeidea on tarjota lounaislappilaisille yrittäjille, organisaatioille ja muille yhteisöille toimitila-, valmennus- ja verkostopalveluita. Aikapohjainen jäsenyysmalli mahdollistaa sen, että asiakkaiden eli jäsenien määrä voi olla yli työpisteiden määrän, sillä he käyttävät työtiloja eri aikoihin. Näin ollen tilojen hintoja voidaan pitää myös alempana. Asiakkaiden ei myöskään tarvitse tehdä pitkiä vuokrasopimuksia, sillä vuokrasopimus on helposti irtisanottavissa. Jäsenyyteen kuuluu myös Hub -yhteisön aktiviteetit, kokoustilojen

käyttömahdollisuudet, Internet -yhteys ja oikeus käyttää Hub -toimistoja ympäri maailman. (Ruuskanen 2009.)

### 5.5 Yritysmuodon valinta

Luontevin yritysmuoto Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskukselle on osakeyhtiö tai osuuskunta, koska perustajia on useampia. Hub Tampere valitsi yritysmuodoksi osakeyhtiön, sillä päätöksentekoprosessi osakeyhtiössä on joustavampaa (Ruuskanen 2011). Hub Helsinki on sen sijaan osuuskunta. Osuuskunnassa voiton maksimoinnin sijaan Hub Helsinki pyrkii vaikutuksen maksimointiin (Oinonen 2012). Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus tulee näillä näkymin olemaan osakeyhtiö, koska tarvittavan alkupääoman määrä on suuri ja yrityksen perustajia on useampi.

### 5.6 Yhteisön rakentaminen

Hub Tampereen Host Elina Ruuskanen (2011) sanoo, että ennen varsinaisen liiketoiminnan aloittamista on kerättävä valmiiksi yhteisö, eli sitoutunut asiakaskunta, sillä kukaan ei tule työskentelemään paikkaan, jos se on tyhjä. Vähintään kymmenen asiakasta olisi hyvä tietää jo etukäteen. Team Botnia Oy teki kyselyn Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tilojen vuokrausta koskien 200 toimijalle Suomen puolella joulukuussa vuonna 2009. Kiinnostuneita henkilöitä oli 94. Vuoden 2010 maaliskuuhuhtikuussa tehtiin kysely myös Ruotsin puolella 90 yritykselle. Heistä 45 henkilöä oli kiinnostunut Rajan Elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tiloista.

### 5.7 Host

Samoin kuin Hubeissa, myös Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksessa toimii toiminnanohjaajana Host. Hub Helsingin hallituksen puheenjohtaja Sami Oinonen (2012) toteaa, että Host on koko liiketoiminnan moottori. Hostin on oltava sosiaalinen, ulospäin suuntautunut ja hänen täytyy osata verkottaa ihmisiä keskenään. (Oinonen 2012.) Ruuskanen (2011) puolestaan sanoo, että Hostin työhön kuuluu kaiken Hubin

toiminnan organisointi. Hostin on osattava aistia mitä yhteisö kaipaa ja mitä ympärillä tapahtuu. Hostin roolia kuvaa se, että koko toimintakulttuuri muodostuu lopulta Hostin näköiseksi. (Ruukanen 2011.)

## 5.8 Yhteisöllisen toiminnan edellytykset

Hubissa työkalukulttuuri ei synny itsestään. Ruuskasen (2011) mukaan Hub työympäristössä pitää olla erin ikäisiä ihmisiä eri aloilta. Hub Hostin täytyy osata rakentaa yhteisö, ja verkottaa ihmisiä keskenään. Liiketilän on oltava avokonttorimallinen, seiniä ei saa olla paljon. Ruuskanen sanoo myös, että yhteisöllisyyttä voi Hubissa kehittää esimerkiksi tiimiytymistehtävissä tapahtumien yhteydessä. Oinonen (2012) on Ruuskasen kanssa samaa mieltä ja toteaa myös että Hubin jäsenien yhteiset tapahtumat ja hankkeet ovat keskiössä rakennettaessa yhteisöllisyyttä. Työaikana tapahtuvat satunnaiset kohtaamiset auttavat myös Hubin toimijoita verkostoitumisessa (Oinonen 2012).

## 5.9 Tuotteet ja palvelut

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen jäsenyyksiä kehittäessä otetaan mallia Hub - Tampereen jäsenyysmalleista. Jäsenyysmalleja kehitettäessä on kuitenkin otettava huomioon asiakkaiden tarpeet, ja muokattava niitä sen mukaan. Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus tarjoaa asiakkailleen neljää eri jäsenyysmallia:

### 1. Kokopäiväjäsenyys (350€/kk)

Kokopäiväjäsenyydellä asiakas voi käyttää Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tiloja vuorokauden ympäri. Kokopäivjäsenet voivat käyttää myös vapaasti kokoustitiloja, Internetiä sekä tulostus- ja kopiointi palveluita. Kokopäivjäsenet saavat myös oman postiosoitteen Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskukseen toimipaikkaan. Koulutustapahtumat ja muut tapahtumat kuuluvat myös Kokopäivjäsenille.

## 2. Puolipäiväjäsenyys (275€/100h/kk)

Puolipäiväjäsenyydellä asiakas voi käyttää Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tiloja sata tuntia kuukaudessa. Puolipäiväjäsenet voivat käyttää vapaasti kokoustiloja, Internetiä sekä tulostus- ja kopiointi palveluita. Puolipäiväjäsenet saavat myös oman postiosoitteen Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen toimipaikkaan. Koulutustapahtumat ja muut tapahtumat kuuluvat myös puolipäiväjäsenille.

## 3. Etäjäsenyys (20€/pv)

Etäjäsenyydellä asiakas voi käyttää Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tiloja haluaminaan päivinä, jolloin hinta määräytyy päiväkohtaisesti. Etäjäsenet voivat käyttää vapaasti kokoustiloja, Internetiä sekä tulostus ja kopiointi palveluita.

## 4. Koulutus- ja tapahtumajäsenyys (Hinta määräytyy tapahtuman mukaan)

Koulutus- ja tapahtumajäsenyydellä asiakas voi osallistua Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tarjoamiin koulutuksiin ja tapahtumiin.

### 5.10 Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tavoitteet

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus asiakasmäärätavoite on vuosien 2014 – 2016 välillä seuraavanlainen:

- Vuotena 2014 kokopäiväjäseniä on kuukausittain keskimäärin 30. Puolipäiväjäseniä on kuukausittain keskimäärin 20. Etäjäseniä on vuoden jokaisena päivänä keskimäärin 3.
- Vuotena 2015 kokopäiväjäseniä on kuukausittain keskimäärin 35. Puolipäiväjäseniä on kuukausittain keskimäärin 25. Etäjäseniä on vuoden jokaisena päivänä keskimäärin 4.
- Vuotena 2016 kokopäiväjäseniä on kuukausittain keskimäärin 40. Puolipäiväjäseniä on kuukausittain keskimäärin 30. Etäjäseniä on vuoden jokaisena päivänä keskimäärin 5.

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tavoitteita paikallisen talouden ja kehityksen kannalta ovat:

- Auttaa uusia yrittäjiä yrityksen perustamisessa
- Edistää Tornio -Haaparanta -alueen yritysosaamisen tunnetuksi tulemistä
- Edistää uusien innovaatioiden syntymistä ja rakentaa yhteisöverkostoja eri organisaatioiden, kuten yritysten, tutkimuslaitosten, viranomaisten ja korkeakoulujen välille.

### 5.11 Tornio toimintaympäristönä

Tornio-Haaparannan (Tornion kaupunki 2009) visio vuodelle 2020 painottaa alueen dynaamista yrittäjyyttä. Dynaamisella yrittäjyydellä tarkoitetaan, että Tornio-Haaparanta -alue on yrittäjämönteinen ja sillä on monipuolinen elinkeinorakenne. Visiosta käy myös ilmi, että Tornio-Haaparanta -alue on vuonna 2020 vetovoimainen investointialue ja sieltä löytyy ammattitaitoista työvoimasaatavuutta.

Tornion (Tornion kaupunki 2009) kuntastrategiassa 2021 Tornion alueen arvoiksi mainitaan asiakaslähtöisyys, luovuus, kestävä kehitys ja yhteistyökykyisyys. Toiminta-ajatuksensa on kehittää asuin- ja elinympäristön hyvää laatua kestäväällä tavalla ja järjestää asiakaslähtöisesti tarvittavat peruspalvelut, sekä luoda edellytykset kansainvälisesti kilpailukykyiselle osaamis- ja elinkeinoympäristölle. (Tornion kaupunki 2009). Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus pitää edellä mainittuja visioita ja arvoja tärkeinä, ja näkee omassa toiminnassaan yhtäläisyyksiä niihin.

### 5.12 Markkinointi

Markkinointia suunniteltaessa Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen kohdalla on tärkeää painottaa sen kilpailuvaltteja verrattuna muihin toimintaympäristöihin. Näihin lasketaan valmiit verkostot ja joustavat vuokratkaisut. Koska Hub -konsepti on melko

tuntematon Suomessa, on potentiaalisille markkinointikohteille pystyttävä viestimään yrityksen toiminta-ajatus selkeästi, ja kuinka Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus eroaa perinteisistä yrityshotelleista. Yrityksen markkinointialue on pääsääntöisesti Lounais-Lappi, mutta myös kauempaa tuleville Etäjäsenille on tärkeää saada viestitettyä yrityksen toiminnasta. Ruuskanen (2011) sanoo, että medianäkyvyys Hubille toiminnan alussa on tärkeää.

### 5.13 Asiakasanalyysi

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen asiakkaita, eli jäseniä ovat Kemi-Tornio-Haaparanta alueen yrittäjät, organisaatiot ja muut yhteiskunnalliset toimijat. Toisin sanoen, jokainen asiakas on tervetullut Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskukseen, tähtäsiipä hänen toimintansa taloudelliseen voittoon tai yhteiskunnalliseen vaikuttamiseen. Ruuskanen (2011) kuitenkin sanoo, että jäsenien tulisi olla kuitenkin erin ikäisiä ja eri aloilta. Tilastokeskuksen mukaan (Tilastokeskus 2011) lapin alueella oli vuonna 2010 noin 11 300 yritystä. Voidaan siis todeta, että potentiaalista asiakaskuntaa Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskukselle on olemassa.

### 5.14 Kilpailija-analyysi

Lounais-Lapin alueella ei ole suoraan samanlaista toimijaa kuin Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus. Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen toimialaa lähimpänä olevat yritykset ovat yrityshotelleja. Läheisin yrityshotelli on tällä hetkellä Kemin Tietotalo. Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus erottuu muista saman alan toimijoista tavalla käyttää avokonttorimallista tilaa toimiympäristönä. Kenelläkään sen jäsenellä ole omaa virallista paikkaansa, vaan koko tila on kaikkien jäsenien käytössä. Uhkana Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskukselle on se, että potentiaaliset asiakkaat eivät näe eroa Hub -tilojen ja yrityshotellien välillä.



### 5.15 Henkilöstösuunnitelma

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus työllistää kaksi kokopäiväistä Hostia ja toiminnan johtajan. Tilanteen vaatiessa pitää myös harkita tapahtumatuottajan, oman taloushallintotyöntekijän ja projektipäälliköiden kokopäiväistä palkkaamista. Alussa liiketoimintaa yritetään kuitenkin suorittaa kolmella vakituisella työntekijällä.

### 5.16 Talous ja rahoitussuunnitelma

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskusta varten tullaan hakemaan erilaisia yrittäjätukia. Yrityksen toiminnan aloittamisen rahoituksen kanssa Finnvera on potentiaalinen rahoituslähde. Finnvera monipuolistaa yritysten rahoitusmahdollisuuksia, lainoin, takauksin, pääomasijoituksin ja vienninrahoituspalveluin (Finnvera Oyj 2011). Finnvera Oyj on Suomen valtion omistama. Finnvera täydentää rahoitusmarkkinoita pääomasijoitustoiminnalla ja edistää toiminnallaan yritystoiminnan ja alueiden kehitystä. (Holopainen & Levonen 2008, 117). Yritystukija myöntää myös TE-keskus. Tekes tukee tutkimus-, kehitys- ja innovaatio toimintaa (TE-keskus 2011). Tekesin avustusta voidaan myöntää pienelle innovatiiviselle yritykselle liiketoiminnan aloittamiseen tai laajentamiseen liittyvien asiantuntija- ja muiden palvelujen käytöstä aiheutuviin menoihin sekä laitteiden ja toimitilojen vuokramenoihin. Kehittämisasiavustuksen myöntää yrityksen kotipaikkakunnan TE-keskus. (Holopainen & Levonen 2008, 124.)

Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen käynnistämisen rahalliseksi edellytykseksi budjetoin noin 200 000 euroa (Liite 3). Yrityksen ensimmäisenä toimintavuotena suurimmat kulut muodostuvat työntekijöiden palkoista, kiinteistön kuluista, ostopalveluista, sisustustarvikkeista ja Hub -lisenssistä. Budjetti kokonaisuudessaan pitää sisällään vuosien 2014 – 2016 ennusteen Elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tuloista ja menoista. Mahdollisesti tarvittavan lainan korkoa ei ole sisällytetty budjettiin. Ennusteisiin sisältyvät arvonnalisäverot.

### 5.17 Yrityksen vakuutukset

Jos yrityksessä toimii useampia työntekijöitä kuin yksi, silloin heille lakisääteisiä pakollisia vakuutuksia ovat tapaturmavakuutus työtapaturmien ja ammattitautien varalle, sekä eläketurva TyEL. Usein yrityksillä on toiminnan luonteesta riippuen myös muita vakuutuksia. (Vakuutustieto 2011.) Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus ottaa myös työntekijöillensä terveysturvavakuutuksen esimerkiksi Hostin sairastumisen varalle. Kiinteistön ja omaisuuden varalle tulee myös ottaa kiinteistö- ja omaisuusvakuutuksia kuten, palo -, vesijohto -, murto- ja laitteiden rikkoutumisvakuutukset.

### 5.18 Hub lisenssi

Hub lisenssi mahdollistaa Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen käyttäen Hubin brändiä, joka mahdollistaa jäsenten vapaan liikkumisen muiden Hubien välillä. Brändin avulla on myös uskottavampaa tehdä uutta liiketoimintaa. Lisenssin avulla pystyy myös vakuuttamaan uusia jäseniä siitä, että konsepti todellakin toimii. (Ruuskanen 2011.)

### 5.19 Hubin arvot

Hubin kattoarvot ovat mielikuvitus, vieraanvaraisuus ja rohkeus (Ruuskanen 2011). Hub toimii liiketaloudelliselta pohjalta, mutta sen toiminta ei tähtää pelkästään toimitilojen vuokraamiseen. Yhteisöllä on vankka yhteisöllinen ja ekologinen arvopohja (Laurila 2010).

### 5.20 Swot

SWOT -analyysi on suosittu apuväline arvioidessa yrityksen sisäisen toiminnan vahvuuksia ja heikkouksia, sekä ulkoisen toimintaympäristön mahdollisuuksia ja uhkia. Kirjaimet swot tulevat sanoista strengths, weakness, opportunities ja threats. Suomeksi

ne tarkoittavat vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. (Isokangas & Kinkki 2003.) Bruce Bowehillin (2008, 400) mielestä yleinen virhe SWOT -analyysia tehtäessä on listata kaikki yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. On suositeltavaa, että listataan vain tärkeimmät asiat jotka ovat ratkaisevan merkityksellisiä liiketoiminnan kannalta. Kuvaan 9 olen merkinnyt Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen keskeisimmät vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat.



**Kuva 9.** Elinkeino- ja innovaatiokeskuksen Swot – analyysi

#### Vahvuudet

- Rajan molemminpuolinen verkosto tarjoaa monikulttuurisen toimintaympäristön
- Hinta. Asiakas voi itse vaikuttaa tilansa käyttöaikaan
- Elinkeino- ja innovaatiokeskus on virikkeitä täynnä oleva kokonaisuus

- Host osaa ohjata tekijät toistensa luokse
- Kauempaa tulevat asiakkaat voivat käyttää keskusta etätyöpisteenä
- Porrastettu jäsenmalli mahdollistaa tilojen ylimyymisen, joten esimerkiksi 35 työpistettä voi käyttää 70 eri asiakasta, koska he käyttävät niitä eri aikoihin
- Tornion kaupungin visio vuodelle 2020 painottaa samoja asioita kuin Elinkeino- ja innovaatiokeskus

#### Heikkoudet

- Talon asiakkaat eivät välttämättä heti ymmärrä uudenlaista konseptia
- Avokonttorimalli ei välttämättä sovi kaikille
- Konsepti on monille yrittäjille vielä tuntematon

#### Mahdollisuudet

- Uusien yrittäjien on helpompaa aloittaa liiketoimintansa kun mahdollisia yhteistyökumppaneita on saman katon alla
- Asiakkaiden epätodennäköiset kohtaamiset mahdollistuvat yhteisessä tilassa
- Jäsenillä on mahdollisuus toimia kaikissa Hubeissa ympäri maailmaa

#### Uhat

- Onko Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskukselle kysyntää Lounais-Lapissa?
- Uskaltavatko organisaatiot kokeilla jotakin uutta
- Avoin työympäristö ei välttämättä sovi yrittäjille joilla on liiketoiminnassaan paljon liikesalaisuuksia

## 6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Opinnäytetyössä on selvitetty yrityksen perustamisprosessi, liiketoimintasuunnitelma ja budjettilaskelma teoreettisesti sekä perustettavan yrityksen näkökulmasta. Opinnäytetyöni tavoitteena oli laatia Elinkeino- ja innovaatiokeskukselle liiketoimintasuunnitelma, joka auttaa uusia yrittäjiä käynnistämään toimintansa Hub -konseptin mukaisesti. Halusin erityisesti löytää vastauksia kysymyksiin mitä Hubin kaltainen toimintaympäristö edellyttää sen tarjoajalta, ja miten Rajan Elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tulee toimia, ja mitä heidän pitää ottaa huomioon perustettaessa uutta yritystä. Sisällytin liiketoimintasuunnitelmaan myös Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen kolmen vuoden budjettiennusteen.

Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisin, eli laadullisin menetelmin loka-tammikuussa 2011 - 2012. Tutkimusta varten haastattelin Hub Tampereen Hostia ja perustajajäsentä Elina Ruuskasta. Haastattelu tapahtui teemahaastatteluna johon olin laatinut tukikysymykset. Sähköpostikysely kohdistui Hub Helsinkiin. Tutkimusta voidaan pitää jokseenkin luotettavana, sillä tutkimuksen tiedonantajaksi valitsin Hub Tampereen ja Hub Helsingin, koska heillä on kokemusta Hub toiminnan käynnistämisestä ja sen liiketoiminnan harjoittamisesta. Tutkimuksen luotettavuutta heikentää kuitenkin se, että haastateltavia henkilöitä oli vain kaksi. Tosin Hub -toiminnan perustamisvaiheen tuntevia ihmisiäkin on maailmassa tällä hetkellä vähän.

Valitsin kvalitatiivisen tutkimusmenetelmän, koska pyrin selvittämään Hub -konseptin olemusta perinpohjaisesti, ja koska halusin kiinnittää huomiota vastausten hyvään laatuun. Oli tärkeää, että pystyin sisäistämään Hub -konseptin toimintatavan, sillä se auttoi liiketoimintasuunnitelman laatimista. Työtäni helpotti se, että toimeksiantajani oli kartoittanut valmiiksi yrityksen mahdollisen asiakaskunnan. Liiketoimintasuunnitelman laatimisessa suurin ongelma oli se, että en itse ole Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen perustajajäsen. Tästä johtuen, joitakin asiavirheitä voi ilmetä koskien yrittäjän lähtökohtia.

Työn teoriaosa käsiteltiin yrityksen perustamisprosessin vaiheita ja olennaisia toimenpiteitä, joita yrittäjän on hyvä tietää ennen yrityksen perustamista. Teoriaosan tekeminen auttoi ottamaan huomioon sellaisia seikkoja, joita oli kannattava huomioida

tehtäessä liiketoimintasuunnitelmaa, ja jotka muuten olisivat saattaneet jäädä pois lopullisesti liiketoimintasuunnitelmasta.

Tutkimuksen haastattelujen perusteella sain vastaukset tutkimuskysymyksiin, kuinka Elinkeino- ja innovaatiokeskuksen tulee toimia, ja mitä heidän pitää ottaa huomioon perustettaessa uutta yritystä, sekä mitä Hub -toiminta edellyttää sen tarjoajalta. Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen kannalta olennaisimpia seikkoja ennen liiketoiminnan käynnistämistä on:

- Löytää etukäteen sitoutuneet jäsenet
- Palkata sopiva Hub Host
- Ottaa huomioon jäsenten toiminnan monialaisuus
- Tehdä oikeanlainen liiketila Hub –toiminnalle

Budjettiennusteesta käy ilmi, että mikäli Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen toiminta on taloudellisesti kannattavaa jos tavoitteelliset jäsenmäärät saavutetaan. Budjettilaskelmat ovat arvioita, sillä tässä vaiheessa on vaikea ennustaa todellisten kustannusten ja tulojen määrää. Budjettilaskelmissa käy kuitenkin ilmi, kaikki Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen todelliset meno- ja tuloerät. Yrittäjä kuitenkin päättää lopulta siitä, minkä hintaisia palveluita ja tarvikkeita hän yritykseensä hankkii.

Liiketoimintasuunnitelman päämäärä oli myös olla esiselvitys, alustava versio kohti uuden yrityksen perustamista. Toimeksiantaja voi halutessaan täydentää liiketoimintasuunnitelmaa näkemällään tavalla, kuten esimerkiksi tarkentamalla palveluiden ominaisuuksia ja niiden hintoja. Liiketoimintasuunnitelmaa tulee jatkaa tulevaisuudessa sitä mukaan kun hanke etenee.

Käydessäni vierailulla lokakuussa 2011 Hub Tampere:ssa, huomasin mitä mahdollisuuksia sillä on Finlaysonin alueen kaltaisessa innovatiivisessa toimintaympäristössä. Juuri samankaltaisen aktiivisen toimintaympäristön näen myös Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskuksen ympärillä tulevaisuudessa.

## LÄHTEET

**Painetut**

- Alikoski, Risto & Koponen, Marika & Viitasalo, Jari 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. WSOY Oppimateriaalit Oy, Helsinki.
- Anneberg, Martti & Jokela, Pia 1995. Yrittäjyys ammatti ja tulevaisuus. Polarlehdet Oy.
- Bowhill, Bruce 2008. Business planning and control – integrating accounting, strategy and people. John Wiley & Sons LTD, West Sussex.
- Hakanen, Matti & Heinonen, Upi & Sipilä, Petri 2007. Verkostojen strategiat. Edita publishing Oy, Helsinki.
- Hirsijärvi, Sirkka & Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2004. Tutki ja kirjoita. Tammi, Helsinki.
- Hisrich, Robert D & Peters, Michael P. 1998. Entrepreneurship.
- Holopainen, Tuulikki & Levonen, Anna Liisa 2008. Yrityksen perustajan opas. Edita Prima Oy, Helsinki.
- Hoffren, Seppo 1993. Pienyrityksen käsikirja. Gummerus kirjapaino Oy, Jyväskylä.
- Hulkko, Pekka & Kinkki, Seppo & Mäkinen, Irma 2003. Yritystoiminta. WSOY, Porvoo
- Hulkko, Pekka & Passoja, Soile & Piira, Timo & Vuoristo, Kai-Veikko 1998. Yrityksen toimintaympäristöt. Wsoy, Porvoo.
- Isokangas, Jouko & Kinkki, Seppo 2003. Yrityksen perustoiminnot. Wsoy, Porvoo.
- Jylhä, Eila & Paasio, Antti & Strömmer, Riitta 1997. Menestyvä yritys. Oy Edita Ab, Helsinki.
- Kauppa- ja teollisuusministeriö 2000. Yrityksen perustamisopas - käytännön perustamistoimet. Oy Edita Ab, Helsinki.
- Koskinen, Antero & Laukkanen, Mauri & Vanhala, Sinikka 1994. Liiketoiminta ja johtaminen. Otava, Keuruu.
- Kotro, Mikko 2007. Yrityksen kannattavuus ja rahoitus. Edita Publishing Oy, Helsinki.
- Kujala, Johanna & Kuvaja, Sari 2002. Välittävä johtaminen – Sidosryhmät eettisen liiketoiminnan kirittäjinä. Talentum, Helsinki.
- Laukkanen, Mauri 2006. Yritykset tervetuloa! Kehittämistoimi seututalouden käynnistäjänä. Talentum media oy, Tampere.
- Raatikainen, Leena 2011. Liikeideasta liikkeelle. Edita publishing Oy, Helsinki.
- Rissanen, Tapio 2001. Yrittäjän käsikirja. Pohjantähti Polestar.
- Rope, Timo 1995. Markkinointiosaaminen. KY-palvelu Oy.

- Ruuskanen, Elina 2009. Liiketoimintasuunnitelma -Hub Tampere. Tampereen ammattikorkeakoulu. Liiketalouden opinnäytetyö.
- Tomperi, Soile 1998. Kirjanpito ja kannattavuus. Oy Edita Ab, Helsinki.

### **Painamattomat**


- Laurila, Aila Liisa 2010. Työelämän ja yrittämisen voi nähdä uusin silmin. Aamulehti. 22.10.2010. Luettu 1.2.2012.  
<http://hub tampere.files.wordpress.com/2011/03/aamulehti-22-2-20103.jpg>
- Finnvera Oyj 2011. Esittely. Luettu 28.12.2012. <<http://www.finnvera.fi/Finnveran-esittely>>
- Hub Tampere Oy 2010. Mistä on kyse? Luettu 27.1.2012.  
 <<http://hub tampere.wordpress.com/about/>>
- The-Hub.net 2011. About. Luettu 27.1.2012. <<http://the-hub.net/about.html>>
- Oinonen, Sami 2012. Hub hallituksen puheenjohtaja, Helsinki, 4.1.2012
- Patentti ja rekisterihallitus 2011. Osakeyhtiön perustamisilmoitus. Luettu 10.1.2012.  
 <<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html>>
- Patentti ja rekisterihallitus 2011. Osuuskunta. Luettu 10.1.2012.  
 <<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyrittymuodot/osuuskunta.html>>
- Ruuskanen, Elina 2011. Hub Host ja perustajajäsen, Tampere, 4.10.2011.
- Suomen tilastokeskus 2011. Kvantitatiivinen ja kvalitatiivinen tutkimus. Luettu 14.12.2011 <<http://www.stat.fi/tup/verkkokoulu/data/tt/01/04/index.html>>
- Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus 2011. Rahoitus. Luettu 4.1. 2012.  
 <<http://www.tekes.fi/fi/community/Rahoitus/311/Rahoitus/593>>
- Tilastokeskus 2011. Yritykset. Yritysrekisterin vuositilasto 2010. Luettu 4.2.2012  
 <[http://www.stat.fi/til/syr/2010/syr\\_2010\\_2011-11-25\\_tie\\_001\\_fi.html](http://www.stat.fi/til/syr/2010/syr_2010_2011-11-25_tie_001_fi.html)>
- Tornion kaupunki 2012. Kehittämispalvelut. Luettu 9.1. 2012  
 <<http://www.tornio.fi/kehittamispalvelut>>
- Tornion kaupunki 2008. TornioHaparanda kaupunkivisio 2020. Luettu 9.1.2012  
 <[www.tornio.fi/filewrap.php?c=&f=ToHavisio2020.pdf](http://www.tornio.fi/filewrap.php?c=&f=ToHavisio2020.pdf)>
- Vakuutustieto.net. Yrityksen pakolliset ja vapaaehtoiset vakuutukset. Luettu 7.1.2012  
 <<http://www.vakuutustieto.net/yrityksen-vakuutukset-pakolliset-ja-vapaaehtoiset-vakuutukset>>
- Ympäristö.fi 2011. Kestävä kehitys. Luettu 8.1.2012.  
 <<http://www.ymparisto.fi/default.asp?contentid=399256&lan=FI>>



Ympätistö.fi 2011. Mitä on kestävä kehitys. Luettu 8.1.2012.

<http://www.ymparisto.fi/default.asp?contentid=280280#a0>

## LIITTEET

|   |  |   |                  |
|---|--|---|------------------|
| Tyhjennä lomake   |  | Viranomaisen merkintöjä   |                  |
|   |  | /   |                  |
|                      |  | <b>PERUSTAMISILMOITUS</b><br>Osakeyhtiö, osuuskunta, säästöpankki,<br>säätiö, yhdistys ja muu yhteisö |                  |
| <b>Y1</b>   | Lomakkeella voitte ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, säätiörekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvolliseksi. Ilmoittakaa tällä lomakkeella myös ennakon määräämistä koskevat tiedot. Lähettäkää lomake osoitteella: PRH - VEROHALLINTO, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI |   |                  |
| <b>Yrityksen tai yhteisön nimi</b>  |  |   |                  |
| Toiminimi   |  | Yrityksen kieli   |                  |
| Rajan elinkeino- ja innovaatiokeskus  |  | <input checked="" type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi                             |                  |
| 2. Nimivaihtoehto   |  | 3. Nimivaihtoehto   |                  |
| Hub Tornio  |  |   |                  |
| <b>Kotipaikka (kunta)</b>   |  |   |                  |
| Tornio  |  |   |                  |
| <b>Muut mahdolliset toiminimet (Täyttäkää tarvittaessa)</b>   |  |   |                  |
| Rinnakkaistoiminimet (Toiminimen vieraskieliset käännökset)   |  |   |                  |
| Aputoiminimi  |  | Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa   |                  |
| Aputoiminimi  |  | Aputoiminimellä harjoitettava toimialan osa   |                  |
| <b>Yhteystiedot</b>   |  |   |                  |
| Postiosoite (katu/tie, talon nro, porras, huoneiston nro tai postilokero)                             |  | Postinumero   | Postitoimipaikka |
|   |  |   | Tornio           |
| Käyntiosoite (katu/tie, talon nro, porras, huoneiston nro)  |  | Postinumero   | Postitoimipaikka |
|   |  |   |                  |
| Puhelin   | Matkapuhelin   | Faksi   |                  |
|   |  |   |                  |
| Sähköposti  |  | Kotisivun www-osoite<br>www.teambotnia.fi   |                  |
|   |  |   |                  |
| <b>Yritys ilmoittautuu seuraaviin rekistereihin:</b>  |  |   |                  |
| <input checked="" type="checkbox"/> kaupparekisteriin (mukaan kuitti käsittelymaksusta)               | <input checked="" type="checkbox"/> arvonlisäverovelvollisten rekisteriin  | <input checked="" type="checkbox"/> työnantajarekisteriin   |                  |
| <input checked="" type="checkbox"/> säätiörekisteriin   | <input checked="" type="checkbox"/> ennakkoperintärekisteriin  | <input checked="" type="checkbox"/> Verohallinnon vakuutusmaksuverovelvollisten rekisteriin           |                  |
| <b>Yritysmuoto (Käyttäkää myös yritysmuotokohtaista liitelomaketta. Luettelo lomakkeen sivulla 2)</b> |  |   |                  |
| <input type="checkbox"/> Asunto-osakeyhtiö  | <input type="checkbox"/> Osuuskunta  | <input type="checkbox"/> Yhdistys   |                  |
| <input type="checkbox"/> Julkinen osakeyhtiö  | <input type="checkbox"/> Säätiö  | <input type="checkbox"/> Muu, mikä? _____   |                  |
| <input checked="" type="checkbox"/> Osakeyhtiö (=yksityinen osakeyhtiö)                               | <input type="checkbox"/> Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike   |   |                  |
| <b>Tilikausi</b>  |  |   |                  |
| Tilikausi (pv.kk - pv.kk)   |  | Ensimmäisen tilikauden päättymispäivä (pv.kk.vvvv)  |                  |
|   |  |   |                  |

## OSAKEYHTIÖN PERUSTAMISILMOITUS

Liite 1

2 (3)

Y1

|   |  |
|---|--|
| Yritys on perustettu yritysmuodon muutoksen seurauksena (Katsokaa täyttöohje) |  |
| Edeltäjän täydellinen nimi tai toiminimi                                      | Yritys- ja yhteisötunnus tai henkilötunnus |

|   |                      |
|---|----------------------|
| Toiminta aloitetaan myöhemmin (Ei vaikuta kaupparekisterin rekisteröintiin, katsokaa täyttöohje.) |                      |
| <input checked="" type="checkbox"/>   | 1.1.2014 alkaen, pvm |

|   |                      |                                       |
|---|----------------------|---------------------------------------|
| Verohallinnolle tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö ja/tai yritys esim. tilitoimisto |                      |                                       |
| Nimi<br>Team Botnia Oy  |                      | Yritys- ja yhteisötunnus<br>1508288-9 |
| Postiosoite<br>Hallituskatu 9   | Postinumero<br>95400 | Postitoimipaikka<br>Tornio            |
| Puhelin<br>0500 700 249   | Matkapuhelin         |                                       |
| Faksi   | Sähköposti           |                                       |

|  |                      |                            |
|--|----------------------|----------------------------|
| Kauppa- tai säätiörekisterille tästä ilmoituksesta lisätietoja antava henkilö ja/tai yritys (asiamies) |                      |                            |
| Yrityksen nimi<br>Team Botnia Oy   |                      | Henkilön nimi              |
| Postiosoite<br>Hallituskatu 9  | Postinumero<br>95400 | Postitoimipaikka<br>Tornio |
| Puhelin<br>0500 700 249  | Matkapuhelin         |                            |
| Faksi  | Sähköposti           |                            |

|             |
|-------------|
| Lisätietoja |
|             |
|             |
|             |

## YRITYSMUOTOKOHTAISET LIITELOMAKKEET (Täyttäkää yksi seuraavista lomakkeista.)

- 1 OSAGEYHTIÖ/JULKINEN OSAGEYHTIÖ
- 1B ASUNTO-OSAGEYHTIÖ/VAKUUTUSOSAGEYHTIÖ/  
JULKINEN VAKUUTUSOSAGEYHTIÖ
- 2 OSUUSKUNTA/OSUUSPANKKI
- 3 ULKOMAISEN ELINKEINONHARJOITTAJAN  
SIVULIIKE
- 4 KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ/  
JULKINEN KESKINÄINEN VAKUUTUSYHTIÖ/  
VAKUUTUSYHDISTYS
- 5 ASUMISOIKEUSYHDISTYS/ASUKASHALLINTOALUE/  
EUROOPPALAINEN TALOUDELLINEN ETUYHTYMÄ/  
MUUALLA REKISTERÖIDYN ETUYHTYMÄN SUOMESSA  
OLEVA TOIMIPAIKKA/HYPOTEEKKIYHDISTYS/  
SÄÄSTÖPANKKI/VALTION LIKELAITOS
- 11 SAATIO
- 12 YHDISTYS

Täyttäkää myös lomakkeen sivu 3, jos olette ilmoittautunut sivulla 1 arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin tai vakuutusmaksuverovelvolliseksi.

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

Henkilötietolain 24 §:n mukainen informaatio lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä on saatavissa Internetistä osoitteesta [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi) sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.

Y1

|   |                      |                            |
|---|----------------------|----------------------------|
| <b>Verohallintoon ilmoitettava postiosoite</b>  |                      |                            |
| Merkitkää rasti ruutuun, jos postiosoite on sama kuin sivulla 1 ilmoitettu yleiseen käyttöön tarkoitettu osoitetieto.<br>Muussa tapauksessa täyttäkää alla olevalle riville osoitetiedot. |                      |                            |
| Postiosoite<br>Hallituskatu 9   | Postinumero<br>95400 | Postitoimipaikka<br>Tornio |

|   |
|---|
| <b>Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (Toimiala, jota yritys harjoittaa päätoimenaan.)</b> |
| Liiketilojen vuokraus   |

|  |  |
|--|--|
| <b>Arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen</b>                       |  |
| Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi                                  | Ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi ostoista tai omasta käytöstä |
| <input checked="" type="checkbox"/> 1.1.2014 alkaen, pvm                 | <input checked="" type="checkbox"/> 1.1.2014 alkaen, pvm             |
| Ulkomainen elinkeinonharjoittaja ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi | vain ilmoituksenantovelvolliseksi                                    |
| <input type="checkbox"/> alkaen, pvm                                     | <input type="checkbox"/> alkaen, pvm                                 |
| <input type="checkbox"/> Harjoittaa ainoastaan alkutuotantoa             |  |

|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>Arvonlisäverovelvolliseksi hakeutuminen</b>         |   |  |
| Kiinteistön käyttöoikeuden luovuttaja (AVL 12 ja 30 §) | Vähäisen liiketoiminnan harjoittaja, yleishyödyllinen yhteisö tai uskonnollinen yhdyskunta (AVL 12.1 §) |  |
| <input type="checkbox"/> alkaen, pvm                   | <input type="checkbox"/> alkaen, pvm  |  |
| Ulkomaalainen elinkeinonharjoittaja (AVL 12.2 §)       | Ulkomainen kaukomyynti (AVL 63 a §)   | Yhteisöhenkijä (AVL 26 f §)                        |
| <input type="checkbox"/> alkaen, pvm                   | <input type="checkbox"/> alkaen, pvm  | <input type="checkbox"/> (pv.kk.vvvv - pv.kk.vvvv) |
| Alkutuottaja hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi       | <input type="checkbox"/> alkaen, pvm  |  |
| Tilikauden liikevaihto (AVL 3 §)                       | euroa   |  |

|   |  |  |
|---|--|--|
| <b>Ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen, perustelut</b>         |  |  |
| <input type="checkbox"/> Vähäinen toiminta ALV 3 §                    | <input type="checkbox"/> Rahoituspalvelut ALV 41 §                               | <input type="checkbox"/> Yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdyskunnan arvonlisäveroton toiminta ALV 4-5 § |
| <input type="checkbox"/> Terveysten- ja sairaanhoitopalvelut ALV 34 § | <input type="checkbox"/> Vakuutuspalvelut ALV 44 §                               | <input type="checkbox"/> Muu veroton toiminta, mikä?   |
| <input type="checkbox"/> Sosiaalihuoltopalvelut ALV 37 §              | <input type="checkbox"/> Esiintymispalkkiot tai tekijänoikeuskorvaukset ALV 45 § |  |
| <input type="checkbox"/> Koulutuspalvelut ALV 39 §                    | <input type="checkbox"/> Kiinteistöluovutukset ALV 27 §                          |  |

|  |  |
|--|--|
| <b>Vakuutusmaksuverovelvollisuutta koskevat tiedot</b>   |  |
| Ilmoittautuu vakuutusmaksuverovelvolliseksi              |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> 1.1.2014 alkaen, pvm |  |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| <b>Tilinumero</b> |     |
| IBAN              | BIC |

|   |  |
|---|--|
| <b>Palkanmaksua koskevat tiedot</b>                           |  |
| Ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi | Ilmoittautuu merityötuloa maksavaksi työnantajaksi |
| <input checked="" type="checkbox"/> 1.1.2014 alkaen, pvm      | <input type="checkbox"/> alkaen, pvm               |

|   |                                    |
|---|------------------------------------|
| <b>Oma-aloitteisten verojen ilmoitus- ja maksujaksoa koskevat tiedot</b><br>(Täyttäkää tämä kohta vain, jos toiminnan aloittamisvuoden liikevaihto on enintään 50 000 euroa ja haluatte päästä pidennettyyn ilmoitus- ja maksujaksoon.) |                                    |
| Kuluvan kalenterivuoden liikevaihto (Liikevaihtoon luetaan kaikki yrityksen Suomessa ja ulkomailla tapahtuvat myynnit.)<br>euroa  |                                    |
| Haluttu ilmoitus- ja maksujakson pituus (Täyttäkää tämä kohta vain silloin, kun haluatte lyhyemmän ilmoitus- ja maksujakson kuin mihin liikevaihtonne oikeuttaisi, kts. täyttöopas.)  |                                    |
| <input type="checkbox"/> 1 kk   | <input type="checkbox"/> 1/4 vuosi |

Y1

|  |  |
|--|--|
| <b>Ennakkoperintärekisteriin hakeutuva täyttää</b>       |  |
| Hakeutuu ennakkoperintärekisteriin (EPL 25 §)            |  |
| <input checked="" type="checkbox"/> 1.1.2014 alkaen, pvm |  |

|   |  |
|---|--|
| <b>Ennakkoveron määräämistä koskevat tiedot</b> |  |
| Ensimmäisen tilikauden arvioitu liikevaihto     | Ensimmäisen tilikauden arvioitu verotettava tulo |
| 260 000 euroa                                   | 67 600 euroa                                     |

|                    |
|--------------------|
| <b>Lisätietoja</b> |
|                    |
|                    |

Tämä lomake oli tukirunkona haastateltaessa Elina Ruuskasta Hub -Tampereen tiloissa 5.10.2011. Haastattelu kesti noin 30 minuuttia. Samaa lomaketta käytin myös sähköpostihaastattelussa johon vastasi Hub -Helsingin hallituksen puheenjohtaja Sami Oinonen 4.1.2012.

1 Mitkä olivat suurimmat haasteet Hubia perustaessa?

2 Mitkä ovat Hubin toiminnan edellytykset?

3 Mitä Hub – tarjoaa potentiaaliselle asiakkaalle?

4 Ketkä ovat asiakkaitanne?

5 Mitkä ovat tärkeimmät edut asiakkaille Hubissa?

6 Millä tavoin markkinoitte Hubia?

7 Miten pidätte yhteisöllisyyttä yllä Hubin asiakkaiden kesken?

8 Miten saatte eri Hubin eri toimijat verkostoitumaan toistensa kanssa?

9 Mitä hyötyjä Hub Helsinki/Tampere on saanut Hub – lisenssiltä?

10 Minkälainen rooli hostilla on Hubissa?

11 Mitä erityistaitoja Hub Hostilta vaaditaan?

12 Onko Hubilla muita henkilöstötarpeita kuin Host?

13 Montako ihmistä Hub – Helsinki/Tampere työllistää?

14 Uskotko että Hubin kaltainen malli voi toimia myös pienemmässä mittakaavassa?

Miksi?

15 Onko yhtiömuodon valinnalla teidän mielestä merkitystä Hubia perustettaessa?

Miksi?

16 Mitkä ovat avainsanat Hubin työkuultuurissa?

17 Millaista tuotekehittelyä Hubissa on mahdollista tehdä?

18 Mitä terveisiä lähettäisit Tornio uudelle Hub – yrittäjille?

## ELINKEINO- JA INNOVAATIOKESKUKSEN BUDJETTI

Liite 3

1 (2)

| Elinkeino- ja innovaatiokeskus BUDJETTI |                          |                 |                 |                 |                  |
|---|--------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| <b>Menot</b>                            |                          |                 |                 |                 |                  |
| Henkilöstökulut                         | Vuosi                    | 2014            | 2015            | 2016            | Yhteensä         |
|   | Palkka Host              | € 13 200        | € 16 800        | € 19 200        | € 49 200         |
|   | Palkka Host              | € 13 200        | € 16 800        | € 19 200        | € 49 200         |
|   | Palkka Toiminnan johtaja | € 14 400        | € 18 000        | € 21 600        | € 54 000         |
|   | <b>Yhteensä</b>          | <b>€ 40 800</b> | <b>€ 51 600</b> | <b>€ 60 000</b> | <b>€ 152 400</b> |
| Ostopalvelut                            |                          |                 |                 |                 | Yhteensä         |
|   | Markkinointi             | € 20 000        | € 25 000        | € 15 000        | € 60 000         |
|   | Tapahtumat               | € 15 000        | € 17 500        | € 20 000        | € 52 500         |
|   | Valmennuspalvelut        | € 25 000        | € 25 000        | € 30 000        | € 80 000         |
|   | Tietotekniset palvelut   | € 1 000         | € 1 000         | € 500           | € 2 500          |
|   | <b>Yhteensä</b>          | <b>€ 61 000</b> | <b>€ 68 500</b> | <b>€ 65 000</b> | <b>€ 194 500</b> |
| Kiinteistön kulut                       |                          |                 |                 |                 | Yhteensä         |
|   | Vuokra                   | € 30 000        | € 35 000        | € 35 000        | € 100 000        |
|   | Vesi                     | € 800           | € 1 000         | € 1 000         | € 2 800          |
|   | Sähkö                    | € 1 400         | € 1 500         | € 1 500         | € 4 400          |
|   | Internet ja puhelin      | € 800           | € 1 000         | € 1 000         | € 2 800          |
|   | Siivous ja huolto        | € 2 000         | € 2 000         | € 2 000         | € 6 000          |
|   | Vakuutukset              | € 5 000         | € 5 000         | € 5 000         | € 15 000         |
|   | <b>Yhteensä</b>          | <b>€ 40 000</b> | <b>€ 45 500</b> | <b>€ 45 500</b> | <b>€ 131 000</b> |

| Laitteet              |                                  |                  |                  |                  | Yhteensä         |
|-----------------------|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                       | Tietokoneet                      | € 5 000          | € 0              | € 0              | € 5 000          |
|                       | Toimistotarvikkeet               | € 500            | € 500            | € 500            | € 1 500          |
|                       | Huonekalut ja sisustustarvikkeet | € 15 000         | € 5 000          | € 0              | € 20 000         |
|                       | Keittiötarvikkeet                | € 2 000          | € 0              | € 0              | € 2 000          |
|                       | Äänentoistolaitteet              | € 1 500          | € 0              | € 0              | € 1 500          |
|                       | Videolaitteet                    | € 3 500          | € 0              | € 0              | € 3 500          |
|                       | <b>Yhteensä</b>                  | <b>€ 27 500</b>  | <b>€ 5 500</b>   | <b>€ 500</b>     | <b>€ 33 500</b>  |
|                       |                                  |                  |                  |                  |                  |
| Muut kulut            | Hub-lisenssi                     | <b>€ 30 000</b>  | <b>€ 0</b>       | <b>€ 0</b>       | <b>€ 30 000</b>  |
|                       |                                  |                  |                  |                  |                  |
|                       |                                  | 2014             | 2015             | 2016             | Yhteensä         |
| <b>Tulot yhteensä</b> |                                  |                  |                  |                  |                  |
|                       | Täysipäivjäsenyydet              | € 126 000        | € 147 000        | € 168 000        | € 441 000        |
|                       | Puolipäivjäsenyydet              | € 66 000         | € 82 500         | € 99 000         | € 247 500        |
|                       | Etjäsenyydet                     | € 21 900         | € 29 200         | € 36 500         | € 87 600         |
|                       | Koulutus- ja tapahtumajäsenyydet | € 48 000         | € 60 200         | € 80 000         | € 188 200        |
|                       |                                  | <b>€ 261 900</b> | <b>€ 318 900</b> | <b>€ 383 500</b> | <b>€ 964 300</b> |
|                       |                                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>Menot yhteensä</b> | Henkilökulut                     |                  |                  |                  | € 152 400        |
|                       | Ostopalvelut                     |                  |                  |                  | € 194 500        |
|                       | Kiinteistön kulut                |                  |                  |                  | € 131 000        |
|                       | Laitteet                         |                  |                  |                  | € 33 500         |
|                       | Hub-lisenssi                     |                  |                  |                  | € 30 000         |
|                       |                                  |                  |                  |                  | <b>€ 541 400</b> |