



Rakennusalan pienyrityksen perustaminen

Simo Peuraniemi

OPINNÄYTETYÖ
Toukokuu 2021

Rakennusalan työnjohdon tutkinto-ohjelma

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Rakennusalan työnjohdon tutkinto-ohjelma

PEURANIEMI, SIMO:
Rakennusalan pienyrityksen perustaminen

Opinnäytetyö 35 sivua, joista liitteitä 3 sivua
Toukokuu 2021

Tässä opinnäytetyössä laadittiin liiketoimintasuunnitelma perustettavalle rakennusalan pienyritykselle. Työn aihe valikoitui halusta ryhtyä yrittäjäksi. Opinnäytetyön tarkoituksena oli tehdä omaan käyttöön sopiva pohja helpottamaan liiketoiminnan aloittamista sekä syventämään tietoa yrittäjyydestä. Työssä käytettiin lähteinä alan kirjallisia ja sähköisiä julkaisuja.

Opinnäytetyön teoriaosassa käsiteltiin yleisellä tasolla osakeyhtiön perustamiseen liittyviä asioita ja säädöksiä. Osuus sisältää tietoa yrityksen perustamistoi-
mien lisäksi osakeyhtiön verotuksesta, vakuutuksista sekä rahoituksesta. Käsit-
telyosassa keskityttiin yksityiskohtaisesti perustettavan yrityksen liiketoiminta-
suunnitelmaan. Samalla pohdittiin yrityksen markkinointiin, sidosryhmiin, strate-
giaan ja visioon liittyviä näkökulmia. Perustettavan yrityksen taloutta käsittelevä
luottamuksellinen aineisto on poistettu julkisesta raportista.

Opinnäytetyön valmistuminen vaati rutkasti aikaa ja energiaa. Projekti täytti lo-
pulta sille asetetut tavoitteet. Lisääntynyt tieto yritystoiminnasta antaa hyvät läh-
tökohdat yrittäjyyden tielle.

Asiasanat: yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Construction Site Management

PEURANIEMI, SIMO:
Founding a Small Construction Business

Bachelor's thesis 35 pages, appendices 3 pages
May 2021

The purpose of this thesis was to draw up a business plan for a small construction company in Tampere. The idea was to make a practical basis that could be used as a starting point for a new business and to expand knowledge about entrepreneurship. Information was gathered over multiple sources.

The theoretical section explores in a general level what needs to be considered before establishing a limited liability company in Finland. This section includes information about corporate taxation, insurances and financing. All this was applied to practice and a business plan was made for a construction company Simontointi Oy. Attention was also paid to consider marketing a new business in the field and a SWOT analysis was made to survey scopes for action.

A well made business plan shows that there is a good chance to establish a profitable construction company that can also grow over time. In general increased knowledge about business operations gives a good starting point for entrepreneurship.

Key words: founding a company, business plan, entrepreneurship

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	6
2	OSAKEYHTIÖN PERUSTAMINEN.....	7
2.1	Liikeidea	7
2.2	Liiketoimintasuunnitelma.....	8
2.3	Yrityksen nimeäminen.....	9
2.4	Perustamistoimet ja –asiakirjat.....	10
2.5	Osakeyhtiön verotus	11
2.5.1	Yhteisövero	11
2.5.2	Arvonlisävero.....	12
2.5.3	Rakennusalan käännetty arvonlisäverovelvollisuus.....	12
2.5.4	Osingon verotus	13
2.6	Vakuutukset	14
2.6.1	Yrittäjän eläkevakuutus	14
2.6.2	Vapaaehtoiset vakuutukset	16
2.7	Alkurahoitus	17
2.7.1	Starttiraha.....	17
2.7.2	Finnvera	18
3	SIMONTOINTI OY	19
3.1	Tuotteet ja palvelut.....	19
3.2	Asiakkaat	20
3.3	Markkinointi.....	21
3.4	Kilpailijat.....	21
3.5	Sidosryhmät.....	22
3.6	Visio	23
3.7	Strategia.....	24
3.8	SWOT-analyysi	24
3.8.1	Vahvuudet	25
3.8.2	Heikkoudet	25
3.8.3	Mahdollisuudet	26
3.8.4	Uhat.....	27
3.8.5	Yhteenveto	27
3.9	Vakuuttaminen	27
3.10	Investoinnit	28
3.11	Rahoitus	29

4 POHDINTA	30
LÄHTEET	31
LIITTEET	33
Liite 1. Talouslaskelma	33
Liite 2. Investoinnit	35

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä käsitellään osakeyhtiön perustamiseen liittyviä toimenpiteitä sekä tehdään perustettavalle rakennusalan pienyritykselle liiketoimintasuunnitelma. Työn aihe valikoitui omasta tarpeesta sekä kiinnostuksesta yrittämistä kohtaan.

Teoriaosassa käsitellään asioita osakeyhtiömuotoisen yrityksen näkökulmasta, mutta osaa tiedoista voidaan soveltaa myös muihin yhtiömuotoihin. Teoriaosassa perehdytään osakeyhtiön perustamistoimiin, verotukseen, vakuutuksiin sekä rahoitukseen.

Käsittelyosuudessa tehty liiketoimintasuunnitelma toimii pohjana perustettavalle rakennusalan pienyritykselle. Liiketoimintasuunnitelma sisältää tietoa mm. liikeideasta, strategiasta, kilpailijoista sekä asiakkaista. Lisäksi SWOT-analyysissä pohditaan kattavasti tulevan yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia sekä uhkia. Perustettavalle yritykselle tehty talouslaskelma osoittaa onko yrityksestä yrittäjän toimeentulon turvaajaksi.

Opinnäytetyön tavoite on lisätä tietoa yrityksen perustamiseen liittyvistä seikoista sekä yritystoiminnasta. Liiketoimintasuunnitelma pyrittiin tekemään siten, että sitä olisi mahdollista hyödyntää tulevaisuudessa yritystä perustettaessa.

2 OSAKEYHTIÖN PERUSTAMINEN

Osakeyhtiö on suomen yleisin yritysmuoto. Se on toiminimeä tai kommandiittiyhtiötä riskittömämpi yritysmuoto, koska yrittäjä on vastuussa yrityksestä vain sijoituksellaan. Osakeyhtiötä pidetään yleisesti kankeana ja byrokraattisena, mutta pienen osakeyhtiön hallinta ei ole muita yritysmuotoja hankalampaa. (Osakeyhtiön perustaminen, n.d.)

2.1 Liikeidea

Liikeidea kiteyttää lyhyesti sen millä yritys tulee menestymään. Idean ei tarvitse olla omaperäinen, mullistava tai uusi. Riittää, kun se toimii. Liikeidean tarkoituksena on kuvata markkinoita, tuotteita sekä organisaation toimintatapoja, joilla se menestyy markkinoilla. (Puustinen 2006, 39-41.)

Ensin on mietittävä tarkkaan mihin asiakkaan tarpeeseen yritys tarjoaa tyydytystä. Jos tuote tai palvelu säästää aikaa, vaivaa tai rahaa, on sillä varmasti kysyntää markkinoilla. (Puustinen 2016, 42.) Markkinoilla selviytymiseen auttaa kilpailijoiden analysointi ja omien vahvuuksien tiedostaminen. (Holopainen 2016, 13.)

Yrityksen tarjoamien palveluiden tai tuotteiden on oltava kilpailijoita parempia jollain osa-alueella. Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaa esimerkiksi tuotteen tai palvelun hinta, laatu, saatavuus, erilaisuus tai huollettavuus. On syytä miettiä, millä perusteella asiakas tekee ostopäätöksen, jotta kyetään vastaamaan asiakkaan tarpeisiin. (Holopainen 2016, 13.)

Menestymiseen vaikuttaa vahvasti yrityksen toimintatapa eli millä tavoin tuotteet ja palvelut saadaan aikaan. Yrityksellä on oltava käytössään riittävät resurssit tuotteen tai palvelun aikaansaamiseksi. Oikeiden asioiden ulkoistaminen säästää voimavaroja yrityksen ydintoiminnalle. (Holopainen 2016, 13.)

2.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma tehdään realistisesti sekä huolellisesti yritystoiminnan perustaksi. Se laaditaan ennen kaikkea itselle, mutta myös mahdolliset rahoittajat ovat kiinnostuneita liiketoimintasuunnitelmasta. Sen tarkoituksena on analysoida, perustella ja tarkentaa liikeideaa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 24.)

Yrityksen tarjoamien tuotteiden ja palveluiden on vastattava asiakkaiden tarpeisiin. Tuotteen tai palvelun korkea hintataso ei riitä yksin yrityksen kannattavuuden ylläpitoon. Yrityksen on löydettävä hintataso, jolla saadaan riittävästi myyntiä eli volyyomia. (Meretniemi & Ylönen 2009, 26.)

Liiketoimintasuunnitelmassa on syytä pohtia tulevien asiakkaiden ominaisuuksia. Millä perusteella asiakas tekee ostopäätöksensä: hinta, laatu vai mielihyvä? Asiakkaat on hyvä jakaa erilaisiin kohderyhmiin ja miettiä oman yrityksen kannalta tärkeimmät asiakasryhmät. (Puustinen 2006, 63.)

Yrityksen toimintatapa on valittava sopivaksi valituille markkinoille. Tuotteiden ja palveluiden tuottamisessa on toimittava yrityksen suunnitellun imagon mukaan. Yritystoiminnan jatkuvuuden kannalta on varmistettava, että sen fyysiset, henkiset ja taloudelliset voimavarat ovat riittävällä tasolla. (Meretniemi & Ylönen 2009, 28.)

Yrittäjän on syytä miettiä yrityksensä tulevaisuutta eli visiota. Vision kannattaa olla innostava ja yksityiskohtainen, näin ideaa on helpompi esitellä mahdollisille rahoittajille. (Meretniemi & Ylönen 2009, 29.)

Markkina-analyysiin panostaminen on uuden yrittäjän tärkeimpiä asioita. Yrittäjän on selvitettävä millaiseen seuraan hän on pyrkimässä ja mikä on markkinoiden tilanne. Oman yrityksen toimintatapaa on syytä vertailla kilpailijoiden vastaaviin, jotta on helpompi havaita omat vahvuudet. (Meretniemi & Ylönen 2009, 30-31.)

SWOT-analyysissä keskitytään yrityksen sisäisiin ja ulkoihin tekijöihin. Yrityksen sisäisiä tekijöitä ovat vahvuudet ja heikkoudet. Ulkoisia tekijöitä ovat mahdollisuudet ja uhat. Nämä ovat yrityksestä riippumattomia asioita, joita voi tapahtua tulevaisuudessa. SWOT-analyysin realistinen tekeminen on yrittäjälle tärkeää, jotta nähdään onko yrityksellä mahdollisuuksia kilpailla markkinoilla. (Meretniemi & Ylönen 2009, 34.)

Liiketoimintasuunnitelmassa kannattaa lisäksi kertoa miten yrityksen kirjanpito hoidetaan, miten markkinointi järjestetään ja mistä yritys saa rahoituksensa. (Meretniemi & Ylönen 2009, 32-33.)

2.3 Yrityksen nimeäminen

Yrityksen nimeäminen ei välttämättä ole helppo tehtävä, mutta siihen kannattaa panostaa. Toimiva yrityksen nimi jää asiakkaiden mieliin ja tukee liiketoimintaa.

Yrityksen perustamishetkellä on oltava tiedossa kaksi varanimeä, jos alkupeleistä ideaa ei hyväksytä Patentti- ja rekisterihallituksen toimesta. Yksityinen elinkeinoharjoittaja voi toimia pelkästään omalla nimellä, mutta jos yritykselle halutaan omaperäisempi nimi, se voidaan keksiä vapaasti annettujen ohjeiden puitteissa. (Patentti ja rekisterihallitus 2020.)

Toiminimilain mukaan nimen tulee olla yksilöity. Tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen nimeksi ei hyväksytä esimerkiksi:

- pelkästään toiminnan laatua koskevaa mainintaa (Rakennusfirma Oy)
- tarjottavan tavaran tai palvelun nimitystä (tmi Rakentajat)
- yleisiä etu- tai sukunimiä (Simo Oy, tmi Mäkinen)
- yleistä paikannimeä (Suomi Oy)
- pelkkää kirjain- tai numeroyhdistelmää, joka ei ole sanana lausuttavissa (XVI Oy, 123 Oy)
- sanontaa tai lausahdusta (Remontit halvalla Oy)
- pelkästään yleistä verbiä tai adjektiivia (tmi Remontoida, Paras Oy).

Edellä olleita esimerkkejä voidaan rekisteröidä siten, että niihin lisätään jotain muuta, kuten paikannimi, henkilönnimi, keksinnöllinen sana tai kirjainyhdistelmä. (Patentti ja rekisterihallitus 2020.)

Yrityksen nimen tulee erottua selvästi jo rekisteröidyistä nimistä. Toista samankaltaista tai hyvin lähellä olevaa nimeä ei voida rekisteröidä. Nimet eivät saa olla identtisiä kirjoitettuna tai lausuttuna. Erottavuutta ei lisää eri yritysmuodon tunnus. Esimerkiksi tmi Simon vasara ja Simon vasara Oy eivät tästä syystä ole rekisteröitävissä rinnakkain. (Patentti ja rekisterihallitus 2020.)

2.4 Perustamistoimet ja –asiakirjat

Yritystoiminnan aloittaminen edellyttää perustamisilmoituksen tekemistä yrityksen rekisteröimistä varten. Ilmoitus tehdään Verohallinnon ja Patentti- ja rekisterihallituksen yhteisillä Y-lomakkeilla, joilla voi ilmoittautua sekä kaupparekisteriin että Verohallinnon rekistereihin. Näitä ovat ennakkoperintärekisteri, arvonlisäverovelvollisten rekisteri, työnantajarekisteri ja Verohallinnon asiakasrekisteri. (Holopainen 2016. 53)

Yrityksen perustamisesta tehdään perustamissopimus, josta ilmenevät seuraavat tiedot:

- perustajien yhteystiedot
- osakkeesta yritykselle maksettava summa
- aika, jolloin osakkeet on merkittävä
- tiedot perustamiskokouksen koollekutsumisesta
- yhtiön perustamiskulut. (Meretniemi & Ylönen 2009. 132)

Perustamissopimuksen lisäksi on laadittava yhtiöjärjestys. Siinä on mainittava vähintään yrityksen nimi, toimiala sekä kotikunta Suomessa. Tilikausi on määritettävä joko yhtiöjärjestyksessä tai perustamissopimuksessa. (Holopainen 2016. 45)

Perustamisilmoitus on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. (Holopainen 2016. 51) Ilmoituksen voi tehdä sähköisesti verkossa, jos seuraavat ehdot täyttyvät:

- Osakepääoma on nolla euroa.
- Osakkeiden merkintähinta on nolla euroa.
- Yhtiölle riittää vakiomuotoinen yhtiöjärjestys.
- Osakkeenmerkitsijät ja hallituksen jäsenet ovat täysi-ikäisiä luonnollisia henkilöitä ja heillä sekä mahdollisella toimitusjohtajalla on suomalainen henkilötunnus ja henkilökohtaiset verkkopankkitunnukset.
- Mahdollisilla tilintarkastajalla, prokuristeilla ja edustamiseen oikeutetuilla henkilöillä on suomalainen henkilötunnus. (Osakeyhtiön perustamisilmoitus. n.d.)

Verkossa tehtävän perustamisilmoituksen hinta on 275 euroa. Palvelu muodostaa automaattisesti yhtiöjärjestyksen ja perustamissopimuksen. Paperisen perustamisilmoituksen hinta on 380 euroa ja sen liitteenä on oltava kaikki tarvittavat lomakkeet. (Osakeyhtiön perustamisilmoitus. n.d)

2.5 Osakeyhtiön verotus

Verotukseen liittyvissä luvuissa käsitellään vain yksityisen osakeyhtiön verotukseen liittyviä asioita. Tulevissa luvuissa ei käsitellä julkisen osakeyhtiön verotusta.

2.5.1 Yhteisövero

Yhteisöveroa eli yhteisön tuloveroa maksetaan yrityksen tuloksesta. Yhteisöveron määrä vuonna 2021 on 20 prosenttia. Yrityksen tulos saadaan selville vähentämällä yrityksen veronalaisista tuloista vähennyskelpoiset kulut. Tällaisia voivat olla mm. vakuutukset, palkat, toimistotarvikkeet, perustamismenot, myyntisaamiset sekä 50 % edustusmenoista. (Osakeyhtiön verotus n.d.)

Tuloveroa maksetaan ennakkoon verovuoden aikana ennakkoverona. Yrityksen ennakkoveron määrä perustuu viimeksi päättyneen verokauden tietoihin. Uuden yrittäjän ensimmäisen vuoden ennakkovero perustuu yrittäjän omaan arvioon. Mikäli maksettavan ennakkoveron määrä aliarvioidaan on sitä maksettava jälkikäteen jäännösverona. Ennakkoveroa liikaa maksaneille ylitys palautetaan veronpalautuksina. (Osakeyhtiön ja osuuskunnan verotus 2021)

2.5.2 Arvonlisävero

Yleinen arvonlisäveroprosentti on 24. Tietyillä tuotteilla tai palveluilla on alennettu verokanta. Arvonlisävero maksetaan tuotteen tai palvelun osana, jonka yritys tilittää valtiolle. Arvonlisävero on välillinen vero, joka tarkoittaa sitä, että veron maksaa kuluttaja osana tuotteen tai palvelun hintaa. (Määttä, S. & Savander, L 2021.)

Yritys on arvonlisäverovelvollinen kun sen vuoden liikevaihto ylittää 15 000 euroa. Yritysten joiden liikevaihto on alle 30 000 euroa vuodessa on mahdollista hakea arvonlisäveroon alarajahuojennusta. Alarajahuojennus tarkoittaa sitä, että pientä liikevaihtoa tekevä yritys voi hakea maksettuja veroja takaisin. (Määttä, S. & Savander, L 2021.)

2.5.3 Rakennusalan käännetty arvonlisäverovelvollisuus

Rakennusallalla on käytössä käännetty arvonlisäverovelvollisuus. Se tarkoittaa sitä, että arvonlisäveron maksamisesta vastaa rakentamispalvelun ostaja - ei myyjä. (Rakennusalan käännetty arvonlisäverovelvollisuus 2020.)

Käännettyä arvonlisäverovelvollisuutta sovelletaan aina, kun seuraavat ehdot täyttyvät:

- Myyjä on yritys, joka myy rakentamispalveluja tai antaa työvoimaa vuokralle rakentamispalveluja varten.
- Ostaja on yritys, joka myy tai vuokraa rakentamispalveluja muuten kuin satunnaisesti.
- Palvelu myydään Suomessa.

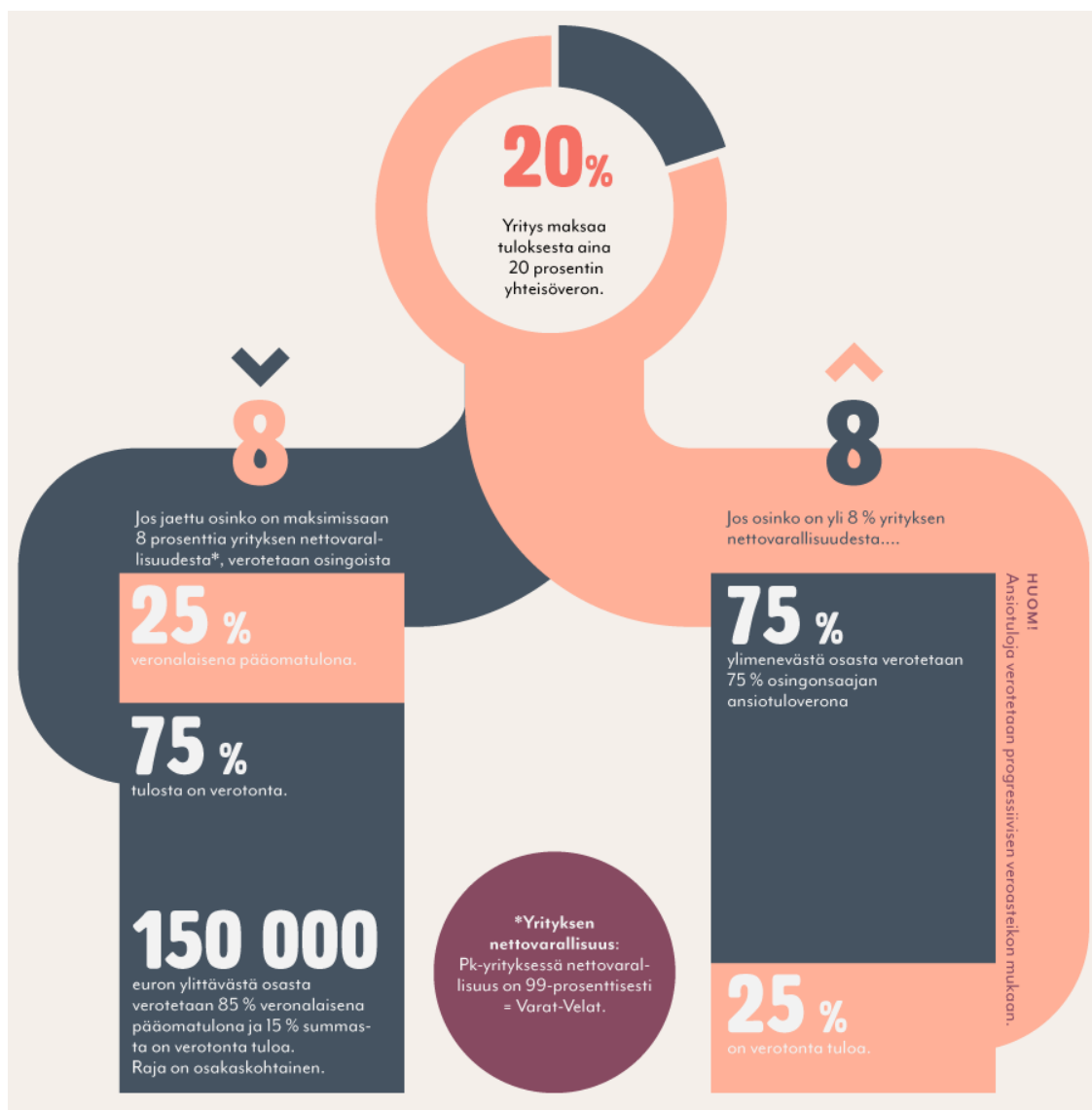
Palvelun myyjän vastuulla on selvittää, täyttääkö ostaja käännetyn arvonlisäverovelvollisuuden ehdot vai onko myyjä itse vastuussa arvonlisäverosta. Käännettyä arvonlisäverovelvollisuutta ei sovelleta, jos palvelun ostaja on yksityishenkilö tai myytävät ovat tavaroita. (Rakennusalan käännetty arvonlisäverovelvollisuus 2020.)

2.5.4 Osingon verotus

Osakeyhtiö voi maksaa osinkoa osakkeenomistajille yhtiökokouksen päätöksellä. Osinkojen verokohtelu riippuu siitä, jakaako yhtiö osinkona enemmän vai vähemmän kuin 8 prosenttia osakkeen matemaattisesta arvosta. Osakkeen matemaattinen arvo lasketaan jakamalla yhtiön nettovarallisuuden arvo osakkeiden lukumäärällä. Nettovarallisuus saadaan vähentämällä yrityksen varoista yrityksen velat. (Määttä, S. & Savander, L 2021.)

Maksettavan osingon ollessa alle 8 prosenttia osakkeen matemaattisesta arvosta on se osakkaalle 25-prosenttisesti veronalaista pääomatuloa. Mikäli osingon määrä on yli 150 000 euroa, 85 prosenttia on veronalaista pääomatuloa ja 15 prosenttia verovapaata tuloa. (Holopainen 2016. 160-161)

Osingon ollessa yli 8 prosenttia osakkeen matemaattisesta arvosta, 8 prosentin ylittävästä osasta 75 prosenttia verotetaan ansiotulona ja 25 prosenttia on verovapaata tuloa. (Holopainen 2016, 161). Kuvio 1 havainnollistaa listaamattoman osakeyhtiön osinkoverotusta.



KUVIO 1. Listaamattoman yrityksen osinkoverotus (Alhola 2019, muokattu)

2.6 Vakuutukset

Yritystoimintaan liittyy aina riskejä, jotka voivat aiheuttaa taloudellisia tappioita tai pahimmassa tapauksessa lopettaa liiketoiminnan. Vakuutusten on tarkoitus tuoda yritykselle turvaa vahingon sattuessa.

2.6.1 Yrittäjän eläkevakuutus

Yrittäjän ainut pakollinen vakuutus perustuu eläkelakiin. YEL-vakuutuksen tarkoitus on turvata yrittäjän toimeentulo työkyvyttömyyden, työttömyyden tai eläkeiän aikana. (Meretniemi & Ylönen 2009, 92.)

YEL-vakuutus on pakollinen yrittäjälle kun hän täyttää seuraavat ehdot:

- Yrittäjä on 18–69-vuotias. (Vuonna 1957 tai aikaisemmin syntyneillä vanhuuseläkkeen yläikäraja on 68 vuotta, vuonna 1958–61 syntyneillä 69 ja sitä nuoremmilla 70 vuotta)
- Yritystoiminta on jatkunut yhtäjaksoisesti vähintään neljä kuukautta.
- Arvioitu työtulo on vähintään 8 063,57 € vuodessa. (Eläketurvakeskus. n.d.)

Vakuutus tulee ottaa kuuden kuukauden kuluessa yrityksen toiminnan aloittamisesta. YEL-vakuutuksen hinta määräytyy itse määrittelemän työtulon perusteella.

Vuonna 2021 maksuprosentit ovat:

- 18–52-vuotiaille 24,10 %
- 53–62-vuotiaille 25,60 %
- 63–67-vuotiaille 24,10 %.

Aloittava yrittäjä saa 22 % alennuksen vakuutusmaksuista ensimmäisen neljän vuoden ajan. (Eläketurvakeskus. n.d.)

Yrittäjä voi itse määrittää työtulon suuruuden, mutta sen tulisi vastata sellaista rahamäärää, jonka maksaisi palkkana samaan työhön pestatulle ulkopuoliselle työntekijälle. YEL-työtulolla ei siis tarkoiteta yrityksen liikevaihtoa, voittoa tai yrittäjän verotettavaa tuloa. Vakuutusmaksun voi kokonaisuudessaan vähentää yrityksen verotuksessa. (Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset n.d.)

Yrityksen toimialasta tai tilanteesta riippuen se voi joutua ottamaan muita pakollisia vakuutuksia. Työntekijät on vakuutettava tapaturma-, työttömyys- ja eläkevakuutuksella. Yrityksen käytössä oleviin moottoriajoneuvoihin on otettava lakisääteinen liikennevakuutus. Mahdollisia toimialakohtaisia pakollisia vakuutuksia ovat maatalousyrittäjän eläkevakuutus, potilasvakuutus sekä ympäristövahinkovakuutus. (Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset n.d.)

2.6.2 Vapaaehtoiset vakuutukset

Vakuutusyhtiöt tarjoavat monenlaisia vapaaehtoisia vakuutuksia aloittavalle yrittäjälle. Yrittäjän on analysoitava mahdollisia riskejä ja niiden pohjalta mietittävä mitä kaikkea aikoo vakuuttaa.

Yrittäjän oma tapaturmavakuutus korvaa ansiomenetyksiä tapaturman sattuessa. Vakuutus korvaa ammattitaudeista ja työtapaturmista johtuvia sairaanhoidokuluja, pysyvän haitan aiheuttamia kuluja sekä työkyvyttömyydestä johtuvia ansiomenetyksiä. Vakuutuksen voi laajentaa koskemaan myös vapaa-ajan tapaturmia. (Pohjola vakuutus n.d.)

Yrityksen omaisuusvakuutuksella voidaan vakuuttaa irtaimistoa, rakennuksia, arvopapereita, ohjelmia tai myytäviä tuotteita vahingon varalta. Vakuutus korvaa yritykselle tulipalosta, murrosta, myrskystä, ilkeväkivallasta tai vesivahingosta aiheutuneita tappioita. (Pohjola vakuutus n.d.)

Toiminnan vastuuvakuutuksella suojaudutaan yrityksen toiminnasta tai tuotteesta johtuvia vahingonkorvauksia vastaan. Korvauksensaaja on ulkopuolinen taho, jolle on aiheutunut haittaa yrityksen toiminnan tai tuotteen takia. (Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset n.d.)

Yrittäjän oikeusturvavakuutus on apuna yrityksen joutuessa sopimusriitaan. Vakuutus korvaa yrityksen välttämättömiä sekä kohtuullisia oikeudenkäyntikuluja edellyttäen, että yrittäjä on toiminut lakien mukaan. (Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset n.d.)

Yrityksen keskeytysvakuutus korvaa ansiomenetyksiä liiketoiminnan hetkellisestä loppumisesta. Tällaisia ennalta-arvaamattomia tilanteita voivat olla esimerkiksi työkalujen rikkoutuminen, liiketilan tulipalo tai alihankkijan omaisuusvahinko. (Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset n.d.)

Yritykselle otettavia vapaaehtoisia vakuutuksia on syytä kilpailuttaa monella vakuutusyhtiöllä sopivimman vakuutuspaketin löytämiseksi. Vakuutusyhtiöiden tarjoamissa paketeissa voi olla suuriakin eroja niin sisällön kuin hinnan osalta. Yrittäjän on tärkeää tiedostaa juuri oman liiketoimintansa suurimmat riskit ja vakuutettava niiden varalle.

2.7 Alkurahoitus

Liiketoiminnan käynnistäminen vaatii monesti alkupääomaa. Yritystoiminnan muodosta ja alkuinvestoinneista johtuen tarvitaan usein myös ulkopuolista rahoitusta. Rahoituksen saaminen edellyttää yleensä yrittäjän omaa sijoitusta sekä perusteellista liiketoimintasuunnitelmaa, jotta on mahdollista saada yrityslainaa. (Meretniemi & Ylönen 2009. 76)

Rahoituksen tarve tulee laskea tarkasti, jotta yritys ei joudu heti alussa liian tiukkaan taloudelliseen tilanteeseen. Aloitushankintojen ja yritystoiminnan pyörittämisen lisäksi rahoituksen tulisi kattaa myös yrittäjän oma eläminen. Kulut alkavat juosta heti yritystoiminnan alkuvaiheessa, mutta ensimmäisiä saatavia voi joutua odottamaan kuukausia. Tämä on otettava huomioon rahoitusta suunniteltaessa. (Meretniemi & Ylönen 2009. 76)

2.7.1 Starttiraha

Yrittäjän on mahdollista hakea Työ- ja elinkeinotoimiston myöntämää starttirahaa. Se on tarkoitettu turvaamaan yrittäjän henkilökohtaista toimeentuloa yrityksen alkuvaiheessa. Starttirahan määrä vuonna 2021 on 33,78 euroa päivässä ja sitä maksetaan enintään viideltä päivältä kalenteriviikossa. Starttiraha on yrittäjän henkilökohtaista veronalaista tuloa, joten sitä ei voi kirjata yrityksen tuloksi. (TE-palvelut n.d.)

Starttirahaa on haettava ennen yritystoiminnan aloittamista. Muita edellytyksiä starttirahalle on mm.

- henkilön soveltuminen yrittäjäksi

- realistiset talouslaskelmat
- hyvä liiketoimintasuunnitelma
- starttirahan myöntäminen ei vääristä kilpailua alalla. (Meretniemi & Ylönen 2009. 83)

Starttirahaa haetaan kuuden kuukauden jaksoissa ja sitä on mahdollista saada yhteensä 12 kuukauden ajan. Vuonna 2021 koronaepidemiasta johtuen starttirahan enimmäiskesto on pidennetty väliaikaisesti 18 kuukauteen edellyttäen, että starttirahaa on haettu vuoden 2020 puolella. (TE-palvelut n.d.)

2.7.2 Finnvera

Finnvera on valtion omistama rahoitusyhtiö, jonka tarkoitus on rahoittaa yritystoiminnan käynnistymistä, kasvua ja kansainvälistymistä. Finnvera tarjoaa yrityksille lainoja, takauksia ja vientitakuita, jotta yrittäjyys lisääntyisi Suomessa. (Alkutakaus n.d.)

Finnveran tarjoama alkutakaus helpottaa uusia yrityksiä saamaan pankista lainaa erilaisiin investointi- ja käyttöpääomatarpeisiin. Takauksen edellytyksenä on luottotietojen puhtaus niin yritykseltä kuin sen vastuuhenkilöiltä. (Alkutakaus n.d.)

Finnveran alkutakaus ei edellytä omarahoitusosuutta, mutta yrityksen pääosakkailta edellytetään vakuuksia, joiden tulee kattaa 25 prosenttia Finnveran takauksen määrästä. Alkutakauksen vähimmäismäärä on 10 000 euroa. (Alkutakaus n.d.)

Alkutakausta haetaan oman pankin kautta, kun pankki on ensin arvioinut yritystoiminnan taloudellisesti kannattavaksi. Pankin lainasta perimien kulujen lisäksi Finnvera laskuttaa takausprovisiota sekä toimitusmaksun. (Alkutakaus n.d.)

3 SIMONTOINTI OY

Yrityksen nimi valikoitui monien mahdollisten joukosta pitkän pohdinnan päätteeksi. Nimi antaa osviittaa yrityksen toimialasta, mutta se on samalla omaperäinen monien Rakennuspalvelu Matti Meikäläinen oy nimien joukossa. Simontointi oy nimenä sopii hyvin myös brändäykseen. Tekemällä työt laadukkaasti voi nimen ympärille luoda mielikuvaa remontoinnin ensiluokkaisesta työnjäljestä.

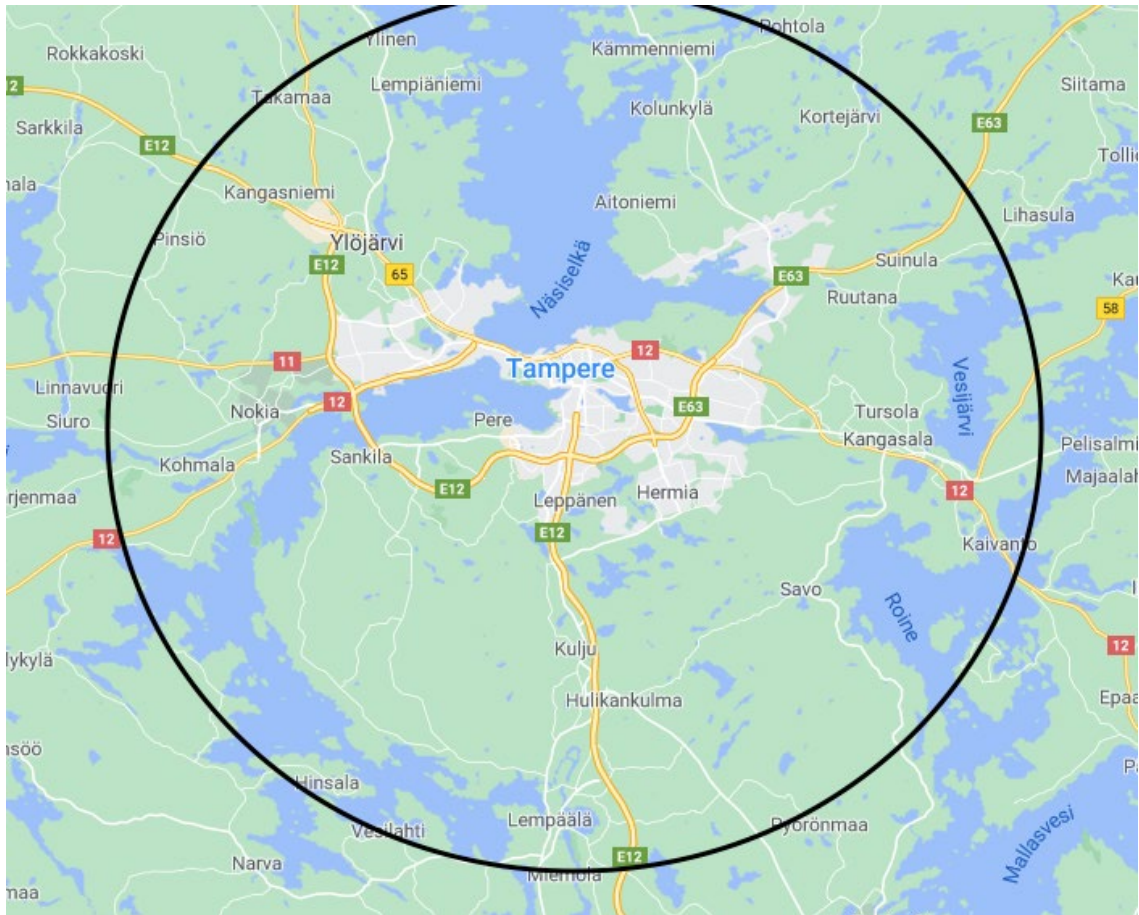
3.1 Tuotteet ja palvelut

Perustettava yritys tarjoaa monipuolisia rakennus- ja saneerauspalveluita yksityisille sekä yrityksille Pirkanmaan alueella. Tarjottavia palveluita ovat esimerkiksi:

- purkutyöt
- raudoitus- ja muottityöt
- pohjatyöt
- yksinkertaiset muuraukset ja valutyöt
- puurakenteet
- laatoitukset
- maalaus- ja viimeistelytyöt.

Yrityksellä on mahdollisuus toimia pientalokohteissa myös vastaavana mestarina. Luvanvaraiset työt kuten asbestipurku, sähkökytkennät sekä vesieristykset ei kuulu yrityksen palvelutarjontaan vaan ne toteutetaan alihankintana.

Yrityksen on tarkoitus toimia Tampereen kaupunkiseudulla, johon kuuluu kahdeksan kuntaa. Tampere ja sen kehyskunnat ovat muuttovoittoisia alueita, mikä tietää lisärakentamista tulevina vuosina. Alueella asuu jo nyt lähes 400 000 ihmistä.



KUVA 1. Tampere ja kehyskunnat (Google maps)

3.2 Asiakkaat

Pääasiallisena asiakasryhmänä toimii yksityishenkilöt, jotka haluavat tehdä kotiinsa remonttia tai rakentaa kokonaan uutta. Asiakkaiksi pyritään mahdollisuuksien mukaan valitsemaan ihmisiä, jotka ovat valmiita maksamaan laadukkaasti ja ammattitaitoisesti tehdystä työstä.

Toinen asiakasryhmä on suuret rakennusliikkeet, joille tarjotaan sekatyömiehen palveluita tuntityönä. Vaikka useat rakennusliikkeet käyttävät nykyään henkilöstövuokrausfirmojen palveluita hankkiessaan työntekijöitä niin monet työnjohtajat suosivat omia hyväksi todettuja kontakteja. Tähän tarpeeseen perustettava yritys pyrkii tarjoamaan omia palveluitaan.

3.3 Markkinointi

Yritykselle perustetaan omat informatiiviset kotisivut, josta selviää tarjottavat palvelut ja yhteystiedot. Lisäksi sivuille lisätään referenssikohteita kuvineen. Kotisivujen lisäksi luodaan Instagram-kuvapalveluun yrityksen profiili, jolla haetaan yritykselle näkyvyyttä.

Yrityksen markkinointia on tarkoitus suorittaa myös paikallislehtien mainospalstoilla sekä kauppojen ilmoitustauluilla. Nämä ovat taloudellisia keinoja hankkia uusia asiakkaita. Suurta asiakasryntäystä näillä keinoilla on tuskin odotettavissa, mutta tärkeintä on saada ensimmäiset urakat, jotta saadaan positiivista kassavirtaa aikaiseksi.

Yrityksen on tarkoitus suorittaa urakat siten, että asiakkaat ovat valmiita suosittelemaan yritystä myös muille. Markkinointia ei voi jättää kokonaan puskaradion varaan, mutta sen kautta on varmasti mahdollisuus saada uusia asiakkaita. On toki muistettava, että puskaradio toimii molempiin suuntiin. Huonoon maineeseen ei ole varaa, muuten töiden saanti vaikeutuu huomattavasti.

Yritystoiminnan käynnistyessä siitä on pidettävä ääntä, jotta mahdollisimman moni tietää yrityksen olemassaolosta. Näin saadaan tarjottavat palvelut mahdollisimman monen tietoon. Yritys teettää paperisia käyntikortteja, joita jaetaan potentiaalisille asiakkaille ja kontakteille.

3.4 Kilpailijat

Alalla on paljon yhden miehen yrityksiä, jotka toimivat samalla liikeidealla. Pidempään alalla toimineilla on etunaan vakiintuneet asiakassuhteet sekä kokemus yrittäjyydestä. Heikkouksina voi olla työn laatu, monipuolisuuden puute tai epäluotettavuus.

Toinen kilpailijaryhmä on alalle vakiintuneet henkilöstövuokrausyritykset. Niiden palveluita käyttävät erityisesti suuret rakennusliikkeet. Palvelun paras

ominaisuus on laaja tarjonta ja työvoiman nopea liikuteltavuus. Henkilöstövuokrausyrityksillä on suuri tarjonta tekijöistä ja kun tiettyyn työhön hankittu tekijä saa urakan valmiiksi, voidaan hänet välittömästi laittaa kiertoon. Näin voidaan toimia myös epäpätevän tekijän kohdalla, mikä lienee palvelun varjopuoli. Koskaan ei voi olla varma saapuuko työn suorittamaan osaava henkilö.

Yhteenvedona on todettava, että kilpailijoita ei pidä missään nimessä aliarvioida. Hyviltä toimijoilta on syytä ottaa oppia ja välttää huonossa valossa operoivien yritysten virheitä. Alalla on kova kilpailu, mutta yrityksen omaan tekemiseen keskittymällä on varmasti loistava mahdollisuus pärjätä kilpailussa.

3.5 Sidosryhmät

Yritys ei voi toimia ilman sidosryhmiä, joista oleellisin on asiakkaat. Ilman asiakkaita ei ole positiivista kassavirtaa, joka on yritystoiminnan perusta. Asiakkaat on pidettävä tyytyväisenä, jotta he käyttävät yhä uudestaan yrityksen palveluksia sekä suosittelevat niitä myös muille. Yksityisasiakkaiden joukko on kirjava ja sieltä on opittava tunnistamaan hankalat asiakkaat. Rakennushankkeeseen ryhtyvällä maallikolla saattaa olla hyvin vääristynyt kuva rakentamiseen kuluvasta ajasta, rahasta tai rakentamisen yleisistä laatuvaatimuksista. Yrityksen tulee tehdä asiakkaan kanssa selkeitä sopimuksia, jotta voidaan olla varmoja, että asiakas ymmärtää mihin on ryhtymässä. Näin vältetään erimielisyyksiltä ja riidoilta, jotka vain vievät molempien aikaa ja energiaa.

Toinen tärkeä sidosryhmä on materiaalitoimittajat. Heillä on oltava osaavia myyjiä, jotka tietävät laajasti saatavilla olevista tuotteista. Näin voidaan varmistua siltä, että kohteisiin tulee valittua parhaat ratkaisut ja materiaalit. Ei pidä unohtaa yritysten logistiikkapalvelua. Materiaalien on syytä saapua työmaalle sovittuna aikana, jotta kohteet etenevät jouhevasti eikä aikatauluihin tule viivästyksiä.

Yrityksen on löydettävä luotettavia alihankkijoita suorittamaan luvanvaraiset työt. Pätevän toimijan kanssa yhteistyö helpottuu ja urakat saadaan vietyä jouhevasti

loppuun. Yrityksellä tulee olla kykyä suunnitella aikataulut siten, että aliurakoitsijalle jää riittävästi aikaa suorittaa työnsä huolella.

Rakennusala on hyvin säädeltyä viranomaisten toimesta. Yrityksen on kyettävä toimimaan yhteistyössä rakennusvalvonnan kanssa. Lisäksi yrityksen on syytä seurata viranomaisten tekemiä valmisteluja ja lakimuutoksia, joilla on vaikutusta alan käytäntöihin sekä yritystoimintaan.

3.6 Visio

Yrityksen tärkein tavoite on toimia yrittäjän toimeentulon lähteenä. Tähän on mahdollista päästä ahkeralla ja rehellisellä työnteolla. Yrityksen vakavaraisuutta on tarkoitus kasvattaa tasaisesti vuosien saatossa, jotta tulevaisuudessa voidaan siirtyä asuntoplippaukseen.

Asuntoplippauksessa ostetaan remontoitava kohde yrityksen varoilla, remontoidaan se ja myydään voitolla. Näin on mahdollista päästä suurempiin ansioihin kuin asiakkaan kohdetta remontoimalla. Lisäksi etuna on se, että remonttityötä voi tehdä oman - ei asiakkaan - aikataulun mukaan. Hyvä taloudellinen tilanne on edellytys asuntoplippaustoiminnalle. Sillä voittoa ei tule tasaisesti kuukausittain, vaan harvemmin suuremmassa erässä asunnon myynnin jälkeen.

Kaikkea ei pidä jättää yhden kortin varaan, joten mielessä on hyvä olla varasuunnitelma. Yritystoiminta perustuu suurelta osin yrittäjän tekemään fyysiseen työhön. Siksi on varauduttava tilanteeseen, jossa fyysistä työtä ei enää kykene tekemään syystä tai toisesta. Tällaisen tilanteen sattuessa kohdalle on yrityksen tarkoitus siirtyä työnjohdollisiin tehtäviin. Yritys pystyy tarjoamaan rakentamisen konsulttipalveluita sekä toimia pientalokohteissa vastaavana mestarina.

Yrityksen visio kolmen vuoden päähän on se, että alkuinvestointien vuoksi otetut lainat on saatu maksettua takaisin ja yritys on velaton. Kymmenen vuoden sisällä tarkoitus on siirtyä yhä enemmän työnjohdolliseen suuntaan ja ohessa tehdä asuntoplippausta.

3.7 Strategia

Yrityksen vision toteutuminen edellyttää pitkäjänteistä ja suunnitelmallista työntekoa. Yrittäjän tärkein työkalu tulee olemaan oma keho, josta on pidettävä hyvää huolta. Tämä tarkoittaa hyviä elintapoja, keuhonhuoltoa sekä ennen kaikkea riittävästi lepoa. Yrityksen alkuvaiheessa on vaarana sokeutua työtahdille. Tulevaisuudessa on varmasti aikoja, jolloin tehdään pitkiä päiviä ja kuukauden työtunnit suoritetaan parissa viikossa. Vastapainoksi täytyy välillä pitää lomaa, jolloin ehtii palautua raskaista työjaksoista.

Työt tulee tehdä rakentamisen yleisten laatuvaatimusten vaatimalla tasolla. Työn jäljen on aina oltava laadukasta, jotta yrityksen hyvä maine kasvaa. Työt tulee tehdä kerralla kuntoon, sillä omien jälkien korjaaminen vie aikaa ja rahaa. Tähän ei yrittäjällä ole varaa. Myös yrityksen maine on nopeasti pilalla, jos asiakas ei ole tyytyväinen työn laatuun. Yrittäjänä on kyettävä toimimaan erilaisten asiakkaiden kanssa, joten hyvistä ihmissuhdetaidoista tulee olemaan suurta apua tulevaisuudessa.

Alan monet säädökset ja lait muuttuvat alati, joten on tärkeää olla tietoinen tulevista muutoksista. Yrittäjänä on seurattava alan julkaisuja ja artikkeleita, jotta pysytään ajan hermoilla. Lisäksi alalle jatkuvasti tulevat uudet materiaalit ja tekniset ratkaisut täytyy olla hallussa, jotta niitä voidaan suositella asiakkaille.

Yrityksen on keskityttävä omaan ydintoimintaansa, jotta sillä on mahdollisuus toimia tehokkaasti. Yrityksen taloudenpito ulkoistetaan tilitoimistolle, jotta sen pitäminen ei vie yrittäjän kallisarvoista aikaa. Näin yritykselle jää enemmän aikaa toimia ydinosuamisen parissa.

3.8 SWOT-analyysi

Nelikenttäanalyysi on yksinkertainen yritystoiminnan analysointimenetelmä. Analyysin avulla selvitetään yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. (Nelikenttäanalyysi - SWOT n.d.)

3.8.1 Vahvuudet

Lähes kymmenen vuoden käytännön kokemus rakennuksilta monipuolisine työtehtävineen, alan koulutus sekä hyvät sosiaaliset taidot antavat loistavat lähtökohdat yritystoiminnalle. Tampereen alueen vetovoimaisuus ja muuttovoitto tietävät jatkuvaa lisärakentamista vuosiksi eteenpäin. Samalla saneerattavien kohteiden korjaaminen tulee kustannusten kannalta järkeväksi, joten niistäkään tuskin tulee tulevaisuudessa pulaa. Saneerauskohteet purkutöineen tulevat olemaan yrityksen erityisosaamista, koska niissä tarvitaan myös ymmärrystä rakenteista ja niiden toiminnasta.

Pienenä toimijana kyetään tarjoamaan joustavia palveluita aikataulujen ja asiakkaiden tarpeiden mukaan. Alueella on tarjolla paljon alihankkijoita, joten luvanvaraiset erikoistyöt järjestyvät varmasti. Lisäksi monet tavarantoimittajat mahdollistavat lähes rajattomat valintamahdollisuudet niin tekniikan kuin pintamateriaalien osalta. Näin ollen asiakkaille voi tarjota myös tavanomaisesta poikkeavia ratkaisuja sekä tyyllillisesti että laadullisesti, eikä heidän tarvitse tyytyä tavanomaiseen.

Yritys voi hoitaa pientalokohteiden vastaavan mestarin työt rakentamisen lisäksi. Näin ollen asiakkaan ei tarvitse erikseen hankkia henkilöä kyseiseen tehtävään. Tämä järjestely myös nopeuttaa projekteja, kun tiedonkulussa ei tule viivytyksiä.

Ulkoisten tekijöiden lisäksi yrittäjän omat luonteenpiirteet sopivat alalle. Rehellisyys, ahkeruus sekä joustavuus ovat piirteitä, joiden pohjalta on hyvä ponnistaa. Sovituista asioista kiinnipitäminen tuntuu olevan alalla yleinen ongelma. Tämä on käännettävissä yrityksen eduksi olemalla sanojensa mittainen toimija.

3.8.2 Heikkoudet

Suurimpana haasteena yrityksen alkuvaiheessa on se, että vakiintunutta asiakaskuntaa ei vielä ole. Ennen kuin puskaradio alkaa kuulumaan niin yritystä on osattava markkinoida oikeissa paikoissa ja medioissa.

Uutena yrittäjänä oman työnsä hinnoittelu voi olla vaikeaa. Sama koskee pienten urakatöiden hinnoittelua. Urakkahinnat on laskettava kilpailukykyiseksi, mutta samalla kannattavaksi. Aluksi myyntiä pyritään saamaan tuntitöillä, jotta saadaan positiivista kassavirtaa aikaiseksi. Samalla kerätään tietoa ajasta, joka kuluu tiettyjen töiden tekemiseen. Tästä on jatkossa hyötyä urakkahintojen tarjoamisessa.

3.8.3 Mahdollisuudet

Tällä hetkellä tilanne Tampereen seudulla näyttää hyvin valoisalta rakentamisen osalta. Isoja kohteita on rakenteilla, suunnitelmia uusista suurista rakennuskokonaisuuksista vireillä, eikä pidä unohtaa jatkuvaa saneeraustarvetta vanhoissa kohteissa.

Yrityksen ensisijainen tarkoitus on toimia yrittäjän toimeentulon lähteenä. Ulkopuolisten palkkaamista täytyy harkita tarkkaan, sillä silloin otetaan vastuu myös muiden työstä.

Yksi mahdollisuus on kokeilla asunoflippausta, mutta tämä vaatii yrityksen taloudellisen tilanteen vakiintumista hyvälle tasolle. Asunto ostettaisiin yrityksen varoilla, remontoitaisiin ja myytäisiin voitolla. Flippaamalla asuntoja voisi saada korkeampaa katetta, mutta voitto kertyisi vasta asunnon myynnin jälkeen. On seurattava mihin suuntaan asuntomarkkinat kehittyvät, mutta ainakin toistaiseksi potentiaalisia kohteita on tarjolla.

Toinen mahdollisuus on viedä yritystä työnjohdolliseen suuntaan. Tämä voisi tulla ajankohtaiseksi tilanteessa, jossa yrittäjä ei enää kykenisi fyysiseen työhön. Koulutuksen puolesta yritys pystyy toimimaan pientalokohteissa vastaavana mestarina sekä kokemuksen karttuessa olisi mahdollista toimia myös rakennuskonsulttina.

3.8.4 Uhat

Suurin riski on yrittäjän sairastuminen tai loukkaantuminen, joka estäisi työnteon. Ymmärtämällä turvallisen työskentelyn periaatteet ja toimimalla niiden mukaan, pystyy loukkaantumisriskiä alentamaan huomattavasti. Vapaaehtoisilla vakuutuksilla voi myös laskea riskiä tulonmenetyksistä sairastumisen aikana. Työn ollessa fyysisesti kuormittavaa, on erityisen tärkeää pitää huolta kehosta. Riittävä lepo, monipuolinen ravinto sekä kehonhuolto ovat asioita, jotka pitävät työkykyä tehokkaasti yllä.

Rakentaminen on tiiviisti sidoksissa yleisen maailmantalouden kanssa. On selvää, että syvässä talouden taantumassa myös rakentaminen hiipuu. Uudisrakentaminen voi jopa pysähtyä kokonaan. Huonoinakin aikoina rakennuksia on kuitenkin korjattava, joten töitä alalla riittää talouden tilanteesta riippumatta.

Yrityksen perustamisvaiheessa tehtävien investointien johdosta velkaisuusaste on korkea alkuvuosina. Alkuinvestoinnit eivät ole kymmeniä tuhansia, mutta lainojen takaisinmaksu rasittaa yrityksen taloutta ensimmäisinä vuosina. Yrityksen talouslaskelmien mukaan lainan takaisinmaksu tapahtuu alle kolmessa vuodessa, jonka jälkeen tilanne talouden suhteen helpottaa.

3.8.5 Yhteenveto

SWOT-analyysin pohjalta yrityksellä näyttää olevan hyvät mahdollisuudet toimia yrittäjän toimeentulon perustana. Uhkien tiedostaminen on ajanut miettimään yrityksen tulevaisuutta, eikä kaikkea ole laitettu yhden kortin varaan.

3.9 Vakuuttaminen

Yrittäjän pakollisen YEL-vakuutuksen lisäksi vapaaehtoisia vakuutuksia kilpailutetaan vakuutusyhtiöillä ennen töiden aloitusta. Tulevalle ajoneuvolle on tietysti hankittava autovakuutus. Lisäksi rakennusalan yrityksen on käytännössä pakko hankkia vastuuvakuutus korvaamaan mahdollisia materiaali- tai

henkilövahinkoja. Yrityksen käyttöön hankitut työkalut tullaan vakuuttamaan omaisuusvakuutuksella, sillä riski joutua ryöstön uhriksi on aina olemassa työmaalla.

Näiden lisäksi harkitaan oikeusturvavakuutuksen ottamista riitatilanteiden varalle. Työmaalla sattuu toisinaan tapaturmia, joten sairausvakuutus voi olla yrittäjälle tarpeen. Samalla pitää pohtia työkyvyttömyysvakuutuksen tarpeellisuutta pitkäaikaisemmän sairastumisen varalle. Vakuutukset tullaan kilpailuttamaan ja tarjouksista valitaan sopivin tuomaan turvaa riskien varalle.

3.10 Investoinnit

Yrityksen perustamisvaiheessa on hankittava työkaluja, jotta laskutettavan työn tekeminen on mahdollista. Kaikkia liitteessä (1) luetteloituja työvälineitä ei tarvitse ostaa kerralla vaan niitä hankitaan, kun niille on käyttöä töiden edetessä. Satunnaisesti käytettäviä kalliita työkaluja ei osteta omaksi, vaan ne vuokrataan alueen konevuokraamoilta. Yrityksen alkuvaiheessa ei ole järkevää ostaa omaksi monen tuhannen työkonetta, jos sitä tarvitaan vain kerran kuukaudessa.

Työkalujen lisäksi on investoitava henkilökohtaisiin suojaimiin ja kestäviin työvaatteisiin. Laadukkaat vaatteet kestävät kovaa räsitusta pitkään ja näin ollen maksavat itsensä takaisin ajan saatossa. Sopiviin kenkiin on myös syytä panostaa, sillä ne vähentävät työstä aiheutuvaa fyysistä räsitusta.

Kallein yksittäinen hankinta tulee olemaan pakettiauto. Sillä on tarkoitus kulkea työmaille ja kuljettaa työkaluja sekä materiaaleja. Pakettiauton ei tarvitse olla uudenkarhea edustusauto, riittää kun se ajaa asiansa. Ajoneuvoon on ajateltu panostaa n. 5 000 euroa. Auton ominaisuuksissa voidaan tulla muilta osin vastaan, kunhan tavaratila on riittävän suuri. Sinne olisi syytä mahtua standardikokoinen kipsilevy, jotta yksittäisiä levyjä on mahdollisuus kuljettaa työmaalle ilman rautakauppojen kalliita logistiikkamaksuja.

Liite 1 sisältää työkaluista, suojaamista ja apuvälineistä koostuvan listan, jotka ovat alkuvaiheessa välttämättömiä hankintoja. Osalle välineistä on laskettu arvonlisäverollinen hinta, jotta nähdään paljonko hankintoihin kuluu rahaa. Noin 3 000 eurolla saadaan riittävät työvälineet yritystoiminnan aloittamiseksi.

3.11 Rahoitus

Alkuinvestointien lisäksi rahaa kuluu kuukausittain materiaaleihin, vakuutuksiin, veroihin, markkinointiin, auton käyttökuluihin sekä tilitoimiston veloitukseen. Yritystoiminnan alkuvaiheessa voi kulua kuukausia ennen kuin saadaan ensimmäiset myyntisaatavat. Kulut alkavat kuitenkin juosta heti yritystoiminnan käynnistyessä. Tätä varten on saatava yritykselle pohjakassa, jonka turvin saadaan toiminta käyntiin.

Liitteessä 2 on yrityksen taloussuunnitelma, josta selviää rahoitustarve, toimintakustannukset sekä myyntiennuste. Menemättä tarkemmin yksittäisiin lukuihin voidaan todeta, että kyseisellä yritystoiminnalla on mahdollisuus toimia yrittäjän toimeentulon lähteenä.

Rahoitusta on oman pääoman lisäksi tarkoitus hakea pankista, mahdollisesti Finnveran takauksen avulla. Oman rahan lisäksi yritykseen on tarkoitus tehdä aineellisia sijoituksia työkoneiden muodossa.

Mikäli lainaa ei myönnettäisi alkuinvestointeihin olisi yritystoiminta mahdollista aloittaa ilman kalliin pakettiauton hankintaa. Tämä edellyttää sitä, että voitaisiin työskennellä samassa kohteessa pitkään täyspäiväisesti. Rakentaminen tapahtuisi pääurakoitsijan tilaamilla materiaaleilla eikä työkaluja tarvitsisi kuljettaa aina paikasta toiseen. Myytäisiin vain omaa tuntityötä suuremmalle rakennusyrietykselle. Tällaisessa tilanteessa tuntiveloitusta olisi mahdollista aavistuksen laskea, koska laskutettavaa työtä olisi mahdollista tehdä täydet 40 tuntia viikossa.

4 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena oli perehtyä osakeyhtiön perustamistoimiin sekä luoda kattava liiketoimintasuunnitelma perustettavalle rakennusalan pienyritykselle. Tarkoitus oli samalla lisätä tietoa yrittäjyydestä ja liiketoiminnasta. Työn teoriaosassa käytettiin apuna alan kirjallisia- ja sähköisiä julkaisuja, joista tieto pyrittiin kokoamaan mahdollisimman helposti ymmärrettävään muotoon.

Opinnäytetyöhön sisällytetyn liiketoimintasuunnitelman tekeminen oli mielenkiintoinen prosessi. Yrittäjyyden kokonaisvaltaisuus yllätti. Asioita tulee miettiä monelta kantilta, jotta kyetään välttämään suurimmat sudenkuopat. Aloittavan yrittäjän on syytä panostaa liiketoimintasuunnitelmaan huolella, eikä kannata unohtaa realistisen taloussuunnitelman tekemistä. Riskien tiedostaminen lisää mahdollisuutta menestyä, kun varasuunnitelma on olemassa edes teoriassa.

Opinnäytetyön tekeminen oli ajoittain raskasta mutta palkitsevaa. Työlle asetetut tavoitteet saavutettiin. Tieto yrityksen perustamiseen liittyvästä teoriasta lisääntyi ja perustettavalle yritykselle tehty liiketoimintasuunnitelma toimii hyvänä pohjana tulevaisuudessa. Taloussuunnitelman perusteella voidaan olettaa, että suunniteltu liiketoiminta on kannattavaa ja sillä voidaan saavuttaa yrittäjän kohtuullinen toimeentulo.

LÄHTEET

Alkutakaus. n.d. Finnvera. Luettu 18.3.2021.

<https://www.finnvera.fi/tuotteet/takaukset/alkutakaus>

Eläketurvakeskus. n.d. YEL-yrittäjät. Luettu 19.3.2021.

<https://www.etk.fi/suomen-elakejarjestelma/elaketurva/tyoelaketurvan-kattavuus-ja-vakuuttaminen/yel-yrittajat/>

Holopainen, T. 2016. Yrityksen perustamisopas - Käytännön perustamistoimet. 25. uudistettu painos. Vantaa: Hansaprint Oy.

Koivikko, K. 2019. Osinkotulojen verotus on monimutkainen viritys. Julkaistu 11.4.2019. Luettu 21.3.2021

<https://y-studio.fi/yrityksen-alku/verotus/osinkojen-verotus/>

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2009. Yrityksen perustajan käsikirja. 2. painos. Helsinki: Otavan Kirjapaino Oy.

Määttä, S. & Savander, L 2021. Osinkotulojen verotus. Syventävät vero-ohjeet. Päivitetty 1.1.2021 Luettu 20.3.2021

<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/ohje-hakusivu/47901/osinkotulojen-verotus3/>

Nelikenttäanalyysi - SWOT. n.d. Suomen riskienhallintayhdistys. Luettu 6.5.2021

<https://pk-rh.fi/tools/swot.html>

Osakeyhtiön ja osuuskunnan verotus 2021. Tuloverotus. Päivitetty 2.3.2021 Luettu 11.4.2021.

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/osakeyhtio-ja-osuuskunta/tuloverotus/>

Osakeyhtiön perustaminen. n.d. Bisnes.fi – perustaminen. Luettu 16.5.2021

<https://bisnes.fi/osakeyhtion-perustaminen/>

Osakeyhtiön perustamisilmoitus. n.d. Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. Luettu 24.3.2021. <https://www.ytj.fi/index/ilmoittaminen/perustamisilmoitus/osakeyhtio.html>

Osakeyhtiön verotus n.d. Taloushallinto. Luettu 25.3.2021.

<https://bisnes.fi/osakeyhtion-verotus/>

Patentti- ja rekisterihallitus. 2020. Kaupparekisteri. Nimiohjeet. Päivitetty 16.11.2020. Luettu 23.3.2021.

<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystennimet/nimiohjeet.html>

Pohjola vakuutus. n.d, Aloittavan yrityksen vakuutukset. Luettu 23.3.2021.

<https://www.op.fi/yritykset/vakuutukset/teemat/aloittavan-yrityksen-vakuutukset>

Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. 2. uudistettu painos. Nurmijärvi: Kirjakas.

Rakennusalan käännetty arvonlisäverovelvollisuus. 2020. Arvonlisäverotus. Päivitetty 10.12.2020 Luettu 22.3.2021

<https://www.vero.fi/yritykset-ja-yhteisot/verot-ja-maksut/arvonlisaverotus/toimi-alakohtaista-tietoa/rakennusalan-kaannetty-arvonlisaverovelvollisuus/>

TE-palvelut n.d. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Luettu 10.4.2020

<https://www.te-palvelut.fi/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha>

Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset. n.d. Vakuutukset. Luettu 19.3.2021.

<https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-vakuutukset/>

LIITTEET

Liite 1. Talouslaskelma

Poistettu julkisesta versiosta.

Poistettu julkisesta versiosta.

Liite 2. Investoinnit

Poistettu julkisesta versiosta.