

Alustava liiketoimintasuunnitelma Suomeen tulevalle yritykselle - case Arboristi

Anni Orrav



Tekijä(t) Anni Orrav	
Koulutusohjelma Liiketalous	
Raportin/Opinnäytetyön nimi Alustava liiketoimintasuunnitelma Suomeen tulevalle yritykselle - case Arboristi	Sivu- ja liitesivumäärä 40 + 1
<p>Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää liiketoimintamahdollisuuksia Suomeen perustettavalle puunhoitoalalla toimivalle asiakasyritykselle. Toimeksiantajayritys on toiminut Virossa koko Viron laajuisesti puisto- ja maisemametsien sekä viheralueiden hoidon ammattilaisena vuodesta 1996 alkaen.</p> <p>Toiminnallisessa opinnäytetyössä käsitellään oleellisimpia asioita yrityksen perustamisen mahdollisuuksista Suomessa ja liiketoimintasuunnitelman toteuttamista teoreettisesta näkökulmasta. Työssä käsitellään yrityksen perustamisprosessia, liiketoimintasuunnitelmaa ja sen eri vaiheita, perustamisilmoitusta, lupia ja verotusta sekä, mistä ulkomaalainen yritys saa apua ja neuvontaa tarvittaessa.</p> <p>Tämän lisäksi työssä tarkastellaan Suomen toimintaympäristöä, lainsäädäntöä ja kilpailutilannetta. Opinnäytetyön tuotoksena syntyy alustava liiketoimintasuunnitelma palveluiden tuomiseksi Suomen markkinoille.</p> <p>Tärkeimmät työvaiheet ovat tietoperustan kerääminen ja strategian sekä liiketoimintasuunnitelman suunnittelu. Oleellista tietoa kerättiin kirjallisuudesta, internetlähteistä, lainsäädännöstä sekä toimeksiantajalta.</p>	
Asiasanat: yrittäjyys, yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma, arboristi	

Sisällys

1	Johdanto.....	1
2	Yrittäminen Suomessa	2
2.1	Yrityksen verovelvollisuudet Suomessa	2
2.2	Apua yrityksen perustamiseen	3
3	Liiketoimintasuunnitelma	5
3.1	Liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja merkitys	5
3.1.1	Lähtökohtatilanne	6
3.1.2	Ympäristöanalyysi	7
3.1.3	Kilpailuanalyysi	8
3.1.4	Strategia	9
3.1.5	Segmentointi ja kohderyhmä.....	9
3.1.6	Markkinointi.....	10
3.1.7	Henkilöstösuunnitelma	10
3.1.8	Taloussuunnitelma	11
3.1.9	Riskit	11
3.2	Yrityksen perustaminen	12
3.3	Yritysmuodon valinta	13
3.3.1	Toiminimi	13
3.3.2	Osakeyhtiö.....	14
3.3.3	Avoin tai kommandiittiyhtiö.....	16
3.3.4	Kevytyrittäjäyys.....	16
3.3.5	Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike.....	17
4	Esimerkkiyritys puunhoitoalalta.....	18
4.1	Arboristin osaamisen merkitys.....	18
4.2	Yrittäjän ja liikeidean historia	19
4.3	Liiketoiminnan lähtökohdat Suomeen tulossa.....	20
5	Alustava liiketoimintasuunnitelma	22
5.1	Suomi liiketoimintaympäristönä	22
5.1.1	Poliittinen ympäristö	22
5.1.2	Taloudellinen ympäristö	22
5.1.3	Sosiaalinen ympäristö	23
5.1.4	Teknologinen ympäristö	24
5.1.5	Ekologinen ympäristö	24
5.1.6	Lainsäädännöllinen ympäristö.....	25
5.2	Kilpailukeinot.....	26
5.3	Strategia.....	27
5.4	Asiakasanalyysi	28

5.4.1	Asiakassegmentit	29
5.5	Markkinointi.....	30
5.5.1	Tuotteet ja palvelut	32
5.5.2	Hinnoittelu.....	32
5.6	Henkilöstösuunnitelma.....	37
5.7	Taloussuunnitelma.....	38
5.8	Riskit	38
6	Yhteenveto ja johtopäätökset.....	39
	Lähteet	41
	Liitteet.....	45
	Liite 1. Kilpailuanalyysi	45

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena oli laatia ja tutkia liiketoimintasuunnitelma mahdollisuuksista Suomessa puunkaato- ja maisemahoito alalla toimivalle toimeksiantaja yritykselle. Opinnäytetyön aiheen valinta sai alkunsa toimeksiantajan useista neuvontapyynnöistä kysynnän lisääntyessä Suomen markkinoilla ja kiinnostuksesta Suomen liiketoimintamarkkinoita kohti. Lisäksi kirjoittajan oma tuntemus yrityksen pitkästä historiasta Virossa ja yrittäjän erikoisosaamisesta edisti työn tekemistä sekä herätti voimakkaasta kiinnostuksesta selvittää yrityksen liiketoimintamahdollisuuksia Suomessa. Toimeksiantajayrittäjä ja yrityksen johtaja on lähipiirini jäsen. Tästä syystä olen voinut seurata lähietäisyydeltä työssä käsiteltävää aikaisempaa toimintaa ja sen kehittämistä. Yritykselle ei ole aikaisemmin laadittu lainkaan liiketoimintasuunnitelmaa, joten yrityksen laajentaessa toimintaansa päätettiin laatia alustava liiketoimintasuunnitelma.

Toiminnallinen opinnäytetyö rakentuu siten, että teoriaosassa käymme läpi yleisesti asioita yrittäjyydestä ja yrityksen perustamismahdollisuuksista Suomessa. Työssä tarkastellaan lyhyesti yrityksen perustamisvaiheita sekä sopivan yritysmuodon valintaa. Työssä kuvaillaan, miten yritystoiminnassa päästään Suomessa alkuun ja millaisia seikkoja, lakeja sekä muita asioita tulee ottaa huomioon yritystä perustettaessa ja mistä ulkomainen yrittäjä saa mahdollisesti apua. Opinnäytetyössä käsitellään vain toimeksiantajalle tarpeellista tai hyödyllistä tietoa.

Työn empiirisessä osuudessa laaditaan yrittäjän tietoja hyödyntäen alustava liiketoimintasuunnitelma toimeksiantajayritykselle ja tutkitaan Suomen toimintaympäristöä, kilpailutilannetta sekä liikeidean ja strategian luomista.

Työn tavoitteena on saada vastauksia muun muassa seuraaviin kysymyksiin:

1. Miten yritys perustetaan Suomessa ja millainen on sopiva yhtiömuoto perustettavalle yritykselle?
2. Millainen Suomi on liiketoimintaympäristönä?
3. Millaisia lupia tarvitaan palvelun tarjoamiseksi Suomessa?

Opinnäytetyön tuloksena syntyi jo toimivalle yritykselle apupaketti uusille markkinoille tulon suunnitteluun ja alustava liiketoimintasuunnitelma, jossa tarkastellaan toimeksiantajayrityksen toimintaan vaikuttavia tekijöitä Suomessa. Alustavaa liiketoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää välineenä yrityksen tulevaa toimintaa suunniteltaessa tai sitä täydentäessä niin yrityksen kotimaassa kuin myös Suomessa.

2 Yrittäminen Suomessa

Suomea sanotaan pieneksi maaksi, mutta verrattuna Viroon on se huomattavasti laajempi markkina-alue. Suomen tilastokeskuksen kyselyiden ja tutkimusten mukaan yrittäjien ja yritysten liikkuvuus Suomen ja Viron välillä on erittäin vilkasta. Suomen taloudellinen ja poliittinen tilanne sekä maantieteellinen ja kulttuurinen läheisyys Viron kanssa tekevät liiketoiminnan siirtämisestä Suomeen houkuttelevaa. Suomessa toimivien virolaisten liiketoiminta on vielä varsin pienimuotoista. Pääasiassa virolaistaustaiset yritykset ovat Suomeen pysyvästi muuttaneiden virolaisten perustamia mikro-, perhe- tai pienyrityksiä. Verohallinnon teettämään tutkimuksen mukaan Suomessa toimii vuonna 2019 noin 6482 virolaistaustaista yrittäjää. Yleisin toimiala, joilla virolaistaustaiset yritykset toimivat on rakennusala. Yli 43 prosenttia virolaistaustaisista yrityksistä on keskittynyt rakennusalalle. Toiseksi eniten löytyy yrittäjiä tukku- ja vähittäiskaupassa, jonka jälkeen tulevat hallinto- ja kiinteistöpalvelut ja muut henkilöstö ja tiedepalvelut. Henkilöstöpalveluissa korostuvat parturi-, kampaamo- ja kauneudenhoitoala. Hallinto- ja tukipalveluissa korostuvat siivouspalvelu ja henkilöstövuokraus. Erikoisosaamista vaativilta aloilta löytyy virolaistaustaisia yrittäjiä melko vähän. Suurin osa virolaistaustaisista yrityksistä toimii Uudenmaan alueella. (PK-yritykset ja Aluepalvelut 2012, 25–30; Tilastokeskus 2007; Verohallinto 2019)

Ennen yritystoiminnan aloittamista Suomessa on hyödyllistä tutustua paikallisiin käytäntöihin. Tämä helpottaa sulautumisessa vieraan maan yrityskulttuuriin mahdollisimman sujuvasti. Suurimmat erot yrityksen perustamisessa ja yritystoiminnassa Suomen ja Viron välillä löytyvät yrityspolitiikassa, byrokratiassa ja verotuksessa. Suomen ja Viron yhtiömuodot ovat melko samanlaisia, mutta Virossa yleisintä yhtiömuotoa eli Viron rajavastuuyhtiötä Suomesta ei löydy. Rajavastuuyhtiö muistuttaa eniten Suomessa tunnettua osakeyhtiötä. Virossa on tulotasosta ja tulomuodosta riippumatta kiinteä veroprosentti, josta jokainen maksaa tasavertaisesti veroa 20 prosenttia. Suomessa on käytössä progressiivinen verotus eli veroprosentti määräytyy tulojen mukaan ja yrityksen liikevoitto on myös verotettava tuloa. (PK-yritykset ja Aluepalvelut 2012, 22–24; Verohallinto 2019)

2.1 Yrityksen verovelvollisuudet Suomessa

Ulkomaisen yrityksen verovelvollisuuteen vaikuttaa, millaista toimintaa yritys harjoittaa ja millaisella yritysmuodolla sekä muodostuuko yritykselle kiinteä toimipaikka Suomeen. (Vero 2020b.)

Suomessa käytössä oleva yleinen kulutusvero eli arvonlisävero kohdistuu melkein kaikkien tavaroiden ja palveluiden kulutukseen. Yleinen arvonlisäverokanta on 24 prosenttia. Arvonlisävero on lisättävä tavaran tai palvelun myyntihintaan ja tilitettävä Verohallinnolle sähköisesti Oma-Vero asiointipalvelussa. Kun yritys on arvonlisäverorekisterissä se saa vähentää omiin ostoihinsa sisältyneen arvonlisäveron verotuksessa. Arvonlisäveroilmoitukset tehdään yleensä joka kuukauden 23. päivä riippuen verokaudesta ja verot maksetaan seuraavan kuukauden 12. päivä. Jokainen Suomessa asuva henkilö tai yritys, joka harjoittaa yritys- tai liiketoimintaa tai siihen rinnastettavaa toimintaa on verovelvollinen. Yrityksen yritysmuodolla ei ole merkitystä. Poikkeuksena on vähäinen liiketoiminta. Liiketoiminta on vähäistä silloin, kun yrityksen liikevaihto jää tilikaudelta alle 10 000 euron tai yritys ei ole hakeutunut verovelvolliseksi eikä sillä ole kiinteää toimipaikkaa Suomessa. (Holopainen 2019, 82.)

Suomessa on käytössä valtion apu eli arvonlisäveron alarajahuojennus sellaisille pienille yrityksille, jotka kuuluvat arvonlisäverorekisteriin ja joiden liikevaihto on alle 30 000 euroa tilikauden aikana. Alarajahuojennuksen määrä riippuu liikevaihdosta. Vuodesta 2021 alkaen täyden huojennuksen saa, jos liikevaihto jää alle 15 000 euron. Yli menevästä osuudesta, mutta alle 30 000 euron jäävästä liikevaihdosta saa huojennuksena vain osan arvonlisäverosta. (Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2021)

Suomessa on käytössä myös verohelpotus eli kotitalousvähennys. Vuonna 2021 voi hakea verotuksesta 40 prosentin kotitalousvähennystä ostetusta omistusasunnossa tai vapaa-ajan asunnossa suoritetusta työstä. Kotitalousvähennystä saa myös piha-alueen ja puutarhan hoidosta sekä lumitöistä. Vähennystä saa tavanomaisesta kotitalous-, kunnossapito- ja perusparannustyöstä sekä asennus ja- neuvontapalveluista. Enimmäismäärä kotitalousvähennyksen työosuudesta vuonna 2021 on 2250 euroa, josta omavastuu on 100 euroa. Vähennys lasketaan arvonlisäverollisesta hinnasta ja vähennystä saa vain työn osuudesta. Yrityksen verotuksesta puhutaan lisää kappaleessa 3.3. (Vero 2021a.)

2.2 Apua yrityksen perustamiseen

Yrityksen perustaminen alkaa liikeideasta, joka kannattaa miettiä mahdollisimman pitkälle, ennen kuin lähtee perustamaan yritystä. Neuvontapalveluita yrityksen perustamiseen tarjoavat kuntien elinkeinotoimistot, vero toimistot, yrittäjä- ja toimialajärjestöt, pankit sekä taloushallinnon palveluita tarjoavat tilitoimistot, joita löytyy niin Suomen kuin myös Viron puolelta, josta saa apua myös Viron kielellä; esimerkiksi 1Office on erikoistunut yrityksen perustamiseen liittyviin ja kirjanpito palveluihin. Tilitoimistot tarjoavat yleensä valmiita maksullisia paketteja tai konsultointipalveluita yritystoiminnan aloittamiseksi. InfoFinlandin

verkkosivuilta löytyy paljon tietoa eri kielillä muuttoa, koulutusta ja yrittäjyyttä koskeviin kysymyksiin. Esimerkiksi Yritys-Suomi on työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämä palvelukokonaisuus, josta löytyy paljon lisätietoa, joista aloittava tai jo toimintaa harjoittava yrittäjä voi hakea neuvoa yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa.

Uusyrityskeskuksesta saa maksutonta apua liikeidean hiomisessa sekä liiketoimintasuunnitelman ja laskelmien laatimisessa. Heillä on myös tarjolla ilmainen perustamisopas ladattavissa aloittavalle yrittäjälle ja he ovat edustettuina jopa 80 paikkakunnalla Suomessa. Apua eri yritysmuotojen verotuksellisesta kohtelusta ja verottajan vaatimista ilmoituksista perustamisvaiheessa saa parhaiden Verohallinnon sivuilta. (InfoFinland 2021)

Taulukko 1. Esimerkkejä neuvontaa ja apua tarjoavista tahoista (InfoFinland 2021.)

	Kirjanpito	Neuvontaa yrityksen perustamiseen	Konsultointi
InfoFinland		X	X
1Office	X	X	X
Uusyrityskeskus		X	X
Verohallinto		X	
Perustayritys		X	X
Yrittäjät		X	X
Asiakastieto		X	X

3 Liiketoimintasuunnitelma

Yrityksen perustamisen tärkein vaihe on liiketoiminnan suunnittelu. Yritystoiminnan aloittaminen tai laajentaminen vieraaseen maahan vaatii tarkan ja selkeän suunnitelman, johon kannattaa varata riittävästi aikaa. Kirjallinen liiketoimintasuunnitelma on yritystoiminnan runko, josta lähdetään liikeidea toteuttamaan. Ennen uuden toiminnan aloittamista on hyvä tutustua uuden maan toimintaympäristöön ja sen käytäntöihin eri näkökulmista. Toimintatavat, kulttuuri sekä kysyntä voivat olla hyvinkin erilaisia, mihin aikaisemmin on totuttu. Suunnitelman huolellinen laatiminen hyödyttää aloittavaa yrittäjää kuin myös mahdollisia rahoittajia ja liiketoimintakumppaneita. Sen avulla voi arvioida jo ennen yritystoiminnan aloittamista toiminnan menestymismahdollisuudet varsinkin vieraassa maassa. Valmista suunnitelmaa voi muokata ja täydentää myös yrityksen perustamiseen jälkeen. (Hesso, 10–19)

3.1 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen ja merkitys

Liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan kirjallista esitystä, jossa kuvataan yritystoiminnan eri osa-alueita tai tehdään parannuksia jo olemassa olevan toiminnan suunnitelmaan. Liiketoimintasuunnitelma on kokonaisvaltainen, perusteltu kuvaus yrityksen toimintaympäristöstä, markkinoiden mahdollisuuksista sekä yrityksen toiminnasta, toimintaperiaatteista, resursseista ja niiden kehittämisestä. Liiketoimintasuunnitelmasta selviää kaikki yrityksen menestymiseen tarvittavat toimet ja minkälaista liiketoimintaa tullaan harjoittamaan eli liikeidea. Hyvä liiketoimintasuunnitelma kertoo mahdollisimman tarkasti yrityksen päämäärät ja tavoitteet: miten ja kenelle tehdään ja mikä on yrittäjälle kilpailuetua tuovat tekijät, jolla yritys pyrkii menestymään markkinoilla. Se kuvaa tarkasti yrityksen ansaintalogiikan ja keinot, joilla yritys aikoo tehdä tulosta ja miten se pärjää kilpailussa luomalla lisäarvoa asiakkailleen. Liiketoimintasuunnitelmaan tulee sisällyttää markkinointi- ja myyntistrategiat, joista ilmenee, kuinka suuri asiakaskunta yrityksen tavoitteena on, keitä asiakkaat ovat ja millaisia asiakassuhteita yritys pyrkii luomaan. Sen lisäksi tulee käsitellä edellytykset, joilla saadaan yritystoiminta kannattavaksi ja sekä arvioida toimialalla olevat riskit ja mahdollisuudet. (Hesso 2013, 12-15.)

Tarkasti ja hyvin laaditusta suunnitelmasta on hyötyä yrittäjälle itselleen kuin myös sidosryhmille, ja se luo hyvät lähtökohdat yrityksen onnistumiselle. Hyvä liiketoimintasuunnitelma kiteyttää yhteen tiedot yrittäjästä, hänen osaamisestaan, liikeideasta ja tulevasta toiminnasta sekä miten kaikki aiotaan toteuttaa. Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää toiminnan kehityksen runkona, jota jatkuvasti

kehittämällä mahdollistetaan toiminnan kannattavuuden parantaminen. (Hesso 2013, 12-15.)

Hyvä liiketoimintasuunnitelma on rakenteeltaan seuraavalainen (Hesso 2013, 11-21):

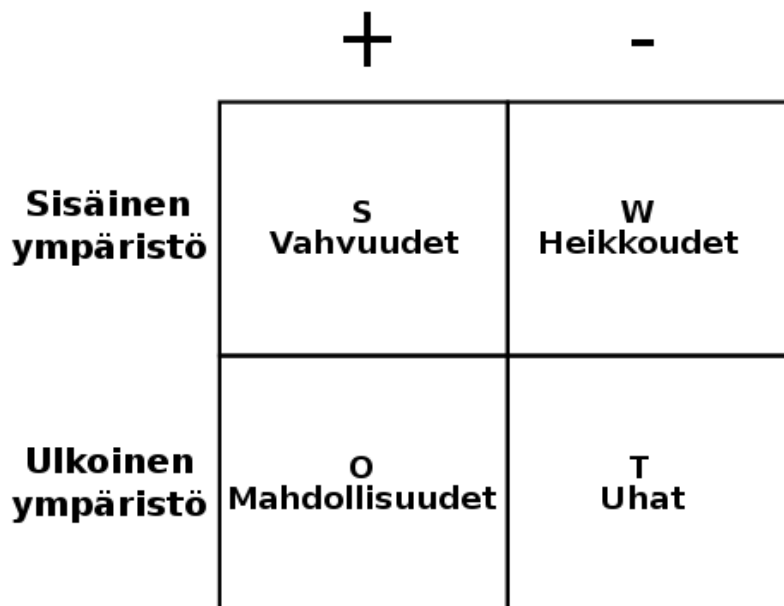
- lähtökohtatilanne: liikeidea, visio ja arvot
- ympäristöanalyysit
- kilpailuanalyysi
- strategia
- segmentointi ja kohderyhmä
- markkinointisuunnitelma
- tuotanto- ja henkilöstösuunnitelma
- taloussuunnitelma
- riskien arviointi

3.1.1 Lähtökohtatilanne

Yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa tulee ensin lähteä liikkeelle lähtötilanteesta. Toimivan yrityksen liiketoimintaprosessi on erilainen verrattuna aloittavan yrityksen liiketoimintaprosessiin. Aloittavan yrityksen suunnittelu keskittyy aluksi yritysidean rajaamiseen ja voimavarojen erittelyyn. Toimivan yrityksen liiketoiminnan suunnittelu etenee analysoitaessa yrityksen nykyistä sisäistä toimintaa ja toimintaympäristöä. (Hesso 2013, 11–12)

Yrityksen lähtötilanteen analysointiin sopii erittäin hyvin SWOT-analyysi. SWOT -lyhenne tulee englanninkielisistä sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). SWOT-analyysin tavoite on arvioida yrityksen sisäisiä vahvuuksia ja heikkouksia ja tuottaa selkeä kokonaiskuva yrityksen toiminnan tueksi. Yrityksen vahvuudet ovat sisäisiä tekijöitä, joihin yritys pystyy itse vaikuttamaan ja jonka perusteella toimintaa rakennetaan. Ulkoisessa ympäristössä tarkastellaan yrityksen tulevaisuuteen liittyviä mahdollisuuksia ja uhkia. Niihin ei yritys voi suoraan vaikuttaa. Heikkoudet ja uhat pyritään muuttamaan mahdollisuuksiksi. SWOT-analyysin pohjalta voidaan laatia päämäärät ja johtopäätökset sekä tehdä toimenpidesuunnitelma jatkoa varten. SWOT-analyysin kohteena voi olla myös yrityksen analysointi kokonaan tai myös kilpailijan toiminta. (Vuorinen 1976, 88-89.)

SWOT-analyysi on nelikenttäanalyysi, jossa kuvataan vasempaan puoliskoon myönteiset asiat ja oikeaan puoliskoon negatiiviset asiat. (Vuorinen 1976, 88-89.)



Kuvio 1. SWOT-analyysi (Viitala 2013b, luku 4.)

3.1.2 Ympäristöanalyysi

Ympäristöanalyysi tarkoittaa yrityksen toimintaympäristöön ja liiketoimintaan liittyvien toimialojen kuvausta. Toimintaympäristö koostuu ulkoisesta ja sisäisestä ympäristöstä. Toimintaympäristöä analysoitaessa voidaan hahmottaa yrityksen tulevaa toimintaympäristöä ja siinä odotettavissa olevia muutoksia. Yrityksen toimintaympäristöllä on suuri merkitys sen liiketoimintaan ja menestymiseen. Yrityksen on analysoitava mahdollisimman tarkasti toimintaympäristön vaikutusta toimialaan ja omaan toimintaan. Yrityksen ulkoista ympäristöä analysoitaessa selvitetään nykyhetken lisäksi erityisesti sellaisia tulevaisuuden näkymiä, joilla saattaa olla vaikutusta yrityksen toimintaan eli pelikenttä, jossa se toimii. (Hesso 2013, 34-45.)

Hyvä työkalu ulkoisen ympäristön tarkasteluun on PESTEL-analyysi. PESTEL-analyysissä tarkastellaan toimintaympäristöä ja sen vaikutuksia perustettavalle yritykselle poliittisten, taloudellisten, sosiaalisten, teknologisten, ekologisten sekä laillisten tekijöiden avulla. Poliittisia tekijöitä voivat olla lainsäädännön rajoitukset ja normit, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan; esimerkiksi talouspolitiikka, verot ja työlainsäädäntö. Taloudellisiin eli ekonomisiin tekijöihin vaikuttavat talouden kehitys, alueen tulotaso, työllisyys ja ostovoima. Taloudellisilla tekijöillä on selkeitä vaikutuksia yrityksen toiminnan suunnitteluun ja menestymisen mahdollisuuksiin. Jos ostovoima on heikko, markkinahinnat laskevat ja kilpailun merkitys kasvaa. Sosiaalisen ympäristön tarkastelussa käsitellään väestön ikärakennetta, kulttuurierojen vaikutuksia ja ihmisten arvoja ja mieltymyksiä, jotka vaikuttavat heidän kulutuskäyttäytymiseensä. Lisäksi väestön määrä, koulutustaso, tiheys

ja asuinpaikka voivat vaikuttaa liiketoimintaan. Teknologisia tekijöitä ovat informaatio- ja tietoliikenneyhteydet sekä sovellusten hyödyntäminen liiketoiminnassa. Teknologisella kehityksellä on vaikutusta asiakkaisiin, markkinointikanaviin sekä organisaation prosesseihin, joiden kehityksessä yrityksen tulee olla mukana. Ekologisiin tekijöihin luetaan luonnonvarat ja niiden uusiutumismahdollisuudet, melu, jätehuolto sekä ympäristöongelmat ja luonnonkatastrofien vaikutus liiketoimintaan. (Kamensky 2014, luku 6,5.)

PESTEL-analyysi on hyvä työkalu, jota kannattaa käyttää liiketoiminnan kehittämisessä tai suunniteltaessa uutta yritystoimintaa, koska analyysissä selitettävien tekijöiden tunnistaminen ja ennakointi saattavat tarjota yritykselle merkittävää kilpailuetua. (Kamensky 2014, luku 6,5.)

3.1.3 Kilpailuanalyysi

Yritys on erittäin harvoin markkinoilla yksin. Jokaisen yrityksen toimintaympäristöön kuuluvat myös kilpailijat. Ulkoinen ympäristöanalyysi kertoo, mitä taloudessa tapahtuu sekä mitä tekevät kilpailijat, missä sijaitsevat mahdolliset asiakkaat ja mitä asiakkaat haluavat. Ennen yritystoiminnan aloittamista on arvioitava tavoittaako yritys riittävästi asiakkaita sekä selviytyykö se kilpailussa. Markkinoilla saattaa olla kysyntää, mutta sitä ei välttämättä riitä kaikille alan yrityksille. Kilpailijat tulee analysoida tarkasti ja on tärkeää löytää heidän kilpailuetunsa perusta, koska on vaikea tunkeutua markkinoille, ellei yrityksellä ole vahvaa kilpailuetua. Ennen kilpailustrategian laatimista tulee kartoittaa yleistilanne eli, onko kilpailu rauhallista tai aggressiivista ja seurata kilpailutilanteessa tapahtuvia muutoksia. Strategian laatiminen yrityksen toimintaa varten on huomattavasti helpompaa, kun tunnetaan alueen kilpailukenttä riittävän hyvin. Kilpailuanalyysissa kannattaa määrittää tärkeimmät kilpailijat eli avainkilpailijat. (Hesso 2013, 46-47.)

Pirttilän (2000) mukaan kilpailijasta tulisi analysoida ainakin seuraavat tekijät:

- Mihin kilpailija kykenee?
- Miten kilpailija toimii?
- Missä kilpailija vaikuttaa?
- Mihin kilpailija pyrkii?

Mitä enemmän on tietoa kilpailijoista, sitä paremmin yritys pystyy erottumaan ja vastaamaan kilpailuun ja saavuttamaan kilpailuedun, joilla se pyrkii tyydyttämään tietyn asiakasryhmän tarpeet. (Hesso 2013, 46-47.)

”Mikäli yritys haluaa menestyä, on sen oltava parempi kuin kilpailijansa” (Lahtinen & Isoviita 1998, 58).

3.1.4 Strategia

Yrityksen strategia on suunnitelma sekä konkreettisia tekoja tavoitteiden saavuttamiseksi, jolla se luo kilpailuetua suhteessa muihin yrityksiin. Strategia antaa yrityksen toiminnalle tietyn suunnan ja näkyy selvästi yrityksen toiminnassa. Strategia kertoo, mitä tehdään ja miten, jotta saavutetaan yrityksen tavoite ja mihin yritys pyrkii eli visio. Hyvä strategia on tarkka, selkeä ja helposti ymmärrettävä sekä sen pitää toteutua yrityksen jokapäiväisessä arjessa. Se ottaa huomioon yrityksen nykyhetkisen tilan ja toimintaympäristön muutokset lähitulevaisuudessa. Pienen yrityksen strategia eroaa suuryrityksen strategiasta. Pienen yrityksen strategia voi näkyä yrittäjän omassa mielessä ja toimintatavoissa, joilla se luo kilpailuetua ja lisäarvoa asiakkaille. Suurissa yrityksissä strategia on huolellisesti analysoitu ja dokumentoitu liiketoimintamalli. (Hesso 2013, 76-85.)

Strategian lähtökohtana on yrityksen toiminta-ajatus, jonka tärkeimmät valinnat näkyvät liikeideassa. Strateginen suunnittelu keskittyy kolmeen kohtaan: kenelle myydään, mitä myydään ja miten toimitaan. (Viitala 2013a, luku 5.)

3.1.5 Segmentointi ja kohderyhmä

Toimintaympäristön valinnassa on tärkeintä varmistua, että yrityksellä on palvelun tarjoamiseksi riittävät edellytykset toimia Suomen markkinoilla ja, että kohdemaassa on riittävästi ostovoimaa ja asiakkaita. Asiakkaiden ryhmittelyä kuluttajiin ja yritysasiakkaisiin, joille lähdetään palvelua tarjoamaan, kutsutaan segmentoinniksi. Segmentointi on tärkeää yrityksen kannalta, koska eri segmenteille luodaan kysyntää eri tavoin.

Segmentointiprosessi alkaa markkina-alueen rakenteen ja ostoskäyttäytymisen tutkimisella, jossa selvitetään markkinan koko ja valitaan sopiva kohderyhmä. Huolellisesti valittu kohderyhmä, johon yritys kohdentaa markkinoinnin, takaa riittävästi asiakkaita. On tärkeää olla selvillä kenelle tuotteiden valmistaminen ja suunnittelu kohdistetaan.

(Bergström & Leppänen 2015, 132-134.)

Yritys tarvitsee aina asiakkaansa. Asiakkaiden avulla yritys tuottaa liikevoittonsa ja luo toiminnalleen kasvua. Ilman asiakkaita yrityksen toiminta ei siis olisi kannattavaa. Jokaisella asiakkaalla on jonkinlainen tarve, jota yritystoiminnalla pyritään tyydyttämään. Yrittäjän on selvítettävä, onko asiakkaita riittävästi. Asiakasanalyysiin kuuluu toimialan potentiaalisen kysynnän ja ostokäyttäytymisen analysointi, jolla selvitetään, onko asiakas valmis maksamaan palvelusta ja missä potentiaaliset asiakkaat sijaitsevat. Yrityksen täytyy tuntea asiakkaansa ja analysoida, mitä sellaista yritys voi tarjota, jota jo markkinoilla toimivilla yrityksillä ei ole. (Hesso 2013, 49-50.)

3.1.6 Markkinointi

Markkinointi on keskeinen osa yrityksen toiminnan suunnittelua ja sen päätavoitteena on mahdollistaa yrityksen kasvu ja yrityksen omien markkinointitavoitteiden saavuttaminen. Markkinoinnilla herätetään tulevan kohderyhmän kiinnostus ja sen avulla saadaan asiakas ostamaan yrityksen tarjoamaa tuotetta tai palvelua. Markkinoinnin suunnittelussa tulee ottaa huomioon markkinoinnin tavoitteet, kohderyhmät ja potentiaaliset asiakkaat, joita varten markkinointia tehdään. Markkinointisuunnitelman tulee olla sisällöltään toteutuskelpoinen ja markkinoinnin suunnittelu helpottuu huomattavasti, kun on tiedossa, kenelle markkinoidaan. Markkinoinnin kilpailukeinojen kehittämissuunnitelma on keskeinen osa markkinointisuunnitelmaa. (Hesso 2013, 100-110.)

Kohderyhmä on se potentiaalinen ryhmä, jolle palvelu on suunnattu, joiden kiinnostusta palvelua tai tuotetta kohtaan yritetään herättää markkinoinnin avulla. Kohderyhmää ei voi kuitenkaan määrittellä vain sijainnin tai iän avulla, vaan on tiedettävä ihmisten elämäntilanne ja niiden arvot sekä tarpeet. Mitä kapeampi ja tarkempi on kohderyhmä, sitä helpompi on löytää oikeat kanavat tavoittaa heidät. (Hesso 2013, 100-110.)

Tuotteiden tai palveluiden tulee olla juuri sellaisia, joita asiakas haluaa ostaa ja niiden hinta täytyy olla kilpailukykyinen verrattuna muihin alalla toimiviin toimijoihin. Asiakas haluaa tietää, mitä hyötyä hän saa, kun ostaa kyseisen tuotteen tai palvelun. (Hesso 2013, 100-110.)

Markkinoinnin suunnittelu voidaan jakaa strategiseksi suunnitteluksi eli pitkällä aikavälillä tapahtuvaksi suunnitteluksi tai operatiiviseksi eli lyhyemmän aikavälin suunnitteluksi. Pitkän aikavälin suunnitelma tehdään esimerkiksi vuodeksi tai sitä pidemmäksi ajaksi. Lyhyen aikavälin suunnitelma on esimerkiksi kausi- tai kuukausiluonteista suunnittelua. (Hesso 2013, 100-110.)

3.1.7 Henkilöstösuunnitelma

Liiketoimintaa ei voi harjoittaa ilman ihmisten mukanaoloa. Huolellinen suunnittelu takaa yritystoiminnan onnistumisen ja siitä saadaan tiedot, minkälaista henkilöstöä tarvitaan ja kuinka paljon. Jokaisessa yrityksessä on yksi tai useampi ydinosaaja, joka on sellainen henkilö, jonka työpanos on yrityksen toiminnan kannalta erittäin tärkeää. Ilman ydinosaajaa asiakas ei saa lisäarvoa, joka yrityksen strategiassa on suunniteltu. Kun liiketoiminta kasvaa, on löydettävä työntekijöiksi sellaisia henkilöitä, jotka pystyvät samaan tai parempaan lisäarvon luontiin, mihin ydinosaaja itse. Asiantuntijavaltaisella alalla hyvän

työntekijän löytäminen on vaikeaa. Henkilöstösuunnitelmassa esitetään välineet, miten mahdollinen henkilöstön hankinta organisoidaan tai henkilöstön työmotivaatiota kehitetään. Hyvinvoiva henkilöstö on yrityksen tärkein selkäranka ja voimavara. (Isokangas & Kinkki 2002, 247-248.)

3.1.8 Taloussuunnitelma

Terveen ja kukoistavan liiketoiminnan pohjalla on hyvin laadittu taloussuunnitelma, jota yritys pyrkii noudattamaan. Taloussuunnitelman tavoitteena on varmistaa, että tuotot ovat suuremmat kuin kustannukset ja taata yrityksen toiminnan kannattavuus.

Kannattavuudella tarkoitetaan voitollisen tuloksen tekemistä, jotta pystytään kattamaan kaikki toiminnan kustannukset. On tärkeää tietää, millaisia kustannuksia liiketoiminnan ylläpitämisestä syntyy, jotta liiketoiminnan kasvua voidaan tukea optimaalisesti. Yrityksen kustannukset jaetaan kiinteisiin sekä muuttuviin kustannuksiin. Kiinteät kustannukset ovat toistuvia eli vakioita; esimerkiksi palkat, vuokrat, sähkö- ja vesilasku. Muuttuvat kustannukset voivat olla kausiluonteiset väliaikaiset palkat, korjauskustannukset, polttoainekulut ja pienhankinnat. Kustannuslaskenta on erittäin suuressa roolissa kustannusten hallinnassa ja sen avulla voidaan lisätä yrityksen toiminnan tehokkuutta ja tuloksellisuutta. Kustannuslaskenta vaikuttaa tuotteiden ja palveluiden hinnoitteluun. (Hesso 2013, 154-155.)

3.1.9 Riskit

Jokaiseen yritystoimintaan liittyy erilaisia riskejä. Riskien ottaminen kuuluu olennaisesti yritystoimintaan. Riskien tunnistaminen, analysoiminen, hallinta ja niiden seuranta ja niihin varautuminen on erittäin tärkeää. Hyvän riskianalyysin tehnyt yritys pystyy toimimaan myös vaikeissa olosuhteissa ja minimoimaan riskien vaikutukset liiketoimintaan. Riskejä on olemassa erilaisia. Liikeriskeihin vaikuttavat markkinoilla olevat muut kilpailijat, asiakkaiden maksuvaikeudet, yrityksen kannattavuuden heikentyminen tai taloudellisen ympäristön tapahtumat. Vahinkoriskejä ovat omaisuusvahingot, rikokset, vahingonkorvausvaatimukset ja henkilöriskit. Riskeihin on hyvä varautua ja riskejä voidaan hallita niitä vähentämällä ja välttämällä. Osa riskeistä on mahdollista siirtää esimerkiksi vakuutusyhtiöiden vastuulle tai maksuvaikeuksien kohdalla voidaan laskujen perintä ulkoistaa. Osa riskeistä kuuluvat osaksi yritystoimintaa ja ne yrityksen täytyy kantaa itse. Yritystoiminnan riskejä tulee kartoittaa ja laatia riskianalyysi riskeistä, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaan eniten. (Hesso 2013, 168-172.)

3.2 Yrityksen perustaminen

Kun yritysidea, liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat ovat kunnossa, ei yrityksen perustaminen ole vaikeaa. Ennen varsinaisen liiketoiminnan aloittamista täytyy hoitaa kuntoon muutamat perusasiat kuten sopimukset, erilaiset luvat, ilmoitukset ja vakuutukset. Suurimmassa osassa toimialoja ei tarvita viranomaisten erikseen myöntämää lupaa palvelun tarjoamiseksi, mutta joillakin toimialoilla voi kuitenkin joutua selvittämään toiminnan luvanvaraisuuden. Ennen yrityksen perustamista on hyvä varmistaa toiminnan luvanvaraisuus ja muodostuuko yritykselle kiinteä toimipaikka Suomeen. Kiinteä toimipaikka vaikuttaa verovelvollisuuksiin Suomessa. (Holopainen 2019, 87.)

Yrityksen voi perustaa Suomeen kuka tahansa henkilö kansalaisuudesta riippumatta, jolla on pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella. Yrittäjänä työskentelyyn Suomessa täytyy hakea yrittäjän oleskelulupaa ja yrittäjän täytyy tehdä itse yrityksessä töitä, jotta lupa myönnetään. Yrittäjän oleskeluluvan voi hakea Patentti- ja rekisterihallituksesta tai verkossa Enter Finland -palvelun kautta. (Yrittäjäksi Suomeen, 2020.)

Yrityksen voi perustaa sähköisesti Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilla, joka ylläpitää kaupparekisteriä. Perustamisilmoituksia on mahdollista tehdä myös paperisena ja toimittaa paikalliseen maistraattiin tai suoraan postitse Patentti- ja rekisterihallitukselle. Nopein ja edullisin tapa on tehdä perustamisilmoitus yritys- ja yhteisötietojärjestelmän (YTJ) palvelussa, josta löytyy valmis perustamispaketti, jossa on asiakirjapohjat, ilmoituslomakkeet ja ohjeet. Yrityksen perustamisen yhteydessä on mahdollista hoitaa useat tarvittavat viranomaisilmoitukset. Kaikkien yhtiömuotojen, pois lukien yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, täytyy ilmoittautua kaupparekisteriin. Samalla lomakkeella hoituu myös arvonlisäverovelvolliseksi ilmoittautuminen Verohallinnolle sekä työnantaja- ja ennakkoperintärekisteriin ilmoittautuminen. Rekisteröintipäätöksen saa yleensä 3-4 viikon kuluttua ilmoituksen jättämisestä, jonka jälkeen yritys voi alkaa laskuttamaan asiakkaita. (Yritys- ja yhteistietojärjestelmä 2020.)

Rekisteröimisen jälkeen saadaan yritykselle yritystunnus. Yritystunnus eli Y-tunnus on Patentti- ja rekisterihallituksen tai Verohallinnon antama arvonlisäverotunniste yritykselle. Se koostuu seitsemästä numerosta, väliviivasta ja tarkistusmerkkistä: esimerkiksi 1234567-0. Yritystunnus yksilöi yrityksen ja tunnus kirjataan yrityksen kaikkiin laskuihin ja muihin asiapapereihin, mutta se ei anna kuitenkaan tarkkaa tietoa, onko yritystä rekisteröity Verohallinnon rekisteriin tai kaupparekisteriin. Yrityksen kuulumisen veronhallinnon, arvonlisäveron- ja työnantajarekisteriin voi tarkistaa erikseen YTJ-yrityshausta, Patentti- ja rekisterihallituksesta tai Verohallinnosta. (Yritys- ja yhteistietojärjestelmä 2020.)

Perustusasiakirjoja laadittaessa voidaan tarvita yritykselle pankkitili valmistavia toimia varten ja on suositeltavaa hankkia kirjanpitäjä tulevan toiminnan avuksi eli säännöllisten työntajailmoitusten, veroilmoitusten ja kirjanpidon tekemistä varten. Perustettavalle yritykselle on mahdollista avata pankkitili jo ennen kuin yritys on merkitty kaupparekisteriin esimerkiksi yrityksen osakepääoman tallettamista varten tai rekisteröintimaksujen sekä kirjanpitoasioiden hoitamiseksi. Eri pankeilla on omat käytäntönsä ja ohjeensa pankkitilin avaamiseen. Suomeen perustetulta yhtiöltä pyydetään selvityksiä varten kaupparekisteriote, yhtiöjärjestystiedot sekä hallituksen pöytäkirja. Jos yritys on vasta perustamisvaiheessa, voidaan korvata kaupparekisteriote perustamisasiakirjoilla ja perustamissopimuksilla. Ulkomaiselta yritykseltä tarvitaan enemmän selvityksiä pankkipalvelujen tarpeesta. Yleensä vaaditaan kaupparekisteriote tai ote vastaavasta rekisteristä, yhtiöjärjestysasiakirja, selvitys omistussuhteista, noteerattu pöytäkirjan jäljennös, liiketoimintasuunnitelma, arvio tilinkäytön volyyymistä ja muita yrityksen toiminnan laatuun liittyviä selvityksiä. (Holopainen 2019, 51-52.)

3.3 Yritysmuodon valinta

Uuden yrityksen perustaminen Suomessa on yksinkertaista ja melko helppoa, mutta juridiset perustamismuodollisuudet vaihtelevat eri yritysmuodoissa. Valittavia vaihtoehtoja yrityksen perustamisen on useita: yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osuuskunta ja osakeyhtiö. Ulkomaisen yrityksen on myös mahdollista perustaa sivuliike Suomeen. (Patentti- ja rekisterihallitus 2020a; Patentti- ja rekisterihallitus 2020b.)

Yritysmuotoa valittaessa on tärkeää huomioida äärimmäisen tarkkaan eri seikkoja, jotta löydetään tarkoituksenmukainen yritysmuoto. Huomioitavia asioita ovat esimerkiksi yrittäjän henkilökohtainen vastuu velvoitteista, päättäntävalta, velvollisuus sijoittaa varoja yritykseen sekä varojen nosto yrityksestä. Sen lisäksi on syytä huomioida yrityksen perustamiseen, toimintaan ja yrityksen lopettamiseen liittyvät oikeudelliset muodollisuudet. Myös erityyppisten yritysten verokohtelu tulee ottaa huomioon. Suomen yleisemmät yritysmuodot ovat osakeyhtiö ja toiminimi. (Kyläkallio 2013, 77; Holopainen 2019, 39.)

3.3.1 Toiminimi

Yksinkertaisin yritysmuoto on toiminimi eli yksityinen elinkeinoharjoittaja, joka ei vaadi erillistä perustamisasiakirjaa, kirjallista sopimusta tai muuta vastaavaa asiakirjaa ennen toiminnan aloittamista. Perustamisilmoitus on tehtävä kaupparekisteriin, jos yrittäjä harjoittaa luvanvaraista elinkeinoa, haluaa suojata valitun toiminimen itselleen, tai

elinkeinotoimintaa varten käytetään pysyvää toimipaikkaa eli liiketilaa tai työsuhteessa on muita henkilöitä kuin yrittäjän puoliso tai alaikäinen lapsi. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana voi toimia Euroopan talousalueella pysyvästi asuva henkilö. (Holopainen 2019, 24.)

Elinkeinonharjoittajat jaetaan kahteen ryhmään: liikkeenharjoittajat ja ammatinharjoittajat. Ammatinharjoittajalla ei ole pysyvää toimipaikkaa, kun taas liikkeenharjoittajalla on. Ero kahden muodon välillä on käytännössä vain kirjanpitovelvollisuudessa. Ammatinharjoittajalla riittää yhdenkertainen kirjanpito, kun taas liikkeenharjoittajalta vaaditaan kahdenkertaista kirjanpitoa. (Holopainen 2019, 39.)

Toiminimeä on helppoa pyörittää. Se soveltuu yritykselle, jonka tekeminen perustuu omaan työpanokseen sekä jonka toiminnan liikevaihto on maltillinen eikä tarvita isoja lainoja, suuria varastoja tai kalliita koneita. Toiminimen perustamiseen ei tarvitse varsinaisesti minimipääomaa. Yrittäjä itse vastaa yrittäjänä yksin koko omaisuudellaan toiminnassa syntyneistä velvoitteista. Yrittäjä tekee kaikki päätökset ja ratkaisut sekä kaikki omaisuus ja liiketoiminnalla saavutettu voitto kuuluu yrittäjälle itselleen. (Suomen Yrittäjät 2018.)

Perustamisilmoituksen kaupparekisteriin voi tehdä sähköisesti, sen käsittelyaika on noin kaksi työpäivää ja sen maksu sähköisessä palvelussa on 60 euroa. Paperisen ilmoituksen käsittelymaksu on 110 euroa. Yksityisestä elinkeinonharjoittajasta ilmoitetaan rekisteriin elinkeinonharjoittajan toiminimi, henkilötiedot, toiminnan laatu, toimipaikan kunta ja osoite. Suomessa asuvan henkilön yksilöintitiedot ilmoitetaan kaupparekisteriin henkilötietolomakkeella. Jos henkilöltä puuttuu suomalainen henkilötunnus, merkitään rekisteriin syntymäaika ja kotikunnan sijasta kotiosoite. (Holopainen 2019, 63-66.)

Toiminimen hyvät puolet ovat, että se on helppoa, nopeaa ja edullista perustaa, mutta haittapuolena on, että yrittäjä on itse henkilökohtaisesti vastuussa kaikesta toiminnasta. (Holopainen 2019, 24.)

3.3.2 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on hyvä vaihtoehto suurimassa osassa tapauksista ja se sopii niin pienille kuin suurillekin yrityksille, jotka haluavat pitää vaihtoehdot avoimina tulevaisuuden suhteen. Osakeyhtiön tarkoituksena on voiton tuottaminen osakkeenomistajille. Se eroaa toiminimestä henkilökohtaisen vastuun puuttumisella, eikä yrittäjä ole vastuussa henkilökohtaisesti esimerkiksi yritystoiminnan veloista. (Holopainen 2019, 29.)

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai oikeushenkilö, eikä perustamissopimuksen allekirjoittajille ole nykyisen Osakeyhtiölain mukaan asuinpaikka- tai kotipaikkavaatimuksia. Osakeyhtiön perustamisilmoituksen voi tehdä sähköisesti tai paperilomakkeella. Verkossa löytyy valmiita perustamispaketteja, jotka sisältävät kaikki yrityksen perustamiseen tarvittavat asiakirjat. Yksityisessä osakeyhtiössä osakepääoman vähimmäisosakepääomavaatimusta ei ole enää 1.7.2019 lähtien. Jokaisella suomalaisella osakeyhtiöllä tulee olla myös paikallisen toimipaikan osoite, minne kaikki viralliset viestit toimitetaan. Osakeyhtiön ainoa pakollinen toimielin on hallitus. Jos osakeyhtiö perustetaan yksin, tarvitaan myös varajäsen hallitukseen. Hallitus vastaa siitä, että yhtiön kirjanpidon ja varainhoidon valvonta on asianmukaisesti järjestetty. Jokainen yrittäjä, joka harjoittaa ammatti- tai liiketoimintaa on kirjanpitovelvollinen. Osakeyhtiön tulee aina pitää kahdenkertaista kirjanpitoa. Suositeltavaa on hankkia kirjanpitäjä, joka osaa antaa tarpeen tullen neuvoja. Kirjanpidon ulkoistaminen ei kuitenkaan tarkoita, että yrittäjä ei olisi vastuussa kirjanpidon oikeellisuudesta. (Holopainen 2019, 29.)

Osakeyhtiölle tulee avata ennen osakeyhtiön perustamista pankkitili, koska osakeyhtiö on oma oikeussubjekti. Tili tarvitaan rahaliikenteen hoitoon ja sen voi avata pankissa. Sen lisäksi tulee antaa yritykselle virallinen nimi. Vapaita nimivaihtoehtoja voi tarkistaa Patentti- ja rekisterihallituksen nimipalvelusta, johon listataan kaikki Suomessa rekisteröidyt toiminimet ja tuotemerkit.

Perustettaessa yritystä ilmoitetaan kaksi toimialaa: Kaupparekisteriin ilmoitetaan toimiala, joka kattaa kaiken laillisen toiminnan ja verohallintoon ilmoitetaan päätoimiala, jos liiketoimintaa tuotetaan useilla aloilla. Päätoimialaksi luetaan se toimiala, jolla tuotetaan enintään arvonlisää. (Yritä.fi, 2020b.)

Osakeyhtiö maksaa tuloverot ennakkoveroina, jonka määrä perustuu edellisen tilikauden verotukseen. Alustavat yrityksen ennakkoverot perustuvat arvoihin. Osakeyhtiön omistajan tuloverotus riippuu siitä nostaako hän palkkaa. Palkka verotetaan ansiotuloverona verokortin mukaan. (Vero 2020b.)

Osakeyhtiö perustetaan laatimalla kirjallinen perustamissopimus kaupparekisteriin.

Perustamissopimuksesta on käytävä ilmi seuraavat asiat:

1. Sopimuksen päivämäärä ja yhteistiedot
2. yhtiön päätoimiala ja mahdolliset rinnakkaistoimialat
3. kaikki osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet ja niiden hinta
4. yhtiön hallituksen jäsenet ja yhteyshenkilöt
5. tilikausi ja tilintarkastaja (tarvittaessa)
6. arvonlisäverotusta koskevat tiedot

Perustamisilmoitus on toimitettava patentti- ja rekisterihallitukselle viimeistään kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Ilmoituksen hinta osakeyhtiön kohdalla verkossa on 275 euroa ja paperinen Y1-lomake 380 euroa. (Patentti- ja rekisterihallitus 2020b.)

3.3.3 Avoin tai kommandiittiyhtiö

Avoin yhtiö on yhtiömuoto, jossa kaikki yhtiömiehet ovat vastuussa henkilökohtaisesti yhtiön veloista ja velvoitteista. Avoimen yhtiön perustamiseksi tarvitaan vähintään kaksi perustajaa, jotka voivat olla luonnollisia henkilöitä tai yhtiöitä. Avoimessa yhtiössä ei ole pakollisia toimielimiä, mutta niistä voi tarvittaessa sopia. Mikäli yhtiölle valitaan toimitusjohtaja, on siitä ilmoitettava kaupparekisteriin. Vähintään yhdellä yhtiömiehellä tulee olla kotipaikka Euroopan talousalueella (ETA). Avoimen yhtiön perustamiseksi ei tarvita yhtiöpääomaa vaan työpanos riittää. Perustamisilmoituksen rekisteröintimaksu on 240 euroa. Avoimessa yhtiössä tarvitaan yhtiömiesten välillä suurta luottamusta, koska vastuu yrityksestä on aina yhteinen. (Holopainen 2019, 25-26.)

Kommandiittiyhtiö on muuten samanlainen kuin avoin yhtiö, mutta siinä on erilaisia yhtiömiehiä: vastuunalaiset yhtiömiehet, jotka vastaavat henkilökohtaisesti yhtiön velvoitteista ja äänettömät yhtiömiehet, joiden vastuu on rajoitettu yhtiösopimuksessa. Kommandiittiyhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja yksi ääneton yhtiömies. Äänettömältä yhtiömiehellä ei edellytetä asuin- tai kotipaikka ETA-alueella, mutta äänettömältä yhtiömiehellä vaaditaan yhtiölle suoritettava panos, joka ei saa olla työpanos vaan täytyy olla rahaa. Vastuunalaiselta yhtiömiehellä ei vaadita rahaa, työpanos riittää. (Holopainen 2019, 27.)

Molempien yhtiöiden verotus on samanlaista eikä näitä käsitellä verovelvollisina kuten esimerkiksi osakeyhtiötä. Useimmissa tilanteissa on järkevämpi perustaa kommandiittiyhtiö, mikäli yrittäjiä on useampia. (Holopainen 2019, 27.)

3.3.4 Kevytyrittäjyys

Viime vuosina on kasvattanut suosiota kevytyrittäjyys, joka ei ole virallisesti yritysmuoto, vaan tapa toimia yrittäjämäisesti perustamatta omaa yritystä. Kevytyrittäjyyttä kutsutaan myös laskutuspalveluksi, jonka toimintamalli perustuu siihen, että yrittäjä käyttää laskutuspalvelua ja ulkoistaa kaiken byrokratian eli laskutuksen, palkanlaskennan ja verotuksen laskutuspalvelulle korvausta vastaan. Kevytyrittäjyyden huonona puolena on, että yrittäjä ei voi hyödyntää esimerkiksi arvonlisäveron alarajahuojennusta, jos hän

laskuttaa tekemäänsä työtä laskutuspalvelun kautta eikä voi vähentää arvonlisäverollisia hankintoja liiketoiminnan kuluina. Kevytyrittäjäyys on joustava ja riskitön tapa kokeilla liiketoimintaa ja sitä varten ei tarvita aloituskustannuksia. Kevytyrittäjäyys sopii parhaiden keikkaluonteiseen toimintaan ja palveluiden tarjoamiseksi. (Yritä.fi 2020a)

3.3.5 Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike

Vaihtoehtona perustaa yritys Suomeen on myös filiaali eli sivuliike. Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike tarkoittaa ulkomaista yhteisön tai säätiön osaa, joka tämän osan nimissä harjoittaa Suomessa sijaitsevasta kiinteästä toimipaikasta jatkuvaa liike- tai ammattitoimintaa. Sivuliikkeen toiminimestä pitää selvittää ulkomaisen yrityksen nimi lisäyksen kanssa, jotta sen tunnistaa sivuliikkeeksi: esimerkiksi ”sivuliike Suomessa”. (Holopainen 2019, 67-68.)

Sivuliikkeeseen sovelletaan pääyrityksen sijaintivaltion lainsäädäntöä, mutta osittain voidaan soveltaa myös molempien maiden lainsäädäntöä kirjanpidon ja verotuksen osalta. Sivuliike maksaa liiketuloksesta veroa kuten muutkin Suomessa toimivat yritykset. Sivuliikkeen perustaminen saattaa olla hankalaa paperisodan ja siihen menevän ajan takia. Tarvittavien dokumenttien hankkiminen ja kääntäminen on työlästä sekä kallista. (Holopainen 2019, 67.)

Ulkomaisen yrityksen toiminnan aloittaminen Suomessa edellyttää, että yritys antaa perustamisilmoituksen verohallinnolle rekisteröintiä varten ja hakeutuu toiminnasta riippuen arvonlisävero-, työnantaja- tai ennakkoperintärekisteriin. Perustusilmoitukseen liitetään selvitys Suomessa harjoitettavasta yritystoiminnasta ja yrityksen kotivaltion viranomaisten antama, suomalaista kaupparekisteriotetta vastaava ote. Yksittäistä toimeksiantoa varten ulkomainen yritys voi hakea lähdeverokortin verotoimistolta. (Yritys- ja yhteisöjärjestelmä 2020.)

4 Esimerkkiyritys puunhoitoalalta

Suomen ongelmana on sen ikääntyvä väestö, kaupungistuminen ja rakentamisen tiivistyminen, jolloin puilla on vähemmän tilaa kasvaa. Tämän ansiosta kaupungit ja kunnat työllistävät tulevaisuudessa yhä useamman puunhoidon ammattilaisen. Alihankintatehtävät ovat puunhoitoalalla lisääntymässä ja nykyisen työväestön ikääntyessä tarvitaan yhä enemmän viheralueiden suunnittelun, rakentamisen ja hoidon ammattilaisia. Arboristirekisterin mukaan osaamisesta on pulaa myös pihojen perustamisen ja kunnossapidon sekä taajamaametsien ja kulttuurimaisemien hoidon ammattilaisten keskuudessa, joka edellyttää myös laaja-alaista ympäristöhoidon osaamista. (Suomen puunhoidon yhdistys 2019.)

Tutkinnon suorittaneita puunhoitajia on valmistunut Suomessa vasta vuodesta 2000 lähtien. Vuoden 2021 tuoreimpien tilastojen mukaan Suomen puunhoitoyhdistykseen kuului vain 255 arboristin ammattitutkinnon suorittanutta henkilöä ja 29 yritysjäsentä koko Suomen alueelta. Verrattuna Suomessa asuvien ihmisten määrään on tämä todella pieni määrä. Digitalisoitumisen myötä puunkaato- ja puunhoitoalalla työskentelevien määrä on vähentynyt eikä ala ole enää nuorten ykkösvalinta. Puutarha-alan työ on hyvin fyysistä ja kausiluonteista, mikä johtaa siihen, että useat alalta valmistuvat vaihtavat jossain vaiheessa alaa. Suurin osa arboristeista työskentelee yrittäjinä. (Suomen puunhoidon yhdistys 2019.)

4.1 Arboristin osaamisen merkitys

Arboristi, toisin sanoen puunhoitaja on koulutettu puiden ja maisemametsien asiantuntija, joka tuntee puulajien tyypit sekä niiden rakenteen, toiminnan ja sijaintivaatimukset ja pystyy ylläpitämään puuta kaikissa puun elämän vaiheissa. Arboristi osaa suunnitella ja toteuttaa puistojen ja viheralueiden puiden ryhmiä ja hänellä on taitoa ja tietoa arvioida puun kuntoa ja siitä mahdollisesti aiheutuvia riskejä. Arboristi tuntee myös puumaisten kasvien vahingot ja osaa määrittää puumaisten kasvien terveys- ja ylläpitotarpeet. Vaikka puun kunto olisi heikentynyt, sitä ei välttämättä tarvitse kaataa. Arboristi osaa käyttää moottorisahaa ja kaataa puun maasta käsin, kiipeillen sekä korinostimen avulla. Hän pystyy tarvittaessa kaatamaan puun turvallisesti ahtaassa tai vaarallisessa tilassa. Kehittyneemmät arboristit ylläpitävät tarvittaessa korkeita puita jopa ilman nosturia kiipeämällä puuhun arboristin varusteilla. (Arborist 2020.)

4.2 Yrittäjän ja liikeidean historia

Luonto, puut ja kiipeäminen ovat kuuluneet sekä olleet suuri osa yrittäjän elämässä jo lapsuudesta asti. Kauneimmat muistot sekä ensimmäinen kiipeilykokemus sai alkunsa lapsuuden kodista, joka sijaitsi keskellä tiheää metsää maaseudulla, kaukana kaupungista. Yrittäjän vanhemmat ovat omistaneet isoja metsäalueita ja tämän myötä metsän hoitotyöt ovat tuttuja. Ei ole olemassa kasvia, puuta eikä edes lintua, jota mies ei tunnista. Yrittäjän perhe on kuvaillut miestä aina luonnonlapsiksi, joka viettää enemmän aikaansa metsässä kuin perheensä kesken. (Koitve 11.4.2020.)

Yritys on saanut alkunsa vuonna 1996, kun Virossa yritystoiminnan ja palveluntarjonnan lainsäädäntö ei ollut vielä tiukasti säänneltyä ja palveluiden tarjoamisen aloittaminen oli melko helppoa. Oli luontevaa lähteä tarjoamaan palveluita, jotka olivat yrittäjälle sydämenläheisiä ja entuudestaan tuttuja. Ensimmäiseen viralliseen palveluntarjontaan sisältyi kiinteistö-, metsä- ja viheralueiden hoitoa kotitalouksille ja yksityishenkilöille. (Koitve 11.4.2020.)

Ensimmäinen kokemus vaarallisen puun kaadosta syntyi, kun kaupunginvirasto oli ottanut yhteyttä ja pyytänyt yrittäjää arvioimaan kaupungin alueella olevaa erittäin vaarallista puuta, joka sijaitsi hankalissa olosuhteissa ja oli vaaraksi kaupungin asukkaille. Yrittäjällä ei ollut aikaisempaa kokemusta vaarallisten puiden kaatamisesta sen kaltaisissa paikoissa. Kuitenkin hän tilaisuuden tulleen päätti tarttua hommaan. Hän kiipesi moottorisahan kanssa korkealle puun latvaan ilman turvavarusteita ja pilkkoi puuta osittain. Onnistuminen johti sinä aikana erittäin hyviin tienesteihin, lisätöihin ja toi loppujen lopuksi kaupunginviraston kunniankirjan sekä työtarjouksen kaupungin viralliseksi viheralueiden hoitajaksi, mikä sisälsi mahdollisuuden asua ilmaiseksi satumaisessa talossa kaupungin kauneimmassa puutarhassa, lampien ympäröimällä viheralueella. Töitä riitti yli kymmeneksi vuodeksi ilman turvavälineitä ja minkäänlaista virallista tutkintoa. (Koitve 11.4.2020.)

Viron poliittinen tilanne ja lainsäädäntö oli kuitenkin kehittymässä ja olosuhteet muuttumassa. Yrittäjä haki silloin Viron ainoaan metsätalouden tutkintoa tarjoavaan Luuan Metsäkouluun metsän- ja puutarhanhoito- ja arboristin linjalle varmistaakseen virallisen pätevyyden ja palvelun tarjoamisen jatkuvuuden. Tietämättömyys yritystoiminnasta on johtanut lukuisiin epäonnistumisiin yritystoiminnassa, mutta palveluiden tarjoaminen ja itsensä kehittäminen on jatkunut kaikesta huolimatta. (Koitve 11.4.2020.)

4.3 Liiketoiminnan lähtökohdat Suomeen tulossa

PK KNO OÜ on toiminut Virossa koko maan laajuisesti puisto- ja maisemametsien sekä viheralueiden hoidon ammattilaisena vuodesta 1996. Noiden vuosien aikana on yrityksen nimi erilaisista syistä vaihtunut, mutta toiminta on pysynyt aina samana. (Koitve 11.4.2020.)

Yrityksen palveluntarjonta jakaantuu pääsääntöisesti kolmeen ryhmään: puisto- ja maisemametsien hoito, puutarha- sekä viheralueiden hoito. (Arborist 2020.)

Yrityksen erikoistaitoihin kuulu arboristin ammattipätevyys eli vaarallisten puiden kaataminen vaikeissa sekä vaarallisissa olosuhteissa kiipeilytekniikalla sekä tarvittaessa nosturilla. Esimerkiksi korkeajännitejohtojen välistä tai rakennuksia liian lähellä sijaitsevat korkeat puut, joiden kaatamiseen tai karsimiseen ei ole mahdollista käyttää nosturia tai muita apuvälineitä puun poistamiseksi. (Arborist 2020.)



Kuva 1. Puun karsiminen (Koitve 11.4.2020)

Yritys työllistää vakituisesti yhden ammattipätevyuden omaavan arboristin sekä käyttää ulkopuolista työvoimaa tarvittaessa. Sen asiakaskuntana ovat virolaiset yritykset, yksityishenkilöt, taloyhtiöt sekä kaupunginvirastot. Toiminta-alue on koko Viro maanlaajuisesti. (Koitve 11.4.2020.)

Yrityksen tarjoamille palveluille on ollut jo kysyntää Suomessa ja yritys on palvellut asiakkaita kysynnän mukaan kevästä 2020 alkaen pääsääntöisesti Uudenmaan alueella. (Koitve 11.4.2020.)

Alun perin yrityksen tarjoamia palveluita ei markkinoitu ollenkaan, koska sille ei ollut tarvetta. Yritys on kotoisin sen verran pienestä kaupungista, jossa toista arboristin pätevyyttä omaavaa kilpailijaa ei siihen aikaan löytynyt. Vuonna 2008 perustettiin ensimmäiset verkkosivut (www.arborist.ee), jotka ovat toiminnassa edelleen. Palveluita on jonkin verran mainostettu paikallisissa lehdissä. Ensimmäiset sosiaalisen median sivut Facebookiin nimellä Arborist luotiin vuoden 2020 keväällä. Markkinointi sosiaalisessa mediassa on enimmäkseen tuonut uusia asiakkaita Suomen markkinoilla. (Koivte 11.4.2020.)

PK KNO OÜ:n merkittävin vahvuus on sen pieni koko eikä yritystoiminnan aloittamiseen Suomessa tarvita isompia investointeja. Työn tekemiseen tarvittavat välineet kulkevat helposti mukana. Asiakaskuntaa on olemassa jo jonkun verran ja mahdolliset yhteistyökumppanit kuljetus- sekä kiinteistöhoitoalalla mahdollistavat tarvittaessa nopeamman kasvun ja asiakashankinnan. (Koivte 11.4.2020.)

Seuraavassa kuviossa esitellään PK KNO OÜ:n ominaisuudet SWOT-analyysiä käyttäen.

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> – Erikoisosaaminen – Pitkä kokemus ja ammattitaito – Kilpailukykyinen hinta – Asiakaslähtöisyys – Vastuullisuus – Turvallisuus – Henkilökohtaiset kontaktit ja asiakassuhteet 	<ul style="list-style-type: none"> – Kausiluonteisuus – Yritys ei ole tunnettu uudella markkina-alueella – markkinointiosaaminen
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> – Laaja markkina-alue, mahdollisuus kasvaa – Verkostoituminen alan muiden toimijoiden kanssa ja yhteistyö – Alihankintayhteistyön lisääminen – Työttömien työllistäminen 	<ul style="list-style-type: none"> – Heikkenevä taloustilanne – Kilpailun kiristyminen – Tapaturmat, onnettomuudet ja työkyvyn heikentyminen

Kuvio 2. SWOT-analyysi

5 Alustava liiketoimintasuunnitelma

Alustavan liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on selvittää puunhoitoalan yritystoiminnan liiketoimintamahdollisuuksia Suomessa. Liiketoimintasuunnitelma on hyödyllinen, koska se selvittää yrittäjälle menestymisen mahdollisuudet. Onnistuakseen yrittäjänä täytyy tietää omasta ammattitaidostaan ja osaamisestaan. On tärkeää kartoittaa palvelun ainutlaatuisuus tai heikkous ja vastaako palvelun laatu pyydettyä hintaa sekä olla tietoinen, mitkä ovat asiakkaiden tarpeet, joille palvelua lähdetään tarjoamaan. (Viitala 2013c, luku 4, 6.)

5.1 Suomi liiketoimintaympäristönä

Suomessa toimii noin 260 000 yritystä ja joka vuosi perustetaan noin 30 000 uutta yritystä. Suomen yrittäjyys pohjautuu suurimmaksi osaksi pieniin yrittäjiin. Pienten yritysten osuus yrityskannasta on suunnilleen 99 prosenttia. Näistä alle kymmenen hengen mikroyrityksiä on noin 93,4 prosenttia. Business Finlandin suorittamaan kyselyn mukaan jopa 95 prosenttia ulkomaalaistaustaisista yrittäjistä on sitä mieltä, että Suomi on turvallinen ja vakaa maa harjoittaa liiketoimintaa. Suomessa on levinnyt korkea työmoraali ja mahdollisuuksia kehittää itseänsä ja toimintaansa. (Business Finland 2020.)

Seuraavaksi tarkastellaan Suomea liiketoimintaympäristönä PESTEL-analyysin avulla.

5.1.1 Poliittinen ympäristö

Suomen poliittinen tilanne tarjoaa mahdollisuuksia yrittäjäksi ryhtyville. Viime vuosina hallitusohjelmat ovat yrittäneet edistää yrittäjäksi ryhtymistä ja vähentäneet yrityspolitiikan byrokratiaa sekä helpottaneet verotusta. Suomen tavoitteena on houkutella yhä enemmän ulkomaisia yrityksiä Suomeen. Vuonna 2020 koronaviruspandemian seurauksista johtuen on hallitus ottanut tehtäväkseen tukea yrittäjiä esimerkiksi arvonnäköveron maksun lykkäämisellä sekä myöntämällä yrittäjille työmarkkinatukea. Liiketoiminnan perustaminen tai siirtäminen Suomen markkinoille tuntuu yhä enemmän ja enemmän kiinnostavan myös virolaisia yrityksiä. (Tilastokeskus 2019a.)

5.1.2 Taloudellinen ympäristö

Suomen pankki ennusti, että Suomen taloudellinen tilanne vajoaa taantumaan vuonna 2020. Maailmalla levisi koronaviruspandemia, joka vaikutti nopeasti, melkein jokaiseen yritykseen ja henkilöön. Vaikutukset Suomen talouteen tulee olemaan ennusteiden mukaan merkitykselliset. Pandemian vaikutukset näkyivät jo vuonna 2020 yrityssektorissa konkurssiaaltona ja jatkuvat edelleen vuonna 2021 pahenevasta pandemian tilanteesta

johtuen. Työttömyys tulee kasvamaan merkittävästi, joka vaikuttaa suoraan kuluttajien ostovoimaan. Suomen talouden tilanne oli jo heikko ilman koronaviruksen vaikutuksia ja koronaviruksen toinen aalto heikentää talouden kasvuedellytyksiä. Odotetaan, että koronavirusrokote vuonna 2021 kääntää Suomen talouden kasvuun. Mikäli epidemiaa ei saada kuriin, talous voi supistua edelleen vuonna 2021, joka luo lisää työttömyyttä ja epävarmuutta ja kulutuksen vähentämistä. (Euro & Talous 2020.)

Jos kuluttajien heikko ostovoima jatkuu pitkään, se tulee selvästi vaikuttamaan yritystoimintaan. Pandemian aiheuttamat epävarmuudet tulevat syömään yritysten ja kotitalouksien investointi- ja kulutushaluja. Ihmiset ovat enemmän varuillaan ja säästävät enemmän. Positiivinen puoli voi mahdollisesti olla se, että voimakkaat matkustusrajoitukset voivat aiheuttaa sen, että kuluttajilla on enemmän aikaa ja halua olla kotona ja keskittyä kotiin ja sen ympäristön hyvinvointiin, joka lisää kiinteistö- ja ulkoalueiden palveluiden kysyntää. (Koivte 11.4.2020.)

5.1.3 Sosiaalinen ympäristö

Suomen sosiaalinen ympäristö muuttuu jatkuvasti ja se vaihtelee alueittain huomattavasti. Suomessa on nähtävissä asuinpaikan perusteella määräytyvää luokkajakoa ja luokkaeroja kotitalouksien keskituloissa sekä asumismuodoissa, mitkä vaikuttavat vahvasti ostovoimaan ja -tarpeeseen. Potentiaalisista kohderyhmistä asuu Helsingissä 20 prosenttia, Espoossa melkein 60 prosenttia, Vantaalla yli 30 prosenttia sekä Helsingin seudulla 30 prosenttia erillis-, pien-, rivi- tai paritaloissa. (Asuminen ja rakentaminen 2018.)

Asumismuoto ja omistussuhde vaikuttavat vahvasti tuleviin potentiaalsiin asiakkaisiin. Vuokra-asunnossa ja kerrostalossa asuvat eivät tarvitse arboristin palveluita. Omistusasunto alueella tulee keskittyä palvelun tarjoamiseksi taloyhtiöihin sekä kiinteistöhoitoyrityksiin. (Koivte 11.4.2020.)

Suomessa asuvien ulkomaalaisten osuus jatkaa kasvua jatkuvasti. Suomessa asuu virallisesti noin 50 000 Viron kansalaista, joista useimmat ovat muuttaneet maahan töiden takia. (Tilastokeskus 2019b.)

PK KNO OÜ:n yritystoimintaan vaikuttavat myös Suomessa asuvat virolaistaustaiset ihmiset. Suuri osa heistä on kotiutunut Suomeen ja suosivat puutteellisesta kieliosaamisesta tai muista syistä omalla äidinkielellä saatavilla olevia palveluita. (Koivte 11.4.2020.)

5.1.4 Teknologinen ympäristö

Teknologia on monen yrityksen kilpailuedun perusta. Tulevan yrityksen tärkein kanava tulee olemaan sosiaalinen media. Sosiaalisella medialla ja internetillä on vahva vaikutus tämän aikakauden yritystoimintaan. Sosiaalisen median kautta annetaan palautetta kokemuksista, yrityksistä ja palveluista, joka muodostaa ihmisille vahvan kuvan minkälainen yritys on. Yksi ihminen saa kokemuksensa satojen tai jopa tuhansien ihmisten tietoisuuteen vain yhdellä klikkauksella. Ihmiset käyttävät sosiaalisia kanavia yhä enemmän sopivan palveluntarjoajan löytämiseksi ja haluavat nähdä kuvia, postauksia ja videoita toiminnasta. Yrityksen strategian kannalta on oleellista olla näkyvillä sekä aktiivinen sosiaalisen median kanavissa ja tavoittaa mahdollisimman paljon sidosryhmiä myös siitä kautta. (Viitala 2020d, 4.3 & Korteso 2018, 1)

5.1.5 Ekologinen ympäristö

Suomalaisten ekologinen jalanjälki on maailman suurimpia. Mikäli kaikki ihmiset kuluttaisivat kuin suomalaiset, tarvitsisimme lähes neljä maapalloa. Kulutamme enemmän kuin maapallo kestää. (WWF 2020.)

Ylikulutuksen huomaa myös asiakkaiden käyttäytymisessä puunhoitoalalla. Yrittäjän kokemuksen perusteella voi todeta, että joka kolmas asiakas halua kaataa pihaltaan täysin hyvinvoivan ja terveen puun, koska olettavat puun sen koon tai läheisen sijainnin takia vaaralliseksi tai puu ei sovi asiakkaansa pihan suunnitteluun. Kaupungin rakentamisessa huomaa, miten tonttihakkuissa kaadetaan kaikki mahdolliset puut ja myöhemmin istutetaan nuoret puut niiden tilalle. Rakentamista voitaisi suunnitella ja parantaa kasvustoa huomioon ottaen. (Koivte 11.4.2020.)

Puunkaatoalalla pyritään siihen, että jätettä syntyisi mahdollisimman vähän ja asiakas pystyisi mahdollisimman paljon hyödyntämään syntyvää jätettä esimerkiksi polttopuuna. Jätteen voi kierrättää erilaisilla tavoilla ja sen voi uudelleen käyttää. Oheisessa kuvassa 2 asiakkaan pyynnöstä valmistettu pihakalusto on erittäin hyvä esimerkki vastuullisesta materiaalin hyödyntämisestä. (Koivte 11.4.2020.)



Kuva 2. Materiaalin hyödyntäminen (Koitve 11.4.2020)

5.1.6 Lainsäädännöllinen ympäristö

Yritystä perustettaessa on tärkeää selvittää toiminnan luvanvaraisuus. Suomessa on paljon lakeja, jotka voivat vaikuttaa yrittämiseen eri aloilla, mutta puunkaato- ja puunhoitoalalla on merkittävimpänä maankäyttö- ja rakennuslaki. (Maankäyttö- ja rakennuslaki 5.2.1999/132.)

Maankäyttö- ja rakennuslaki asettaa puunkaaton luvanvaraiseksi. Pääkaupunkiseudun rakennusvalvonnat ovat sopineet yhteisistä käytännön tavoista. Puiden kaadon luvanvaraisuuteen vaikuttaa asemakaavamääräys, puiden maisemallinen merkitys ja määrä, sekä tontille tai rakennuspaikalle jäävä puusto. Asemakaava-alueella puun kaatamista voi rajoittaa esimerkiksi se, että puu on maisemakuvallisesti merkittävä tai se sijaitsee ilmajohtojen läheisyydessä. Yleensä puiden kaataminen asemakaava-alueella on luvanvaraista. Puunkaatuluvan antaa rakennustarkastaja. Ohjeistukset puiden kaatamiseen tonttien tai pihojen suhteen vaihtelevat kunnittain, jossa yhdenkin puun kaataminen voi edellyttää maisematyölupaa, mikäli sillä on vaikutusta kaupunki- tai maisemakuvaan. Lupaa tarvitaan myös yleiskaava-alueella, jos yleiskaavassa niin määrätään sekä alueilla, joilla on voimassa rakennuskielto. (Maankäyttö- ja rakennuslaki.)

Lupa piha-alueiden tai tonttien puuston kaatamiseen ratkaistaan kunnan rakennusvalvontakeskuksessa. Jossain kaupungeissa pitää myös kuulla ensin naapureita, mikäli aikoo kaataa puun läheltä tonttien rajaa. Tonttien rajalla kasvavista puista syntyy usein kiistoja. Puu saattaa häiritä naapureita, mutta kiinteistön omistaja puolestaan haluaisi säilyttää puun. Suositeltava on hankkia aina suostumus kirjallisesti välttääkseen kiistoja myöhemmin, kun tekee radikaaleja toimenpiteitä pihallaan. Mikäli puun kaadosta syntyy erimielisyyttä naapureiden kesken, tulee asiasta pyytää alueen tarkastusinsinöörin lausunto. (Puunkaato ja maisematyöt 2021)

Puun voi kaataa ilman lupaa, kun toimenpide on tarpeen välittömän vaaran poistamiseksi. Rakennusvalvonta painottaa ohjeistuksessaan, että puun vaarallisuus on tarvittaessa pystyttävä todistamaan myös jälkeenpäin. Joissain tapauksissa voi rakennusvalvonta velvoittaa istuttamaan vaarallisen kaadetun puun tilalle uuden vastaavan puun. Kuitenkin, jos puusta aiheutuu riskiä, esimerkiksi puu on laho tai puu on alle 5 metrin päästä talon ulkoseinästä, se on maanomistajan vastuulla ja kiinteistön omistaja on vastuussa kaatuneen puun muille aiheuttamista vahingoista. Myös metsänhakuut asemakaava-alueella ja tietyillä yleiskaava-alueilla saattavat olla luvanvaraisia ja edellyttävät maisematyölupaa. Maisemaa muuttavan ja puiden kaatamisen suorittava taho on vastuussa siitä, että toimenpiteellä on tarvittavat luvat. Maisematyöluvan voi hakea kaupunkisuunnittelukeskuksesta kirjallisesti tai sähköisen asioinnin kautta. Lupaa voi hakea kiinteistön omistajat tai heidän valtuuttama taho. Hakemuksesta tulee käydä ilmi toimenpiteen laatu ja laajuus. (Puiden kaataminen 2015 & Puunkaato 2021)

5.2 Kilpailukeinot

Yrityksen on tarkoitus erottautua muista kilpailijoista vankalla ammattitaidoilla ja pitkällä kokemuksella sekä asiakaspalvelulähtöisellä asenteella. Asiakaspalveluosaaminen, nopea reagointi yhteenottoon ja tilauksen selkeä ja helppo saatavuus on tällä alalla kantava voima, jolla erotutaan kilpailijoista. (Koitve 11.4.2020.)

Yksikään liitteenä olevassa (liite 1) kilpailijakartoituksessa olevista palveluntarjoajista ei mainosta asiakaslähtöistä ja nykypäiväistä yhteenottomahdollisuutta kuvien lähettämiseen ongelmakohteesta sähköisesti tai puhelimella ennen ilmaista kartoituskäyntiä. Asiakaslähtöisyys ja nopea reagointi asiakkaan tarpeeseen voi olla yksi kilpailuetu, mitä PK KNO OÜ voi käyttää hyödyksi omassa yritystoiminnassaan. Toinen keino erottautua on osaaminen. Osaamista asiakkaat arvostavat ja ovat valmiita maksamaan siitä. Yrittäjän kertomusten mukaan, joka toinen arboristi käyttää työssään apuvälineinä esimerkiksi nostureita. Asiakkaalle koneiden ja nostureiden käyttö tarkoittaa kalliimpaa hintaa. Kokemus on näyttänyt, että monet asiakkaat haluavat kaataa terveitä puita, joiden

kaatamiseen ei ole tarvetta. PK KNO OÜ:n arboristi on pitkän kokemuksen omaava ammattilainen ja pystyy suurimman osaan työstä tekemään ilman apuvälineitä eri tekniikoita käyttäen. Tämä mahdollistaa asiakkaalle mieluisamman hinnan, jonka avulla on mahdollista pärjätä muita toimijoita vastaan. Tyytyväinen asiakas maksaa työstä ja suosittelee palvelua eteenpäin. (Protimber Oy 2020; Metsuri 2020; Puunkaato palvelu O&L Oy 2020; LehtorantaPro 2020; Koitve 11.4.2020.)

5.3 Strategia

Suomeen perustettavan yrityksen toimintaidea tulee pysymään samana kuin nykyisen toimivan yrityksen Virossa. Perustettavan yrityksen yhtiömuoto tulee olemaan osakeyhtiö, koska tällä yritysmuodolla on parhaimmat edellytykset jatkuvuuden kannalta ja se sopii parhaiten yrityksen omistajalle. Virolaistaustaisilla yrityksillä saattaa olla tietynlainen huono maine Suomessa, tästä syystä yrityksen omistaja haluaa luoda toiminnasta mahdollisimman läpinäkyvän ja luotettavan kohderyhmälle. (Koitve 11.4.2020.)

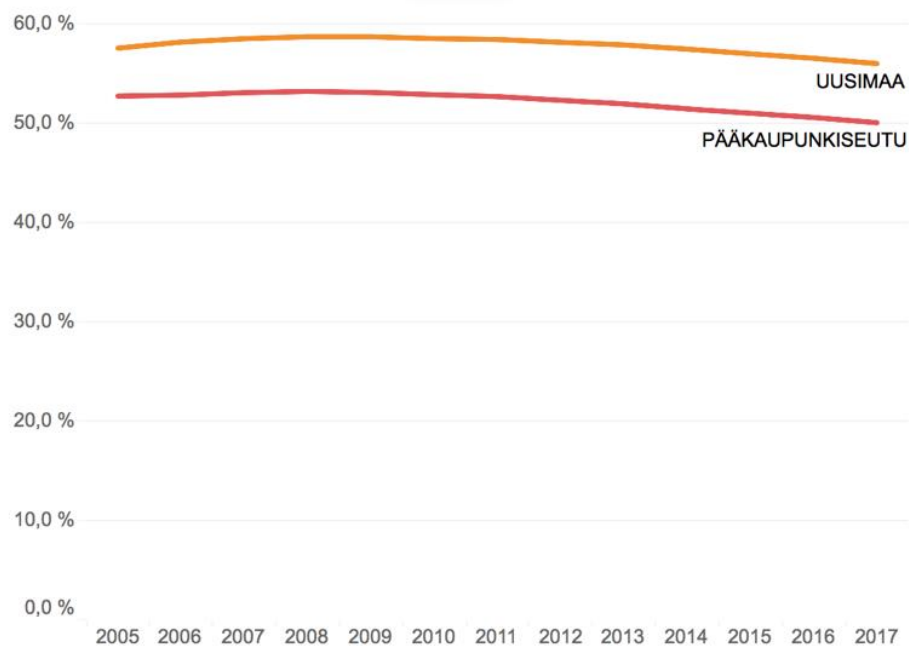
PK KNO OÜ:n tavoite on tarjota vankkaa ammattitaitoa vaativien ja vaarallisten puiden kaatamiseen. Jatkuva kouluttautuminen ja pitkä ammattitaito takaavat turvallisen puunkaaton sekä hoitotyöt myös haastavissa tilanteissa kilpailukykyiseen hintaan. Yritys palvelee kuluttajia, yrityksiä, taloyhtiöitä sekä julkista sektoria. Yritys pyrkii aina ylittämään asiakkaiden odotukset turvallisuuden huomioon ottaen. (Koitve 11.4.2020.)

Toiminta-alueen laajentuessa Suomeen, tarkoitus on tarjota palveluita pääasiallisesti Uudenmaan alueella. Tarvittaessa tehdään yksittäisiä keikkoja kysynnän mukaan myös muualle Suomeen. (Koitve 11.4.2020.)

Alkuvaiheessa tarjotaan palveluita supistetusti ja keskitytään enemmän yksittäisiin kuluttajiin sekä kotitalouksiin tarjoamalla puunkaato- ja puunhoitopalveluita. Yritystoiminnan vahvistuessa voidaan mahdollisuuksien mukaan laajentaa palvelutarjontaa ja osallistua isompiin projekteihin sekä hankkeisiin tai tehdä yhteistyötä kiinteistöhoitoalan yritysten kanssa ja jätetään auki myös mahdollisuus tehdä yhteistyötä muiden saman alan toimijoiden kanssa. Edellytykset toiminnan laajentamisen on olemassa ja mahdollisten yhteistyökumppaneiden myötä verkostot ja isompi kalusto tarvittaessa saatavilla. Yrityksellä ei ole vielä tällä hetkellä olemassa liiketilaa tai varastotilaa tarvittavan kaluston varastoimiseksi, mutta sellaisen toivotaan löytyvän pääkaupunkiseudun alueelta tarpeen tullessa. Alustavasti tarvetta tiloille ei vielä ole. (Koitve 11.4.2020.)

5.4 Asiakasanalyysi

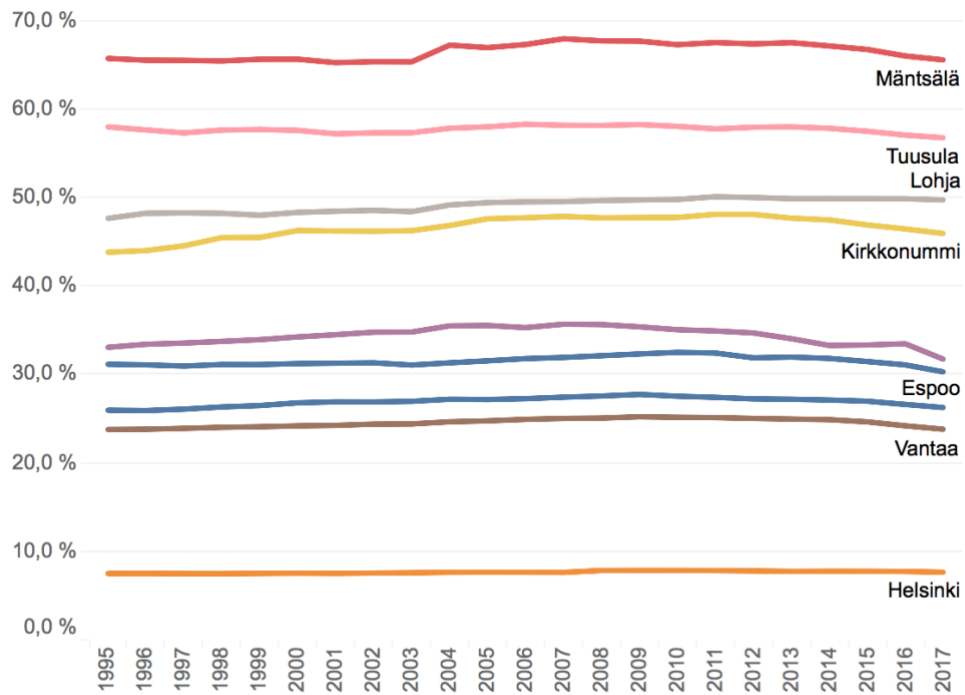
Uudenmaan alue on ylivoimaisesti Suomen tiheimmin asustettu maakunta. Vuonna 2017 noin 30 prosenttia suomalaisista asuu Uudellamaalla. Kuten kuviosta 3 havaitaan, heistä 56 prosenttia asuu omistusasunnoissa. Vastaava luku pääkaupunkiseudulla on yli 50 prosenttia. Vuonna 2017 Uudenmaan asukkaista 64 prosenttia asui kerrostaloasunnoissa, 25 prosenttia pientaloasunnoissa ja 11 prosenttia rivi- tai ketjutaloissa. Suurin osa kerrostalossa asuvista asuivat Helsingissä, Espoossa, Keravalla ja Järvenpäässä. (Tilastokeskus 2017.)



Uudenmaan asunnot hallintaperusteen mukaan 2005-2017 (Lähde: Tilastokeskus).

Kuvio 3. Omistusasunnossa asuvat (Tilastokeskus 2017)

Pien- ja rivitalot ovat yleisempiä pääkaupunkiseudun ulkopuolisilla alueilla. Kuten kuviosta 4 havaitaan, tulee potentiaaliset kuluttaja-asiakkaat olemaan suurimaksi osaksi Helsingin ulkopuolella. (Tilastokeskus 2017.)



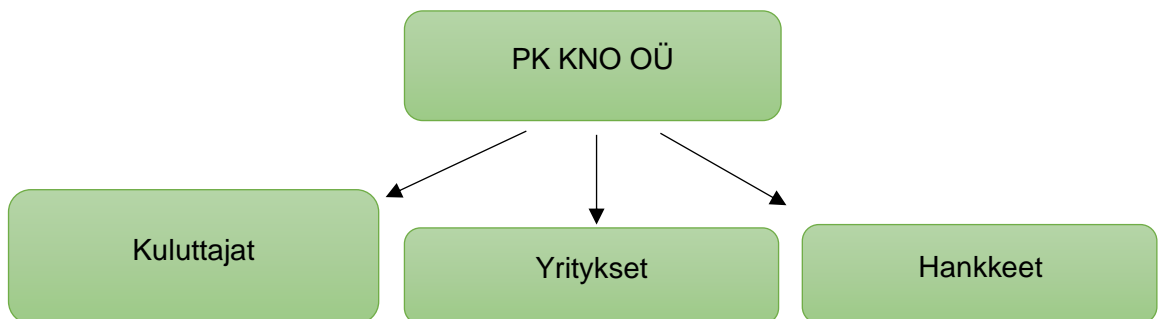
Uudenmaan asunnot asuntotyypeittäin 1995-2017 (Lähde: Tilastokeskus).

Kuvio 4. Pientaloasunnot Uudellamaalla (Tilastokeskus 2017)

5.4.1 Asiakassegmentit

Asumismuodoilla ja omistussuhteilla on suuri merkitys potentiaalisiin asiakkaisiin. PK KNO OÜ:n asiakkaat ovat pääasiassa Uudellamaalla ja sen lähialueella sijaitsevat kotitaloudet, taloyhtiöt, julkinen sektori sekä yritykset, jotka arvostavat palvelun turvallisuutta ja korkeaa laatua. Alkuvaiheessa keskitytään suurimmaksi osaksi kotitalouksiin. (Koivte 12.4.2020)

Oheisessa kuviossa 5 on jaoteltuna asiakaskenttiä, joille on tarkoitus keskittää yrityksen palveluita.



Kuvio 5. Asiakassegmentit

Kuluttaja-asiakkaiden ikähaarukka on melko laaja: työikäisestä aikuisesta eläkeläisiin asti. Tyypillinen kuluttaja-asiakas asuu keskustan ulkopuolella ja omistaa rivi-, pari- tai

omakotitalon, jossa on piha. Hän nautti luonnosta ja haluaa viihtyä kodissaan. Hän pitää erittäin tärkeänä kodin ja sen ulkopuolen turvallisuutta. Koti on asiakkaalle paikka, mistä saa hyvää energiaa ja inspiraatiota kaikkeen tekemiseen ja olemiseen turvallisuus huomioon ottaen. Kodin sekä sen ulkoalueen merkitys ja turvallisuuden tarve on nykypäivänä korostunut. (Koivte 11.4.2020.)

Kuluttajan palvelutarve

- Puunkaato ja hoitotyöt
- Pensaiden leikkaus
- Nurmikon leikkaus

Yritysten ja julkisen sektorin kohderyhmään yhdistetään tahot, jotka tarvitsevat puun ja viheralueidenhoidon ammattilaista niin pienempiin kuin laajempiinkin töihin. Esimerkkinä isommat hankkeet tai alihankinta. Nämä tahot tarvitset yksittäisiä tai useampia puunkaato- ja hoitopalveluita kuten myös monilajisten puistojen sekä viheralueiden hoidon ammattilaisen palveluita sekä kunto arviointeja säännöllisesti. (Koivte 12.4.2020)

Näitä tahoja voisivat olla esimerkiksi

- Taloyhtiöt
- Kiinteistön hoito- ja ylläpitoyritykset
- Puunhoitoon erikoistuneet yritykset
- Kunnat ja kaupungit

Tilausprosessi tapahtuu ottamalla yhteyttä puhelimitse tai tekemällä tilaus internetissä. Kokemus on näyttänyt, että tyytyväinen asiakas suosittelee saamaansa palvelua eteenpäin. Myönteinen palaute verkossa ja suosittelu ihmisten suusta suuhun kerrottuna vaikuttaa paljon ostoprosessiin. Usein palvelun suorituksen hetkellä asiakkaan luona naapuri saattaa kävellä viereen ja tilata palvelun myös. (Koivte 11.4.2020.)

5.5 Markkinointi

Toiminnan laajentamiseen Suomeen ja kohderyhmän kiinnostuksen herättämiseen tarvitaan markkinointia. On seurattava ympäristöä ja vallitsevaa kilpailutilannetta. Nykyaikainen markkinointi on monikanavaista. Suurin osa markkinoinnista tulee tapahtumaan verkossa ja sitä tullaan hyödyntämään mahdollisimman paljon. Olemassa olevat verkkosivut (www.arborist.ee) päivitetään ja lisätään myös suomenkielinen sivu. Tällöin suomalaiset asiakkaat saisivat palvelua omalla kielellään. Panostetaan myös hakukonemainontaan, jotta yrityksen sivut olisivat hakusanoilla helposti löydettävissä

Googlessa. Hakukoneoptimoinnin avulla kuluttajat löytävät kyseisen palvelun tiettyjä sanoja käyttäen. Google ad Words -palvelulla ostetaan mainostilaa Googlen hakusivuilta. (Koitve 11.4.2020.)

Sosiaalisen median myötä on yrityksen yhä helpompi lähestyä asiakkaita ja sitä myötä saada ihmisiä tutustumaan myös kotisivuihin. Jatkossa tullaan hyödyntämään mahdollisimman paljon Facebookia sekä Instagramia markkinoinnin kanavina, koska niiden avulla yrityksen on helpompi lähestyä potentiaalisia asiakkaita inhimillisempään tapaan. Sosiaalista mediaa käyttävät nykyään kaiken ikäiset aikuiset ja sen avulla on helppo pitää yhteyttä nykyisiin sekä mahdollisiin uusiin seuraajiin. Näiden kanavien avulla on helppoa ja kustannustehokasta herättää tietyn kohderyhmän kiinnostus ja saada potentiaaliset asiakkaat ymmärtämään videon tai säännöllisten päivitysten sekä mainoskampanjoiden avulla, että yritys on enemmän kuin pelkästään logo. (Koitve 11.4.2020.)

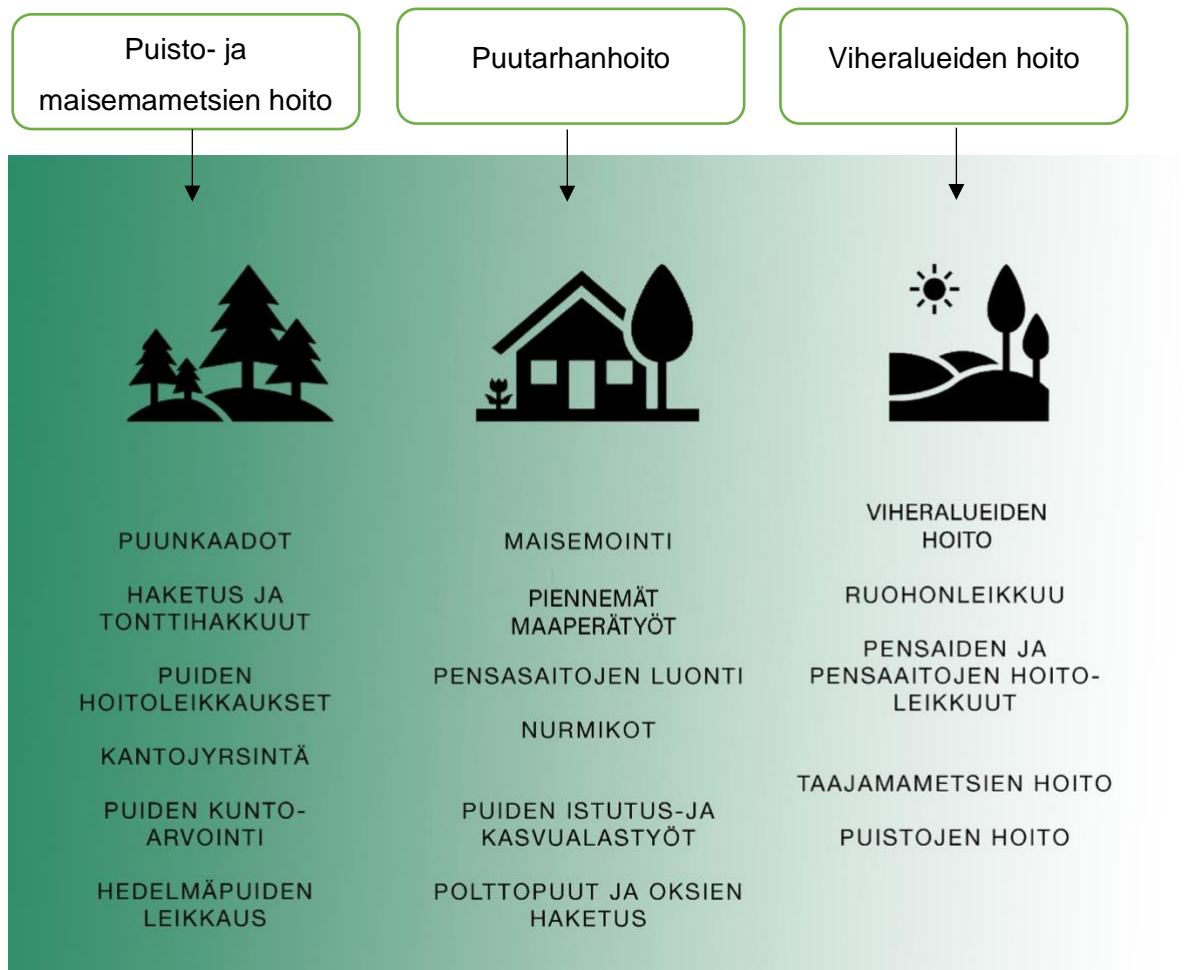
Arboristin työ on sen verran ainutlaatuinen ja jokainen päivä on aina erilainen, että pelkästään videoiden tai kuvien lisääminen saattaa herättää helposti kiinnostusta palvelua kohtaan. Monet ihmiset tykkäävät sivuista mielenkiinnosta ja jakavat sisältöä myös omille verkostoilleen. Arboristi on puiden asiantuntija, joka voi mahdollisesti jakaa ajoittain seuraajille vinkkejä puiden hoitamiseksi postausten tai videoiden avulla. Lisäksi sosiaalisen median kanavilla on monia ominaisuuksia kuten esimerkiksi sivuilla oleva linkki, joka ohjaa ihmisiä tutustumaan myös kotisivuihin tai se voi olla myös yhteenottokanava asiakkaan ja yrityksen välillä. Ihmisläheisyys voi olla myös ratkaiseva kilpailuetu. (Koitve 11.4.2020.)

Facebookissa tullaan käyttämään myös kohdennettua markkinointia. Mainokset kohdistetaan oikea-aikaisesti ja kustannustehokkaasti tietyille kohderyhmälle sijainnin mukaan. Facebook mahdollista myös visuaalisen tarinankerronnan. (Koitve 11.4.2020.)

Edellä mainitut ovat nykyään ajankohtaisimmat tavat verkkomainonnassa, mutta uusien asiakkaiden hankkimisessa tullaan hyödyntämään myös edellä mainittujen lisäksi perinteistä alueellista lehtimainontaa sekä jaettavia flyereita suoraan mahdollisten asiakkaiden postilaatikkoihin. (Koitve 11.4.2020.)

5.5.1 Tuotteet ja palvelut

Yrityksen palveluntarjonta jakaantuu pääsääntöisesti kolmeen ryhmään:



Kuva 3. Tuotteet ja palvelut (Arborist 2020)

Koska puunhoitoalan työt ovat kausiluonteisia, yrityksen kannattavuuden kannalta täytyy olla varasuunnitelma talvikaudelle. Koska arboristeilla ei ole korkeanpaikan kammoa, PK KNO OÜ tulee hyödyntämään sitä talvikausilla, kun puunhoitoalalla on hiljaisemmat ajat. Kuvassa 3 mainittujen palveluiden lisäksi tullaan tarjoamaan asiakkaille kattoräystäiden ja rännien puhdistuksia ja talvella apua pienimuotoisiin lumiongelmiin, esimerkiksi kattojen puhdistukset lumesta tai lumen lapointi pihatieltä. (Koivte 11.4.2020.)

5.5.2 Hinnoittelu

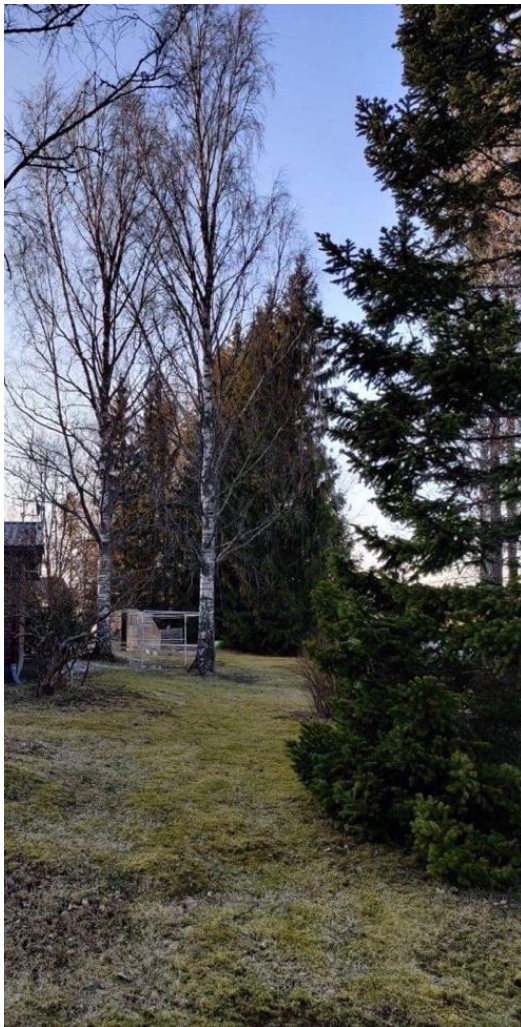
Puunkaato- ja puunhoitopalveluiden hinnoitteluun vaikuttaa puun koko, laji ja ympäristön aiheuttamat haasteet. Kiinteää hintaa puun kaatamiselle on mahdotonta sanoa. Isokin puu on mahdollista kaataa edullisesti, kun kaadolle on tilaa. Myös pienen puun

kaatokustannukset voivat nousta merkittäväksi, jos paikka on erityisen haastava ja puu aiheuttaa vaaraa lähellä sijaitseville kiinteistöille. (Koitve 11.4.2020.)

Alla on esitelty esimerkkejä mahdollisista puunkaatokustannuksista.

Suora puunkaato eli helppo puunkaato

Puun kaadolle on tilaa ja puu saadaan kaadettua kokonaisena pihalle. Kustannukset on asiakkaalle kaikista edullisemmat alkaen muutamasta kymmenestä eurosta sataan euroon asti. Hintaan vaikuttaa, tarvitaanko puun kaatamiseen apuvälineitä esimerkiksi vaijeritaljaa. (Koitve 11.4.2020.)



Kuva 4. Helppo puunkaato (Koitve 11.4.2020)

Helppo tai keskivaikea kiipeilykaato

Puuta ei pystytä kaatamaan kokonaisena, joten se on kaadettava pienimissä osissa kiipeillen. Osa puun oksista saattaa kasvaa aidan tai katon päällä ja nämä oksat pitää laskea maahan köysiä käyttäen. Hinta liikkuu yleensä 120 - 340 euron välillä (sis. alv 24 %). (Koitve 11.4.2020.)



Kuva 5. Keskivaikea puunkaato (Koitve 11.4.2020)

Vaikea kiipeilykaato

Kaadettava puu on merkittävän iso, jossa on useita eri suuntiin kasvavia haaroja, joiden alla on talojen katot. Puu sijaitse esimerkiksi kahden omakotitalon tai rakennuksen välissä tai puun alla on aita, terassi ja muita mahdollisia rikkoontuvia istutuksia. Puun haarat on kaadettava pienemissä osissa köysiä käyttäen ympäristöä vahingoittamatta. Tällainen puunkaato on erittäin hidas ja aika vievä mikä nostaa puunkaadon hintaa. Kaatohinnat alkavat yleensä 400 eurosta (sis. alv 24 %). (Koitve 11.4.2020.)



Kuva 6. Vaikea puunkaato (Koitve 11.4.2020)

Erittäin vaativan puun kaataminen

Tällaisia voivat olla erittäin korkeat puut esimerkiksi mänty, jonka korkeus on usein 10 - 30 metriä tai isot puut, esimerkiksi vanha tammi. Tammi on vahvimpia puulajeja ja usein puut ovat korkeista ja laajasti haarautuneita. Hinnat alkaen 1000 euroa (sis. alv 24 %). (Koitve 11.4.2020.)



Kuva 7. Erittäin vaativa puunkaato 1 (Koitve 11.4.2020)



Kuva 8. Erittäin vaativa puunkaato 2 (Koitve 11.4.2020)

Kun asiakas tilaa useamman puun kaadon tai jonkin muun palvelun samaan aikaan, tarjotaan asiakkaalle alennusta jokaisesta seuraavasta puusta. Minimilaskutusaika alla mainituissa kiinteistöhoitotöissä on 2h + 1h siirtymäajan hinta / kertakäynti. (Koitve 11.4.2020.)

Taulukko 2. Palveluiden hinnat (Koitve 11.4.2020)

Palvelu	Hinta (sis. Alv 24 %)
Kuntoarviointi	Ilmainen
Puiden hoitoleikkaukset	65,00 €/h
Hedelmäpuiden hoitoleikkaukset	39,00 €/h
Pensasaitojen hoito- ja muokkausleikkaukset	39,00 €/h
Puiden ja oksien haketus kaadon yhteydessä	50,00 €/h
Kantojyrsintä alkaen	90,00 €/puu
Puujätteen poiskuljetus ja hävittäminen	90,00 €/puu
Kiinteistöhoitotyöt:	
- nurmikonleikkuu	
- kattoräystäiden/rännien puhdistukset	38,90 €/h
- kattojen puhdistaminen lumesta tai lumenluonti pihalta	

5.6 Henkilöstösuunnitelma

Päätoimisena työntekijänä tulee toimimaan yrittäjä itse. Puunkaato työ on luonteeltaan sellaista, että suurimman osan työstä tekee arboristi itse. Apua voidaan tarvita puunjätteen siivouksessa ja hävityksessä. Tarvittaessa tullaan käyttämään apulaisina vuokratyövoimaa ja mikäli tiedossa on pidempi aikaisia keikkoja, voidaan tehdä kausiluonteisia tai määräaikaisia sopimuksia työntekijöille. Sesonkiaikoina kesällä voidaan mahdollistaa myös koululaisille mahdollisuus työllistyä apulaisina nurmikon leikkuissa tai apuhommissa. Vastaavasti myös lumisina talvina voi olla tarvetta lisätyövoimalle. Alkuvaiheessa pyritään välttämään vakituisten työntekijöiden palkkaamista. Mikäli yrityksen toiminta laajenee enemmän kiinteistöhoito- tai viheralueidenhankkeiden puolelle, kartoitetaan henkilöstön tarve uudelleen. (Koitve 11.4.2020.)

5.7 Taloussuunnitelma

Pääoman tarve PK KNO OÜ:llä on melko pieni. Yrityksen perustamiseen ei tarvita enää alkupääomaa ja suurimmat kustannukset syntyvät uuden yrityksen perustamisasiakirjojen hinnoista. Tarkemmat talouslaskelmat tekee yrittäjä ensisijaisesti itse. (Koitve 11.4.2020.)

5.8 Riskit

Ennen uusille markkinoille menoa tulee arvioida millaisia uhkia ja mahdollisuuksia kansainvälistyminen tuo mukanaan ja miten on mahdollista varautua riskeihin. Jokaisen Suomessa toimivan yrittäjän on tiettyjen ehtojen täytyessä pakko ottaa lakisääteinen yrittäjän vakuutus YEL, joka vastaa yrittäjän eläkkeestä ja sosiaaliturvasta. YEL tulee pakolliseksi, jos työtulo ylittää 7958,99 euroa (vuonna 2020). Jos osakeyhtiö palkkaa työntekijän, tulee sen huolehtia myös työntekijän lakisääteisistä vakuutuksista, jotka ovat työeläkevakuutus (TyEL), tapaturmavakuutus, ryhmähenkivakuutus ja työttömyysvakuutusmaksu ja työntajan sairausvakuutusmaksu. (Yritä.fi 2020c.)

Edellä mainittujen pakollisten vakuutuksien lisäksi on mahdollista suojata yrityksen toimintariskejä vapaaehtoisten vakuutusten avulla. Puunkaato alalla yksi tärkeimmistä vakuutuksista on yrittäjän tapaturmavakuutus, koska työ on luonteeltaan vaarallinen, jossa voi sattua tapaturmia päivittäin. Sen lisäksi vakuutetaan yrityksen oleellisin omaisuus, joka on tarpeellinen jokapäiväisen työn tekemiseen omaisuusvakuutuksella. Arboristin työvälaineet ovat melko hintavia ja niiden vakuuttaminen on ehdottomasti kannattavaa niiden rikkoutumisen tai varastamisen varalta. Kolmas oleellisimmista vakuutuksista on vastuuvakuutus, joka korvaa esimerkiksi puun kaatamisen yhteydessä asiakkaalle aiheutuneet vahingot, joista yritys on vahingonkorvausvelvollinen. Näiden vakuutusten lisäksi on mahdollista turvata toiminta vielä keskeytysvakuutuksella, matkavakuutuksella sekä oikeusturvavakuutuksella, jotta yrityksen toiminnan jatkuvuus olisi mahdollisimman paljon turvattu. Tarjouksia tullaan ottamaan eri vakuutus yhtiöiltä, jotta saadaan mahdollisimman edullinen ja kattavin ratkaisu. (Yritä.fi 2020c; Koitve 11.4.2020.)

6 Yhteenveto ja johtopäätökset

Opinnäytetyön tavoitteena oli tutkia yrityksen perustamisen vaiheita ja laajenemisen mahdollisuuksia Suomessa jo pitkään Virossa toimineelle yritykselle, jonka palvelutarjontaan kuuluu erikoisosaaminen puunhoitoalalla, jolle on ollut jo jonkun verran kysyntää Suomessa vuoden 2020 alusta lähtien. Yritys ei ole aikaisemmin laatinut liiketoimintasuunnitelmaa lainkaan, mutta tämän opinnäytetyön avulla tutkittiin myös liiketoimintasuunnitelman laatimista ja tehtiin alustava liiketoimintasuunnitelma, jota yrittäjä itse myöhemmin täydentää. Liiketoimintasuunnitelmaa voidaan käyttää jatkossa myös runkona yrittäjän omassa kotimaassa.

Työn teoriaosuudessa tutkittiin yrittäjyyttä Suomessa ja mitä täytyy ottaa huomioon yritystä perustaessa, millainen yritysmuoto on sopiva yritystoiminnalle ja mistä perustamiseen saa mahdollisesti apua. Työssä tutkittiin liiketoimintasuunnitelman tärkeimpiä osa-alueita sekä toimiala-asiakasanalyysillä, millaisia valmiuksia nykyisellä liiketoiminnalla on menestyä. Tehtiin ympäristöanalyysi sekä kilpailija-analyysi ja löydettiin merkittävämmät kilpailijat, joka on tämän opinnäytetyön liitteenä (liite 1).

Tutkimuksen perusteella toimeksiantaja sai kattavasti tietoa yrityksen perustamisen vaiheista sekä havaittiin, että yrityksen perustaminen Suomeen ei vaadi isompia investointeja. Yllätyimme, miten paljon informaatiota ja tukea on saatavilla ilmaiseksi yrittäjille ja yrittäjäksi ryhtyville. Opinnäytetyölle asetetut tavoitteet saavutettiin suurimmaksi osaksi ja tästä on toimeksiantajalla helppoa lähteä työstämään liiketoimintasuunnitelmaa eteenpäin. Työhön on mahdollista lisätä vielä paljon hyödyllistä tietoa. Uskon, että Suomessa on hyvät edellytykset arboristin palveluiden tarjoamiselle. Olen nähnyt, miten itseni tekemä säännöllinen markkinointi sosiaalisessa mediassa on luonut toimeksiantajan palveluille kysyntää. Toivottavasti pandemian tuomat matkustusrajoitukset lieventyvät pian ja toimeksiantaja voi lähteä työstämään suunnitelmia eteenpäin.

Yrityksen perustaminen ei ole vierasta itselleni, koska olen toiminut yrittäjänä itsekkin. Myös puunhoitoala ja toimeksiantajan yrityksen toimiala on tuttu jo entuudestaan, jossa olen opiskeluaikoina ollut kesätöissä. Vaikka aihe ja ala olivat tuttuja, ei opinnäytetyön toteutus onnistunut asettamassani aikataulussa, johtuen erilaisista eteen tulleista haasteista elämässäni. Työn toteutus oli täysipäiväisessä työssä käyvänä äitinä erittäin haasteellista ja myös motivaatio oli useamman kerran hukassa. Kuitenkin suurimmaksi osaksi opinnäytetyölle asetetut tavoitteet saavutettiin ja tästä on toimeksiantajan helppoa lähteä työstämään liiketoimintasuunnitelmaa eteenpäin. Minulle oli suuri merkitys sillä,

että sain tehtyä opinnäytetyön minulle jo tutusta yrityksestä ja toimialasta. Yllätyin kuinka hyvät edellytykset yrityksellä on menestyäkseen. Toivon että tulevaisuudessa voin jatkaa liiketoiminnansuunnitelman työstämistä eteenpäin ja tutkia yrityksen toiminnan kehittämiseen mahdollisuuksia.

Lähteet

Arborist 2020. Kes voi mis on Arborist. Luettavissa: <https://arborist.ee>.

Luettu: 21.02.2020.

Asuminen ja rakentaminen 2018. Luettavissa:

https://www.hel.fi/hel2/Helsinginseutu/HS_tunnusluvut/Asuminen_ja_rakentaminen.pdf.

Luettu: 10.04.2020.

Bergström, S. & Leppänen, A. 2015. Yrityksen asiakasmarkkinointi. Edita Publishing Oy. Helsinki.

Business Finland 2020. Suomalainen liiketoimintaympäristö ja työelämä saavat hyvät arvosanat. Luettavissa:

<https://www.businessfinland.fi/ajankohtaista/blogs/2018/suomalainen->

liiketoimintaymparisto-ja-tyoelama-saavat-hyvat-arvosanat. Luettu: 06.01.2021.

Euro & Talous 2020. Suomen talouden väliennuste, maaliskuu 2020. Luettavissa:

<https://www.eurojatalous.fi/fi/2020/artikkelit/maaliskuun-2020-taloukatsaus-suomen-talous-taantumaan-koronaviruksen-takia/>. Luettu: 10.04.2020.

Hesso, J. 2013. Hyvä Liiketoimintasuunnitelma. Hansaprint Oy. Vantaa.

Holopainen, T. 2019. Yrityksen perustamisopas. 29. täydennetty painos. Hansaprint Oy. Turenki.

InfoFinland 2021. Yrityksen perustaminen Suomessa. Luettavissa:

<https://www.infofinland.fi/fi/elama-suomessa/tyo-ja-yrittajyys/yrityksen-perustaminen>.

Luettu: 13.02.2021.

Isokangas & Kinkki 2002. Yrityksen perustoiminnot. WSOY. Helsinki

Koitve, A. 11.4.2020. Yrittäjä. PK KNO OÜ. Haastattelu. Espoo.

Kortesuo, K. 2018. Sano se someksi. Tutustu asiakkaisiin ja yhteystyökumppaneihin.

Luettavissa: <https://haaga-helia.finna.fi/Record/3amk.270502>. Luettu: 14.3.2021

Kyläkallio, K. 2013. Yritysjuridiikka. Edita. Helsinki.

Lahtinen, J. & Isoviita, A. 1998. Markkinoinnin suunnittelu. Avaintulos Oy. Jyväskylä.

LehtorantaPro 2020. Palvelut. Luettavissa: <https://www.lehtoranta.pro>. Luettu: 20.9.2020.

Maankäyttö- ja rakennuslaki 5.2.1999/132.

Metsuri 2020. Luettavissa: <https://www.metsuri.fi>. Luettu: 20.9.2020.

Patentti- ja rekisterihallitus 2020a. Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike. Luettavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyrittymuodot/sivuliike.html>. Luettu. 17.02.2020.

Patentti- ja rekisterihallitus 2020b. Osakeyhtiö. Luettavissa: https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/osakeyhtion_asunto-osakeyhtion_ja_keskinaisen_kiinteistoosakeyhtion_osakepaaomavaatimus_poistuu_1.7.2019.html. Luettu: 13.02.2020.

Pirttilä, Anneli 2000. Kilpailijaseuranta. Helsinki: WSOY

Protimber Oy 2020. Luettavissa: <https://www.protimber.fi/palvelut/puunkaato-paakaupunkiseutu>. Luettu: 20.08.2020.

Puiden kaataminen tonteilta 2015. Luvanvaraisuus. Luettavissa: https://www.espoo.fi/fi-FI/Asuminen_ja_ymparisto/Rakentaminen/Rakennusvalvonta/Luvan_hakeminen/Puunkaato_ja_maisematyot. Luettu. 15.11.2020

PK-yritykset ja Aluepalvelut 2012. Yrittäjyyden edellytykset ja kehitystrendit Virossa & Suomessa. Luettavissa: https://ek.fi/wp-content/uploads/EK_Viro_selvitys_syyskuu_2012.pdf. Luettu: 20.12.2020.

Puunkaatopalvelu O&L Oy 2020. Palvelut. Luettavissa: <http://puunkaatopalvelu.com/palvelut>. Luettu: 20.9.2020.

Puunkaato ja maisematyöt 2021. Luettavissa: https://www.espoo.fi/fi-FI/Asuminen_ja_ymparisto/Rakentaminen/Rakennusvalvonta/Luvan_hakeminen/Puunkaato_ja_maisematyot. Luettu: 15.11.2020

Suomen puunhoidon yhdistys 2019. Arboristirekisteri. Luettavissa: <https://www.suomenpuunhoidonyhdistys.fi/arboristirekisteri/>. Luettu: 08.03.2020.

Suomen yrittäjät 2018. Yrityksen perustamisopas. Luettavissa:
https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrityksen_perustamisen_opas_suomen_yrittajat.pdf
f. Luettu: 12.02.2020.

Tilastokeskus 2007. Maahanmuuttajat yrittäjinä. Luettavissa:
https://www.stat.fi/artikkelit/2007/art_2007-10-26_001.html?s=0. Luettu: 12.02.2020

Tilastokeskus 2017. Asunnot ja asuinolot. Luettavissa:
https://www.stat.fi/til/asas/2017/01/asas_2017_01_2018-10-10_fi.pdf. Luettu: 13.03.2020

Tilastokeskus 2019a. Maahanmuuttajat työllisyyden ja tuottavuuden uutena lähteenä.
Luettavissa: <http://www.stat.fi/tietotrendit/artikkelit/2019/maahanmuuttajat-tyollisyyden-ja-tuottavuuden-uutena-lahteenä/>. Luettu: 13.02.2020.

Tilastokeskus 2019b. Ulkomaan kansalaiset. Luettavissa:
<https://www.tilastokeskus.fi/tup/maahanmuutto/maahanmuuttajat-vaestossa/ulkomaan-kansalaiset.html>.
Luettu: 10.04.2020.

Vero 2020a. Kotitalousvähennys. Luettavissa:
<https://www.vero.fi/henkiloasiakkaat/verokortti-ja-veroilmoitus/tulot-ja-vahennykset/kotitalousvahennys/>. Luettu: 04.04.2020.

Vero 2020b. Yritykset ja yhteisöt. Luettavissa: <https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/>.
Luettu: 28.12.2020.

Viitala, R. 2013a. Liiketoimintaosaaminen. Strategia. Edita. Helsinki. Luettavissa:
<https://www.ellibslibrary.com/reader/9789513764128>. Luettu: 14.3.2021.

Viitala, R. 2013b. Liiketoimintaosaaminen. Swot. Edita. Helsinki. Luettavissa:
<https://www.ellibslibrary.com/reader/9789513764128>. Luettu: 14.3.2021.

Viitala, R. 2013c. Liiketoimintaosaaminen. Liiketoimintasuunnitelma. Edita. Helsinki.
Luettavissa: <https://www.ellibslibrary.com/reader/9789513764128>. Luettu: 14.3.2021.

Viitala, R. 2013d. Liiketoimintaosaaminen. Toimintaympäristön analyysit liikeidean analysoinnissa. Edita. Helsinki. Luettavissa:
<https://www.ellibslibrary.com/reader/9789513764128>. Luettu: 14.3.2021.

Verohallinto 2019. Virolaistaustaiset yritykset Suomen kaupparekisterissä. Luettavissa: https://www.vero.fi/globalassets/harmaa-talous-ja-talousrikollisuus/laajuus/kuvat-vidoot-ja-tiedostot/2019_03_virolaistaustaiset_yritykset_suomen_kaupparekisterissa.pdf. Luettu: 20.12.2020

WWF 2020. Ylikulutus. Luettavissa: <https://wwf.fi/uhat/ylikulutus/>. Luettu: 20.9.2020.

Yrittäjäksi Suomeen 2020. Luettavissa: <https://www.infofinland.fi/fi/muutto-suomeen/ei-eu-kansalaiset/suomeen-yrittajaksi>. Luettu: 15.11.2020.

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2020. Ulkolaisten toimijoiden perustamisilmoitus.

Luettavissa:

<https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen/perustamisilmoitus/ulkomaisettoimijat.html>. Luettu: 18.12.2020.

Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä 2020. Y-tunnus. Luettavissa: <https://www.ytj.fi/index/y-tunnus.html>. Luettu: 13.02.2020.

Yritä. 2020a. Kevytyrittäjyys eli laskutuspalvelu. Luettavissa: <https://yritä.fi/kevytyrittajyys-eli-laskutuspalvelu>. Luettu: 15.11.2020.

Yritä. 2020b. Osakeyhtiön perustaminen. Luettavissa: <https://yritä.fi/yrityksen-perustaminen>. Luettu: 15.11.2020.

Yritä. 2020c. Osakeyhtiön vakuutukset. Luettavissa: <https://yritä.fi/osakeyhtion-vakuutukset>. Luettu: 15.11.2020.