



Yritystoiminnan kehittäminen

Cafe Hinttala

Petra Anttila

OPINNÄYTETYÖ
Toukokuu 2021

Palveluliiketoiminnan tutkinto-ohjelma

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Palveluliiketoiminnan tutkinto-ohjelma

ANTTILA, PETRA:
Yritystoiminnan kehittäminen
Cafe Hinttala

Opinnäytetyö 73 sivua, joista liitteitä 19 sivua
Toukokuu 2021

Opinnäytetyön tarkoituksena oli selvittää, miten Cafe Hinttalan yritystoimintaa voidaan kehittää. Kehittämisen kohteiksi valikoitui yritysmuodon vaihdos, uusien tuotantotilojen etsiminen ja yritystoiminnan ympärivuotisen kannattavuuden selvittäminen. Tekemistä ohjasivat seuraavat kysymykset: miksi yritysmuodon vaihtaminen on kannattavaa, millaiset tuotantotilat ovat sopivan kokoiset, mikä on sijainnillisesti hyvä paikka tuotantotiloille ja miten Cafe Hinttalan toiminnasta saadaan kannattavaa ympärivuotisesti.

Opinnäytetyössä toteutettiin asiakaskysely, jonka avulla selvitettiin asiakkaiden näkemyksiä yrityksen toiminnasta tulevaisuudessa. Kyselystä saatujen tietoja apuna käyttäen rajattiin opinnäytetyön aihealueet. Yhtiömuodon muutosta selvitettiin SWOT-analyysin avulla. Uusien tuotantotilojen etsimistä ja yrityksen ympärivuotista kannattavuutta selvitettiin teoriaviitekehysten ja laskelmien avulla. Yrityksen kehittämistyötä tehtiin tarkastelemalla yrityksen myyntiraportteja ja niiden pohjalta koostettiin laskelmia. Kannattavuutta tarkasteltiin tuloslaskelman, kriittisen pisteen ja keskimääräisen myynnin avulla. Uusien toimitilojen suhteen laskettiin nykyisen tuotantotilan kapasiteetti ja sitä verrattiin ympärivuotisen toiminnan keskimääräiseen päivämyyntiin.

Yrityksen uudeksi yritysmuodoksi valikoitui osakeyhtiö sekä verotuksellisista että palkanmaksuun liittyvistä syistä. Vastuunjakaminen muille oli yksi syy yritysmuodon vaihdokseen. Yrityksen ympärivuotinen toiminta todettiin kannattavaksi saatujen laskelmien perusteella. Sesonkikauden myyntikate oli 47 prosenttia ja voittoa yritys teki 14 prosenttia. Asiakaskyselyn mukaan asiakkaista 88 prosenttia käyttäisi yrityksen palveluita ympärivuotisesti, mikä tukee yrityksen kannattavuutta. Laskelmista selvisi, että yritys ei voi jatkaa nykyisillä tuotantotiloilla toimintaa, vaan se tarvitsee uudet tuotantotilat toimiakseen.

Cafe Hinttalan yritysmuodon muutos ja uusien tuotantotilojen hankinta auttavat kokonaisuudessaan yrityksen ympärivuotisen toiminnan kannattavuutta. Kehitysehdotuksina olivat uusien toimitilojen löytäminen, yrityksen palveluiden kehittäminen, ja tarkempi selvitys siitä, mitä palveluita yrityksen tulisi tarjota toimiakseen.

Asiasanat: liiketoiminta, kahvila, yritysmuoto, hankinta, kannattavuus

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Hospitality Management

ANTTILA, PETRA:
Business Development
Cafe Hinttala

Bachelor's thesis 73 pages, appendices 19 pages
May 2021

The purpose objective of this thesis was to develop Cafe Hinttala by changing its company form, evaluating required and current production facilities, and determining the company's year-round profitability.

These topics were examined and further defined via a customer survey. The survey also allowed the author to find out about customer views on the company's possible future activities. Other tools employed included the use of theoretical reference frameworks, as well as personal research into the company's sales reports. Profitability was examined via the company's income statement, critical earnings statement, and average sales. Production capacity and space was contrasted against estimated average day sales of year-round operations.

A limited company was selected as a new legal form of business for both tax, payroll and responsibility sharing reasons. Year-round operation was found to be profitable. Eighty eight percent of the clients surveyed reported that they would use services year-round, while currently the company's sales margin was 47 percent and total profit was 14 percent. Current production facilities were found to be inadequate and improved facilities are needed for the company to function.

Changing Cafe Hinttala's legal form of business and transitioning to new production facilities will significantly help the profitability of possible year-round operations, while company services can also be developed, and their extent considered.

Key words: business, café, company form, acquisition, profitability

SISÄLLYS

| | | |
|---|---|----|
| 1 | JOHDANTO | 6 |
| 2 | YRITYSMUODOT JA YRITYSMUODON VALINTA..... | 7 |
| | 2.1 Yritysmuodon valinta..... | 7 |
| | 2.2 Yksityinen elinkeinonharjoittaja | 8 |
| | 2.3 Osakeyhtiö | 10 |
| | 2.4 Yritysmuodon muuttaminen | 12 |
| 3 | TUOTANTOTILOJEN HANKINTA | 14 |
| | 3.1 Hankinnan määritelmä ja tuotantotilojen hankinta..... | 14 |
| | 3.2 Hankintaprosessi..... | 16 |
| | 3.3 Neuvotteluprosessi..... | 17 |
| 4 | LIIKETOIMINNAN KANNATTAVUUS | 22 |
| | 4.1 Kannattavuus | 22 |
| | 4.2 Liiketoiminnan tuotot | 22 |
| | 4.3 Liiketoiminnan kustannukset | 23 |
| | 4.4 Katetuotto..... | 24 |
| | 4.5 Kapasiteetti ja toiminta-aste | 25 |
| | 4.6 Kannattavuuden parantaminen | 26 |
| 5 | CAFE HINTTALAN TOIMINTAYMPÄRISTÖ | 29 |
| | 5.1 Sisäinen toimintaympäristö | 29 |
| | 5.2 Ulkoinen toimintaympäristö | 30 |
| | 5.3 Yrityksen lähtötason selvitys | 31 |
| 6 | KYSELY | 34 |
| | 6.1 Asiakaskysely..... | 34 |
| | 6.2 Tulokset | 35 |
| | 6.3 Yhteenveto..... | 39 |
| 7 | KEHITTÄMISSUUNNITELMA..... | 42 |
| | 7.1 Kehittämissuunnitelman toteutus | 42 |
| | 7.2 Yritysmuodon muuttaminen | 42 |
| | 7.3 Uusien tuotantotilojen hankinta | 44 |
| | 7.4 Ympärivuotisen liiketoiminnan kannattavuus | 46 |
| | 7.5 Yhteenveto..... | 49 |
| 8 | POHDINTA | 52 |
| | LÄHTEET..... | 53 |
| | LIITTEET | 55 |
| | Liite 1. Kysely..... | 55 |
| | Liite 2. Osakeyhtiön perustamissopimus..... | 59 |

| | |
|---|----|
| Liite 3. Y1 lomake | 62 |
| Liite 4. Yrityksen lopettamisilmoitus | 70 |

1 JOHDANTO

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimii Tmi Tanja Helenius. Yrityksen aputoiminnana käytetään Cafe Hinttala. Cafe Hinttala sijaitsee Nokialla 1800-luvulla rakennetussa museossa. Yrityksen pääsääntöinen yritystoiminta on kausiluonteista kahvilatoimintaa. Tilaustuotteita sekä catering-palveluita yritys tuottaa ympärivuotisesti. Opinnäytetyön toimeksiantona ja tavoitteena on kehittää yrityksen toimintaa muuttaen yritysmuoto toiminimestä osakeyhtiöksi, löytää tai etsiä uusia vaihtoehtoja yrityksen tuotantotiloille sekä selvittää ympärivuotisen liiketoiminnan kannattavuus. Tarkoituksena on myös selvittää, miten toimenpiteiden avulla liiketoiminnasta saadaan menestyvä ja kannattava sekä opettaa tekijää ymmärtämään syvällisemmin yrittäjyyttä koskevien laskennallisten ja hallinnollisten seikkojen tärkeyttä.

Opinnäytetyön suunnittelu käynnistyi alkukesästä 2020, jolloin tekijä sai toimeksiannon yritykseltä. Toimeksianto tuli jo varhain, jotta materiaalien kerääminen sekä toiminnan havainnointi olisi mahdollista. Materiaalia on kerätty myyntiraportteista, kävijämääräseurannalla sekä kartoittamalla tuotettavien tuotteiden määrää tuotantotiloissa, joiden pohjalta on etsitty samalla uusia ratkaisuja toiminnan parantamiseen. Näistä materiaaleista on koostettu erilaisia laskelmia parhaimman vaihtoehdon löytämiseksi.

Opinnäytetyön teoriaviitekehys koostuu yritysmuodon valinnasta ja sen vaihtamiseen vaikuttavista asioista, toiminimi ja osakeyhtiö yritysmuotojen esittelystä, yrityksen tuotantotilojen hankintaprosessiin liittyvistä seikoista sekä yritystoiminnan kannattavuuteen liittyvistä asioista. Teoriaviitekehysten pohjalta sekä kerättyjä materiaaleja hyödyntäen lähdetään etsimään ratkaisuja Cafe Hinttalan liiketoiminnan kehittämiseen. Opinnäytetyön tekemistä ovat olleet auttamassa seuraavat kysymykset: miksi yritysmuodon vaihtaminen on kannattavaa, millaiset tuotantotilat ovat sopivan kokoiset, mikä on sijainnillisesti hyvä paikka tuotantotiloille ja miten Cafe Hinttalan toiminnasta saadaan kannattavaa ympärivuotisesti. Vastausten saamiseen käytetään muun muassa SWOT-analyysiä, kannattavuuslaskelmia ja yrittäjän ja opinnäytetyöntekijän verkostoja.

2 YRITYSMUODOT JA YRITYSMUODON VALINTA

2.1 Yritysmuodon valinta

Yritystä perustettaessa on tarkoin harkittava, mikä yritysmuodoista on parhain vaihtoehto yritykselle (Holopainen 2020, 21; IRS 2021). Eri yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinon harjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta (Villa 2018, 40). Valintaan vaikuttaa monen tekijän summa. Vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi perustajien lukumäärä, pääomantarve, verotukseen ja vastuuseen liittyvät kysymykset. Yritysmuotoa valitessa on hyvä kysyä apua alan asiantuntijoilta. (Foreigner.fi 2018; Holopainen 2020, 21.)

Perustajien lukumäärä on yksi ratkaisevista tekijöistä valintaa tehdessä. Sopiva yritysmuoto yksittäiselle yrittäjälle uutta yritystä perustettaessa on usein yksityinen elinkeinon harjoittaja. Puolestaan avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö vaativat kaksi perustajajäsentä. Osuuskuntaa tai osakeyhtiötä perustettaessa voi olla suurempi joukko perustajia, mutta yksikin ihminen riittää perustamaan kyseiset yritysmuodot. Kumpikin näistä yritysmuodoista tarvitsee hallitukseensa jäseniä. (Foreigner.fi 2018; Holopainen 2020, 21.)

Yrityksen pääoman tarve määräytyy sen mukaan, kuinka laadukas ja laaja yritystoiminta on. Sellaisella yrittäjällä, jolla pääoman tarve ei ole suuri, on sopivin yhtiömuoto yksityinen elinkeinonharjoittaja. Osakeyhtiö on puolestaan hyvä vaihtoehto sellaiselle yritykselle, joka tarvitsee paljon pääomaa toimiakseen. Avoimen yhtiön perustamiseen riittää ainoastaan esimerkiksi yrittäjän työpanos. Jos yrittäjä puolestaan päättää perustaa kommandiittiyhtiön, on yhtiön äänettömän yhtiömiehen sijoitettava omaisuuspanos, kun taas vastuunalaiselta yhtiömieheltä sijoitukseksi riittää työpanos. (Holopainen 2020, 21.)

Vastuun jakautuminen riippuu yhtiömuodosta. Yksittäisen elinkeinon harjoittaja on itse vastuussa yritystoiminnassa syntyneistä velvoitteista omalla omaisuudellaan. Kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä sekä avoimen yhtiön yhtiömiehillä, on samankaltainen vastuu. Osakeyhtiössä että osuuskunnassa vastuu jakautuu sijoittajien sijoitettuun pääomaan. (Holopainen 2020, 22.)

Yritysmuodon valintaan vaikuttaa myös toiminnan joustavuus, yritystoiminnan jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet. Toiminnan joustavuudella tarkoitetaan sitä, kuinka yrityksessä esimerkiksi päätöksenteko tai ratkaisut suoritetaan. Yksittäistä elinkeinoa harjoittava yrittäjä voi tehdä itse päätökset ja ratkaisut, mutta osakeyhtiön tai osuuskunnan päätöksen tekoon vaikuttavat kaikki osakkaat. Päätökset ja ratkaisut toteutetaan osakeyhtiössä yhtiökokouksella ja osuuskunnassa osuuskunnan kokouksella. Päivittäisten juoksevien asioiden hoitoa voidaan osakeyhtiössä ja osuuskunnassa helpottaa toimitusjohtajan valinnalla. (Holopainen 2020, 22.)

Kun yritys haluaa jatkuvuutta toimintaansa, on haavoittuvin yritysmuoto yksittäisen elinkeinoa harjoittava yritys esimerkiksi silloin, kun yrittäjäomistaja kuolee eikä sukupolvenvaihdosta ole suunniteltu tai valmisteltu. Avoimessa yhtiössä tai kommandiittiyhtiössä yhtiömiesten osuudet ovat luovutettavissa, mutta silloinkin tarvitaan lupa yhtiösopimuksessa tai muiden yhtiömiesten suostumus. Osakeyhtiössä ei osakkaiden vaihtumisella ole merkitystä yrityksen olemassaoloon. Osuuskunta poikkeaa yritysmuodoista joustavuudellaan eli osuuskunta voi ottaa uusia jäseniä, sieltä voi jäsen erota tai jäsen voidaan myös erottaa. Yritysmuotona osuuskunta on hyvä, jos halutaan ottaa uusia jäseniä yritystoimintaan mukaan perustamisen jälkeen. (Holopainen 2020, 23.)

2.2 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi on yritysmuodoista kevyin. Vaihtoehtona se sopii sivutoimisille yrittäjille, pienyrittäjille ja esimerkiksi opiskelijoille, sillä yrityksen ylläpitäminen on helpompaa kuin esimerkiksi osakeyhtiön. Yrittäjä ja yritys ovat tässä yritysmuodossa lakiteknisesti sama asia. (Yrittäjä.fi 2021a.) Toiminimiyrityksessä yrittäjä johtaa itsenäisesti yrityksen toimintaa, usein myös valmistaa yrityksen tuotteet ja tekee muut yritystoimintaan liittyvät tehtävät. Yrittäjä voi palkata työntekijöitä yritykseensä. Yritystoiminnan tuotot ovat yrittäjän itsensä käytettävissä. Palkkaa yrittäjä ei voi maksaa itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaalle perheenjäsenelle, mutta yrittäjä pystyy tekemään yksityisnostoja. (Yritystoiminta n.d.a.) Yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa omalla omaisuudel-

laan yrityksen riskeistä, esimerkiksi veloista ja sopimuksista (Villa, Ossa & Saarnilehto 2007, 21). Yritysmuoto ei tarvitse hallitusta toimiakseen ja näin ollen velvollisuudetkin ovat vähäisempiä (Yrittäjä.fi 2021a).

Toiminimen perustaminen on helppoa. Yritysmuodon perustaminen ei maksa mitään, eikä aloituspääomaa tarvita. Toiminimen perustaminen tapahtuu verkossa yritys- ja yhteisötietojärjestelmän (YTJ) verkkopalvelussa tai Y3-nimisellä lomakkeella. Perustamisesta tehdään ilmoitus kaupparekisteriin, joka on Patentti- ja rekisterihallituksen ylläpitämä. Ilmoitus maksaa 60 €, jos se tehdään sähköisesti, paperinen ilmoitus maksaa 115 €. (Yrittäjä.fi 2021b.) Kun yrittäjä on tehnyt ilmoituksen kaupparekisteriin, on tehtävä ilmoitus vielä Verohallinnolle. Ilmoituksen voi tehdä Oma vero -palvelussa tai YTJ:n muutosilmoituksella. (Holopainen 2020, 57.)

Kirjanpitolaki määrää, että toiminimiyrittäjän tulee tehdä kirjanpitoa yritystoiminnastaan. Vaikka yrittäjä on vastuussa yrityksen veloista omalla omaisuudellaan, tulee kirjanpito tehdä vain yrityksen tuloista ja menoista. Kirjanpitovelvollisten yritysten tulee pitää lähtökohtaisesti kaksinkertaista kirjanpitoa, mutta toiminimi yritysmuotona mahdollistaa sen, että yksinkertainen kirjanpito riittää, jos yksikin edellytyksistä täyttyy. Jos edellytyksistä kaksi tai useampi ylittyy kahdella peräkkäisellä tilikaudella, tulee yrittäjän pitää kahdenkertaista kirjanpitoa. Edellytykset ovat, että taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa sekä liikevaihto tai yrityksen tuotto ylittää 200 000 euroa ja yrityksessä on keskimäärin yli kolme työntekijää. (Holopainen 2020, 178; Yrittäjä.fi 2021c.)

Toiminimi ei ole itsenäinen oikeushenkilö niin kuin osakeyhtiö ja näin ollen se ei ole yrittäjästä erillinen eikä verovelvollinen, joten yritystoimista saatu tulo verotetaan yrittäjän henkilökohtaisena tulona. (Yritystoiminta n.d.a; Holopainen 2020, 172.) Yrittäjän yritystulo jaetaan pääoma- ja ansiotuloksi, ja ennen jakamista tulee tehdä viiden prosentin yrittäjävähennys yrityksen tuloksesta. Yrittäjän pääomatulos lasketaan edellisen vuoden nettovarallisuudesta. Nettovarallisuus saadaan, kun vähennetään yrityksen varoista velkaosuus ja tähän lisätään 30 prosenttia verovuoden päättymisestä edeltäneiden 12 kuukauden aikana maksetuista palkoista. Näin pystytään laskemaan pääomatulon osuus. Loput verotettavasta tulosta on ansiotuloa. (Holopainen 2020, 172.)

2.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö muodostuu osakkeista ja osakkeenomistajista. Yhtiön omistus jakaantuu sen mukaisesti, miten osakkeet jakaantuvat osakkaiden kesken. Tämän vuoksi osakeyhtiö on oiva yritysmuoto useamman omistajan yritykseksi. (Yrittäjä.fi 2021d.) Osakeyhtiö on omistajistaan erillinen oikeushenkilö, joka syntyy rekisteröinnillä. Tämä tarkoittaa, että yhtiöllä on oikeuksia ja velvollisuuksia, joista se pystyy itse määräämään. (Villa ym. 2007, 58.) On olemassa julkisia ja yksityisiä osakeyhtiöitä ja ne eroavat toisistaan siten, että julkisen osakeyhtiön osakkeita voi ostaa kuka tahansa, kun taas yksityisen osakeyhtiön osakkeista ei käydä kauppaa julkisesti (Yrittäjä.fi 2021d). Osakkeenomistajilla on rajoitettu vastuu yrityksen velvoitteista, mikä tarkoittaa, että omistajat eivät ole vastuussa yrityksen veloista henkilökohtaisesti niin kuin esimerkiksi toiminimiyrityksessä (Yritystoiminta n.d.b; Villa ym. 2007, 58).

Yksi tai useampi ihminen tai oikeushenkilö voi perustaa osakeyhtiön. Osakeyhtiöön tulee valita hallitus. Hallitus on osakeyhtiön ainoa pakollinen toimielin. Jäsenten lukumäärä hallituksessa tulee olla yhdestä viiteen jäsentä, ellei yhtiöjärjestyksessä ole toisin määrätty. Varajäseniä tarvitaan hallitukseen siinä tilanteessa, jos hallituksessa on alle kolme jäsentä. Jäsen ei saa olla alaikäinen, edunvalvonnan alainen henkilö, oikeushenkilö tai konkurssi- tai liiketoimintakielossa oleva henkilö. Hallituksella valitaan puheenjohtaja siinä tilanteessa, jos jäseniä on useita. Valinnan tekee hallitus, ellei ole sovittu toisin yhtiöjärjestyksessä tai hallitusta muodostettaessa. Hallituksen valinta tapahtuu yleensä yhtiökokouksessa. Hallituksen tehtävänä on huolehtia yhtiön hallinnollisista puolista. Hallituksen toimikausi on yksityisessä osakeyhtiössä toistaiseksi voimassa oleva, jos yhtiöjärjestyksessä ei ole toisin todettu. Kaupparekisteriin tulee tehdä ilmoitus hallituksen jäsenistä ja varajäsenistä. (Holopainen 2020, 30–31; Yrittäjä.fi 2021d.)

Vuoden 2019 heinäkuusta lähtien yksityisen osakeyhtiön perustamiseen ei ole enää pakollista sijoittaa osakepääomaa (Yrittäjät.fi 2021d). Osakeyhtiötä perustettaessa on edettävä seuraavien vaiheiden mukaisesti: perustamissopimus ja yhtiöjärjestyksen laatiminen, osakkeiden merkintä, pankkitilin avaaminen, osakkeiden maksaminen, yhtiön kaupparekisteriin ilmoittaminen ja osake- ja osakasluettelon tekeminen (Holopainen 2020, 43).

Yhtiötä perustettaessa on laadittava perustamissopimus, johon tulee jokaisen osakkaan allekirjoitus. Yhtiöjärjestys tulee liittää perustamissopimukseen. Joissain tapauksissa tulee lisätä myös maininta toimitusjohtaja ja hallintoneuvoston jäsenet. Sopimuksessa tulee kuitenkin olla ilmaistuna seuraavat kohdat:

- sopimuksen päivämäärä
- osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet
- osakkeista yhtiölle maksettava määrä
- osakkeen maksuaika
- yhtiön hallituksen jäsenet
- yhtiön tilintarkastajat. (Yritystoiminta n.d.b; Holopainen 2020, 43.)

Yhtiöjärjestykseen, joka on liitteenä perustamissopimuksessa, tulee mainita yhtiön toiminimi, kotipaikka ja toimiala. Osakkaat voivat määrätä myös yhtiön toiminnasta ja siihen liittyvistä asioista yhtiöjärjestyksessä. Yhtiöjärjestykseen ei ole muita pakollisia merkintöjä. Perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä tulee olla määräys tilikaudesta. Osakeyhtiö on rekisteröitävä, ilmoitus tulee tehdä kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoituksesta tai muulloin osakeyhtiön perustaminen raukeaa. (Holopainen 2020, 46, 73.)

Osakeyhtiön tulee pitää aina kaksinkertaista kirjanpitoa ja sen tulee laatia tilinpäätös, johon on sisällytetty tuloslaskelma sekä tase liitetietoineen. Tilinpäätös tehdään aina tilikauden päätyttyä. Tilinpäätös perustuu kirjanpitoon ja toimii yhteenvetona tilikaudesta. Yhtiökokouksessa tulee varmistaa tilinpäätös. Tilinpäätöksen tulee sisältää aina vähintään tuloslaskelman, taseen sekä liitetiedostot. Tilinpäätöksestä tulee ilmoittaa Patentti- ja rekisterihallitukseen. Osakeyhtiö on tilitarkastusvelvollinen. Tilintarkastus voidaan jättää myös tekemättä siinä kohtaa, jos yksi ehdoista on täytynyt sekä päättyneellä ja sitä edeltäneellä tilikaudella. Ehdot ovat, että taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa sekä liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa ja palveluksessa on keskimäärin yli kolme työntekijää. (KPL 1336/1997.)

Osakeyhtiössä varojen jako tapahtuu yhtiölle kertyneiden voittojen perusteella. Voitto voidaan jakaa eri vaihtoehtoin. Vaihtoehtoja ovat voitonjako osinkona, va-

rojen jakaminen sijoitetun vapaan oman pääoman rahastosta (SVOP), osakepääoman alentaminen, omien osakkeiden hankkiminen sekä osakeyhtiön purkaminen. Yleisimmät jakotavat ovat voitonjako osinkona ja varojen jakaminen SVOP-rahaston avulla. Osakas, joka työskentelee osakeyhtiössä, voi nostaa palkkaa sekä hyödyntää luontaisetuja. Jakokelpoiset varat lasketaan tilinpäätöksen yhteydessä. (Yritystoimi n.d.b; Holopainen 2020, 176.)

Verotuksessa osakeyhtiö on osakkaistaan erillinen itsenäinen verovelvollinen, eli yhtiön verotettavasta tulosta määrätään tulovero yhtiölle. Yhtiön tulee maksaa verotettavasta tulosta 20 prosenttia yhteisöveroa riippumatta tulojen määrästä. Osakasta verotetaan siinä kohtaa, kun hän saa yhtiöltä osinkoa. Osinko kuuluu pääomatuloverotukseen. (Yritystoimi n.d.b; Holopainen 2020, 174; Yrittäjä.fi 2021e.)

2.4 Yritysmuodon muuttaminen

Yritysmuodon muuttaminen tulee yleensä vastaan siinä kohtaa, kun yritys alkaa menestymään ja liiketoiminta kasvamaan. Esimerkiksi jos toiminimiyrityksen liikevaihto kasvaa tai liiketoiminnasta alkaa syntyään voittoa, yrittäjän kannattaa miettiä yritysmuotonsa vaihtamista osakeyhtiöksi. Omistuspohjan laajentaminen on lisäksi yksi syy yritysmuodon muuttamiseen. (OP n.d.)

Yritysmuodon muuttamisella on vaikutusta niin omistajan asemaan kuin velkavastuuseen ja vakuuden kestävyYTEEN. Erilaiset verotuskysymykset ovat toisaalta syynä yritysmuodon muuttamiseen. Oikeussubjektiivisuus tarkoittaa luonnollista henkilöä tai oikeushenkilöä. Joissain muutostapauksissa muutos merkitsee vain, että oikeudellista muotoa muutetaan, mutta oikeussubjektius säilyy. Toisissa tapauksissa myös oikeussubjektius vaihtuu toiseksi. (Immonen 2018, 466.)

Useissa laeissa on yritysmuodon muuttamiseen koskevia säännöksiä ja ne määrittelevät, kuinka jokin muutos tulee tehdä. Myös velkojen ja muiden vastuiden muuttamiset voi seurata suoraan laista tai niistä voi sopia velkojan kanssa. Yritysmuodon muutosta sääteleviin normeihin on olemassa kaksi erilaista suhtautu-

mistapaa velvoitteiden hoitamiseen. Lain nojalla velvoitteet voidaan siirtää yhdellä kertaa ilman erillisiä siirtotoimenpiteitä tai velvoitteet siirtyvät vain niiltä osin kuin ne ovat nimenomaisesti siirretty. Tämä tapahtuu yleensä silloin, kun oikeussubjektius vaihtuu. (Immonen 2018, 467.)

Yksityisen elinkeinonharjoittajan toiminta voidaan muuttaa avoimeksi yhtiöksi, kommandiittiyhtiöksi tai osakeyhtiöksi. Tästä puhutaan muutoksena, mutta todellisuudessa perustetaan uusi yhtiö. Jos yksityisen elinkeinonharjoittaja haluaa muuttaa yrityksen osakeyhtiöksi, yhteisölaissa ei ole tällaisen yritysmuodon muutokseen erillistä säännöstä. Lainsäädännöstä on pykälä, jossa on mahdollista toteuttaa yrityksen verotuksellinen identtisyysmuutos yksityisen elinkeinonharjoittajasta osakeyhtiöksi niin, että yrittäjä perustaa osakeyhtiön jatkamaan yrityksen toimintaa, jonka osakkeet yrittäjä merkitsee yksin ja verotuskirjanpidon arvoilla siirtää liikkeen varat ja velat eli niin sanotun jatkuvuusperiaatteen mukaisesti osakeyhtiölle. (Immonen 2018, 467, 469.)

3 TUOTANTOTILOJEN HANKINTA

3.1 Hankinnan määritelmä ja tuotantotilojen hankinta

Hankinnasta käytetään montaa eri nimitystä, joilla kaikilla tarkoitetaan lähestulkoon samaa asiaa, esimerkiksi ostaminen tai hankinta (Huuhka 2017, 12; Iloranta & Pajunen-Muhonen 2018, 49). Yrityksen ulkoisia resursseja hallitaan hankinnalla niin, että yrityksen tarvitsemat tuotteet ja palvelut on turvattu hyvillä ehdoilla. Tuotteiden ja palveluiden tulee olla sellaisia, joita yritys tarvitsee toimintojensa ylläpitämiseen, pyörittämiseen, kehittämiseen ja johtamiseen. (Iloranta & Pajunen-Muhonen 2018, 53.) Nämä toimet viittaavat ydintoihin ja tukitoihin. Hankintatoimi eli hankinta kuuluu yrityksen tukitoihin, joka varmistaa yrityksen ydintoiminnan sujuvuuden. Jos tarkastellaan asiaa yrityksen liiketoiminnan kannalta, hyvällä hankinnalla pyritään edistämään yrityksen kilpailukykyä. Tämä tarkoittaa sitä, että se tuo yritykselle kustannustehokkuutta ja lisäarvoa asiakkaille. (Nieminen 2016.)

Kilpailukyky ja suorituskyky ovat menestyvän liiketoiminnan lähtökohta. Kilpailukyky tarkoittaa sitä, että yritys selviää markkinoilla ja saa tuotteensa sekä palvelunsa myytyä asiakkaalle paremmin kuin kilpailija. Jotta näin tapahtuu, yrityksen tulee olla tietoinen asiakkaiden tarpeista ja pystyä tarjoamaan näihin tarpeisiin ratkaisuja. Kilpailijan asemaa ei tule unohtaa, jotta yrityksen oma markkina-asema ja kilpailukyky saadaan varmistettua asiakasmarkkinoilla. (Nieminen 2016.)

Hyvällä myynnillä ei taata menestyvää liiketoimintaa, sillä yrityksessä myytävät palvelut ja tuotteet on tuotettava lisäksi suorituskykyisesti. Jotta tähän tilanteeseen päästään, tarvitaan tarkoituksenmukaiset ja kustannustehokkaat resurssit ja prosessit. Resursseja miettiessä on tärkeää, että osaavat työntekijät sijoitetaan oikeisiin paikkoihin työskentelemään. Ei tule unohtaa, että tuotantotilojen ja -laitteiden tulee olla sopivia ja kustannustehokkaita. Yrityksen prosessit toimivat silloin kun yritystoiminta on kustannustehokasta, sujuvaa ja suoraviivaista. Yrityksen suorituskyky on hyvä, kun resurssit ja prosessit ovat toimivia sekä tarpeeksi

joustavia muuttuvissa olosuhteissa. Hyvällä hankinnalla on suora vaikutus yrityksen kilpailu- ja suorituskykyyn. (Nieminen 2016.) Kuviossa 1 on kuvattu hankinnan merkitystä yrityksen kilpailu- ja suorituskykyyn.



KUVIO 1. Yrityksen kilpailu- ja suorituskyky (Nieminen 2016, muokattu)

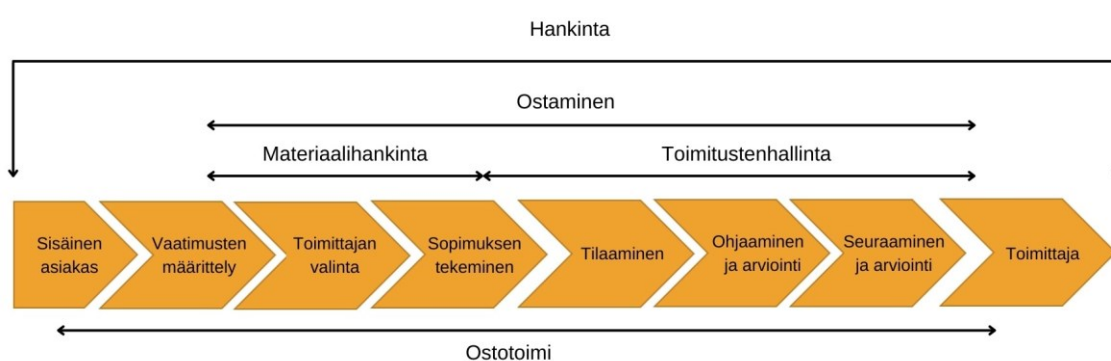
Hankinnan päätehtävä on liiketoiminnan edistäminen sekä lisäarvon tuottaminen yritykselle ja sen asiakkaille. Sen tulee myös turvata oikea-aikainen sekä häiriötön tuotteiden, palveluiden ja materiaalien saatavuus. Hankintaa pidetään strategisena toimintona. Sen tehtävä on pitää huolta, että yrityksellä on jokaiseen tilanteeseen sopivat ulkoiset resurssit. Hankintojen tehtäväksi pystytään lukemaan ostotarpeiden määrittäminen, mahdollisimman kilpailukykyisten, osaavien, tehokkaiden ja luotettavien hankintalähteiden etsiminen sekä yrityksen ja toimittajien yhteen sovittaminen niin, että jokainen osapuoli hyötyy toiminnasta. (Huuha 2017, 24; Iloranta & Pajunen-Muhonen 2018, 53.)

Tuotanto on sujuvaa silloin, kun tuotantotilat ovat suunniteltu ja valittu huolellisesti. Yrityksen tehokas toiminta on kiinni oikeanlaisista tuotantotiloista. Tilojen kartoittamiseen on käytettävä aikaa ja samalla painotettava valintaprosessissa toimintaan liittyviä oleellisia asioita. Valintaprosessissa on hyvä huomioida niin pienet kuin suuretkin asiat, jotta tuotanto on toimivaa. Tuotantotilojen hankinnassa on selvitettävä ja mietittävä, onko niiden ostaminen kannattavaa vuokraamisen sijaan. Vuokraamisessa on tärkeää selvittää, voiko tuotantotiloja muokata omien tarkoitusten mukaisiksi. Yrityksen tulee myös huomioida liiketoiminnan kasvu ja ottaa

se yhdeksi kriteeriksi tuotantotiloja kartoittaessa. Tiloja etsiessä on huomioitava myös tuotantolaitteiden sijoittelu sekä toimiva pohjaratkaisu yrityksen tuotannolle. (Potential n.d.)

3.2 Hankintaprosessi

Hankintaprosessi (kuvio 2) pystytään jakamaan kolmeen eri vaiheeseen. Näitä ovat hankintojen valmistelu, kilpailutus ja sopimuskausi. Hankinnan valmistelu on tärkeä hankintaprosessin vaihe. Hankintaprosessilla tavoitellaan halutunlaisia ja laatustandardit täyttyviä ulkoisia resursseja riskittömästi sekä kustannustehokkaasti. Edellytyksenä on siis omien tarpeiden tarkka tutkiminen ja hankintamarkkinoiden analysointi ennen tarjouspyynnön jättämistä. Onnistuneen hankinnan takaamiseksi on ensiksi ymmärrettävä mikä on yrityksen tarve ja mitä tuloksia hankinnalla saadaan aikaiseksi. Hankinnan kohde ja siihen liittyvät valintaperusteet osataan määritellä sitä tarkemmin mitä enemmän panostetaan tarpeen analysoimiseen, markkinoihin tutustumiseen ja strategian miettimiseen. Hankintojen periaatteeseen kuuluu, että hankintoja tekevän yrityksen tulee kohdella tarjoajia ja ehdokkaita tasapuolisesti, syrjimättä ja avoimesti. Tämä näkyy siten, että hankintoja tekevän yrityksen tulee käydä vuoropuhelua kaikkien soveltuvien yritysten kanssa sekä informoida ja kuulla heitä. (Huuhka 2017, 255.)



KUVIO 2. Hankintaprosessi (Huuhka 2017, 13, muokattu)

Tiedon etsiminen ja sen ylläpitäminen on tärkeää hankinnan valmistelussa. Hankintoja tekevän yrityksen oma osaaminen ja ymmärrys kasvaa, kun se käy vuoropuhelua ehdokkaiden kanssa, sekä perehtyy markkinoiden tarjontaan ja erilai-

siin vaihtoehtoihin. Tämän seurauksena hankinnalle asetetut tavoitteet ja hankintaan liittyvät riskit selkeytyvät ja tarkentuvat. Tarjoajan ja ehdokkaan tärkein rooli on myös hankintojen valmistelu, sillä silloin pystytään vielä vaikuttamaan koko hankinnan toteuttamiseen, kun myöhemmissä vaiheissa ei voida enää vaikuttaa kuin toteutuksen yksityiskohtiin. (Huuhka 2017, 255–256.)

Hankintojen kilpailutus on seuraava hankintaprosessin vaihe. Kilpailutuksella tarkoitetaan sitä, että yrityksen tulee kilpailuttaa hankinta, jos se ylittää hankintalain mukaiset kynnyksarvot. (Yrittäjät Keski-Pohjanmaa n.d.) Kilpailutukset tulee siis tehdä hankintalain mukaan, joka ei koske pienhankintoja, mutta pienhankinnat voidaan tehdä noudattaen hankintayksikön ohjeita ja päätöksentekomenettelyitä. Kaikesta huolimatta yrityksen tulisi noudattaa hankintoja tehdessään hankintoihin soveltuvia periaatteita eli olla tasapuolisia kaikille ehdokkaille. (Huuhka 2017, 258.)

Sopimuskausi on hankintaprosessin viimeinen vaihe, ja silloin keskitytään seuraamaan ja kehittämään hankintoja. Hankintasopimuksen lähtökohta on, että sopimuksia ei muuteta sopimuskauden aikana tai tulee silloin tehdä uusi hankintamenettely. Sopimuskauden tulee varmistaa, että päätöksenteon jälkeen toiminta vastaa sopimuksessa asetettuja tavoitteita, vastuita ja velvollisuuksia. Hankinnan arviointia tulee tehdä prosessissa kilpailutuksen jälkeen, sopimuskauden aikana ja sen päättyessä. Hankintayksikön on pidettävä huolta hankintamarkkinoista sopimuskauden aikana sekä seurata markkinoiden kehitystä. (Huuhka 2017, 264.)

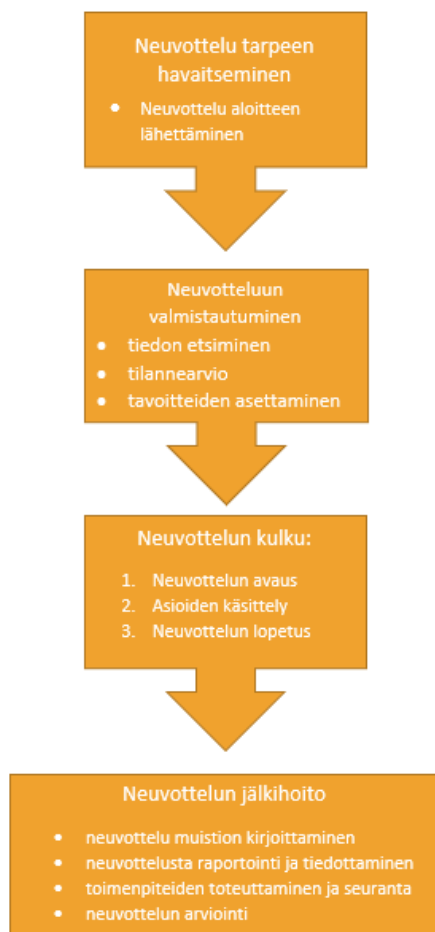
3.3 Neuvotteluprosessi

Neuvottelu on vuorovaikutteinen viestintäprosessi, jossa kahden tai useamman henkilön välillä käydään keskustelua asiasta, josta osapuolten välillä on asian suhteen samansuuntaiset, toisistaan poikkeavat tai vastakkaisia tavoitteita, ai-keita ja intressejä. Neuvottelu eroaa esimerkiksi ruokapöydässä käytävästä kes-kustelusta siten, että sen pitämiseen sovitaan jokin tietty aika ja paikka, jossa käsitellään jotakin asiaa ja pyritään löytämään siihen ratkaisuja. Neuvottelun pää-tarkoitus on osapuolten yhteisymmärryksen löytäminen. Tilanteessa pyritään et-

simään vaihtoehtoja sekä tekemään kompromisseja, jotta asia saataisiin ratkaistua. Neuvoteltavaan asiaan ei välttämättä löydetä ensimmäisellä kerralla ratkaisua, ja sen vuoksi neuvottelut ovatkin prosesseja, jotka koostuvat useiden tapaamisten sarjoista. Neuvottelutilanteissa neuvottelija voi edustaa itseään tai esimerkiksi yritystä. (Koskinen, Lankinen, Sakki, Kivistö & Vepsäläinen 1995, 208–209; Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 199.)

Neuvottelut voivat olla yrityksen sisäisiä tai eri osapuolten välisiä neuvotteluita. Yrityksen sisäiset neuvottelutilanteet ovat yleensä esimerkiksi viikkopalavereja, tiimikokouksia tai markkinoinnin suunnittelukokouksia. Eri osapuolten välisissä neuvotteluissa neuvottelijat eivät yleensä tunne toisiaan ja heillä on neuvoteltavasta asiasta eri intressinsä sekä tavoitteensa. Osto- ja myyntineuvottelut ovat yleensä tämän tapaisia. (Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 199.)

Neuvotteluprosessi koostuu useista eri kohdista (kuvio 3). Prosessi kuitenkin alkaa neuvottelu tarpeen havaitsemisella, josta se siirtyy neuvottelun valmistautumiseen. Näiden vaiheiden jälkeen siirrytään itse neuvottelutilanteeseen. Ratkaisuihin päästyä alkaa prosessin viimeinen vaihe, joka on neuvottelun jälkihoito. (Helsingin yliopisto n.d; Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 202)



KUVIO 3. Neuvotteluprosessi (Helsingin yliopisto n.d; Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 202)

Neuvottelutilanteet yleensä kulkevat prosessin omaisesti. Neuvotteluprosessi aloitetaan neuvottelutarpeen havaitsemisella, jossa jokin asia, ongelma tai tilanne tarvitsee ratkaisun. Neuvotteluun ryhdytään sitä nopeammin mitä tärkeämpi ratkaistava asia on. Osapuoli, joka havaitsee tarpeen, lähettää neuvottelukutsun eli tekee neuvottelualoitteen. Kutsun tulee sisältää neuvottelupaikan ja ajan, osallistujat sekä agendan eli asialistan. Kutsun ilmaisutapa vaihtelee riippuen siitä, kuinka virallinen kutsu on kyseessä. (Helsingin yliopisto n.d; Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 202.)

Seuraava vaihe on neuvotteluun valmistautuminen, mikä on yksi prosessin tärkeimmistä vaiheista. Olennaisinta tässä vaiheessa on tutkia ja etsiä neuvoteltavasta asiasta tietoa. Tiedon tulee olla luotettavaa, ajankohtaista ja käytännönläheistä. Asian monipuolinen tuntemus auttaa neuvottelijoita löytämään oikeanlaiset ratkaisut. (Helsingin yliopisto n.d.) Tiedon etsinnän jälkeen tulee tehdä myös tilannearvio, sen tarkoituksena on selvittää lähtökohdat neuvottelun tarpeelle:

mitkä asiat ovat johtaneet neuvottelutarpeeseen, millainen on neuvottelijoiden välinen historia ja millainen neuvottelija on vastassa. (Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 204.)

Tilannearvion jälkeen siirrytään neuvottelun tavoitteiden asettamiseen. Neuvottelijan tulee tietää tarkkaan mitä halutaan ja miksi. On myös hyvä ennakoida, mitä tavoitteita toisella osapuolella on neuvottelusta. Kolme kriittistä pistettä auttavat neuvottelijaa tavoitteiden asettamisessa. Näitä ovat optimitavoite, minimitavoite ja alkutarjous. Ensimmäiseksi tavoitteeksi on hyvä asettaa optimitavoite eli paras mahdollinen tulos. Optimitavoitteelle on hyvä asettaa neuvotteluvara, sillä neuvottelija ei saa luottaa, että optimitavoite toteutuu. Toinen kriittinen piste on minimitavoitteen asettaminen. Minimitavoitteen tulee olla sellainen, että neuvottelija pystyy sen hyväksymään, vaikka se onkin neuvottelutilanteen huonoin mahdollinen tulos. Alkutarjous on viimeinen kriittinen piste. Alkutarjous kannattaa asettaa lähelle vastapuolen minimitavoitetta, tällöin neuvottelijalla on varaa saavuttaa oma optimitarjous, vaikka joutuisikin neuvottelemaan tarjouksesta. Neuvottelutilanteeseen on hyvä laatia neuvottelustrategia, jonka pohjalta keskustelu edistyy. (Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 204–205.)

Prosessin seuraava vaihe on neuvottelun kulku. Neuvottelun kulku on joka kerta erilainen, sillä neuvottelijat ja neuvoteltavat asiat muuttuvat. Näin ollen ei ole yhtä oikeaa etenemisjärjestystä, joita neuvottelussa tulisi noudattaa. On kuitenkin olemassa joitakin menettelytapoja ja vaiheita, joita usein neuvotteluissa hyödynnetään. Vaiheet ovat neuvottelun avaus, asian käsittely ja neuvottelun lopetus. (Helsingin yliopisto n.d; Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 207.)

Neuvottelun avauksen vastuu on neuvottelun kutsujalla. Avauksessa tulee luoda hyvä ilmapiiri neuvottelu tilanteeseen sekä esitellä ja tervehtiä toisia neuvottelijoita. Varsinainen avaus on, kun kerrotaan, mikä on neuvottelun tarkoitus sekä sovitaan menettelytavat ja aikataulu neuvottelun etenemiselle. Avauksen aloittaja tekee yleensä muistiinpanoja tilanteesta. Seuraavaksi tulee asian käsittely. Käsittely alkaa tiedon vaihdolla. Neuvottelijat esittelevät näkemyksiään, kertovat tavoitteistaan ja niiden taustalta löytyvistä tarpeista sekä esittävät kysymyksiä vastapuolelle. Tietojen vaihto päättyy, kun jompikumpi osapuolista tekee alkutarjouk-

sen. Tästä seuraa tarjous-vastatarjous-vaihe. Neuvottelijat esittelevät vastatarjouksia, tekevät ehdotuksia, antavat perusteluita sekä myönnytyksiä ja näin yrittävät löytää eri ratkaisuvaihtoehtoja asian ratkaisemiseen. Kun osapuolet ovat valmiita tekemään viimeisen tarjouksensa siirrytään neuvottelun lopetukseen. Neuvottelu ei välttämättä lopu ratkaisun saavuttamiseen, mutta neuvottelu voidaan silti lopettaa, jos se nähdään parhaaksi ratkaisuksi. Neuvottelun vetäjä toistaa ratkaisun päätöksen ja se kirjataan ylös. Voidaan sopia myös uusi neuvottelu, jos se on tarpeen, sekä kiitetään osallistujia. (Helsingin yliopisto n.d; Kortetjärvi-Nurmi & Murtola 2015, 207–210.)

Neuvotteluprosessin viimeinen vaihe on neuvottelun jälkihoito. Tässä vaiheessa tulee varmistaa toimenpiteet. Toimenpiteiden varmistus tehdään, jotta tiedetään, miten neuvottelun tulos toteutetaan käytännössä. Neuvotteluun osallistujia voidaan myös huomioida kiitoskirjeellä tai jollain epävirallisella huomionosoituksella. Jälkihoitolla on tarkoitus luoda pohjaa mahdollisille seuraaville neuvotteluille. Jälkihoitoa ei tule unohtaa myöskään, vaikkei tulokseen päästäisi. Neuvottelun jälkihoitoon kuuluu myös seuraavat vaiheet: neuvottelumuistion kirjoittaminen, neuvottelun raportointi ja tiedottaminen, toimenpiteiden toteuttaminen ja seuranta sekä neuvottelun arviointi. (Helsingin yliopisto n.d.)

4 LIKETOIMINNAN KANNATTAVUUS

4.1 Kannattavuus

Kannattavuutta pidetään liiketoiminnan lähtökohtana. Tuottojen ja kustannusten määrä määrittää, onko yritystoiminta kannattavaa. Kun tuotot ovat suuremmat, kuin yrityksen kustannukset on tällöin liiketoiminta kannattavaa. (Eklund & Kekkonen 2014, 72; Tomperi 2018, 10; Hofstrand 2019.) Kannattavuuden tutkimista voidaan tehdä kuitenkin monesta eri näkökulmasta, ja näin ollen kannattavuuden mittaamiseen löytyykin monenlaisia tunnuslukuja. Tunnuslukuja pystytään laskemaan esimerkiksi yrityksen tuloslaskelmasta. Keskeisimmät tunnusluvut ovat myyntikate, käyttökate, liike-tulos, kokonaistulos (tilikauden tulos). Tunnusluvuista voidaan laskea myös suhteellinen osuus liikevaihdosta, näin saadaan myyntikate-, käyttökate-, liike-tulos- ja tulosprosentti. (Eklund & Kekkonen 2018, 76; Hofstrand 2019.)

Kun yritys on pystynyt kattamaan kaikki kustannukset ja omistajalle jää myös riittävästi voittoa, voidaan tällöin puhua hyvästä kannattavuudesta (Tomperi 2018, 10). Hyvänä kannattavuuden mittarina voidaan pitää yrityksen kokonaistulosta. Tuloksen laskeminen tapahtuu aina tietyltä ajanjaksolta, esimerkiksi tilikaudelta. (Eklund & Kekkonen 2014, 72.)

4.2 Liiketoiminnan tuotot

Tavaroiden ja palveluiden myynnillä syntyy suurin osa liiketoiminnan tuotoista. Yritys voi saada myös sijoitus- ja rahoitustuottoja. Tällaisia tuottoja voivat olla korko-, osinko- ja vuokratuotot. Muihin tuottoihin voidaan laskea myös koneiden, laitteiden tai rakennusten myymisestä saadut myyntivoitot. On kuitenkin hyvä huomioida, ettei näitä tuottoja kannata ottaa huomioon laskettaessa yrityksen kannattavuutta, sillä tuotot ovat verrattuna liikevaihtoon hyvin pieniä, joten myyntituotot ovat tällöin ratkaisevan tärkeitä. (Eklund & Kekkonen 2014, 28,30; Tomperi 2018, 10.)

Myyntimäärä ja myyntihinta vaikuttavat myyntituottoihin. Myyntituotto saadaan laskettua kertomalla myyntimäärä ja myyntihinta keskenään. Kun halutaan selvittää kokonaisyntituotto, lasketaan kunkin tuotteen myyntimäärät ja -hinnat yhteen esimerkiksi kuukauden ajanjaksolta. Yrityksen tärkein seuranta- ja myyntilaskelmien kohde on myynti. Myyntituottojen raportointi on tärkeää ja sen halutaan olevan kattavaa sekä monen eri kriteerein tarkasteltua. Niistä voidaan raportoida tuotteittain, tuoteryhmittäin, asiakkaittain, asiakasryhmittäin, ajanjaksoittain tai riippuen siitä mitä halutaan selvittää. (Eklund & Kekkonen 2014, 28–29.)

Arvolisävero on oleellinen osa tarkasteltaessa yrityksen myyntituottoja. Arvolisäverollisen yrityksen tulee sisällyttää myytävään tuotteen tai palvelun hintaan arvolisävero. Arvolisävero on vain välillinen vero, joka tulee sisältyä hintoihin ja yrityksen on tilitettävä ne Verohallinnolle. Kuluttaja on kuitenkin veron lopullinen maksaja. Kun myyntituottoja tarkastellaan, on oltava tarkkana, sillä tuotot tulee tarkastella ilman arvolisäveroa. (Eklund & Kekkonen 2014, 26.)

4.3 Liiketoiminnan kustannukset

Kustannuksiksi katsotaan kuuluvan kaikki ne resurssit, mitä tavaroiden ja palveluiden tuottamiseen tarvitaan. Nämä kustannukset voidaan jakaa aine-, työ-, pääoma- sekä muiden tavaroiden ja palveluiden kustannuksiin. Kustannukset pystytään jaottelemaan vielä muuttuviin ja kiinteisiin kustannuksiin. Muuttuviksi kustannuksiksi lasketaan sellaiset kustannukset, jotka muuttuvat kysynnän mukaan. Kiinteisiin kustannuksiin puolestaan kuuluvat kustannukset, joiden määrä ei ole riippuvainen valmistettavien tuotteiden määrästä. (Tomperi 2018, 10,18.)

Muuttuviin kustannuksiin kuuluvat raaka-aine-, tarvike- ja tavarakustannukset, alihankintatyö, tuotteiden valmistukseen kuluvat tunti- tai urakkapalkat sekä valmistuksesta koituvat energiakustannukset. Myynnin määrällä on vaikutusta kustannusten suuruuteen. Esimerkiksi, jos yritys myy tuotteitaan enemmän on valmistettava tuotemäärä tällöin suurempi ja näin ollen kustannukset myös suurenevat. Jos myynnin määrä puolestaan laskee, laskee myös kustannusten määrä. (Eklund & Kekkonen 2014, 31–32; Tomperi 2018, 18.)

Kiinteisiin kustannuksiin kuuluvat sellaiset kustannukset, jotka eivät ole riippuvaisia valmistettavien tuotteiden määrästä ja myynnistä. Tällaisiin kustannuksiin kuuluvat toimitilojen ja kaluston vuokra, kaluston poistot ja huolto, kuukausipalkat, kiinteidenpalkkojen sivukulut, mainonta ja korot. Kiinteät kustannukset syntyvät, vaikkei yrityksessä valmistettaisi tai myytäisi mitään. (Tomperi 2018, 18.)

4.4 Katetuotto

Katetuottolaskennan avulla pystytään selvittämään, jääkö myytävästä tuotteesta katetuottoa, kun myyntituotoista poistetaan muuttuvat kustannukset. Laskennan avulla pystytään selvittämään liiketoiminnan kannattavuus. Laskennan avulla saatuja tunnuslukuja voidaan käyttää apuna yrityksen sisäisissä päätöksenteoissa. Katetuoton avulla yritys pystyy vertailemaan esimerkiksi eri tuotteiden kannattavuutta. Katetuotto saadaan laskettua erottamalla myyntituotot valmistuskustannuksista. Laskutapa on esitetty kuviossa 4. (Eklund & Kekkonen 2014, 77.)

| |
|---------------------------------|
| Myyntituotot |
| - <u>Muuttuvat kustannukset</u> |
| = Katetuotto |
| - <u>Kiinteät kustannukset</u> |
| = Tulos |

KUVIO 4. Katetuottolaskennan peruskaava (Eklund & Kekkonen 2014, 77, muokattu)

Katetuottolaskelman muita tunnuslukuja ovat katetuottoprosentti, kriittinen piste, varmuusmarginaali ja varmuusmarginaaliprosentti. Nämä tunnusluvut auttavat ymmärtämään paremmin katetuoton merkitystä ja näin ollen yritys pystyy havainnoimaan paremmin sen kannattavuutta. Kun lasketaan yrityksen kannattavuuden eri tunnuslukuja, on hyvä huomioida, että arvojen tulee olla arvolisäverottomia, jotta vältetään virhelaskelmilta. (Eklund & Kekkonen 2018, 30, 83.)

Katetuottoprosentti on parempi vertailutapa kuin pelkkä euromääräinen kate-tuotto. Katetuottoprosentti saadaan laskettua jakamalla katetuotto myyntituotolla ja kertomalla sadalla. Prosenttiluku on helpompi tapa vertailla esimerkiksi yrityk-sen menestystä eri tilikausilla. Sen avulla pystytään myös vertailemaan kilpailevia yrityksiä. Yritysten välistä kannattavuutta ei toki kannata mitata katetuottoprosen-tin, sillä muuttuvat kustannukset vaihtelevat eri yrityksillä. Kriittinen piste puoles-taan kertoo yritykselle, mikä yrityksen euromääräinen myynti tulee olla, jotta yri-tyksen tulos on nolla. Tätä kutsutaan kannattavuuden alarajaksi. Yrityksen tulee tietää kiinteät kustannukset sekä katetuottoprosentti, jotta kriittinen piste voidaan laskea. Varmuusmarginaali kertoo kuinka paljon myynti voi laskea, ennen kuin tulos on negatiivinen. Varmuusmarginaali saadaan laskettua toteutuneiden myyntituottojen ja kriittisen pisteen myyntituottojen erotuksen avulla. Varmuusmar-ginaaliprocentti kertoo tuloksen prosentuaalisesti ja se saadaan laskettua varmuusmarginaali jaettuna toteutuneella myynnillä ja kertomalla sadalla. (Eklund & Kekkonen 2014, 79–84.)

4.5 Kapasiteetti ja toiminta-aste

Pitkävaikutteiset tuotannontekijät muodostavat yrityksen toiminnan puitteet. Näitä ovat esimerkiksi toimitilat, koneet ja laitteistot sekä vakituiset työntekijät. Yrityksen tuotanto- ja suorituskyky on riippuvainen näistä tekijöistä. Kapasiteetiksi kutsutaan yrityksen enimmäistuotantomäärää eli enimmäissuorituskykyä tiettyinä ajan jaksona. Esimerkiksi leipomo-kahvilan kapasiteetti voidaan määri-tellä sen asiakaspaikkojen ja tuotantolaitteiden mukaan. Kapasiteettiä voidaan myös lisätä, jos yrityksen tuotteiden kysyntä kasvaa. Tällöin voidaan esimerkiksi laajentaa yrityksen toimi- tai tuotantotiloja, hankkimalla koneita ja laitteita. Kiinteät kustannukset yleensä nousevat, kun kapasiteettiä lisätään. Jos tuotteiden ky-syntä laskee, joutuu yritys sopeuttamaan toimintaansa eli pienentämään kapasi-teettiä esimerkiksi luopumalla suuremmista tuotantotiloista tai vähentämällä työn-tekijöiden määrää, jolloin yrityksen kiinteät kustannukset laskevat. (Yritystoiminta n.d.c; Eklund & Kekkonen, 2018, 58; Tomperi 2018, 21.)

Täyden kapasiteetin mahdollistamaan enimmäistuotantoon yritykset pääsevät harvoin. Tämä voi johtua siitä, että tuotteiden kysyntä laskee tai tuotannossa ilmenee ongelmia. Toiminta-asteeksi kutsutaankin yrityksen toteutunutta tuotantomäärää tietyinä ajanjaksona, esimerkiksi vaihtuvat sesongit saattavat horjuttaa yrityksen toimintaa. Jos toiminta-aste kasvaa niin myös yrityksen muuttuvat kustannukset kasvavat, mutta kiinteille kustannuksille ei tapahdu muutoksia. Toimintasuhte ilmaisee prosentuaalisesti, kuinka paljon toiminta-aste on kapasiteetista. (Yritystoiminta n.d.c; Eklund & Kekkonen, 2018, 60; Tomperi 2018, 21.)

Yrityksen kapasiteettiä voidaan muuttaa joko kokonaissopeutuksella tai osittaissopeutuksella. Kokonaissopeutus tarkoittaa uusien koneiden ja laitteiden tai suurempien tuotantotilojen ostamista tai vuokraamista. Nämä toimenpiteet ovat pidemmällä aikavälillä tapahtuvia investointeja. Osittaissopeutuksesta puhuttaessa yritys muokkaa toiminta-astetta jo olemassa olevilla kapasiteetilla esimerkiksi tekemällä ylityöitä. Nämä muutokset pystytään tekemään lyhyemmällä aikavälillä ja pienemmillä investoinneilla. (Tomperi 2018, 21–22.)

4.6 Kannattavuuden parantaminen

Mitä enemmän voittoa yritys pystyy tuottamaan, sitä kannattavampaa liiketoiminta on. Absoluuttinen kannattavuus tarkoittaa liiketoiminnan kannattavuutta euromääräisenä voittona tai tappiona. Yrityksen kannattavuutta on hyvä kuitenkin tarkastella suhteellisen kannattavuuden avulla, joka puolestaan tarkoittaa voiton prosentuaalista määrää myyntituotoista tai toimintaan sidotusta pääomasta. (Tomperi 2018, 23.)

Kannattava liiketoiminta on yrityksen lähtökohta. Yrityksen kannattavuutta voidaan parantaa tiedostamalla kannattavuuteen vaikuttavat tekijät. Katetuottolaskelman avulla pystytään kertomaan neljä kannattavuuteen vaikuttavaa tekijää, joita ovat tuotto, myyntihinta, muuttuvat- ja kiinteät kustannukset. Kannattavuutta parannettaessa tulee yrityksen pyrkiä siis vaikuttamaan johonkin näistä tekijöistä. Lisäämällä pelkästään jo myyntituottoja voidaan kasvattaa kannattavuutta, tällöin voidaan nostaa tuotteiden hintaa tai kasvattaa myytyjen tuotteiden määrää. Kannattavuutta voidaan myös parantaa karsimalla kustannuksia. Herkkyysanalyysin

avulla voidaan arvioida eri tekijöiden muutosvaikutusta yrityksen kokonaiskannattavuuteen. Analyysi toimii siten, että kannattavuuden tekijöitä vaihdellaan yksi kerrallaan ja lasketaan miten ne vaikuttavat yrityksen kannattavuuden tunnuslukuihin. Kannattavuudentekijät ovat keskenään riippuvaisia toisistaan. Asia on otettava huomioon mietittäessä keinoja kannattavuuden parantamiseksi. (Eklund & Kekkonen 2014, 84–85.)

Myynnin lisääminen on yksi kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä. Tällöin pyritään kasvattamaan tuotteiden myyntimääriä. Yksi myynnin lisäämiseen käytetty apukeino on markkinointi. Jos markkinointia käytetään myynnin lisäämiseen, se voidaan kohdistaa esimerkiksi uusille markkinoille tai tehostaa markkinointi tietyille asiakassegmentille. Vaikka myyntimäärät kasvavat, pysyy katetuotto prosentti samana, sillä muuttuvien kustannukset kasvavat myös. Yrityksen tulos kuitenkin parantuu, sillä euromääräinen katetuotto kasvaa, ja näin yrityksellä on enemmän likviditeettiä maksamaan kiinteitä kuluja. Myynnin lisäämisessä nähdään usein käytettävän myös hinnan alentamista tai tarjouskampanjoiden käyttöä. Tämä tapa on yleinen keino silloin kun halutaan päästä uudelle markkina-alueelle. Yleensä myynnin määrä kasvaa, mutta hinnan alentumisen vuoksi katetuotto prosentti pienenee, jolloin yhden tuotteen katetuottoeurot vähentyvät. Jos yrityksen kannattavuutta halutaan parantaa tällaisella metodilla, on siinä tapauksessa huomioitava, että myynnistä saatavan katetuoton lisäys on suurempi, kun alennuksesta johtuva katetuoton vähennys. (Eklund & Kekkonen 2014, 87.)

Myyntihinnan korotuksella pystytään vaikuttamaan tehokkaasti kannattavuuteen siinä kohtaa, jos se ei vaikuta myyntimäärään laskevasti. Valitettavasti hintojen nostaminen saattaa helposti vaikuttaa myyntimäärien laskemiseen. Hinnan nostoa suunniteltaessa on huomioitava, että mahdollista myyntimäärien laskua syntyy. Vähäiselläkin hinnan korotuksella voidaan parantaa yrityksen kannattavuutta huomattavasti, sillä muuttuvat ja kiinteät kustannukset pysyvät samana. (Yritystoiminta n.d.c; Eklund & Kekkonen 2014, 88.)

Hintojen nousu sekä myyntimäärien lisääntyminen ovat tekijöitä, joihin yritys ei pysty itse vaikuttamaan. Kustannusten karsiminen on yleensä ensimmäinen asia

mitä lähdetään muuttamaan kannattavuuden parantamiseksi. Kustannusten karsimista voidaankin tarkastella kahdessa eri vaiheessa, joita ovat muuttuvien kustannusten ja kiinteiden kustannusten karsiminen. (Eklund & Kekkonen 2014, 90.)

Muuttuvien kustannusten karsimisessa pyritään neuvottelemaan ostoille edullisempi hinta tai pyritään keskittämään ostoja ja näin ollen hyödyntämään paljousalennuksia. Yksi tapa on myös tehostaa toimintoja esimerkiksi poistamalla valmistusprosessista turhia toimintoja tai etsimällä vaihtoehtoinen tai edullisempi valmistustapa. Tuotteen laatu ei kuitenkaan saisi kärsiä, vaikka muuttuvien kustannusten karsimista tehdään. Katetuottoajattelu vie usein siihen, että yritys seuraa ainoastaan katetuoton kehittymistä ja kannattavuuteen pyritään vaikuttamaan myyntimäärien, myyntihintojen ja muuttuvien kustannusten avulla. On kuitenkin muistettava, että kaikki tuotantoprosesseihin ja myyntiin vaikuttavat toimenpiteet ovat vaikutussuhteessa kiinteisiin kustannuksiin. Ajoittain onkin hyvä tarkastella kiinteisiin kustannuksiin vaikuttavia hallinnollisia prosesseja. Näin pystytään esimerkiksi kilpailuttamaan sopimuksia, ettei yritys joudu maksamaan liikaa esimerkiksi vakuutuksista tai vuokrasta. (Eklund & Kekkonen 2014, 90.)

5 CAFE HINTTALAN TOIMINTAYMPÄRISTÖ

5.1 Sisäinen toimintaympäristö

Cafe Hinttala toimii Nokialla 1800-luvulla rakennetussa museotalossa. Hinttalan museoalue sijaitsee Nokian keskustan kupeessa lähellä Nokian kirkkoa ja Prisma-kauppakeskusta. Museoalueelle pääsee yksityisillä ja julkisilla kulkuvälineillä helposti. Alueen maisemaa voisi kuvailla maaseuduksi keskellä kaupunkia. Kahvilan toimitilat on vuokrattu Nokian kaupungilta, ja tuotantotilat ovat yrittäjän omassa omistuksessa. Cafe Hinttalan yritysmuoto on toiminimiyritys, jonka yrittäjänä toimii Tanja Helenius. Nokian kaupunki järjestää museoalueella kesäisin sekä jouluisin erilaisia tapahtumia ja ohjelmia. Cafe Hinttala toimii yhteistyössä kaupungin kanssa pihapiirissä järjestettävien tapahtumien suhteen, jotta asiakkaille saadaan mahdollisimman hyvä kokemus alueesta.

Yritys tuottaa maalaismiljöön sopivia leivonnaisia, lounaita, viikonloppuisin toteutettavia brunseja sekä erilaisia tilaisuuksia kahvilan tiloissa. Lisäksi yritys valmistaa asiakkaiden toiveiden mukaisia tilaustuotteita sekä juhlapalvelutilaisuuksia. Tuotteiden valmistuksessa otetaan huomioon perinteiden kunnioittaminen, laadukkaat raaka-aineet, miljöö, erityisruokavaliot sekä käsityö.

Cafe Hinttalan liiketoiminta on toteutunut kahvilatoimintana, catering-palveluina, tilausleipomona sekä tapahtumien järjestämisessä ja sen suunnittelussa. Kahvila on auki kesäkaudella toukokuusta elokuuhun ja joulukautena marras-joulukuun viikonloppuina. Kahvilatoiminnan kausiluontoisuus on johtunut yrittäjän vakituisen työn luonteesta sekä yrityksen työntekijän opiskeluista. Tilausleivontaa yritys on tuottanut ympärivuotisesti minimaalisella markkinoinnilla. Tämän vuoksi tilausmäärät ovat pysytelleet pieninä. Catering-palvelua yritys on tehnyt asiakkaiden kysynnän mukaan.

Kesäkausina kahvila on auki tiistaista perjantaihin kello 10.00–18.00 ja lauantaista sunnuntaihin kello 10.00–15.00. Kesäkaudella yritys on työllistänyt viidestä

seitsemään työntekijää. Talvikausina kahvila on auki neljänä viikonloppuna ennen joulua, lauantaista sunnuntaihin kello 10–16. Tuona aikana kahvila on työllistänyt neljä työntekijää.

Työntekijöiden toiminta on jakautunut niin, että yrittäjä pääsääntöisesti leipoo tuotteet kotileipomossa. Esimiehenä kahvilassa toimii opinnäytetyön tekijä. Tekijä on myös vastuussa tuotteiden valmistuksesta ja yrityksen päivittäisistä toiminnoista sekä yrityksen kehittämisestä. Kahvilan kolmelle vakituiselle kesätyöntekijälle on jokaiselle määritelty omat vastualueet, joihin kuuluvat kassatyöskentely, lounaiden valmistaminen sekä puhtaanapito. Vastuualueiden lisäksi työntekijöille kuuluu myös kaikki kahvilan työtehtävät.

Liikeideana kahvilaa perustettaessa on ollut louda mieleenpainuva asiakaskokemus, maalaismiljööseen sopivat tuotteet sekä hyvä asiakaspalvelu. Arvoina yritys pitää asiakaslähtöisyyttä, tuoreutta, käsityötä sekä laadukkuutta. Cafe Hinttala onkin helposti lähestyttävä asiakkaiden hyvän mielen paikka, jossa tuoreus, käsityö ja laadukkuus näkyvät tuotteissa.

Yrityksen tavoitteena on toteuttaa perheyrittäjänsä kannattavaa ja kestäväää liiketoimintaa, sekä työllistää mahdollisimman monta nokialaista nuorta työntekijää. Kannattavana liiketoimintana yritys pitää sitä, että kaikki yrityksen kiinteät kulut saadaan katettua. Cafe Hinttalan liiketoiminta on saanut elävöitettyä museoaluetta ja näin osoitettua kaupungille, että Hinttalan alue on tärkeä maamerkki Nokialla.

5.2 Ulkoinen toimintaympäristö

Cafe Hinttalassa on eri vuosien aikana käynyt eri määrä asiakkaita. Kahvilan ensimmäisenä sekä toisena vuotena asiakkaita kävi noin 10 000. Kolmantena vuotena asiakkaita kävi noin 14 000 ja neljäntenä vuotena asiakkaita kävi noin 15 000. Ennen nykyistä yrittäjää alueella vieraili asiakkaita vuoden aikana yhteensä noin 4000–6000 kävijää. Kahvilan kysyntä on ollut kasvussa yrityksen aloittamisesta asti.

Kahvilan tuotteet tehdään käsityönä kotileipomossa, josta ne kuljetetaan kahvilalle. Kotileipomo sijaitsee yrittäjän oman kodin yhteydessä, joten leipomoon liittyvät kustannukset ovat pienet. Osa kahvilan tuotteista voidaan valmistaa kahvilan tiloissa. Kotileipomon tilat ovat pienet, joka rajoittaa valmistettavien tuotteiden määrää. Kahvilan tilat eivät myöskään ole suuret. Lisäksi viranomaiset rajoittavat osittain sitä, mitä kahvilan tiloissa voidaan valmistaa, jotta museokohde säilyy kunnossa.

Kahvilan toiminta on luvanvaraista elinkeinon harjoittamista. Yritys on hakenut elintarvikeviranomaisilta luvan suorittaa kahvilan toimintaa Hinttalan museoalueella. Yrityksen on myös pitänyt hakea toimilupa yritystoiminnan ylläpitämistä varten. Museovirastolta on myös pyydetty lupa kahvilana toimimiseen museorakennuksessa.

Kahvilan lähellä sijaitsee Prisma-kauppakeskus, jossa toimii kilpaileva kahvila Oksa. Kahvila on avoinna pidempään kuin Cafe Hinttala. Kahvilat eroavat toiminnoiltaan toisistaan. Nokialla sijaitsee myös muita kahviloita ja myös näitä voidaan pitää kahvilan kilpailijoina. Kahvilat toimivat erilaisella toimintaperiaatteella kuin Cafe Hinttala. Yrityksen yhtenä vahvuutena voidaan pitää museoalueen miljöötä. Catering-yrityksiä toimii Nokialla muutamia ja lähinnä Cafe Hinttalan palveluita vastaavia yrityksiä ovat Herkkutupa, Kaksi Kөлviä ja Pepper-catering. Yrityksen catering-toiminta on pienimuotoisempaa kuin alan paikallisilla kilpailijoilla.

5.3 Yrityksen lähtötason selvitys

Cafe Hinttalan toiminta on alkanut keväällä 2017 ja yritysmuodoksi valikoitui tuolloin yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi. Yrittäjällä oli aikaisemmin ollut toiminimimuotoinen yritys ja tämän vuoksi se oli helpoin sekä edullisin vaihtoehto yritysmuodoksi. Vanhan yrityksen tiedot löytyivät vielä Patentti- ja rekisterihallituksen yritys- ja yhteisötietojärjestelmästä. Kaupparekisteriin tuli tehdä ilmoitus yrityksen toiminnan käynnistämiseksi, koska toiminimimuotoinen yritys on luvanvaraista. Vuoden 2017 toiminta oli pienimuotoista kesäkahvilatoimintaa, eikä tämä ollut yrittäjän päätoimiala. Tämän vuoksi toiminimi koettiin riittävänä yritys-

muotona. Yritysmuotona toiminimi on byrokratialtaan helpompi hoitaa kuin esimerkiksi osakeyhtiö. Kirjanpitoon pienimuotoisena yrityksenä riittää myös yksinkertainen kirjanpito.

Yrittäjä antoi yritykselle pääoman toiminnan aloitukseen. Tämä myös puolsi toiminimuotoisen yritysmuodon valintaa. Toiminimen nimenä toimi yrittäjän oma nimi; tämä aiheutti kuitenkin joidenkin asiakkaiden keskuudessa epäselvyyttä. Yritykselle lisättiin aputoiminimi vuonna 2019, kun toiminta oli kasvanut, ja yritys oli tullut tunnetuksi Cafe Hinttalana.

Yrityksen toimintaan tuo haasteita museorakennuksessa toimiminen, koska tilat ovat pienet ja tuotteiden valmistamista on rajoitettu. Rajoitusten myötä yrityksellä on oltava lisäksi tuotantotilat, joissa valmistetaan pääosa tuotteista. Yrityksen toiminta on ollut kausiluonteista, joten kustannukset erilliselle leipomotilalle ovat olleet liian kalliit. Nykyiset tuotantotilat ovat yrittäjän oman kodin yhteydessä, mikä on ollut edullinen ratkaisu toiminnan kausiluontoisuuden perusteella. Ylimääräisiä kustannuksia yritystoiminnalle ei ole syntynyt toimintakauden ulkopuolella. Kausiluonteisuuden vuoksi myös elintarvikeviranomaiset ovat hyväksyneet tämän ratkaisun. Tuotteiden pakkaaminen kuljetuslaatikoihin sekä kuljettaminen kahvilalle vaativat resurssia sekä kuljetuskalustoa. Omavalvontaa tulee suorittaa sekä valmistustiloissa että kahvilalla. Haasteita yritystoiminnan kasvulle ovat tuottaneet liian pienet valmistustilat, puutteelliset koneet ja laitteet sekä säilytystilat.

Yritystoiminta on pysynyt kannattavana, sillä tuotteet valmistetaan itse tarpeiden mukaan. Näin hävikki pyritään pitämään mahdollisimman pienenä. Suurimmat yrityksen kuluerät ovat raaka-aine- ja palkkakustannukset. Yrityksen toiminnan kannalta oikealainen hinnoittelu on tärkeää. Kannattavuutta seurataan myyntiraporteilla sekä havainnoimalla asiakasmääriä. Yrityksen kassajärjestelmästä saadaan myyntiraportit tunneittain, päivittäin, kuukausittain ja vuosittain. Lisäksi tuotekohtaiset raportit ovat saatavilla. Yrittäjä on itse tehnyt kirjanpitoa, joka on koinut haasteelliseksi yritystoiminnan kasvaessa.

Paikkakunnalla on useita kahviloita ja siksi kilpailu on kovaa ja se voidaankin nähdä uhkana ympärivuotisen kahvilatoiminnalle. Toisaalta yritys on saanut luotua itselleen vahvan asiakasverkoston vuosien aikana ja asiakkaat odottavat kahvilaan pääsyä. Vahva asiakasverkoston ja hyvin luotu yritysbrändi pienentävät yrittäjän uhkaa, ja yrittäjällä on luotettavimmat lähtökohdat lähteä laajentamaan yritystoimintaa.

SWOT-analyysin avulla on saatu koottua yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Näistä neljästä aihealueesta on koostettu taulukko 1. Yritystoiminnan vahvuudeksi nähdään sen pienet riskit, vakituinen asiakaskunta, tuotteet, miljöö ja asiakaspalvelu. Heikkouksina yritys pitää tuotantotiloja, kausiluonteista toimintaa sekä toisistaan erillään olevia tuotanto- ja toimitiloja. Yrityksen mahdollisuudet tulevaisuudessa ovat kysynnän kasvu, joka mahdollistaisi suuremmat tuotantotilat sekä uudet toimitilat. Uhkana nähdään yritystoiminnan toimivuus nykyisissä toimitiloissa kaikkina vuoden aikoina, kilpailijat sekä rahoituksen saaminen.

TAULUKKO 1. SWOT-analyysi

| | |
|--|--|
| <p style="text-align: center;">Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pienet riskit • Vakituinen asiakaskanta • Itse tuotettut tuotteet • Miljöö • Asiakaslähtöinen asiakaspalvelu | <p style="text-align: center;">Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pienet tuotantotilat ja laitteet • Kausiluonteisuus • Erikseen oleva tuotanto ja toimitila |
| <p style="text-align: center;">Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ympärivuotinen liiketoiminta • Kysynnän kasvu | <p style="text-align: center;">Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kilpailijat • Yrityksen kahvilatilojen toimivuus kaikkina vuoden aikoina • Rahoituksen saaminen • Kysynnän kasvu |

6 KYSELY

6.1 Asiakaskysely

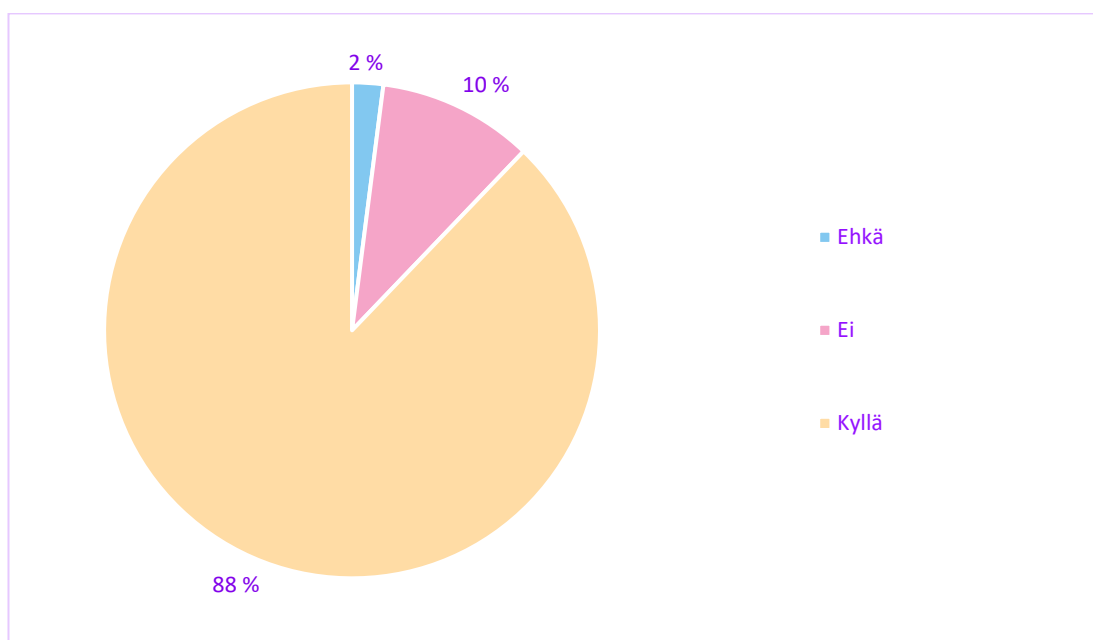
Asiakaskyselyn avulla kerättiin tietoa asiakkaiden mielipiteistä yritystä kohtaan. Kerätyn materiaalin pohjalta arvioitiin Cafe Hinttalan ympärivuotisen toiminnan kannattavuutta, uusien tuotantotilojen tarvetta sekä toiminimen muuttamista osakeyhtiöksi. Kysely laadittiin kehittämistyön pohjaksi ja se valikoitui, jotta saataisiin mahdollisimman monta asiakasta osallistumaan kyselyyn kahvilan ollessa suljettuna. Kyselyn avulla haluttiin selvittää muun muassa aukiolojen laajuutta kellonajoista viikonpäiviin, milloin asiakkaat vierailisivat kahvilassa. Nämä asiat ovat yhteydessä ympärivuotiseen kahvilatoiminnan selvittämiseen. Kyselyn avulla selvitettiin myös mitä palveluita ja tuotteita asiakkaat hyödyntäisivät sekä mikä on suurin syy kahvilassa vierailuun. Nämä asiat puolestaan ovat yhteydessä siihen, millaisia tuotantotiloja etsitään yritykselle. Kysely on liitteenä (liite 1).

Kysely toteutettiin Google Forms -alustalla, johon voi laatia erilaisia kysymysvaihtoehtoja. Kysely jaettiin Cafe Hinttalan Facebook sivuille, jossa se oli vastattavissa kaksi viikkoa. Facebook sivuilla on 2529 tykkääjää. Kysely nostettiin Facebook seinällä kerran ylemmäksi, jotta se tavoittaisi lisää osallistujia. Kysely tavoitti 2536 ihmistä, joista 152 osallistui kyselyyn. Oletusarvona oli, että kyselyyn osallistuisi vähintään 100 vastaajaa.

Tuloksista luotiin Excel-tiedosto, jonka avulla koostettiin erilaisia taulukoita ja kuvia Excelin Pivot-järjestelmässä. Osa kysymyksistä ristiintaulukoitiin, jotta saatiin selville tarkempaa tietoa asiakkaiden toiveista. Ristiintaulukointiin valittiin asiakkaat, jotka käyttävät yrityksen palveluita ympärivuotisesti ja niistä saatuja tuloksia ristiintaulukoitiin kysymysten 4–9 kanssa.

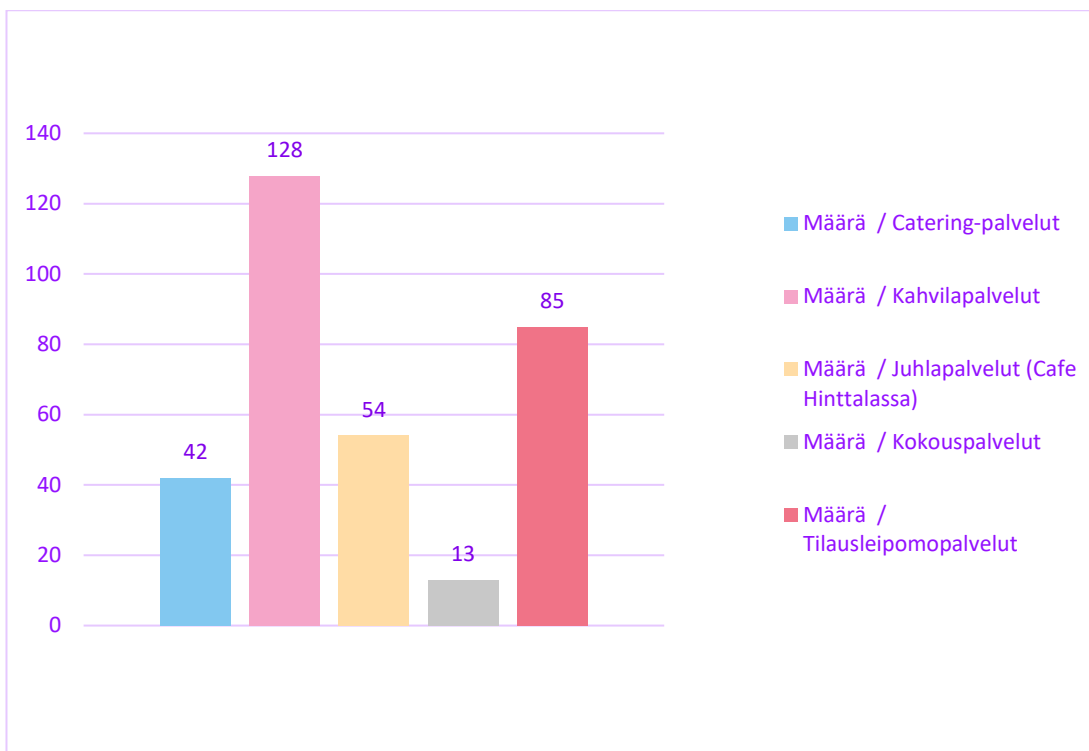
6.2 Tulokset

Kyselyn alussa kartoitettiin vastanneiden taustaa kysymällä heidän sukupuoltaan sekä ikää. Taustakartoitus tehtiin, jotta saatiin selville, miten kahvilan asiakas-kohderyhmät jakautuvat. Kyselyyn osallistui 152 vastaajaa. Osallistuneista vastaajista 93 prosenttia oli naisia ja seitsemän prosenttia miehiä. Vastaajien ikäryhmät jakoutuivat tasaisesti 18–65-vuotiaiden välille. Saaduista vastauksista selviää (kuvio 5), että 88 prosenttia vastaajista käyttää yrityksen palveluita ympärivuotisesti, 10 prosenttia käyttää palveluita vain sesonkikausina.



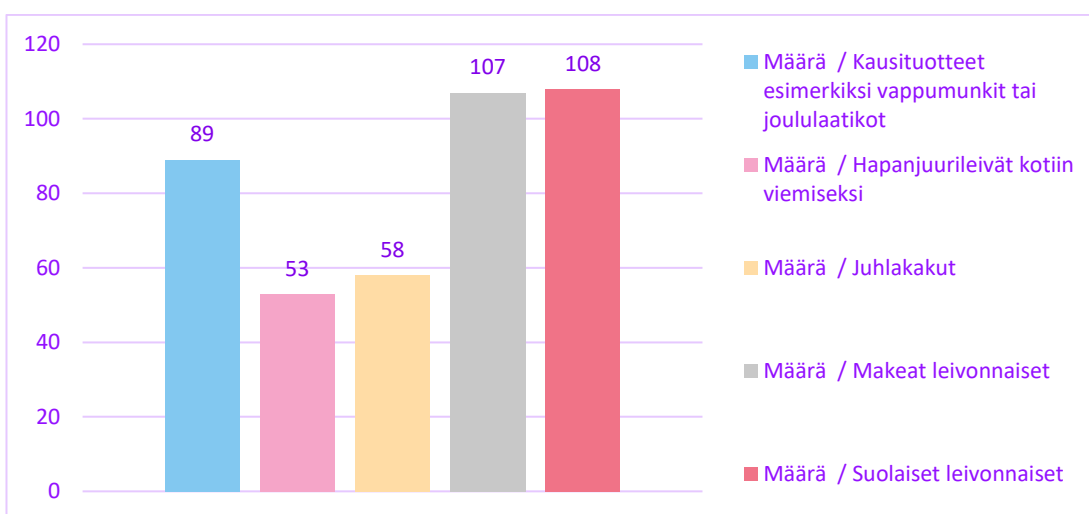
KUVIO 5. Asiakkaiden ympärivuotinen palveluiden käyttäminen

Ympärivuotisesti yrityksen palveluita käyttäviä asiakkaita on kyselyn mukaan 130 henkilöä. Asiakkaat käyttäisivät yrityksen palveluista (kuvio 6) eniten kahvilapalveluita. 85 vastaajaa (65 %) kertoi käyttävän tilausleipomopalvelua. 54 vastaajaa (41 %) käyttäisi juhlapalveluita Cafe Hinttalassa. Catering-palveluita käyttäisi 42 vastaajaa (32 %) ja kokouspalveluita 13 vastaajaa (9 %).



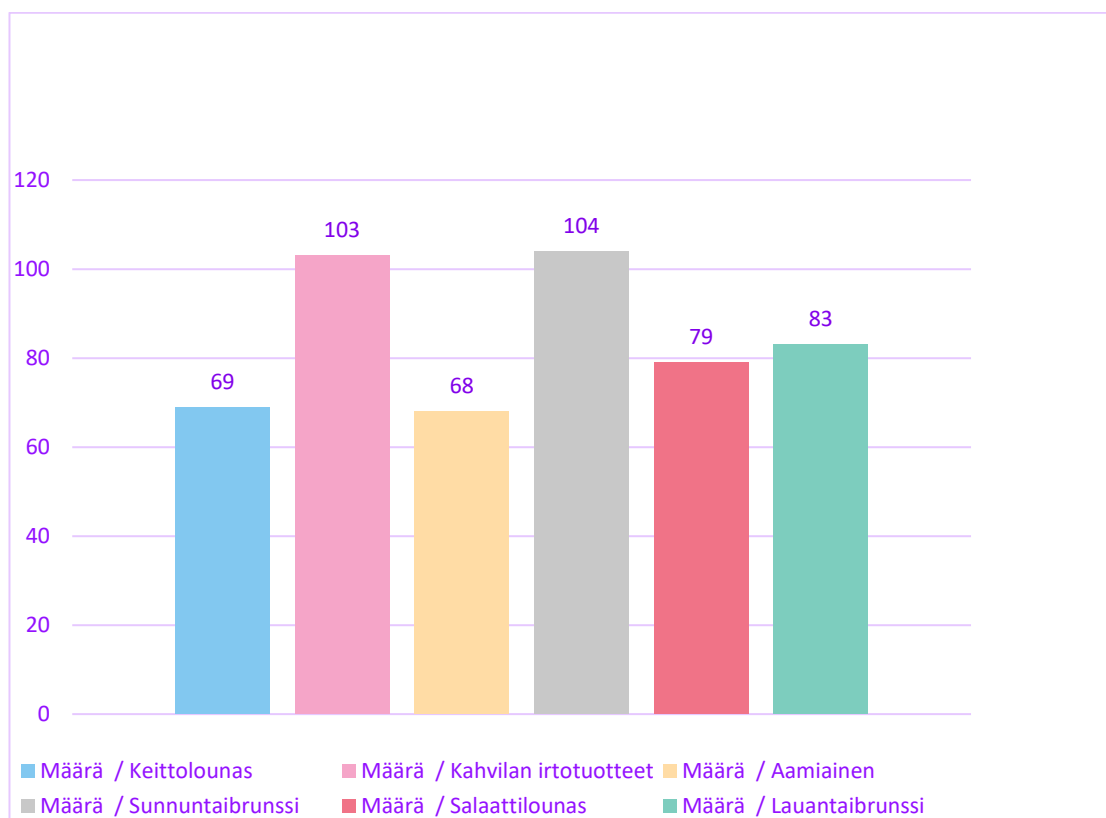
KUVIO 6. Yrityksen palveluiden käyttö

Leipomo- ja tilaustuotteet, joita asiakkaat ostavat ympärivuotisesti, ovat makeat leivonnaiset, suolaiset leivonnaiset, kausituotteet, juhlakakut ja hapanjuurileivät (kuvio 7). 107 vastaajaa (83 %) kertoi että tilaisi makeita leivonnaisia. Suolaisia leivonnaisia tilaisi 108 vastaajaa (83 %). 89 vastaajaa (69 %) kertoi tilaavansa kausituotteita. Juhlakakkuja tilaisi 58 vastaajaa (45 %) ja hapanjuurileipiä tilaisivat 53 vastaajaa (40 %).



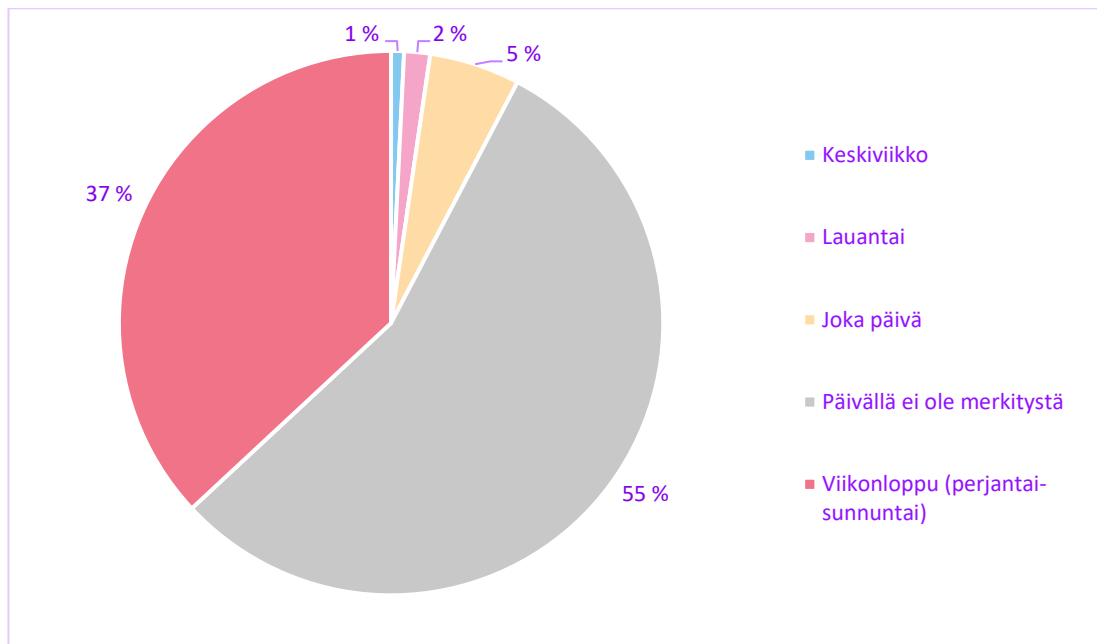
KUVIO 7. Asiakkaiden tilaamat tuotteet

Kahvilapalvelut, joita asiakkaat käyttävät ympärivuotisesti, ovat kahvilan irtotuotteet, aamiainen, lauantai- ja sunnuntaibrunssi sekä salaatti- ja keittolounas (kuvio 8). Vastanneista 103 (80 %) ostaisi kahvilan irtotuotteita. Sunnuntaibrunssia ostaisi 104 vastaajaa (80 %). Vastanneista 83 (63 %) kiinnostui ostamaan lauantai-brunssia. 79 vastaajaa (61 %) ostaisi salaattilounasta. Aamiaista ostaisi 68 vastaajaa (53 %) ja keittolounasta 69 vastaajaa (53 %).



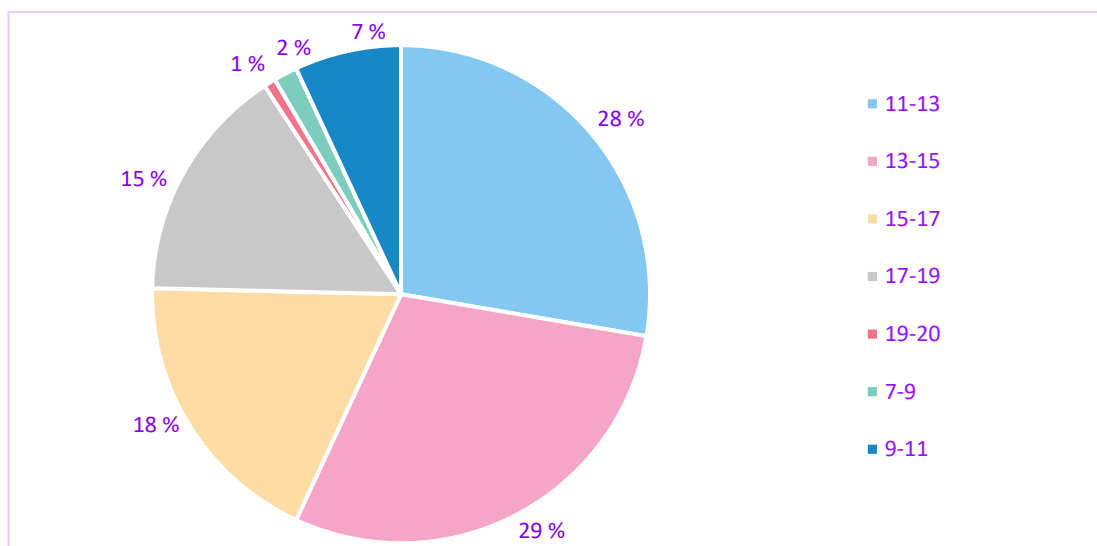
KUVIO 8. Kahvilapalvelut

Kuviossa 9 ympärivuotisesti kahvilan palveluita käyttävillä asiakkailla 55 prosentilla ei ollut merkitystä minä päivänä kahvilassa vierailu tapahtuisi. Viikonloppuisin kahvilan palveluita käyttäisi 37 prosenttia vastanneista. Pelkän lauantai-päivän valitsi kaksi prosenttia vastanneista. Viisi prosenttia vierailisi kahvilassa joka päivä. Keskiviikkona kahvilassa vierailisi yksi prosentti vastanneista.



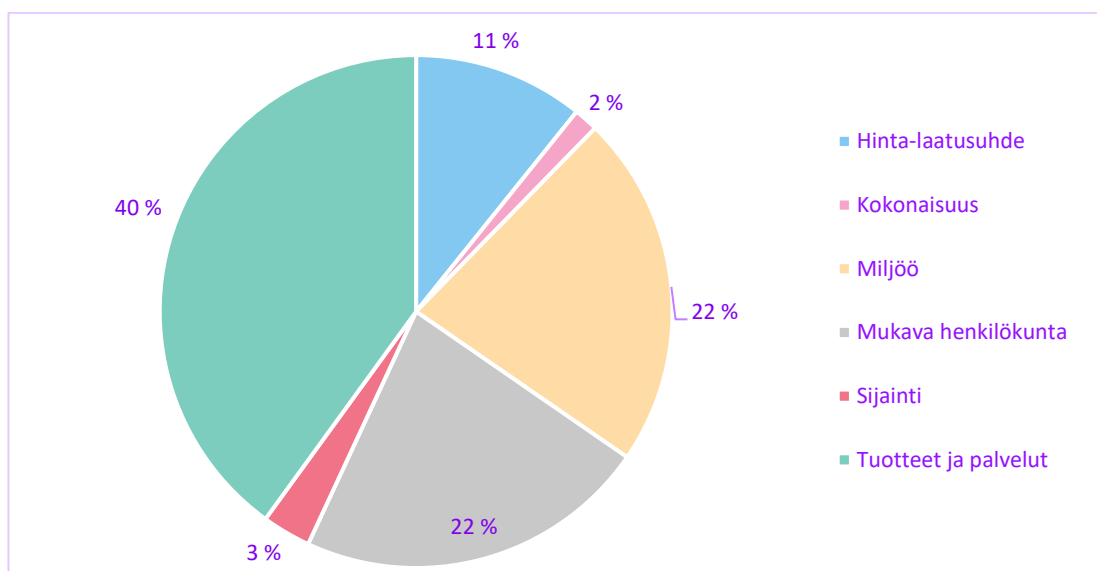
KUVIO 9. Kahvilassa vierailtavat päivät

Kuviossa 10 seitsemän prosenttia ilmoitti parhaimmaksi aikaväliksi vierailla kahvilassa kello 9.00–11.00. Kello 11.00–13.00 kahvilassa vierailisi 28 prosenttia vastaajista. 29 prosenttia vastaajista vierailisi 13.00–15.00 aikavälillä. 18 prosenttia kävisi kahvilassa 15.00–17.00 välillä ja 15 prosenttia 17.00–19.00 välisenä aikana. Muutamia vastaajista vastasivat vierailevansa kello 7.00–9.00 ja 19.00–20.00 välillä.



KUVIO 10. Kahvilassa vierailun ajankohdat

Kuviossa 11 vastaajista 40 prosenttia haluaa vieraila kahvilassa tuotteiden ja palveluiden vuoksi. 22 prosentille mukava henkilökunta vaikuttaa kahvilassa vierailuun. 22 prosenttia vastanneista on myös sitä mieltä, että miljöö vaikuttaa kahvilassa vierailuun. Hinta-laatusuhde vaikutti 11 prosentilla kahvilassa vierailuun. Muutamat vastaajista ilmoittivat kokonaisuuden ja sijainnin olevan syy kahvilassa käyntiin.



KUVIO 11. Kahvilassa vierailun syyt

6.3 Yhteenveto

Kyselyyn osallistui 152 vastaajaa. Vastaajista 88 prosenttia kertoi käyttävänsä yrityksen palveluita ympärivuotisesti. Tämän vuoksi tuloksia päätettiin tarkastella ympärivuotisesti yrityksen palveluita käyttävien asiakkaiden näkökulmasta. Näin saatiin selville mitä asiakkaat haluavat yrityksen ympärivuotiselta toiminnalta. Kyselystä saadut tulokset tukevat yrityksessä tehtävää kehitystyötä.

Kahvilan nykyisiä palveluita ovat olleet tilausleipomotuotteet, kahvilan myyntitiskistä ostettavat irtotuotteet, keitto- ja salaattilounas ja sunnuntaibrunssi. Kyselyyn lisättiin mukaan muutamia muita tuotteita ja palveluita, joita yritys oli miettinyt ottavansa käyttöön. Nämä olivat aamupala, lauantai-brunssi ja hapanjuurileivät. Kaikki vaihtoehdot saivat tasaisesti ääniä mutta suurimman suosion sai lauantai-

brunssi sekä aamupala. Aamupalan valinneet vastaajat eivät ole välttämättä otaneet huomioon, että kahvila aukeaa vasta kello kymmenen. Suurimmalla osalla ihmisistä aamupala aika on mennyt jo ohitse. Myös suurin osa vastaajista ilmoitti vierailevansa kahvilassa vasta kello 11–15. Yrittäjän tulee tarkkaan miettiä, onko aamupalakonsepti kannattavaa nykyisillä aukioloajoilla vai kannattaako yrityksen aukioloaikoja muuttaa, että aamupalapalvelu saadaan käyttöön. Viikonloppuisin järjestettävän brunssien suhteen kahvilan tilat ovat pienet. Yrityksellä ei ole mahdollisuutta valmistaa brunssia sekä lauantaisin että sunnuntaisin, jonka vuoksi on jatkettava kyselyssä suuremman suosion saaneen sunnuntaibrunssin kanssa.

Kyselystä ilmeni, että suurin osa asiakkaista on yrityksen tämänhetkiseen toimintaan jo tyytyväinen. Kahvilan aukioloajat ovat olleet laajat ja niitä on muokattu ensimmäisen toimintakauden jälkeen siten, että kahvila aukeaa vasta kello kymmenen. Kysely osoittikin sen mitä aikaisemmin oli jo huomattu, että suurin kysyntä sijoittuu kello 10.00–19.00 välille, joten kahvilan tämänhetkisiä aukioloaikoja ei ole kannattavaa muuttaa. Suurin osa asiakkaista käyttää palveluita kello 11.00–15.00 välillä. Kahvila on ollut kesäkausina auki tiistaista sunnuntaihin ja kyselyn mukaan suurimmalla osalla vastaajista kahvilassa käyntiin päivällä ei ollut merkitystä. Viikonloput ovat olleet kahvilan kiireisintä aikaa ja myös kyselyyn vastanneet asiakkaat olivat valinneet viikonloppun kahvilassa vierailunsa ajankohdaksi. Jatkossakin kahvila kannattaa pitää avoinna viikonloppuisin.

Kahvilassa vierailun merkittävin syy on kahvilan tuotteet ja palvelut sekä mukava henkilökunta. Miljöö oli myös yksi syy kahvilassa vierailuun. Kyselyn vastaukset antoivatkin kuvan siitä, että yritys voisi kehittää toimintaansa myös muissa toimitiloissa, sillä asiakkaille merkitsi miljöötä enemmän henkilökunta, tuotteet ja palvelut, joista yrittäjä on vastuussa. Tämän perusteella yrittäjä voi toimia muissakin toimitiloissa kuin Hinttalan museoalueella.

Asiakkaiden kiinnostus yrityksen ympärivuotiselle toiminnalle ilmeni kyselystä, mikä rohkaisee yrittäjää laajentamaan aukioloaikojaan ympärivuotisesti ja lisäämään tilaustuotteiden markkinointia. Kysynnän ollessa todellista on uusien tuotantotilojen etsimiselle myös tarvetta. Yritysmuodon muuttaminen helpottaa yrittäjän henkilökohtaista vastuuta, jolloin suuremman yritystoiminnan ylläpitäminen vahvistuu.

Muutamissa kyselyn kysymyksissä oli liikaa vaihtoehtoja vastaajille tarjolla. Näin ollen tämän kyselyn kautta opittiin, että rajaaminen on tärkeää, jotta saadaan tarkempia vastauksia. Esimerkiksi kysymyksessä, minä päivinä kahvilan tulisi olla auki, suurin osa vastaajista vastasi, ettei päivällä ole merkitystä, mikä johti laiveampaan rajaamiseen. Osassa kysymyksistä oli mahdollisuus antaa omia vaihtoehtoja, joka hankaloitti kuvioden tekemistä. Muutamassa kysymyksistä vastaaja pystyi valitsemaan useamman vastausvaihtoehdon, mikä osaltaan hankaloitti kuvioden luomista, mutta antoi puolestaan tärkeää tietoa yritykselle siitä, mitä palveluita ja tuotteita asiakkaat käyttäisivät. Osallistujia olisi todennäköisesti saatu osallistumaan enemmän, jos kyselyyn olisi laitettu osallistujien kesken arvottava palkinto.

7 KEHITTÄMISSUUNNITELMA

7.1 Kehittämissuunnitelman toteutus

Yrityksen nykyinen tila on heikko ympärivuotiselle toiminnalle, nykyisellä tuotantotilalla sekä yritysmuodolla. Tämän vuoksi opinnäytetyön tavoitteena on kehittää yrityksen toimintaa. Kehittämisen kohteeksi valikoituivat yrityksen suurimmat kulmakivet. Ensimmäinen kehittämisen kohde on yrityksen yritysmuodon muuttaminen yrityksen toiminnan kannalta järkevämmäksi. Toinen kehittämiskohde on uusien tuotantotilojen etsiminen, yrityksen toiminnan tehostamiseksi. Kolmas tavoite on selvittää yrityksen ympärivuotisen toiminnan kannattavuutta.

Kehittämistyössä lähdetään liikkeelle parhaimman yritysmuodon kartoittamisella ja tämän jälkeen konkreettisesti muutetaan yrityksen yritysmuoto. Samoin uusien tuotantotilojen etsiminen aloitetaan alkukartoituksella, millaiset uusien tuotantotilojen tulee olla, mitä uudet tuotantotilat maksavat sekä minkä kokoinen tuotantotila on sopiva yrityksen toiminnalle. Kun kartoitus on tehty, käynnistyy konkreettinen uusien tuotantotilojen etsintä. Yrityksen ympärivuotisen kannattavuuden selvittämiseen käytetään kannattavuutta mittaavia laskelmia ja tunnuslukuja. Kannattavuudesta tehdään tuloslaskelmia edellisen vuoden myyntien mukaan. Selvitetään mikä on yrityksen nykyinen yrityksen tuloslaskelma ja kriittinen pisteen tuloslaskelma. Yrityksen ympärivuotista toimintaa uusissa tuotantotiloissa laskeaan kriittisen pisteen tuloslaskelman sekä yrityksen varmuusmarginaalin ja varmuusmarginaaliprosentin avulla.

7.2 Yritysmuodon muuttaminen

Toiminimen muuttamisen prosessi alkoi kartoituksella, parhaimmasta yritysmuodosta yritykselle. Yritysmuotoa lähdettiin pohtimaan, mikä on yrityksen toiminta tällä hetkellä ja mihin se on tähtäämässä. Kartoitusvaiheessa vertailtiin eri yritysmuotojaan keskenään ja niiden hyviä ja huonoja puolia. Kartoituksen jälkeen todettiin, että sopiva yritysmuoto Cafe Hinttalalle on osakeyhtiö. Osakeyhtiöön pää-

dyttiin, koska se on verotuksellisesti selkeämpi. Yrittäjälle voidaan maksaa palkkaa ja yrityksen velat eivät ole yrittäjän henkilökohtaisen talouden vastuulla. Päättökseen vaikutti myös se, että yritys työllistää kesä- ja joulukautena työntekijöitä ja tarkoitus on tulevaisuudessa työllistää lisäksi sekä yrittäjä että opinnäytetyöntekijä ympärivuotisesti.

Muutettaessa yksityinen elinkeinonharjoittaja osakeyhtiöksi on perustettava täysin uusi yritys. Yritysmuodon muuttaminen tapahtuu käytännössä lomakkeiden täyttämällä. Vanha yritys lopetetaan ilmoituksella Patentti- ja rekisterihallitukselle ja uusi yritys perustetaan täyttämällä osakeyhtiön perustamislomake (liite 2). Perustamisessa tulee täyttää perustamisilmoitus Y1 lomake (liite 3). Koska yrityksen toiminta on luvanvaraista, tulee yrityksen hakea kaikki tarvittavat luvat uudelleen. Yrityksen luvat ovat elintarvikelupa ja toimilupa. Elintarvikeluvasta tulee tehdä ilmoitus ruokaviraston sivuille neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista.

Muuttamista lähdettiin toteuttamaan kartoituksen jälkeen tekemällä ilmoitus toimimisyrittäksen lopettamisesta. Ennen ilmoituksen tekemistä tuli huolehtia, että kaikki yrityksen velat on maksettu sekä yrittäjä on nostanut yrityksen omaisuuden itselleen yksityisnostoina. Yrityksen lopettamisesta ei synny mitään lisäkuluja yrittäjälle. Ilmoitus tehdään täyttämällä Y6 lomake (liite 4). Ilmoituksen jälkeen voidaan aloittaa uuden osakeyhtiön perustaminen.

Osakeyhtiön perustaminen käynnistyy osakeyhtiön perustamissopimuksen täyttämällä. Sopimukseen kirjataan kolme vaihtoehtoa osakeyhtiön toiminimeksi. Yritys ehdotti nimiksi Leipä ja Pulla Oy, Leipomo äiti & tyttäret Oy ja Tytöt Leipoo Oy. Osakkeet ja osakkeenomistajat merkitään myös perustamissopimukseen. Osakkeiden kohdalla merkitään kunkin osakkaan osakkeiden lukumäärä sekä päivämäärä, milloin osakkeet tulee olla viimeistään maksettuna. Osakkeenomistajien nimet tulee kirjata myös osakkaan osakkeiden kohdalle. Osakkeenomistajien syntymäajat on kirjattava sopimukseen. Osakkeenomistajiksi kirjattiin Tanja Helenius, Erika Helenius ja Petra Anttila. Osakkeet jakoutuivat niin, että Tanja Helenius omistaa 70 prosenttia yrityksen osakkeista, Erika Helenius ja Petra Anttila kummatkin omistavat 15 prosenttia. Tämä tarkoittaa sitä, että Tanja Helenius

pysyy edelleen yrityksen virallisena yrittäjänä, sillä hän omistaa yli 30 prosenttia yrityksestä.

Sopimukseen nimetään myös hallitus sekä hallituksen puheenjohtaja, sillä osakeyhtiön hallitukseen kuuluu enemmän kuin yksi virallinen jäsen. Koska yrityksessä on kolme osakkeen omistajaa, tulee kaikista hallituksen jäseniä. Hallituksen puheenjohtajaksi valittiin Tanja Helenius. Yritykselle voidaan myös nimittää toimitusjohtaja, mutta se ei ole välttämätöntä. Yrittäjä kuitenkin haluaa nimetä yritykselle toimitusjohtajaksi Petra Anttilan. Perustamissopimukseen tulee myös määritellä tilikausi sekä tilintarkastaja on nimettävä. Tilikaudeksi määriteltiin kalenterivuosi 1.1.–31.12. ja tilintarkastajaksi laitettiin kirjanpitoyritys. Perustamissopimukseen liitetään liitteenä yhtiöjärjestys. Yhtiöjärjestyksestä tulee käydä ilmi yrityksen nimi, kotipaikka sekä toimiala. Lopuksi tulee tehdä vielä perustamisilmoitus. Yrityksen nimeksi valittiin Leipä ja Pulla Oy, kotipaikkakunnaksi nimettiin Nokia ja toimialaksi määriteltiin leipomo- ja kahvilapalvelut.

Perustamisilmoituksen avulla ilmoitaudutaan kaupparekisteriin, säästörekisteriin, arvolisävelvollisten rekisteriin, ennakonperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuvelvolliseksi. Ilmoitukseen kirjataan myös samoja asioita mitä perustamissopimuksessa on käynyt ilmi, mutta lisäksi siihen kirjataan mahdolliset rinnakkais- tai aputoiminimet. Tässä tapauksessa kohtaan kirjataan Cafe Hinttala. Tarkat yhteystiedot on kirjattava myös sopimukseen.

7.3 Uusien tuotantotilojen hankinta

Tuotantotilojen hankinta käynnistettiin kartoittamalla, mitä hyötyä uudet tuotantotilat toisivat yritykselle. Uusien tuotantotilojen avulla yritystoiminta saataisiin tehokkaammaksi ja yritys pystyisi laajentamaan toimintaansa. Uudet tuotantotilat mahdollistaisivat myös ympärivuotisen yritystoiminnan. Alkukartoituksessa pohdittiin, minkä kokoiset uudet tuotantotilat tulisivat olla. Yrityksen nykyiset tilat ovat noin 15 neliömetrin suuruiset, joten uusien tuotantotilojen tulisi olla ainakin kolminkertaiset. Isommat laitteet vievät enemmän tilaa ja yritys tarvitsee lisää kylmäsäilytystilaa. Lopputuloksena olikin, että 50 neliömetrin tilat riittäisivät hyvällä

keittiösuunnittelulla ja laitesijoittelulla. Hinnaksi laskettiin, että tuotantotilojen kuukausikustannukset ollessa 500–600 euron luokkaa, jäisivät yrityksen vuokra- ja kiinteistökustannukset alle 1000 euron, joka olisi vielä realistisesti maksettavissa. Alkukartoituksessa mietittiin myös, onko kannattavampaa ostaa omat tuotantotilat vai vuokrata ne. Yrittäjä oli sitä mieltä, että turvallisempi vaihtoehto olisi vuokratilojen löytäminen. Tällöin yrityksen toiminta ei tarvitse lainaa. Yrittäjä haluaa välttää lainan ottamista, sillä ei halua sitoa omaa omaisuuttaan lainan vakuudeksi. Aloittavalla osakeyhtiöllä ei ole tarpeeksi näyttöä yritystoiminnan ympäri-vuotisesta toiminnasta, joten pankkilainan saamiseksi tarvitaan henkilötakaus ja yrittäjä ei henkilökohtaista omaisuuttaan halua taata. Yrittäjä kokee myös yritystoiminnan olevan turvallisempaa ilman lainaa sekä yrityksen tuloksellisuus pysyy parempana, sillä ei ole velkaa mitä yrityksen tulisi lyhentää.

Alkukartoituksen jälkeen alkoi uusien tuotantotilojen etsintävaihe. Vaihtoehdoksi oli rajautunut vuokratilan löytäminen, joten etsintä aloitettiin internetin ja verkostojen välityksellä. Tuotantotiloja etsittiin tori.fi sivustolta ja etuovi.com:sta. Verkostoista hyödynnettiin opinnäytetyöntekijän ja yrittäjän omia verkostoja. Nokian alue oli ehdoton vaihtoehto tuotantotilojen löytämiselle. Vaihtoehdoksi valikoituihin kaksi erilaista kohdetta. Vaihtoehdot ovat hallitilan vuokraaminen, johon olisi mahdollista rakentaa tuotantotilat tai valmiit vuokra tuotantotilat, missä on jo tuotantolaitteet.

Mahdollisia hallitiloja löytyi, ja niitä vapautui tasaiseen tahtiin. Yrittäjä kävi katso-massa vuokrattavaa hallitilaa, joka olisi ollut sijainniltaan sopivalla paikalla sekä oikean kokoinen, mutta muutostyötä olisi tarvinnut tehdä paljon. Muutostöihin ja uusien laitteiden hankintaan olisi tarvittu pankkilainaa. Valitettavasti yrittäjän poh-dinta kesti kaksi viikkoa ja se oli liian kauan, jonka vuoksi tilat menivät seuraavalle. Verkostoista nousi myös esille yksi vaihtoehto, jota yrittäjälle oli tarjottu jo muutama vuosi sitten. Tilat täyttävät kriteerit toisesta vaihtoehdosta, eli vuokratavat tilat, jossa on valmiina tuotantolaitteet sekä tehdyt tarvittavat muutokset. Tilan ongelmana on, että siinä toimii nykyinen vuokralainen. Tuotantotilat vapau-tuvat todennäköisesti vasta vuonna 2022. Asioista on neuvoteltu ja tällä hetkellä tätä vaihtoehtoa pidetään potentiaalisimpana. Vuokraaminen ei vaatisi pankkilai-naan ja yrityksen kannattavuus pysyisi hyvänä.

7.4 Ympärivuotisen liiketoiminnan kannattavuus

Cafe Hinttalan kannattavuutta mitattiin kannattavuuslaskelmien avulla. Laskelmiin saatiin tietoa kassajärjestelmän myyntiraporteista sekä kirjanpidon raporteista. Kannattavuutta mitattiin tunnuslukujen kuten varmuusmarginaalin ja varmuusmarginaaliprosentin, kriittisen pisteen, sekä tuloslaskennan avulla. Tuloslaskelmaan on koottu kesä- että joulukauden myynneistä kaikki tulot ja menot. Tuloslaskemasta saadaan selville Cafe Hinttalan taloudellinen toiminta rahamäärinä sekä prosentuaalisina määrinä liikevaihdosta.

Tuloslaskelman (kuvio 12) on tehty koko vuoden 2020 toiminnan ajalta. Liiketoiminnan tuotot ovat suurimmaksi osaksi koostuneet kahvilatoiminnasta, mutta myös muista kesän ulkopuolisista tilausleipomotöistä ja catering-tilaisuuksista. Tuloslaskelman muuttuviin kustannuksiin on lisätty ainoastaan raaka-ainekustannukset, jotka olivat suurin kuluerä yrityksen menoista. Työvoimakulut ovat toiseksi suurin kuluerä mikä yrityksellä on ja ne koostuvat työntekijöille maksettusta palkasta sekä palkansivukuluista. Yrityksen kiinteisiin kustannuksiin laskeetaan toimintakulut, kiinteistökulut ja muut kulut. Yrityksellä on pienet kiinteät kustannukset, sillä museoalueen vuokra on edullinen ja myös kotileipomon kulut ovat pienet sen omistussuhteen vuoksi. Yrityksen muita kiinteitä kustannuksia ovat vakuutusmaksut, puhelin- ja internetkulut ja ne ovat merkitty tuloslaskelmaan muina kuluina. Kiinteät kulut ovat yrityksellä pienet sillä yrittäjällä ei ole yrityksestä lainaa. Tuloslaskelman verot ovat yrittäjän maksamia ennakkoveroja.

| | € | % |
|--------------------------|----------|-------|
| Myynti | 77 079 € | 114 % |
| - alv | 9 465€ | 14 % |
| = liikevaihto | 67 614 € | 100 % |
| - muuttuvat kustannukset | 36 126 € | 53 % |
| = myyntikate | 31 488 € | 47 % |
| - työvoimakustannukset | 17 589 € | 26 % |
| = palkkakate | 13 899 € | 21 % |
| - toimintakulut | 750€ | 1 % |
| = vastuukate | 13 149 € | 19 % |
| - kiinteistökulut | 1 437€ | 2 % |
| = käyttökate | 11 712 € | 17 % |
| - muut kulut | 400€ | 1 % |
| = liikevoitto | 11 312 € | 17 % |
| - verot | 2 093€ | 3 % |
| = tulos | 9 219€ | 14 % |

KUVIO 12. Cafe Hinttalan tuloslaskelma

Ympärivuotista kannattavuutta selvitettiin myös kriittisen pisteen ja varmuusmarginaaliprocentin avulla. Kriittisen pisteen liikevaihto on laskettu kuviossa 13. Kuviossa on huomioituna kaikki yrityksen kiinteät kustannukset, tämän vuoksi kriittisen pisteen liikevaihdoksi on saatu 44 183 euroa. Yrityksen on päästävä yli 44 000 euron myyntiin, jotta kaikki kiinteät kulut saadaan katettua. Kriittisen pisteen avulla saadaan laskettua myös varmuusmarginaali, joka on 23 431 euroa. Varmuusmarginaaliprocentti on 35 prosenttia. Yrityksen liikevaihto voi laskea 35 prosenttia, jolloin kaikkien kustannusten maksaminen on vielä mahdollista.

| | € | % |
|--------------------------|----------|-------|
| Myynti | 50 368 € | 114 % |
| - alv | 6 186 € | 14 % |
| = liikevaihto | 44 183 € | 100 % |
| - muuttuvat kustannukset | 23 417 € | 53 % |
| = myyntikate | 20 766 € | 47 % |
| - työvoimakustannukset | 17 589 € | 40 % |
| = palkkakate | 3 177 € | 7 % |
| - toimintakulut | 750 € | 2 % |
| = vastuukate | 2 427 € | 5 % |
| - kiinteistökulut | 1 437 € | 3 % |
| = käyttökate | 990 € | 2 % |
| - muut kulut | 400 € | 1 % |
| = liikevoitto | 590 € | 1 % |
| - verot | 590 € | 1 % |
| = tulos | 0 € | 0 % |

KUVIO 13. Kriittisen pisteen tuloslaskelma

Kriittistä pistettä laskettiin myös vaihtoehtolaskelma, jossa laskettiin koko vuoden kriittinen piste (kuvio 14). Työkulut laskettiin sen mukaan millaiset työvoimakustannukset ovat olleet kesäkuukausina, ja kerrottiin se koko vuodelle. Toimintakustannukset laskettiin myös koko vuodelle kertomalla toimitilojen vuokra 12:sta, jolloin saatiin koko vuoden toimitilojen vuokrakustannukset. Lisäksi kiinteistökuuluun lisättiin kuvitteellinen 500 euron kuukausivuokra ja kerrottiin se myös 12:sta, jotta saatiin koko vuoden kattavat tuotantotilojen kustannukset. Näin ollen saatiin laskettua realistinen kriittisen pisteen myynti ympärivuotiselle toiminnalle. Kriittisen pisteen liikevaihdon tulisi olla 360 103 euroa, jotta kaikki kiinteät kustannukset saadaan maksettua.

| | € | % |
|--------------------------|-----------|-------|
| Myynti | 410 518 € | 114 % |
| - alv | 50 414 € | 14 % |
| = liikevaihto | 360 103 € | 100 % |
| - muuttuvat kustannukset | 190 855 € | 53 % |
| = myyntikate | 169 249 € | 47 % |
| - työvoimakustannukset | 158 301 € | 44 % |
| = palkkakate | 10 948 € | 3 % |
| - toimintakulut | 3 000 € | 1 % |
| = vastuukate | 7 948 € | 2 % |
| - kiinteistökulut | 6 000 € | 2 % |
| = käyttökate | 1 948 € | 1 % |
| - muut kulut | 400 € | 0 % |
| = liikevoitto | 1 548 € | 0 % |
| - verot | 1 548 € | 0 % |
| = tulos | 0 € | 0 % |

KUVIO 14. Ympärivuotisen toiminnan kriittinen pisteen tuloslaskelma

Yrityksen keskimääräinen myynti voidaan laskea, kun ensiksi lasketaan yrityksen aukiolopäivät koko vuodelta. Päiviä tuli 309, ja luku saatiin laskemalla kalenterista ne päivät, jolloin kahvila on auki. Kahvilan ajateltiin olevan auki samalla tavalla, kuin se on ollut sesonkikausinakin, mutta otettiin huomioon juhannus ja joulukuu, jolloin kahvila on suljettuna. Tämän jälkeen jaettiin aukiolo päivät yrityksen koko vuoden kriittisen pisteen myynnillä. Tuloksi saatiin, että keskimääräinen myynti päivässä tulee olla pyöristettynä 1 165 euroa. Nykyisen toiminnan kesän myyntiraporteista nähdään, että asiakkaiden keskiosto on ollut noin 10 euroa. Päivä kohtaisesta myynnistä voidaankin laskea, että yrityksessä tulisi vierailta noin 117 asiakasta, jotta ympärivuotisen kriittisen pisteen tuloslaskelman liikevaihto saadaan saavutettua.

Nykyisten tuotantotilojen kapasiteetti tulee myös laskea, jotta saadaan selville, onko tuotantotilat tarpeeksi suuret ympärivuotisen toiminnan ylläpitämiseen. Laskennan kohteeksi otettiin pulla, joita yritys myy eniten. Yrityksen nykyisissä tuotantotiloissa pystytään valmistamaan 50 pullaa tunnissa. Päivän aikana 133 asiakkaan tulee vieraila kahvilassa ja ostaa keskimäärin 10 eurolla tuotteita, jotta saadaan keskimääräinen myynti päivässä tavoitettua. Kahvilassa pullan hinta on kaksi euroa, joten yrityksen tulee tuottaa 665 pullaa päivässä. 665 pullan valmistukseen kuluu tällöin 13 tuntia. Kahvila on auki päivän aikana kahdeksan tuntia.

7.5 Yhteenveto

Tmi Tanja Heleniuksen muuttaminen osakeyhtiöksi on järkevä vaihtoehto, sillä yritys tarvitsee useamman työntekijän toimiakseen. Osakeyhtiö on verotuksellisesti selkeämpi ja palkan maksaminen on helpompaa yrityksen työntekijöille. Yrittäjä haluaa työllistää itsensä yrityksen toiminnalla, joten osakeyhtiössä pystytään maksamaan myös palkkaa yrittäjälle. Kun yrityksen ympärivuotisesta toiminnasta saadaan näyttöä, yrittäjä voi tarvittaessa tulevaisuudessa hakea myös lainaa. Tällöin yrittäjä ei ole vastuussa henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen veloista, jolloin yrittäjän riskit menettää henkilökohtainen omaisuus pienenevät. Yrityksen vastuuta pystytään jakamaan myös osakkaiden kesken. Osakkaat pystyvät nostamaan osinkoja palkkojensa lisäksi, jos yritys tuottaa tulosta. Yritysmuodon muuttaminen siis pienentää yrittäjän riskejä ja tekee yrityksen toiminnasta helpompaa.

Liiketoiminnan tehokkuutta ja kannattavuutta voidaan parantaa toimivimmilla tuotantotiloilla. Nykyiset tuotantotilat eivät laskelmien mukaan pysty tuottamaan tarpeeksi tuotteita asiakkaille, sillä kahvilan ollessa auki kahdeksan tuntia ei 13 tunnin työtä pystytä sisällyttämään aukioloaikojen puitteisiin. Näin ollen yritys ei onnistu palvelemaan kaikkia potentiaalisia asiakkaitaan. Vaikka yritykselle syntyy lisäkuluja uusista tuotantotiloista, voidaan niissä tuottaa suurempia määriä tuotteita pienemmässä ajassa. Tällöin yrityksen tehokkuus sekä kannattavuus kasvavat. Yritystoiminnan jatkuvuuden kannalta uudet tuotantotilat auttavat yritystä kasvamaan.

Cafe Hinttalan kausiluontoinen toiminta on kannattavaa, se käy ilmi tuloslaskelmasta. Tuloslaskelmaa tarkasteltaessa käy myös ilmi, että yrityksen myyntikate on 47 prosenttia. Myyntikateprosenttia nostamalla saataisiin yritystoiminnasta entistä kannattavampaa sekä pystyttäisiin tuottamaan suurempaa tulosta yritykselle. Myyntikatetta pystytään parantamaan nostamalla tuotteiden hintoja sekä valmistamalla niitä tehokkaammin. Tehokkuutta puolestaan pystytään parantamaan muokkaamalla reseptiikkaa niin, että tuotteita voidaan valmistaa lyhyemmässä ajassa, joko saman verran tai enemmän. Uudet tuotantotilat ja suuremmat tuotantolaitteet auttavat myös tehokkuuden nostamisessa, sillä tuotteita pystytään valmistamaan suurempia määriä lyhyemmässä ajassa ja osa käsin-tehdystä työstä voidaan korvata laitteiden avulla. Uudet tuotantotilat lisäävät kylmäsäilytystilan määrää, joka osaltaan kasvattaa tuotantokapasiteetin määrää.

Kahvilan ympärivuotiset kriittisen pisteen tuloslaskelmat ja tuotantotilojen kapasiteetti laskelmat osoittivat, että ympärivuotinen liiketoiminta on kannattavaa, mikäli yritys saa hankittua uudet tuotantotilat. Muutoin yrityksen ei kannata jatkaa samoissa toimitiloissa. Toiminta ei ole tällöin tarpeeksi kannattavaa eikä tuotteita pystytä valmistamaan tarvittavaa määrää. On myös otettava huomioon, että ympärivuotisesti kahvilassa on päivän aikana käytävä 117 asiakasta ellei asiakkaiden keskiostos kasva. Tällöin täytyy pohtia nykyisten toimitilojen kuntoa ja suuruutta. Mahtuvatko kaikki asiakkaat käyttämään yrityksen tiloja sekä kestävätkö toimitilat ympärivuotista käyttöä? Ympärivuotisissa laskelmissa työntekijöiden palkat on laskettu sesonkikuukausina maksettujen palkkojen mukaan, joten on huomioitava, että päiväkohtainen myynti voi vaihdella sekä yrityksen ympärivuotisen toiminnan työntekijäkustannukset saattavat todellisuudessa olla pienemmät.

Tätä kehittämistyötä tehdessä on ilmennyt nykyisten toimitilan heikko kunto sekä heikko tilojen toiminnallisuus. Toimitilan kunto on huono, joten on mahdollista, ettei ympärivuotista toimintaa voida ylläpitää ainoastaan uusien tuotantotilojen avulla. Täten olisi myös löydettävä uudet toimitilat. Yrityksen kannalta parhain vaihtoehto olisi, että tuotantotilat ja toimitila sijaitsevat samassa rakennuksessa, jolloin ylimääräinen tuotteiden ja tavaroiden kuljettaminen jäisi pois ja yrityksen tehokkuus jälleen kasvaisi.

Kehittämistyö on todistanut, että Cafe Hinttalan toiminnasta saadaan ympäri-vuotisesti kannattavaa muutosten avulla. Yrityksen on hyvä kuitenkin kehittää jatkossakin toimintaansa ja miettiä työntekijöiden ja yrittäjän jaksamista nykyisissä toimitiloissa. Yrittäjän kannattaa neuvotella vuokranantajan kanssa toimitilojen kunnosta ja onko tiloihin mahdollista saada tehtyä muutostöitä. Esimerkiksi, jos alueelle saataisiin huoltorakennus, jossa voidaan tiskata ja valmistaa yrityksen tuotteita, olisi toiminta tehokkaampaa ja kannattavampaa. Toiminnan kannattavuuden takia ei ole järkevää jatkaa nykyisissä toimitiloissa, jos tilaan ei olla valmiita tekemään tarvittavia muutostöitä.

8 POHDINTA

Opinnäytetyön aihe pysyi koko työn toteutuksen aikana samana. Alussa luodut kysymykset autoivat työn tekemistä ja niihin saatiin vastaus opinnäytetyötä tehdessä. Kehittämistyön tuloksena on, että yritysmuodon vaihtaminen osakeyhtiöksi ja potentiaalisten tuotantotilojen löytäminen ovat yhteydessä siihen, että yrityksen ympärivuotinen toiminta olisi kannattavaa. Ympärivuotista kannattavuutta selvittäessä ilmeni, että suurin ongelma onkin yrityksen toimitiloissa ja niiden toimivuudessa.

Opinnäytetyötä voidaan pitää luotettavana sillä kehittämistyössä käytetyt materiaalit perustuvat faktoihin, joita on kerätty yrityksen myyntiraporteista. Kyselyn tuloksia voidaan pitää uskottavina, mutta ne eivät välttämättä edusta kokonaisvaltaisella tavalla kaikkia asiakassegmenttejä, sillä kysely julkaistiin ainoastaan yrityksen Facebook sivuilla ja kyselyyn vastasi vain pieni osa yrityksen asiakkaista. Kyselyn lähtökohta olikin enemmänkin selvittää asiakkaiden mielipiteitä yrityksen toimintaa kohtaan. Opinnäytetyöstä on saatu hyödyllistä tietoa yrittäjälle ja opinnäytetyön tekijälle, joten työtä voidaan pitää lisäarvoa tuottavana.

Opinnäytetyön tekeminen on ollut tekijälle opettavainen kokemus. Se on tuonut lisää osaamista sekä varmuutta yritystoimintaan ja sen kehittämiseen. Työ on tuonut itsevarmuutta opinnäytetyön tekijälle tulevaisuudessa yrityksen omistamisesta. Tiedon etsiminen ja sen tarkastelu yritystoimintaan liittyen on lisännyt ymmärrystä siitä, miten tärkeää on suunnitella asiat huolella, jotta niiden toteuttaminen olisi sujuvampaa. Kyselyn ja laskelmien tekeminen lisäsi myös ymmärrystä, miksi niiden tekeminen on kannattavaa. Tutkimisesta saatu tieto on arvokasta yrityksen kehittämiseksi.

Jatkossa Cafe Hinttalan yritystoimintaa kannattaa kehittää etsimällä yritykselle uusia toimitiloja tai kehittämällä nykyisiä tiloja yhdessä vuokranantajan kanssa. Jatkotutkimustyönä hedelmällistä olisikin tutkia, käyttäisivätkö asiakkaat vain tilausleipomoa vai tarvitseeko yritys toimiakseen myös kahvilapalvelut. Opinnäytetyön tekijälle heräsi opinnäytetyötä kiinnostus kehittää myös yrityksen palveluita sekä tarkastella niille sopivaa toteuttamismuotoa.

LÄHTEET

Eklund, E. & Kekkonen, H. 2014. Kannattavuuslaskenta ja hinnoittelu. 1. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Eklund, E. & Kekkonen, H. 2018. Kannattavuuslaskennan taitajaksi. 2. painos. Helsinki: Sanoma Pro Oy.

Foreigner.fi. 2018. Types of companies in Finland and their legal forms. Luettu 19.5.2021. <https://www.foreigner.fi/articulo/business/types-of-companies-legal-forms-and-their-characteristics/20181115101751000706.html>

Helsingin yliopisto. n.d. Kielijelppi. Neuvotteluprosessi. Blogi. Luettu 3.3.2021. <https://blogs.helsinki.fi/kielijelppi/neuvotteluprosessi/>

Hofstrand, D. 2019. Understanding Profitability. Luettu 19.5.2021. <https://www.extension.iastate.edu/agdm/wholefarm/html/c3-24.html>

Holopainen, T. 2020. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 30. uudistettu painos. Turenki: Hansaprint Oy.

Huuhka, T. 2017. Tehokkaan hankinnan työkalu. 2.painos. Helsinki: BoD - Books on Demand.

Iloranta, K. & Pajunen-Muhonen, H. 2018. Hankintojen johtaminen. Ostamisesta toimittaja markkinoiden hallintaan. Helsinki: Tietosanoma Oy.

Immonen, R. 2018. Yritysjärjestelyt. 7. painos. Helsinki: Alma Talent.

IRS. 2021. Businesses and Self-Employed. Business Structures. Luettu 19.5.2021. <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/business-structures>

Kortetjärvi-Nurmi, S. & Murtola, K. 2015. Areena. Yritysviestinnän käsikirja. 1. painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Koskinen, A., Lankinen, M., Sakki, J., Kivistö, T. & Vepsäläinen, A. Ostotoiminta yrityksen kehittämisessä. 1995. Helsinki: Wilin+Göös.

Kirjanpitolaki 30.12.1997/1336.

Nieminen, S. (toim.) 2016. Hyvä hankinta – parempi bisnes. Helsinki: Alma Talent Oy. Viitattu 2.3.2020. Vaatii käyttöoikeuden.

[https://bisneskirjasto-almatalent-fi.libproxy.tuni.fi/teos/FAGBHC-TEB#kohta:HYV\(\(c4\)\)\(\(20\)HANKINTA\(\(20\)-\(\(20\)PAREMPI\(\(20\)BIS-NES\(\(20\)piste:b11](https://bisneskirjasto-almatalent-fi.libproxy.tuni.fi/teos/FAGBHC-TEB#kohta:HYV((c4))((20)HANKINTA((20)-((20)PAREMPI((20)BIS-NES((20)piste:b11)

OP. n.d. Yrityksen perustaminen. Milloin toiminimi kannattaa muuttaa osakeyhtiöksi?. Luettu 2.3.2020. <https://www.op.fi/yritykset/asiakkuus/yrityksen-perustaminen/toiminimesta-osakeyhtioksi>

Potential. n.d. Tuotantotilojen valinnan ABC. Luettu 5.5.2021.

<https://potential.fi/blogi/tuotantotilat-ja-niiden-valinnan-abc/>

Tomperi. S. 2018. Taloushallinta. Toiminnan kannattavuus. 12 painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Villa, S., Ossa, J. & Saarnilehto, A. 2007. Yritysmuodot. Toiminta, rahoitus ja verotus. Helsinki: WSOYpro.

Yrittäjät Keski-Pohjanmaa. n.d. Julkiset hankinnat ja kilpailutus. Luettu 3.3.2021.

<https://www.yrittajat.fi/keski-pohjanmaan-yrittajat/a/tervetuloa-keski-pohjanmaan-yrittajien-kotisivuille/julkiset-hankinnat-ja-kilpailutus-537885#>

Yritä.fi. 2021a. Tietopankki. Toiminimi lyhyesti. Artikkel. Julkaistu 29.1.2021. Luettu 2.3.2021. <https://xn--yrit-ooa.fi/toiminimi>

Yritä.fi. 2021b. Tietopankki. Toiminimen perustaminen. Artikkel. Julkaistu 29.1.2021. Luettu 2.3.2021. <https://xn--yrit-ooa.fi/toiminimen-perustaminen>

Yritä.fi. 2021c. Tietopankki. Toiminimen kirjanpito. Artikkel. Julkaistu 12.2.2021. Luettu 2.3.2021. <https://xn--yrit-ooa.fi/toiminimen-kirjanpito>

Yritä.fi. 2021d. Tietopankki. Osakeyhtiön perustaminen. Artikkel. Julkaistu 12.2.2021. Luettu 2.3.2021. <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtion-perustaminen>

Yritä.fi. 2021e. Tietopankki. Osakeyhtiön verotus (arvolisävero ja tulovero). Artikkel. Julkaistu 12.2.2021. Luettu 2.3.2021. <https://xn--yrit-ooa.fi/osakeyhtion-verotus-arvolisavero-ja-tulovero>

Yritystoiminta. n.d.a. Yritysmuodot. Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli ns. toiminimi. Luettu 2.3.2021. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/yksityinen-elinkeinonharjoittaja-eli-toiminimi>


Yritystoiminta. n.d.b. Yritysmuodot. Osakeyhtiö Oy. Luettu 2.3.2021. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/osakeyhtioe-oy>

Yritystoiminta. n.d.c. Kannattavuuslaskenta. Kapasiteetti ja toiminta-aste. Luettu 2.3.2021. <http://www.tieto.osaavayrittaja.fi/kapasiteetti-ja-toiminta-aste>

LIITTEET

Liite 1. Kysely

1 (4)



Cafe Hinttala - liiketoiminnan kehittäminen

Tämä kysely toteutetaan osana opinnäytetyötä, minkä tarkoituksena on selvittää liiketoiminnan kysyntää sekä asiakkaiden toiveita ja kehittää Cafe Hinttalan yritystoimintaa. Kyselyn vastaamiseen kuluu muutama minuutti ja siitä saatava tieto on arvokasta yritykselle. Kiitos vastauksesta!

***Pakollinen**

Sukupuoli *

Mies

Nainen

Muu

En halua vastata

Mihin ikäryhmään kuulut? *

Alle 17 -vuotiaat

18-25 -vuotiaat

26-35 -vuotiaat

36-45 -vuotiaat

46-55 -vuotiaat

56-64 -vuotiaat

yli 65 -vuotiaat

En halua sanoa

(jatkuu)

Kävisirkö Cafe Hinttalan kahvilassa muinakin vuoden aikoina kuin kesä- tai joulukautena? *

- Kyllä
- Ei
- Muu: _____

Mitä seuraavista palveluista hyödyntäisit Cafe Hinttalta? Voit valita useamman vaihtoehdon. *

- Kahvilapalvelut
- Tilausleipomopalvelut
- Juhlapalvelut (Cafe Hinttala)
- Kokouspalvelut
- Catering-palvelut
- Muu: _____

Mitä seuraavista kahvilapalveluista hyödyntäisit? Voit valita useamman vaihtoehdon. *

- Aamiainen
- Keittolounas
- Salaattilounas
- Lauantaibrunssi
- Sunnuntaibrunssi
- Kahvilan irtotuotteet
- Muu: _____

(jatkuu)

Mitä seuraavia leipomo- tai tilaustuotteita ostaisit? Voit valita useita vaihtoehtoja. *

- Makeat leivonnaiset
- Suolaiset leivonnaiset
- Kausituotteet esimerkiksi vappumunkit tai joululaatikat
- Juhlakakut
- Hapanjuurileivät kotiin viemiseksi
- Muu: _____

Milloin mieluiten vierait kahvilassa? *

- Maanantai
- Tiistai
- Keskiviikko
- Torstai
- Perjantai
- Lauantai
- Sunnuntai
- Viikonloppu (perjantai-sunnuntai)
- Joka päivä
- Päivällä ei ole merkitystä

Mikä kellonaika on parhain vierailla kahvilassa? *

- 7-9
- 9-11
- 11-13
- 13-15
- 15-17
- 17-19
- 19-20

Mikä on suurin syy kahvilassa vierailuun? *

- Miljöö
- Tuotteet ja palvelut
- Mukava henkilökunta
- Hinta-laatusuhde
- Sijainti
- Muu: _____

Palautteesi on meille tärkeää. Tähän voit kertoa vapaalla sanalla omia toiveitasi.

Oma vastauksesi _____

Liite 2. Osakeyhtiön perustamissopimus

1 (3)

Perustamissopimus

1. Perustamme tällä perustamissopimuksella osakeyhtiön,

jonka toiminimi on _____

2. vaihtoehto _____

3. vaihtoehto _____

Hyväksymme toiminimen ja vaihtoehdot rekisteröitäväksi ilmoitetussa järjestyksessä

Merkitsemme yhtiön osakkeet seuraavasti:

| Täydellinen nimi | Syntymäaika/Y-tunnus | Osakkeiden numerot |
|------------------|----------------------|--------------------|
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |
| _____ | _____ | _____ |

2. Kustakin osakkeesta on yhtiölle maksettava _____ euroa.

Osakkeet on maksettava viimeistään _____ (pp.kk.vvvv).

Jos osakkeista ei makseta mitään, osakkeesta yhtiölle maksettava määrä merkitään nolaksi tai todetaan, että osakkeesta ei makseta yhtiölle eikä osakkeen maksuaikaa mainita.

3. Hallituksen varsinaisiksi jäseniksi valitsemme _____

ja varajäseneksi _____

4. Hallituksen puheenjohtajaksi valitsemme _____

5. Tilintarkastajaksi valitsemme _____

ja varatilintarkastajaksi _____

Tilintarkastaja ei ole valittu

6. Yhtiön toimitusjohtajaksi valitsemme _____
(toimitusjohtaja ei ole pakollinen, täytetään tarvittaessa)

7. Yhtiön tilikausi on _____ (pp.kk. - pp.kk.)

8. Yhtiöjärjestys on tämän perustamissopimuksen liitteenä.

9. Valtuutetaan ilmoituslomakkeella nimetty asiamies tekemään rekisteriviranomaisen mahdollisesti edellyttämät korjaukset kaikkien osakkeenomistajien puolesta perustamissopimukseen tai yhtiöjärjestykseen.

**Kaikkien osakkeenomistajien
allekirjoitukset**

nimenselvennykset

päiväys

| | |
|-------|-------|
| _____ | _____ |
| _____ | _____ |

(jatkuu)

Yhtiöjärjestys - liite perustamissopimukseen (vaihtoehto A)

1§ Yhtiön toiminimi on

2§ Yhtiön kotipaikka on

3§ Yhtiön toimiala on

4§ Yhtiötä edustaa hallitus. Hallitus voi lisäksi antaa nimetyille henkilöille prokuran tai oikeuden yhtiön edustamiseen.

(jatkuu)

Yhtiöjärjestys - liite perustamissopimukseen (Vaihtoehto B)

1§ Yhtiön toiminimi on _____

2§ Yhtiön kotipaikka on _____

3§ Yhtiön toimiala on _____

4§ Yhtiöllä on hallitus, johon kuuluu yhdestä viiteen varsinaista jäsentä ja ainakin yksi varajäsen, mikäli hallitukseen valitaan vähemmän kuin kolme varsinaista jäsentä. Hallituksen jäsenten toimikausi jatkuu toistaiseksi.

5§ Yhtiötä edustavat paitsi hallitus, myös hallituksen puheenjohtaja ja toimitusjohtaja kumpikin yksin ja hallituksen jäsenet kaksi yhdessä. Lisäksi hallitus voi antaa nimetyille henkilöille prokuran tai oikeuden yhtiön edustamiseen.

6§ Kutsu yhtiökokoukseen on toimitettava aikaisintaan kahta kuukautta ja viimeistään viikkoa ennen yhtiökokousta kirjallisesti jokaiselle osakkeenomistajalle, jonka osoite on yhtiön tiedossa.

7§ Varsinainen yhtiökokous on pidettävä vuosittain hallituksen määräämänä päivänä kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä.

Varsinaisessa yhtiökokouksessa on päätettävä:



1. tilinpäätöksen vahvistamisesta;
2. taseen osoittaman voiton käyttämisestä;
3. vastuuvapaudesta hallituksen jäsenille ja toimitusjohtajalle;
4. tarvittaessa hallituksen ja tilintarkastajan valinnasta.

8§ Osakkeenomistajalla ja yhtiöllä on oikeus lunastaa muulta omistajalta kuin yhtiöltä toiselle siirtyvä osake. Ensisijainen lunastusoikeus on osakkeenomistajalla. Jos useampi osakkeenomistaja haluaa käyttää lunastusoikeuttaan, osakkeet jaetaan lunastukseen halukkaiden kesken heidän omistamiensa osakkeiden mukaisessa suhteessa. Mikäli osakkeiden jako ei mene tasan, jaetaan ylijääneet osakkeet lunastusta haluavien kesken arvalla. Yhtiöllä on lunastusoikeus, mikäli kukaan osakkeenomistajista ei lunasta siirtyviä osakkeita.

Muilta osin lunastukseen sovelletaan osakeyhtiölain määräyksiä.

Liite 3. Y1 lomake

1 (8)

| | | | | | | |
|---|--|---|--|--|---------------|------------------|
| Tyhjennä lomake | |  | | Viranomaisen merkintöjä | | |
|  | | | | / | | |
| YRITYS- JA YHTEISÖTIETOJÄRJESTelmä | | PERUSTAMISILMOITUS Osakeyhtiö, osuuskunta, säästöpankki, säätiö ja muu yhteisö | | | | |
| YTJ 10011 | Y1 Lomakkeella voi ilmoittautua tai hakeutua kaupparekisteriin, säästöreisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin, työnantajarekisteriin ja vakuutusmaksuverovelvolliseksi. Lähetä lomake osoitteeseen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI | | | | | |
| | Yrityksen tai yhteisön nimi | | | | | |
| | Toiminimi (varmistuu vasta, kun nimi on hyväksytty kaupparekisterissä) | | | Yrityksen kieli | | |
| | | | | <input type="checkbox"/> suomi <input type="checkbox"/> ruotsi | | |
| | Toinen nimivaihtoehto | | Kolmas nimivaihtoehto | | | |
| | | | | | | |
| | Yritys ilmoittautuu (ilmoita tiedot Verohallinnolle sivulla 3-4) | | | | | |
| | <input type="checkbox"/> Kaupparekisteriin (lita mukaan kuitti käsittelymaksusta) <input type="checkbox"/> Säästöreisteriin | | | | | |
| | Rekisteröinnin ajankohtaa koskeva pyyntö kaupparekisteriin / kilrehtimispyyntö (ei koske osote- ja yhteystietomuutoksia) Kaupparekisteri-ilmoitukset käsitellään saapumisjärjestyksessä. Poikkeuksia voidaan tehdä vain painavan syyn perusteella. Pyyntö huomioidaan mahdollisuuksien mukaan. | | | | | |
| | <input type="checkbox"/> Merkitse rasti, jos kyseessä on rekisteröinnin ajankohtaa koskeva pyyntö. Huom. Perustele pyyntö erillisellä liitteellä. | | | | | |
| Kotipaikka | | | | | | |
| Kunta | | Ulkomaisten yritysten kotivaltio | | | | |
| | | | | | | |
| Muut mahdolliset toiminimet (täyt. tarvittaessa) | | | | | | |
| Rinnakkaistoiminimet (toiminimen vieraskieliset käännökset) | | | | | | |
| | | | | | | |
| Aputoiminimi | | Aputoiminimellä harjoitettava toiminta | | | | |
| | | | | | | |
| Aputoiminimi | | Aputoiminimellä harjoitettava toiminta | | | | |
| | | | | | | |
| Julkiset yhteystiedot PRH ja Verohallinto (posti- tai käyntiosoite on pakollinen) | | | | | | |
| C/O tarkenne postiosoite | | | C/O tarkenne käyntiosoite | | | |
| | | | | | | |
| Postiosoite (katu tai tie) | Talon nro | Porras | Huoneiston nro | PL | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | | | | | |
| Käyntiosoite (katu tai tie) | Talon nro | Porras | Huoneiston nro | | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | | | | | |
| Sähköposti | | Puhelin | | Kotisivun osoite | | |
| | | | | | | |
| Tilikausi alkaa yrityksen perustamispäivästä tai ulkomaisella yrityksellä siitä, kun toiminta alkaa Suomessa. Jos toiminta on alkanut ennen perustamispäivää, lue lisätietoja täyttöohjeesta. | | | | | | |
| Perustamispäivä tai toiminnan alkaminen Suomessa | | pp.kk.vvvv | Ensimmäisen tilikauden päättymispäivä (enintään 18 kk) | | pp.kk.vvvv | |
| | | | | | | |
| Seuraava tilikausi alkaa automaattisesti ensimmäisen tilikauden jälkeen ja kestää vuoden. | | | | | | |
| Perusosa, sivu 1 (4) | | | | | Seuraava sivu | |

(jatkuu)



Y1

| | |
|--|----------|
| <input type="checkbox"/> Yritys jatkaa edeltävän yrityksen elinkeinotoimintaa tai liiketoimintaa (esim. jakautuminen), ks. täyttöohje. <input type="checkbox"/> Täytä lisäksi henkilötietolomake. | |
| Edeltävän yrityksen nimi | Y-tunnus |
| | |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| Verohallintoon ilmoitettava päätoimiala (viisinumeroinen TOL 2008 -luokituksen mukainen koodi, lisätietoja koodista on Tilastokeskuksen sivulla) | | | | |
| | | | | |

| | | |
|---|--|---|
| Yritysmuoto (täytä myös yritysmuodon mukaan valittava pakollinen liitelomake) | | |
| <input type="checkbox"/> osakeyhtiö (yksityinen osakeyhtiö) | <input type="checkbox"/> säätiö | <input type="checkbox"/> muu, mikä? _____ |
| <input type="checkbox"/> julkinen osakeyhtiö | <input type="checkbox"/> ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike | |
| <input type="checkbox"/> osuuskunta | <input type="checkbox"/> ulkomainen yritys | |

YTJ 10012

| | |
|---|--|
| Liitelomakkeet: valitse ja täytä vähintään yksi lomake yritysmuodon mukaan | |
| <input type="checkbox"/> 1 Osakeyhtiö tai julkinen osakeyhtiö | <input type="checkbox"/> 5 Asumisoikeusyhdistys, asukashallintoalue, eurooppalainen taloudellinen etuyhtymä tai muualla rekisteröidyn etuyhtymän Suomessa oleva toimipaikka tai hypoteekkiyhdistys, säästöpankki tai valtion liikelaitos |
| <input type="checkbox"/> 2 Osuuskunta tai osuuspankki | <input type="checkbox"/> 11A Säätiö (uuden säätiölain 487/2015 mukainen) |
| <input type="checkbox"/> 3 Ulkomaisen elinkeinonharjoittajan sivuliike | |
| <input type="checkbox"/> 4 Keskinäinen vakuutusyhtiö, julkinen keskinäinen vakuutusyhtiö tai vakuutusyhdistys | |
| Liitelomakkeet Verohallinnolle | |
| <input type="checkbox"/> 6204 Liitelomake ulkomaisen yrityksen rekisteröintiä varten | |

| | | |
|--|-------------|------------------|
| Lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (esim. asiamies tai tiltoimisto) | | |
| Henkilön ja yrityksen nimi | | |
| | | |
| Postiosoite | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | |
| Puhelin | Sähköposti | |
| | | |

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

Tietosuojaaseloste: EU:n yleisen tietosuoja-asetuksen 13 ja 14 artiklan mukaiset tiedot lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä saa osoitteesta ytj.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.

YTJ 1001 1.2019

Perusosa, sivu 2 (4)

Lomakkeen alkuun

Seuraava sivu

(jatkuu)



VEROHALLINTOON ILMOITETTAVAT TIEDOT

Y1

| Vain Verohallintoon ilmoitettava postiosoite (jos eri kuin sivulla 1) | | | | | | |
|---|-----------|--------|----------------|----|-------------|------------------|
| Postiosoite (katu tai tie) | Talon nro | Postia | Huoneiston nro | PL | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | | | | | |

YTJ 10013

| | | | |
|---|---------------------|--|---------------------|
| Yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi <input type="checkbox"/> lietoiminnasta <input type="checkbox"/> ostoista tai omasta käytöstä <input type="checkbox"/> EU-palvelumyynneistä ilmoituksenantovelvolliseksi <input type="checkbox"/> alkutuotannosta | alkaen (pp.kk.vvvv) | Yritys ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen (liitä mukaan selvitys perusteluista) | alkaen (pp.kk.vvvv) |
| Yritys hakeutuu arvonlisäverovelvolliseksi <input type="checkbox"/> kiinteistön käyttöoikeuden luovuttamisesta (AVL 12 § ja 30 §, liitä mukaan kopio vuokrasopimuksesta tai muu selvitys vuokrattavasta kohteesta ja vuokralaisesta) <input type="checkbox"/> vähäisestä lietoiminnasta (AVL 3 §, 15 000 euroa) <input type="checkbox"/> yhteisohjelmasta (AVL 26 f §) <input type="checkbox"/> alkutuotannosta <input type="checkbox"/> yleishyödyllisenä yhteisönä tai uskonnollisena yhdykskuntana (AVL 12 § 1 mom.) | alkaen (pp.kk.vvvv) | Peruste sille, että yritys ei katso olevansa arvonlisäverovelvollinen <input type="checkbox"/> vähäinen lietoiminta (AVL 3 §, 15 000 euroa) <input type="checkbox"/> terveyden- ja sairaanhoitopalvelut (AVL 34 §) <input type="checkbox"/> sosiaalihuolto (AVL 37 §) <input type="checkbox"/> koulutuspalvelut (AVL 39 §) <input type="checkbox"/> rahoitus- ja vakuutuspalvelut (AVL 41 § ja 44 §) <input type="checkbox"/> yleishyödyllisen yhteisön / uskonnollisen yhdykskunnan arvonlisäveroton toiminta (AVL 4–5 §) <input type="checkbox"/> esiintymispalkkio tai tekijänoikeuskorvaukset (AVL 45 §) <input type="checkbox"/> kiinteistön luovutukset (AVL 27 §) <input type="checkbox"/> muu veroton toiminta, mikä? <input type="text"/> | |

| | |
|---|---------------------|
| Yritys hakeutuu ennakkoperintärekisteriin (EPL 25 §) (Rekisterin merkitään aikaisintaan ilmoituksen saapumis päivästä alkaen) | alkaen (pp.kk.vvvv) |
| Yritys ilmoittautuu säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi | alkaen (pp.kk.vvvv) |

| | |
|---|---|
| Oma-aloitteisten verojen verokausi Jos yrityksen liikevaihto on enintään 100 000 euroa kalenterivuodessa, voi arvonlisäveron ilmoittaa ja maksaa neljännesvuoden jaksossa. Ennakonpidätykset, työnantajan sosiaaliturvamaksun ja lähdeverot voi tällöin maksaa neljännesvuoden jaksossa. Jos liikevaihto on enintään 30 000 euroa, arvonlisäveron voi ilmoittaa ja maksaa kalenterivuosittain ja muut verot voi maksaa neljännesvuosittain. Tiedot työnantajasuorituksista on ilmoitettava tulorekisteriin aina 5 päivän kuluessa palkanmaksupäivästä. Liikevaihtoon lasketaan myös yrityksen ulkomainen liikevaihto. | |
| <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on enintään 30 000 euroa <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on yli 100 000 euroa | <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on 30 001–100 000 euroa |
| Haluttu verokausi arvonlisäverotuksessa <input type="checkbox"/> vuosi <input type="checkbox"/> neljännesvuosi <input type="checkbox"/> kuukausi | Haluttu verokausi työnantajasuorituksissa <input type="checkbox"/> neljännesvuosi <input type="checkbox"/> kuukausi |
| Verohallinto päättää verokauden piteuden ja lähettää sitä kirjallisen ilmoituksen. | |

YTJ 1001 1.2019

Verohallinnon kappale, sivu 3 (4)

Lomakkeen alkuun

Seuraava sivu

(jatkuu)

| | | |
|--|----------------------|--------------------------------|
| TOIMINIMI | | |
| | | |
| PERUSTAMISSOPIMUKSEN PÄIVÄMÄÄRÄ | | |
| | | |
| OSAKEPÄÄOMA JA OSAKKEET | | |
| Osakepääoman määrä | Osakkeiden lukumäärä | Osakkeen nimellisarvo (jos on) |
| | | |
| Muuta osakkeisiin liittyvää ilmoitettavaa (täyt. tarvittaessa, ks. ohje) | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| HALLITUKSEN JA TOIMITUSJOHTAJAN VAKUUTUS | | |
| Allekirjoittaneet yhtiön hallituksen kaikki jäsenet ja toimitusjohtaja vakuuttavat, että perustamisessa on noudatettu osakeyhtiölain säännöksiä. | | |
| Päiväys | | |
| Hallituksen kaikkien jäsenten sekä toimitusjohtajan allekirjoitukset nimenselvennyksin | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| TILINTARKASTAJAN TODISTUS OSAKKEIDEN MAKSAMISESTA | | |
| Allekirjoittaneet yhtiön tilintarkastajat todistavat, että osakeyhtiölain säännöksiä osakkeiden maksamisesta on noudatettu. | | |
| Päiväys | | |
| Tilintarkastajien allekirjoitukset nimenselvennyksin | | |
| | | |
| | | |

| HALLITUS (Jos hallitukseen kuuluu vähemmän kuin kolme jäsentä, on valittava ainakin yksi varajäsen) | | | |
|---|--------------------------|-----------------------------|---|
| Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake. | | | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> puheenjohtaja <input type="checkbox"/> jäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) | <input type="checkbox"/> jäsen <input type="checkbox"/> varajäsen |

| TILINTARKASTAJAT Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake. | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Tilintarkastaja | <input type="checkbox"/> Varatilintarkastaja |
| Nimi (henkilö tai yhteisö) | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) tai Y-tunnus |
| Yhteisön päävastuullinen tilintarkastaja | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) |
| <input type="checkbox"/> Tilintarkastaja | <input type="checkbox"/> Varatilintarkastaja |
| Nimi (henkilö tai yhteisö) | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) tai Y-tunnus |
| Yhteisön päävastuullinen tilintarkastaja | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) |

| | |
|---------------------------------|--------------------------|
| TILINTARKASTAJIA EI OLE VALITTU | <input type="checkbox"/> |
|---------------------------------|--------------------------|

| TOIMITUSJOHTAJA Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake. | | |
|---|--------------------------|-----------------------------|
| Toimitusjohtaja | | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) |
| Toimitusjohtajan sijainen | | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) |

| ISÄNNÖITSIJÄ Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake. | | |
|--|---------------------------------------|-----------------------------|
| Nimi (Henkilö tai yhteisö) | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) tai Y-tunnus | |
| Yhteisön päävastuullinen isännöitsijä | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | Kansalaisuus (jos ei Suomi) |

| YHTIÖN EDUSTAMINEN Täytä lisäksi erillinen henkilötietolomake. | | |
|--|---|--|
| Edustamiseen oikeutetut henkilöt ja prokuristit (hallituksen antamat edustamisoikeudet ja prokurat) | | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | <input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi |
| Kansalaisuus (jos ei Suomi) | Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä) | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | <input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi |
| Kansalaisuus (jos ei Suomi) | Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä) | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | <input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi |
| Kansalaisuus (jos ei Suomi) | Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä) | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | <input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi |
| Kansalaisuus (jos ei Suomi) | Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä) | |
| Nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) | <input type="checkbox"/> oikeutettu <input type="checkbox"/> prokuristi |
| Kansalaisuus (jos ei Suomi) | Miten yhtiötä edustetaan (yksin / kenen kanssa yhdessä) | |

Huomaa: henkilötunnuksen tunnusosa ja ulkomailla asuvan kotiosoite luovutetaan kaupparekisteristä vain, jos luovuttaminen täyttää lainsäädännössä määritellyt edellytykset (kaupparekisterilaki 1 a §). Lisätietoja henkilö tietojen julkisuudesta ja käsittelystä löydät verkkosivuiltamme www.prh.fi.

Löydät tämän lomakkeen täytettäväksi sähköisessä muodossa: www.prh.fi/kojaukset

Yrityksen perustiedot

| | |
|----------------------|---------------------------|
| Yrityksen toiminimi: | |
| | |
| Y-tunnus: | Ilmoituksen diaarinumero: |
| | |

Henkilötiedot

Ilmoita täällä lomakkeella henkilön nimi, suomalainen henkilötunnus ja kansalaisuus.

Jos henkilöä ei ole suomalaista henkilötunnusta, ilmoita henkilön syntymäaika.

Jos henkilö asuu muualla kuin Suomessa, ilmoita kotiosoite.

| | | |
|---|---------------|-------------|
| Sukunimi | Etunimet | |
| Kansalaisuus | Henkilötunnus | Syntymäaika |
| Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa) | | |
| Sukunimi | Etunimet | |
| Kansalaisuus | Henkilötunnus | Syntymäaika |
| Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa) | | |
| Sukunimi | Etunimet | |
| Kansalaisuus | Henkilötunnus | Syntymäaika |
| Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa) | | |
| Sukunimi | Etunimet | |
| Kansalaisuus | Henkilötunnus | Syntymäaika |
| Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa) | | |
| Sukunimi | Etunimet | |
| Kansalaisuus | Henkilötunnus | Syntymäaika |
| Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa) | | |
| Sukunimi | Etunimet | |
| Kansalaisuus | Henkilötunnus | Syntymäaika |
| Ulkomailla asuvan kotiosoite (katuosoite, kunta, maa) | | |

Tulosta tarvittaessa useampi henkilötietolomake PRH:n verkkosivulta: www.prh.fi/kojaukset

Liite 4. Yrityksen lopettamisilmoitus

1 (4)



YRITYS- JA
YHTEISÖTIETOJÄRJESTELMÄ



| | | | | | | | | | | |
|-------------------------|--|--|--|--|--|---|--|--|--|--|
| Viranomaisen merkintöjä | | | | | | | | | | |
| | | | | | | / | | | | |

MUUTOS- JA LOPETTAMISILMOITUS
Yksityinen elinkeinonharjoittaja,
maa- ja metsätalouden harjoittaja

Y6

Lomakkeella voit ilmoittaa muutoksen, lopettamisen tai hakeutua kaupparekisteriin, arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, ennakkoperintärekisteriin ja työnantajarekisteriin.

Lähetä lomake osoitteeseen Patentti- ja rekisterihallitus (PRH) - Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 HELSINKI

| | |
|--|--------------------------|
| Perustiedot (täytä aina) Täytä lisäksi henkilötietolomake | |
| YRITYS- JA YHTEISÖTUNNUS | Toiminimi |
| | |
| Elinkeinonharjoittajan nimi | Syntymäaika (pp.kk.vvvv) |
| | |

| | |
|---|---|
| Yritys ilmoittautuu tai ilmoittaa muutoksen | Ilmoitus lopettamisesta |
| <input type="checkbox"/> Kaupparekisteriin (littä mukaan kuitti käsittelymaksusta) Ilmoita tiedot Verohallinnolle sivulla 3–4. | <input type="checkbox"/> Elinkeinonharjoittaja poistetaan kaupparekisteristä (lisätietoja käsittelyajasta: kaupparekisteri.fi) |

| |
|--|
| Rekisteröinnin ajankohtaa koskeva pyyntö kaupparekisteriin / kilpailijapyyntö (ei koske osasto- ja yhteystietomuutoksia) Kaupparekisteri-ilmoitukset käsitellään saapumisjärjestyksessä. Poikkeuksia voidaan tehdä vain painavan syy perusteella. Pyyntö huomioidaan mahdollisuuksien mukaan. |
| <input type="checkbox"/> Merkitse rasti, jos kyseessä on rekisteröinnin ajankohtaa koskeva pyyntö. Huom. Perustele pyyntö erillisellä liitteellä. |

| | |
|---|--|
| TÄYTÄ VAIN MUUTTUNEET TIEDOT | |
| Uusi toiminimi (annetut toiminimet rekisteröidään alla olevassa järjestyksessä) | Uusi kotipaikka (Suomessa oleva kunta) |
| | |

| | |
|---|--|
| Muut mahdolliset toiminimet (täytä tarvittaessa) | |
| Uudet rinnakkaistoiminimet (toiminimen vieraskieliset käännökset) | |
| | |
| Uusi aputoiminimi | Aputoiminimellä harjoitettava toiminta |
| | |
| Uusi aputoiminimi | Aputoiminimellä harjoitettava toiminta |
| | |

| | | | | | | |
|---|---------------|---------------|-----------------------|----|-------------|------------------|
| Julkiset yhteystiedot PRH ja Verohallinto (post- tai käyntiosoite on pakollinen) | | | | | | |
| Uusi postiosoite (katu tai tie) | Talvi- ero | Pöytä- ero | Huoneis- ton ero | PL | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | | | | | |
| Uusi käyntiosoite (katu tai tie) | Talvi- ero | Pöytä- ero | Huoneis- ton ero | | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | | | | | |
| Uusi sähköposti | Uusi puhelin | | Uusi kotisivun osoite | | | |
| | | | | | | |
| Seuraavat yhteystiedot poistetaan | | | | | | |
| | | | | | | |

| | | | |
|--|---|--|---|
| Tilikausi | | | |
| Kuluva, poikkeava tilikausi (pp.kk.vvvv–pp.kk.vvvv) (enintään 18 kk) | | Uusi, normaali tilikausi (pp.kk.–pp.kk.) | |
| | – | | – |

YTJ 1006 1.2019

Perusosa, sivu 1 (4)

Seuraava sivu

(jatkuu)



Y6

TÄYTÄ VAIN MUUTTUNEET TIEDOT

| Toimintamuodon muutos (täytä lisäksi henkilötietolomake) | |
|--|------------------|
| Nykyinen yritysmuoto | Uusi yritysmuoto |
| | |

| |
|--|
| Kaupparekisteriin ilmoitettava uusi toimiala (ilmoita yrityksen koko toimiala) |
| |
| |

| |
|---|
| Verohallintoon ilmoitettava uusi päätoimiala (viisimerkinen TOL 2008 -luokituksen mukainen koodi, lisätietoja koodista on Tilastokeskuksen sivulla) |
| |

| | | |
|---|-------------|------------------|
| Lisätietoja tästä ilmoituksesta antaa (esim. asiamies tai tilitoimisto) | | |
| Henkilön ja yrityksen nimi | | |
| | | |
| Postiosoite | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | |
| Puhelin | Sähköposti | |
| | | |

| | | |
|--|-------------|------------------|
| Missä kirjanpitoaineistoa säilytetään? (Täytä tämä kohta aina) | | |
| Nimi | | |
| | | |
| Postiosoite | Postinumero | Postitoimipaikka |
| | | |

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

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

Tietosuojaseloste: EU:n yleisen tietosuojasetuksen 13 ja 14 artiklan mukaiset tiedot lomakkeeseen liittyvistä rekistereistä saa osoitteesta ytj.fi sekä Patentti- ja rekisterihallituksesta ja Verohallinnosta.



Y6

MUUTOKSET VEROHALLINTOON. ILMOITA VAIN MUUTTUNEET TIEDOT.

| Vain Verohallintoon ilmoitettava postiosoite (jos eri kuin sivulla 1) | | | | | | |
|---|-----------|--------|----------------|----|-------------|-----------------|
| Postiosoite (katu tai tie) | Talon nro | Postia | Huoneiston nro | PL | Postinumero | Postitoimipakka |
| | | | | | | |

| Tiedot toiminnan jatkajasta (esim. yrityksen ostaja, konkurssipesä) | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Yrittäjä jatkaa edeltäjän elinkeinotoimintaa tai maataloustoimintaa | <input type="checkbox"/> Yrittäjä lopettaa elinkeinotoiminnan tai maataloustoiminnan ja toimintaa jatkaa |
| Edeltäjän Y-tunnus | Jatkajan Y-tunnus |
| | |
| Edeltäjän nimi | Jatkajan nimi, jos Y-tunnus ei ole tiedossa |
| | |

YTJ 10063

| Ilmoittaudun arvonlisäverovelvolliseksi | alkaen (pp.kk.vvvv) | Arvonlisäverovelvollisuuteni päättyy | pp.kk.vvvv |
|---|---------------------|--|------------|
| <input type="checkbox"/> liikeitoiminnasta <input type="checkbox"/> ostoista tai omasta käytöstä <input type="checkbox"/> EU-palvelumyynneistä ilmoituksenantovelvolliseksi <input type="checkbox"/> alkutuotannosta <input type="checkbox"/> taide-esineen myynnistä (AVL 79 c §) <input type="checkbox"/> ulkomainen yritys ilmoittautuu arvonlisäverovelvolliseksi <input type="checkbox"/> ulkomainen yritys ilmoittautuu vain ilmoituksenantovelvolliseksi <input type="checkbox"/> ulkomainen kaukomyyjä ilmoittautuu verovelvolliseksi | | <input type="checkbox"/> liikeitoiminnasta <input type="checkbox"/> ostoista tai omasta käytöstä <input type="checkbox"/> EU-palvelumyynneistä ilmoituksenantovelvollisena <input type="checkbox"/> alkutuottajana <input type="checkbox"/> taide-esineen myynnistä (AVL 79 c §) <input type="checkbox"/> ulkomainen yritys päättää arvonlisäverovelvollisuuden <input type="checkbox"/> ulkomaisen yrityksen ilmoituksenantovelvollisuus päättyy <input type="checkbox"/> ulkomaisena kaukomyyjänä <input type="checkbox"/> koska liikevaihto on vähäistä (AVL 3 §, 15 000 euroa) | |
| Hakeudun arvonlisäverovelvolliseksi | alkaen (pp.kk.vvvv) | Hakeutumiseni arvonlisäverovelvollisena päättyy | pp.kk.vvvv |
| <input type="checkbox"/> kiinteistön käyttöoikeuden luovuttajana (AVL 12 § ja 30 §, liitä mukaan kopio vuokrasopimuksesta tai muu selvitys vuokrattavasta kohteesta ja vuokralaisesta) <input type="checkbox"/> vähäisestä liikeitoiminnasta (AVL 3 §, 15 000 euroa) <input type="checkbox"/> yhteisohjelmasta (AVL 26 f §) <input type="checkbox"/> alkutuotannosta <input type="checkbox"/> taide-esineen tekijänä (AVL 79 c §) <input type="checkbox"/> ulkomaisena elinkeinonharjoittajana (AVL 12 § 2 mom.) <input type="checkbox"/> ulkomaisena kaukomyyjänä (AVL 63 a §) | | <input type="checkbox"/> kiinteistön käyttöoikeuden luovuttajana (AVL 12 § ja 30 §, liitä mukaan selvitys edellytysten päättymisestä) <input type="checkbox"/> vähäisen liikeitoiminnan harjoittajana (AVL 3 §, 15 000 euroa) <input type="checkbox"/> yhteisohjelmasta (AVL 26 f §) <input type="checkbox"/> alkutuottajana <input type="checkbox"/> taide-esineen tekijänä (AVL 79 c §) <input type="checkbox"/> ulkomaisena elinkeinonharjoittajana (AVL 12 § 2 mom.) <input type="checkbox"/> ulkomaisena kaukomyyjänä (AVL 63 a §) | |
| <input type="checkbox"/> Merkitse rasti, jos puoliset harjoittavat toimintaa yhdessä | | Puolison allekirjoitus ja nimen selvitys | |

YTJ 1006 1.2019

Verohallinnon kappale, sivu 3(4)

Lomakkeen alkuun

Seuraava sivu

(jatkuu)



Y6

| | | |
|--|--|--|
| En katso olevani arvonlisäverovelvollinen (liitä mukaan selvitys perusteluista) | | |
| Peruste sille, että en katso olevani arvonlisäverovelvollinen | | |
| <input type="checkbox"/> vähäinen toiminta (AVL 3 §, 15 000 euroa) | <input type="checkbox"/> rahoitus- ja vakuutuspalvelut (AVL 41 § ja 44 §) | <input type="checkbox"/> koulutuspalvelut (AVL 39 §) |
| <input type="checkbox"/> terveyden- ja sairaanhoitopalvelut (AVL 34 §) | <input type="checkbox"/> esiintymispalkkiot tai tekijänoikeuskorvaukset (AVL 45 §) | <input type="checkbox"/> muu veroton toiminta, mikä? |
| <input type="checkbox"/> sosiaalihuolto (AVL 37 §) | <input type="checkbox"/> kiinteistön luovutukset (AVL 27 §) | |

| | |
|--|------------|
| Maa- ja metsätalouden harjoittaja | pp.kk.vvvv |
| Ilmoita tässä päivä, jos maa- tai metsätila on hankittu tai luovutettu kuluvana vuonna. Liitä mukaan kopio saantokirjasta, esim. kauppakirjasta tai lahjakirjasta. | |

| | | |
|--------------------------|---|--|
| Kirjanpidon muoto | <input type="checkbox"/> yhdenkertainen | <input type="checkbox"/> kahdenkertainen |
|--------------------------|---|--|

| | | | |
|---|---------------------|--|------------|
| Palkanmaksua koskeva muutos tai lopettaminen | | | |
| Ilmoittaudun säännöllisesti palkkoja maksavaksi työnantajaksi | alkaan (pp.kk.vvvv) | Lopetan säännöllisesti palkkoja maksavana työnantajana | pp.kk.vvvv |
| | | | |

| | | | |
|---|---------------------|-------------------------------------|------------|
| Ennakkoperintärekisterin muutos tai lopettaminen | | | |
| Rekisteriin merkitään tai rekisteristä poistetaan aikaisintaan ilmoituksen saapumispäivästä | | | |
| Hakeudun ennakkoperintärekisteriin (EPL 25 §) | alkaan (pp.kk.vvvv) | Lopetan ennakkoperintärekisteritynä | pp.kk.vvvv |
| | | | |

| | |
|--|--|
| Oma-aloitteisten verojen verokausi | |
| Jos yrityksen liikevaihto on enintään 100 000 euroa kalenterivuodessa, voi arvonlisäveron ilmoittaa ja maksaa neljännesvuoden jaksossa. Ennakonpidätykset, työnantajan sosiaaliturvamaksun ja lähdeverot voi tällöin maksaa neljännesvuoden jaksossa. Jos liikevaihto on enintään 30 000 euroa, arvonlisäveron voi ilmoittaa ja maksaa kalenterivuosittain ja muut verot voi maksaa neljännesvuosittain. Tiedot työnantajasuorituksista on ilmoitettava tulorekisteriin aina 5 päivän kuluessa palkanmaksupäivästä. Liikevaihtoon lasketaan myös yrityksen ulkomainen liikevaihto. | |
| <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on enintään 30 000 euroa | <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on 30 001–100 000 euroa |
| <input type="checkbox"/> Kalenterivuoden liikevaihto on yli 100 000 euroa | |
| Haluttu verokausi arvonlisäverotuksessa | Haluttu verokausi työnantajasuorituksissa |
| <input type="checkbox"/> vuosi | <input type="checkbox"/> neljännesvuosi |
| <input type="checkbox"/> neljännesvuosi | <input type="checkbox"/> kuukausi |
| <input type="checkbox"/> kuukausi | |
| Olen alkutuottaja tai taide-esineen tekijä ja arvonlisäveron verokausi on normaalisti vuosi. | |
| Haluan, että arvonlisäveron verokausi on <input type="checkbox"/> neljännesvuosi <input type="checkbox"/> kuukausi | |
| Verohallinto päättää verokauden pituuden ja lähettää siitä kirjallisen ilmoituksen. | |

| | | | |
|---|-------|-----------------------------------|-------|
| Ennakkoveroa koskevat tiedot | | | |
| <input type="checkbox"/> Haen muutosta ennakkoveroon sähköisesti (vero.fi/verokortti) | | | |
| Kuluvan tilikauden arvioitu liikevaihto | euroa | Kuluvan tilikauden arvioitu tulos | euroa |
| | | | |