

Janna Oja-Nisula

**Liiketoimintasuunnitelman laatiminen
Koneurakointi A. Oja-Nisulalle**

Opinnäytetyö

Kevät 2013

Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Liiketalouden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: Liiketalouden, yrittäjyyden ja ravitsemisalan yksikkö

Koulutusohjelma: Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä: Janna Oja-Nisula

Työn nimi: Liiketoimintasuunnitelman laatiminen Koneurakointi A. Oja-Nisulalle

Ohjaaja: Erkki Kytönen

Vuosi: 2013 Sivumäärä: 37 Liitteiden lukumäärä: 2

Opinnäytetyön tarkoituksena oli liikesuunnitelman laatiminen juuri toimintansa aloittaneelle Koneurakointi A. Oja-Nisulalle sekä pohtia yksityisen elinkeinonharjoittamiseen liittyviä asioita.

Teoriaosuudessa käytiin läpi liiketoimintasuunnitelman rakenne ja suunnitelmaan kuuluvia osia. Myös yksityisen elinkeinonharjoittajan kirjanpito, tilinpäätös ja verotus kuuluivat teoriaan.

Teorian pohjalta tehtiin Koneurakointi A. Oja-Nisulalle liiketoimintasuunnitelma, joka sisältää liikeidean, toimintasuunnitelman, rahoitussuunnitelman sekä riskianalyyisin. Liiketoimintasuunnitelma noudattaa teorian mallia, lisäksi se sisältää laskelmia.

Opinnäytetyöstä yrittäjä sai liiketoimintasuunnitelman lisäksi kaipaamaansa apua yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa. Yrittäjä aikoo käyttää liiketoimintasuunnitelmaa hyödykseen tulevaisuudessa suunnitellessaan yritystoimintansa kehittämistä. Työn tulosten perusteella yrityksellä on hyvät mahdollisuudet jatkaa toimintaansa ja alkuunpääsyn jälkeen mahdollista myös laajentua.

Avainsanat: liiketoimintasuunnitelma, ammatinharjoittajat

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: Business School

Degree programme: Business and Administration

Author/s: Janna Oja-Nisula

Title of thesis: Business plan for Koneurakointi A. Oja-Nisula

Supervisor(s): Erkki Kytönen

Year: 2013 Number of pages: 37 Number of appendices:2

The aim of this study was to make a business plan for a just established company, Koneurakointi A.Oja-Nisula, and to investigate facts concerning a private enterprises.

Theory section contains a structure of a business plan and different parts of the mentioned plan. Also bookkeeping, financial statement and taxation of private enterprises were included in this theory section.

The actual business for Koneurakointi A. Oja-Nisula, was based on the theory section of the thesis. This Business Plan includes: Business Concept, Business Strategy, Financial Plan and Risk Analysis. The business plan follows the model of the theory and also it comprises calculations.

An entrepreneur did not get only the business plan, but also necessary assistance about the different areas of establishing a new company. The entrepreneur will use this business plan in the future in order to improve his company.

Based on the results the company has possible to continue function and also increase.

Keywords: business plan, self-employed professional

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä.....	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
1 JOHDANTO.....	6
1.1 Taustaa.....	6
1.2 Työn tarkoitus ja rakenne.....	7
2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TEORIA.....	8
2.1 Liiketoimintasuunnitelman perusajatus.....	8
2.2 Liikeidea.....	9
2.2.1 Markkinat.....	10
2.2.2 Tuote- ja palvelusuunnittelu.....	11
2.2.3 Toimintatavat.....	12
2.3 Johto ja organisaatio.....	12
2.4 Liiketoimintamalli.....	13
2.5 Toteuttamissuunnitelma.....	14
2.6 Rahoitussuunnitelma.....	15
2.7 Rahoitus- ja investointisuunnittelu.....	15
2.8 Riskianalyysi.....	19
3 YHTIÖMUOTONA YKSITYINEN ELINKEINONHARJOITTAJA.....	21
3.1 Toiminimi.....	21
3.2 Ammatinharjoittajan kirjanpito.....	22
3.3 Ammatinharjoittajan tilinpäätös.....	23
3.4 Ammatinharjoittajan verotus.....	23
4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....	24
4.1 Toimeksiantajan esittely.....	24
4.2 Tutkimussuunnitelma.....	25
4.3 Liiketoimintasuunnitelma Koneurakointi A. Oja-Nisula.....	26
4.3.1 Tiivistelmä.....	26
4.3.2 Liikeidea.....	26
4.3.3 Johto ja organisaatio.....	29

4.3.4 Liiketoimintamalli ja toteuttamissuunnitelma	29
4.3.5 Rahoitussuunnitelma	30
4.3.6 Riskit	33
4.4 Johtopäätökset.....	33
5 YHTEENVETO.....	35
LÄHTEET	36
LIITTEET.....	37

1 JOHDANTO

1.1 Taustaa

Yrittäjyydellä on suuri merkitys yhteiskunnalle ja kuluttajille. Yritykset työllistävät valtaosan suomalaisista, tuottavat jatkuvasti kuluttajien saataville erilaisia tuotteita ja palveluita sekä tuovat verotuloja niin omista kuin työntekijöidensäkin tuloista valtiolle. Yrittäjän näkökulmasta yrittäjäyys on mahdollisuus työllistää itsensä, saada toimeentulo sekä toteuttaa omia haaveita.

Viime vuosina yritysten määrä on lisääntynyt ja ihmisillä on entistä enemmän uskallusta perustaa oma yritys. Tähän vaikuttaa myös nykyinen tilanne työllisyysmarkkinoilla ja oma yritys on keino työllistää itsensä. Toisaalta taas, yritys täytyy saada menestymään, jotta yritystoiminta on taloudellisesti kannattavaa. Tämän vuoksi yrityksen perustaminen tulee suunnitella huolella.

Omassa suvussani yrittäjäyys on kulkenut jo pitkään, lähinnä kaupan alalla ja maataloudessa. Yrittäjäyys on aina ollut siis osa elämäni ja sen vuoksi hakeuduin myös tämän alan opintojen pariin. Opinnäytetyön aiheen valintaan vaikutti paitsi oma mielenkiinto yrittäjyyttä kohtaan myös pikkuveljeni hiljattain perustaman yrityksen tarve liiketoimintasuunnitelmalle ja yrityksen perustamiseen liittyviin perustietoihin.

Yrityksen perustaminen vaatii paljon asioita ja tulevan yrittäjän täytyy olla selvillä monista asioista; paperiasiat, rahoitus, veroilmoitukset sekä itse alaan liittyvät asiat on hallittava. Tämän vuoksi yrityksen perustaminen on pitkä prosessi ja yrittäjältä vaaditaan tietynlaista luonnetta. Yrittäjällä täytyy olla siis vahva halu tulevaan ammattiinsa, jotta yrittäjäyys olisi palkitsevaa. Tärkeitä yrittäjälle kuuluvia ominaisuuksia ovat halu tehdä töitä, rohkeus ja päättäväisyys aloitteisiin ja oman tiensä kulkemiseen sekä kyky toimia ja päättää asioista itsenäisesti.

1.2 Työn tarkoitus ja rakenne

Tämän opinnäytteen tarkoituksena ensisijaisesti on laatia toimeksiantajalle, eli Koneurakointi A. Oja-Nisulalle, liiketoimintasuunnitelma. Tarkoituksena on toimeksiantajan toiveiden mukaisesti pohtia myös yrityksen yhtiömuodon erityispiirteitä, lähinnä kirjanpitoon ja verotukseen keskittyen.

Luvut kaksi ja kolme pitävät sisällään teoriaosuuden. Ensin keskitytään liiketoimintasuunnitelman teoriaan ja merkitykseen yritykselle. Luku kolme puolestaan sisältää yhtiömuotoon, eli yksityiseen ammatinharjoittamiseen liittyvää teoriaa. Asioita käsitellään kummassakin luvussa yleisesti, mutta pääpaino tulee olemaan toimeksiantajan toivomissa asioissa.

Luku neljä on varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa, joka laaditaan teoriaosuuden pohjalta. Luvussa kuvaillaan myös liiketoimintasuunnitelman tekemisen prosessia. Liiketoimintasuunnitelma on tarkoituksena rakentaa yksilöidyksi, jolloin siinä kiinnitetään huomiota asioihin, jotka ovat yrittäjän mielestä tärkeitä.

Tavoitteena työlle on saada paitsi tuotettua käyttökelpoinen liiketoimintasuunnitelma, myös tutkailla yrityksen mahdollisuuksia pärjätä liike-elämässä sekä miettiä mahdollisia kehityskohteita ja tulevaa laajentumista.

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN TEORIA

Tämä luku on liiketoimintasuunnitelman teoriaa varten. Luvussa pohditaan liiketoimintasuunnitelman merkitystä yritykselle sekä suunnitelman tekemisen vaiheita. Teoriaosuuden avulla varsinaista kohdeyritykselle tehtävää liiketoimintasuunnitelmaa on helpompi lähteä työstämään.

Yrittäjän on tarkoitus käyttää liiketoimintasuunnitelmaa esitellessään toimintaansa tuleville asiakkaille sekä esimerkiksi pankin lainaneuvotteluissa. Tämän vuoksi tässä työssä tullaan varsinaisen liiketoimintasuunnitelman osalta keskittymään erityisesti rahoituksen suunnitteluun sekä omiin tarjottaviin palveluihin. Siksi myös teoriaosuudessa rahoitukseen, markkinointiin ja omien palvelujen esittämiseen keskitytään muita asioita syvemmin.

2.1 Liiketoimintasuunnitelman perusajatus

Kosken & Virtasen (2005,8-9) mukaan liiketoimintasuunnitelmalla tarkoitetaan tulevien asioiden suunnittelua, jossa yrityksen eri osa-alueet suunnitellaan kulkemaan yhtenäisesti. Suunnitelman on oltava sitä tarkempi, mitä isompi yritys on kyseessä. Pienemmille yrityksille, kuten yksityisyrittäjille riittää suurpiirteisempi suunnitelma.

Yritystoiminnan alkuvaiheessa oleva yrittäjä käyttää liiketoimintasuunnitelmaansa yleensä riittävien resurssien, lähinnä rahoituksen, järjestämiseen (Koski & Virtanen 2005, 19–20). Mutta myös muiden tärkeiden asioiden, kuten aikataulun, riskien sekä tavoitteiden, analysointi kuuluu alkuvaiheen liiketoimintasuunnitelmaan. Suunnitelmaa tehdessä on hyvä huomioida, että sen ei tarvitse olla lopullinen, vaan se voi elää koko ajan muutoksien mukana ja sitä on tarkoituskin muokata yrityksen näköiseksi ajan kuluessa.

Hyvä liiketoimintasuunnitelma voidaan tehdä usealla eri tavalla. McKinsey & Company (2000, 48–49) korostavat selkeää kirjoitustapaa sekä tietojen olennaisuutta ja tiiviyyttä. Liiketoimintasuunnitelmassa olevista tiedoista tulee käydä ilmi ainakin

seuraavat asiat: perustaminen, toiminta, yrityksen johto, kustannukset, myynti, kannattavuus sekä kasvumahdollisuudet.

McKinsey & Company (2000, 48–49) kertovat varsinaisia ohjeita kirjoitettuun suunnitelmaan olevan muun muassa riittävä kattavuus yrityksen toiminnasta, selkeä rakenne, ymmärrettävyys sekä lukijaystävällisyys. Liiketoimintasuunnitelmaan ei tarvitse kirjoittaa pituuden toivossa ylimääräisiä asioita, vaan yrityksen toiminnan ja tavoitteiden selkeä ja yksinkertainen kuvaus riittää. Pitkät lauserakenteet ja turhat sivistys sanat vaikeuttavat lukemista, joten tässäkin yksinkertaisuus on parempi ratkaisu.

Liiketoimintasuunnitelma on hyvä aloittaa tiivistelmällä, johon koko suunnitelman perusajatus kootaan lyhyesti ja nopeasti luettavaan muotoon, eli noin 1-2 sivun pituiseksi. Tiivistelmässä jokaisen suunnitelmaan kuuluvan osa-alueen asiat ovat kerrottu parilla lauseella ja sen tarkoituksena on herättää lukijan mielenkiinto varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa kohtaan.

Tiivistelmän lisäksi liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat liikeidea sisältäen markkinoinnin, tuote- ja palvelusuunnittelun sekä toimintatavat, johto, liiketoimintamalli, toteuttamissuunnitelma, rahoitus ja riskit. Nämä osat esitellään seuraavaksi yksitellen.

2.2 Liikeidea

Koko yritystoiminta lähtee siitä, että keksitään liikeidea ja halutaan tuoda se markkinoille. Maallikot yleensä ajattelevat, että liikeidealla tarkoitetaan ajatusta perustaa yritys jollekin toimialalle, eikä käsitettä mietitä sen tarkemmin.

Ilmoniemi, Järvensivu, Kyläkallio, Parantainen & Siikavuo (2009, 52) kertovat liiketoimintasuunnitelman liikeidealla tarkoitettavan kuitenkin liikeidea-käsitteen avaamista tarkemmin. Yksinkertaisesti sillä tarkoitetaan kuvausta miksi yritys on perustettu. Liikeidean tarkoituksena on selvittää mitä ovat yrityksen tarjoamat tuotteet tai palvelut, kenelle ne ovat sekä miten niitä tarjotaan asiakkaille.

Holopaisen (2011) mukaan liikeidea voidaan koostaa kolmesta osa-alueesta, jotka ovat: markkinat, tuotteet/ palvelut ja tapa toimia. Seuraavaksi keskitytään näihin ja niiden sisältämiin asioihin tarkemmin.

2.2.1 Markkinat

Markkinointi ja markkinointisuunnitelma ovat tärkeitä yrityksille, koska jokaisella on tarkoituksena saada oma yritys ja sen tuotteet tai palvelut asiakkaiden valitsemaksi (McKinsey & Company 2000, 67). Markkinointisuunnitelman tarkoituksena on miettiä, että markkinat omalle artikkelille todella ovat olemassa ja kuinka oma idea saadaan sinne. Liiketoimintasuunnitelmaan ei kuitenkaan kirjata koko markkinointisuunnitelmaa, pelkästään tärkeimmät ja oleellisimmat asiat.

Markkinointi tarkoittaa myyjän ja ostajan välistä kanssakäymistä, jossa myyjä yrittää myydä artikkelinsa ostajalle ja saada ostajan tarve tyydytetyksi (Bergström & Leppänen 2007, 9-11). Tavoitteena on sekä ostajan että myyjän tyytyväiseksi tuleminen. Tärkeää on muistaa, että markkinointi ei lopu kauppaan, vaan myyjä yrittää luoda pitkän asiakassuhteen, jotta ostaja pysyisi jatkossakin asiakkaana. Bergström & Leppänen (2007, 9-11) jatkavat, että markkinoin tehtäviä yrityksessä ovat: hyvän tarjooman, eli tuotteiden tai palvelujen valikoima, luominen, tiedotus yrityksestä sekä sen tuotteista ja palveluista, tuotteiden ja palveluiden hankkimisen ja käytön helppous, myönteisen kuvan luominen sekä kiinnostuksen ja ostohalun herättäminen, tuotteiden myyminen kannattavasti sekä asiakassuhteiden ylläpito ja kehittäminen.

Bergströmin ja Leppäsen (2007) mukaan yrittäjä voi kilpailla ja markkinoida tuotetaan monin tavoin: tuotteilla ja tarjoomalla, hinnalla, saatavuudella, markkinointiviestinnällä sekä myynnillä. Nykyaikaisen markkinoinnin tärkein asia on kuitenkin yrityksen tuotteita tai palveluja hankkiva asiakas. Ensimmäinen askel markkinoinnissa on löytää kohderyhmä ja sitä kautta alkaa luoda asiakassuhteita. Asiakshankintaan sopivia keinoja ovat: kohderyhmälle sopivien tuotteiden ja palvelujen tarjoaminen, osuva hinnoittelu, tarjooman saatavuus, asiakaspalvelu sekä nykyisten asiakkaiden kannustaminen uusien asiakkaiden houkuttelemiseen.

Nykyaikaisessa markkinoinnissa seuraava askel on asiakassuhteiden ylläpito ja kehittäminen. Tämä on tärkeää, koska markkinointikustannusten vuoksi on edullisempaa pitää vanhat asiakkaat tyytyväisenä, kun jatkuvasti hankkii uusia asiakkaita. Asiakassuhteita voidaan kehittää ja pitää yllä seuraavin keinoin: ostohyvitykset ja bonukset, tiedotukset uutuuksista, kanta-asiakastarjoukset, kanta-asiakastilaisuudet, yhteistyöyritysten kanssa tehtävät etutarjoukset, asiakaspalaute sekä palautteen nopea käsittely ja vahinkohyvitykset.

Liiketoimintasuunnitelman markkinointiosuuteen kirjataan siis kohderyhmä, jolle omia tuotteita tai palveluja lähdetään markkinoimaan, tavat, joilla markkinointia suoritetaan sekä keinot, joilla asiakkaat pyritään pitämään tyytyväisinä ja pitkäaikaisina. Tärkeää on myös pohtia keinoja, joilla päihitetään kilpailijat ja saadaan oma tuote tai palvelu nostettua heidän vastaavaa paremmin asiakkaiden tietoisuuteen.

2.2.2 Tuote- ja palvelusuunnittelu

Koski & Virtanen (2005, 37) kertovat tuote- ja palvelusuunnitteluun kuuluvan tuotteiden ja palveluiden yksityiskohtainen linjaus. Tuotteiden ja palveluiden ominaisuudet suunnitellaan ja käydään läpi huolellisesti. Tekniset ja toiminnalliset asiat tulee kirjata yksityiskohtaisesti ylös ja niistä tulee selvittää tarkoin miten ne toimivat. Varsinaiseen liiketoimintasuunnitelmaan riittää yksinkertaisempi kuvaus, mutta esimerkiksi rahoittaja voi vaatia tarkempia tietoja, joten ne on hyvä olla mukana liiketoimintasuunnitelman liitteissä.

Iloniemen ym. (2009) mukaan tuote- ja palvelusuunnitteluun kuuluu olennaisesti myös omien artikkeleiden heikkouksien ja vahvuuksien vertailu kilpailijoihin nähdessä sekä hinnoittelun suunnittelu. Liiketoimintasuunnitelman tuote- ja palveluosuudessa on hyvä arvioida omien artikkeleiden kilpailukykyä sekä pyrkiä kehittämään niitä jatkuvasti siten, että ne erottuvat joukosta ja tulevat valituiksi. Sopiva hinnoittelu auttaa, koska asiakkaat pyrkivät valitsemaan parhaan hintalaatusuhteen omaavan tuotteen tai palvelun. Tuote- ja palvelusuunnittelu tähtää siihen, että yritys saa oman artikkelinsa asiakkaille kaupaksi ja sitä kautta tuomaan yritykselle rahaa (McKinsey & Company 2000).

Koski & Virtanen (2005, 64–65.) sanovat hinnoittelun perusteena käytettävän kolmea eri tapaa: kustannusperusteinen katehinnoittelu, kilpailijaperusteinen markkinahinnoittelu tai asiakkaan hyötyyn tai koettuun arvoon perustuva hinnoittelu. Yleisin näistä on kustannusperusteinen katehinnoittelu, jolla tuotetun tuotteen tai palvelun kustannukset saadaan peittoon ja itselle jää haluttu määrä voittoa. Kuitenkaan täysin tämän mukaisesti ei voida toimia, koska tietenkään asiakkaat eivät osta jos hinta on liian korkealla. Täytyy siis pystyä etsimään korkein mahdollinen hinta, jonka asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Toisaalta hinnoittelussa täytyy ottaa huomioon myös kilpailijat ja yrittää erottua markkinoilla parhaalla hinnalla. Hinnoittelu on monimutkainen prosessi, jonka suunnitteluun ja toteutukseen kannattaa käyttää aikaa ja vaivaa, koska sillä on hyvin suuri rooli yrityksen menestymisessä.

2.2.3 Toimintatavat

Menestyksen yksi osatekijä on yrityksen toimintatapa, eli miten tuotteet tai palvelut aikaansaadaan. Palvelujen ja tuotteiden tuottamiseen tarvitaan monia tekijöitä, niin henkisiä, välineellisiä kuin taloudellisiakin. Yrittäjän täytyy pohtia, mitä hänellä itsellään on jo ja mitä täytyy hankkia ulkopuolelta. (Holopainen 2011, 14)

Valmiiksi itsellä oleviin tekijöihin voidaan laskea esimerkiksi omat taidot ja tiedot, olemassa olevat laitteet sekä oma pääoma. Ulkopuolelta hankittuja asioita puolestaan voivat olla henkilöstö, vuokratut tai ostetut laitteet ja tilat sekä ulkopuolinen rahoitus. Liiketoimintasuunnitelman toimintatapa-osioon kirjataan siis suunnitelma siitä miten tuotteet ja palvelut saadaan toimitetuksi asiakkaille sekä ulkopuolisen avun tarve. Toimintatapoja miettiessä täytyy kiinnittää huomiota myös kustannuksiin, eli tarkoitus on saada laadukkaat tuotteet tai palvelut asiakkaiden saataville mahdollisimman itselle edulliseksi tulevalla tavalla.

2.3 Johto ja organisaatio

McKinseyn & Companyn (2000, 59–60) mukaan yrityksen perustamisvaiheessa johtoryhmä on tärkeimmässä osassa ja siksi liiketoimintasuunnitelmassa on tärke-

ää olla tiedot yrityksen johtamisesta ja koko organisaatiosta. Johtoryhmässä on tärkeitä olla erilaisia taitoja ja tietoja omaavia henkilöitä, koska niitä yhdistelemällä päästään tehokkaaseen, nopeaan ja osaavaan lopputulokseen.

Perustamisvaiheessa monipuolisesta osaamisesta on hyötyä useista syistä. Suuresta työmäärästä selviytyy helpommin, koska työtehtävät voidaan jakaa osaamisen perusteella, lisäksi työmäärä vähenee henkilöluvun kasvaessa, eikä yhden poisjäänti myöskään haittaa toimintaa. Lisäksi ulkopuoliset sijoittajat tuovat rahansa loppupeleissä yrityksen takana olevien henkilöiden perusteella.

McKinsey & Company (2000, 88–89) kirjoittavat organisaatiolla tarkoitettavan yrityksen tapaa jaotella henkilöstönsä työtehtävät ja vastualueet. Yritystoiminnalle hyödyllisintä on pitää organisaatorakenne mahdollisimman yksinkertaisena, jolloin vastualueet ovat jokaiselle selvimmät. Tärkeää on kuitenkin, että yrityksellä on yhtenäinen linja ja jokainen henkilöstön jäsen noudattaa samoja toimintatapoja. Organisaation suunnitteluun kuuluu myös mahdolliset rekrytoinnit, henkilöstön koulutukset sekä henkilöstön kannustusjärjestelmät.

Kun kyse on yksityisyrittäjästä, joutuu hän hoitamaan ja vastaamaan yksin yrityksestään – myös johtaminen kuuluu vain itselle (Pyykkö 2011, 47). Yksityisyrittäjän on erityisen tärkeää tehdä oikeita ratkaisuja, jotta aika ja omat voimat riittävät jokaiseen yrityksen pyörykseen vaadittavaan asiaan ja vielä siten, että yritys menestyisi mahdollisimman hyvin. Yksityisyrittäjän täytyy olla myös ”moniosaaja”, joka hallitsee jokaisen osa-alueen liiketoiminnassa. (Pyykkö 2011, 51–52)

Liiketoimintasuunnitelmaan yksityisyrittäjä kirjaa omia taitoja, vahvuuksia ja suunnitelmia johdollisissa asioissa. Myös ratkaisuja ongelmatilanteisiin on hyvä miettiä jo valmiiksi, että niiden osuessa kohdalle tietää miten toimii. Näin liiketoimintasuunnitelmaa lukevat pystytään vakuuttamaan siitä, että yritys on hyvissä ja osavissa käsissä ryhmän puutteesta huolimatta.

2.4 Liiketoimintamalli

Liiketoimintamallilla tarkoitetaan McKinseyn & Companyn (2000, 86) mukaan prosessia, johon kuuluu yrityksen tarjoamien tuotteiden tai palvelujen saattaminen

suunnitteluasteelta asiakkaiden käyttöön. Yleisesti liiketoimintamallin ensimmäisessä vaiheessa on tutkimus ja tuotekehitys, jota seuraa tuotanto, markkinointi ja myynti sekä jakelu. Viimeisenä ovat jälkeensä tapahtuvat huollot ja palvelut. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä yleistä liiketoimintamallia voidaan käyttää perustana, mutta jokaisen yrityksen täytyy kuitenkin miettiä omille toiminnoilleen sopiva malli.

Liiketoimintamallia suunnitellessa pyritään siihen, että kustannukset pysyvät mahdollisimman pieninä ja prosessin eri osat toimivat mahdollisimman hyvin yhteistyössä (Koski & Virtanen 2005, 8). Tarkoituksena on siis suunnitella yhtenäinen prosessi, jossa yritys tuottaa omat tuotteensa tai palvelunsa asiakkaille. Tähän kuuluvat edellä mainitut asiat liiketoimintamallin prosessin eri vaiheista, sekä esimerkiksi suunnitelmat asioista, jotka tehdään itsenäisesti ja asioista jotka ulkoistetaan.

2.5 Toteuttamissuunnitelma

Koski & Virtanen (2007, 96) sanovat toteuttamissuunnitelman tarkoittavan suunniteltujen toimintojen aikataulutusta, välitavoitteita sekä riskien arviointia. Liiketoimintasuunnitelmassa toteuttamissuunnitelman osiossa kerrotaan, miten suunnitellut toiminnot käytännössä saatetaan toimintaan. Myös jokaisen osa-alueen, kuten markkinointia tai kehittämistä, ennen ja jälkeen välttämättä tehtävät toiminnot käyvät ilmi toimintasuunnitelmasta.

Toteuttamissuunnitelman avulla pystytään kartoittamaan tarvittava rahoitus sekä selvittämään mahdolliset eri toimintoihin liittyvät riskit, koska tulevat toiminnot on mietitty etukäteen (McKinsey & Company 2000, 97 – 98). Tämän vuoksi toteuttamissuunnitelman on oltava mahdollisimman realistinen. Toteuttamissuunnitelmassa voidaan käyttää apuna neljää eri sääntöä: tehtävien ryhmittely työkokonaisuuksiksi, asiantuntija-apu, kriittisen polun seuraaminen, eli varaudutaan koko toiminnan mahdolliseen viivästymiseen yhden myöhästyneen toiminnon vuoksi sekä riskien minimointi mahdollisimman aikaisin (McKinsey & Company 2000, 97–98).

Toteuttamissuunnittelu on laaja-alainen osa yritystä ja erilaisia vaihtoehtoja toteutukselle on hyvä miettiä monelta kantilta. Ensimmäinen vastaantuleva asia ei aina ole paras, vaan tässäkin suunnittelu on kaiken a ja o.

2.6 Rahoitussuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman rahoituksen osiossa keskitytään kolmeen perusasiaan: paljonko pääomaa tarvitaan liiketoiminnan käynnistämiseen ja tulevaan menestymiseen, paljonko rahaa tarvitaan päivittäisiin toimintoihin sekä kuinka tarvittavat varat pystytään hankkimaan (McKinsey & Company 2000, 103 – 105). Liiketoimintasuunnitelmaan ei tarvitse kirjata tarkkoja rahoituslaskelmia, koska varsinkin uudella yrityksellä sellaisten laatiminen on lähes mahdotonta. Kuitenkin perusasiat, rahoituksen määrä ja aikataulu, todennäköinen voitto vakiintuneella liiketoiminnalla sekä ennusteiden syyt, tulee liiketoimintasuunnitelmasta löytyä. Myös tarkoin mietittyihin oletuksiin perustuvat kassavirtalaskelma, tuloslaskelma, tase sekä ennusteet lähivuosille tulee löytyä suunnitelmasta.

Suurella osalla yrittäjistä ei itsellä ole varallisuutta riittävästi yritykselle, jolloin tarvitaan rahoitusta joltain muulta taholta. Pääomaa voidaan kartuttaa joko omalla pääomalla (omilla säästöillä, pääomasijoituksilla, muiden yritysten myöntämillä varoilla tai osakeannilla listautumisen yhteydessä) tai vieraalla pääomalla (yksityisiltä saatavat lainat, valtion tuki, kiinnelainat, leasing sekä pankkilainat) (McKinsey & Company 2000, 107).

2.7 Rahoitus- ja investointisuunnittelu

Rahoitussuunnittelu. Kuten aiemmin jo mainittiin, rahoitussuunnittelun tarkoituksena on selvittää yrityksen tarvitsema rahamäärä. Niskasen & Niskasen (2010, 340 – 341) mukaisesti yritykset, joilla toimintaa on ollut jo jonkin aikaa, tekee suunnitelmat edellisten vuosien tulosten sekä tulevien ennusteiden mukaisesti. Toimintansa aloittavat yritykset puolestaan tekevät suunnitelmat pelkästään odotetun tuloksen mukaan.

Rahoitusta yritys tarvitsee Sutisen & Viklundin (2005, 95 – 97) mukaan tasapainottamaan tulojen ja menojen välistä aikaeroa, eli yrityksen tuleva myynti vaatii ensin satsauksia, jotta tuote tai palvelu pystytään saattamaan asiakkaille asti. Rahoitustarvetta määrittelee tulojen ja menojen välinen ero, koska mitä pidempään yritys joutuu odottamaan tuloja, sitä pidempään se joutuu toimia myös ulkopuolisen rahoituksen avulla. Haasteelliseksi rahoitussuunnittelun, eli arvion tarvittavasta rahoituksesta, tekee tulojen arviointi. Menot yritys pystyy ennustamaan melko tarkasti, mutta myynnistä saatavien tulojen määrä on epäselvää. Epäselväksi tulojen määrän tekee epävarmuus myynnistä sekä asiakkaiden maksuajoista.

Yritykset voivat rahoittaa toimintaansa joko tulorahoituksella tai pääomarahoituksella, joka jaetaan omaan ja vieraaseen pääomaan. Tulorahoituksella tarkoitetaan ”normaalia” rahoitusta, eli päivittäisistä tuloista menojen jälkeen jäävää osaa. Tulorahoituksella yritys kattaa investoinnit ja lainojen lyhennykset. (Sutinen & Viklund 2005, 98)

Omalla pääomalla Sutien & Viklund (2005, 99) kertovat tarkoitettavan omistajien yritykseen sijoittamaa rahaa tai mahdollisesta voitosta tuloksessa. Omalla pääomalla ei ole takaisinmaksuvelvollisuutta. Yrityksen tilanne on aina parempi mitä enemmän siihen on sijoitettu omaa pääomaa suhteessa vieraaseen pääomaan ja sen avulla yritys pystyy selviytymään vaikeiden aikojen yli helpommin. Oma pääoma auttaa myös vieraan pääoman hankinnassa, koska se tekee yrityksen pääomarakenteesta ulkopuolisten rahoittajien silmissä maksukykyisemmän.

Velka eli vieras pääoma Sutisen & Viklundin (2005, 103) mukaan yrityksissä voidaan jakaa kahteen osaan: pitkäaikaiseen ja lyhytaikaiseen. Pitkäaikaisilla lainoilla tarkoitetaan yli vuoden takaisinmaksuajan lainoja ja lyhytaikaisilla esimerkiksi ostovelkoja, ennakkomaksuja sekä vekseleitä. Vieraan pääoman ollessa laina, siihen liittyy aina takaisinmaksu korkojen kera. Näin ollen vieras pääoma tulee kalliimmaksi kuin oma pääoma, siksi sitä pitäisi pyrkiä ottamaan vain tilanteissa, joissa sen hyötyosuus on taattu.

Niskasen & Niskasen (2010, 24) mukaan suurin osa suomalaisten yritysten vieraasta pääomasta tulee pankeilta. Pankkilainat ovatkin hyvä ratkaisu yrittäjälle, koska tapauskohtaisen räätälöinnin ansioista asioista, kuten takaisinmaksuajoista,

on helpohkoa päästä yhteisymmärrykseen. Myös maksuvaikeuksien kohdalla pankkien kanssa voi yleensä neuvotella esimerkiksi erien pienentämisestä tai pelkkien korkojen maksamisesta tilanteen paranemiseen asti.

Kavanterä (1992, 19) kirjoittaa, että saadakseen pankkilainaa, täytyy pankin olla vakuuttunut yrityksen kyvystä maksaa se takaisin. Pankki arvioi maksukykyä esimerkiksi yrittäjän sen hetkisen taloudellisen tilanteen mukaan, yrityksen sisältämän riskin sekä rahoituksen sisältämän riskin mukaan. Näitä keinoja pankit käyttävät myös takaisinmaksusuunnitelmien tekemiseen. Pankkilainaa otettaessa sovi- taan pankin kanssa takaisinmaksusuunnitelmasta, koroista, viivästyskoroista sekä erääntymisistä.

Yrityksen rahoituksen suunnittelussa voidaan käyttää hyödyksi erilaisia valmiita laskelmia, joihin sijoitetaan oman yrityksen arviot tuloista ja menoista ja sen pohjalta arvioidaan tulevien vuosien tulosta. Yritystutkimusneuvottelulautakunnalla on tähän tarkoitukseen olemassa erilaisia lomakkeita, joista T2-lomake on tulossuunnitelmaa ja T4-lomake on rahoitussuunnitelmaa varten. Näitä lomakkeiden täyttöä vaaditaan esimerkiksi pankissa lainaneuvotteluissa.

T2-lomakkeen avulla yritys arvioi kannattavuuttaan muutaman tulevan vuoden ajalle, eli onko tuloksen kautta syntyvä rahoitus riittävää toiminnan pyörittämiseen. Mikäli yritys tuottaa tappiota, täytyy toiminta joko lopettaa tai muuttaa sen tuotto- ja kustannusrakennetta. Lomakkeeseen tulee tietoja muun muassa liikevaihdosta, kuluista ja korkokuluista. T4-lomake puolestaan täytetään pitkäntähtäimen budjet- tia suunnitellessa, yleensä kolmelle seuraavalle vuodelle. Lomakkeeseen tulee tietoja rahan lähteistä ja käyttökohteista. T4-lomake täytetään T2-lomakkeen jäl- keen, jolloin osa tiedoista saadaan suoraan siitä.

Investointisuunnittelu. Niskanen & Niskanen (2010, 294–297) kirjoittavat inves- tointien tarkoituksena olevan auttaa yritystä jatkamaan ja parantamaan toimin- taansa. Erilaisia luokittelutapoja investoinneille on useita ja eräs tapa jakaa ne, on rahainvestoinnit ja reaali-investoinnit. Rahainvestoinneilla tarkoitetaan rahan sijoit- tamista yritykseen ja reaali-investoinnit taas ovat tuotannontekijöihin, kuten tiloihin tai laitteisiin, satsaamista. Toinen tapa investointien luokitteluun on niiden jako hyödyllisyyden mukaan:

- 1) korvausinvestoinnit, joilla korvataan vahingoittunutta tai uudistetaan vanhaa käyttöomaisuutta
- 2) korvausinvestoinnit, joiden avulla kustannukset pyritään saamaan alhaisemmiksi
- 3) laajennusinvestoinnit, joilla nykyistä valmistuskapasiteettia pyritään nostamaan
- 4) laajennusinvestoinnit, joilla päästään kiinni uusiin valmistuskohteisiin
- 5) pakolliset investoinnit johtuen esimerkiksi laeista
- 6) tutkimus- ja kehitystyötä koskevat investoinnit

Näiden tapojen lisäksi investoinnit voidaan jakaa vielä esimerkiksi niiden koon (eli taloudellisen satsauksen) mukaan suuriin, keskikokoisiin ja pieniin investointeihin tai teknillisempään kassavirtoihin perustuvan jaottelun mukaan.

Investointiprosessi on yrityskohtainen ja riippuu investointikohteesta, mutta pääpiirteittäin siihen kuulu Niskasen & Niskasen (2010, 299) mukaan kuusi vaihetta:

- 1) tunnistamisvaihe, jossa huomataan tarve investoinnille
- 2) etsintävaihe, jolloin pyritään löytämään parhaat vaihtoehdot
- 3) tiedonhankintavaihe, jolloin vaihtoehdoista pyritään saamaan mahdollisimman paljon (tuottoon liittyvää) tietoa
- 4) valintavaihe, jolloin vaihtoehdoista valitaan hinta-laatu – suhteelltaan paras
- 5) rahoitusvaihe, jolloin päätetään rahoitetaanko investointi tulo- vai pääomarahoituksella
- 6) projektin toteutus ja valvonta, jolloin investointi tehdään konkreettisesti. Tähän kuuluu myös seuranta, eli investoinnin tuottoa vertaillaan suunniteltuun budjettiin.

Tehtyjen investointien kannattavuutta laskiessa huomioon on otettava monia asioita, kuten investoinnista saatavat suorat tulot, siitä aiheutuvat menot (hankintameno sekä käyttökustannukset), sen taloudellinen pitoaika, laskentakorkokanta, jäännösarvo sekä nettotuotto (Sutinen & Viklund 2005, 219). Näitä ei kuitenkaan voi tietää etukäteen ja siksi investointisuunnittelu perustuukin aina oletukseen tulevasta. Tämä aiheuttaa puolestaan sen, että yritykselle investoinnit ovat aina riskejä.

Investointien kannattavuuteen voidaan käyttää Sutisen & Viklundin (2005, 220 – 225) mukaan erilaisia laskentatapoja. Yksi tapa on takaisinmaksuajan selvittäminen, jolloin lasketaan investointiin satsatun rahamäärän takaisinsaantiaika. Toinen tapa on annuiteettimenelmä, jossa investointi jaetaan sen pitoajalle yhtä suuriin osiin, joita verrataan sen vuotuisen nettotuottoon. Kolmas tapa selvittää investoinnin kannattavuutta käyttää nykyarvomenetelmää, jossa nettotuotot muutetaan investointimenon kanssa vastaaviksi.

2.8 Riskianalyysi

Yritystoimintaan liittyy aina riskejä, varsinkin perustamisvaiheessa. Liiketoimintasuunnitelmaan ne tulevat siksi, että suunnitelmaa lukevat tahot huomaavat, että myös riskejä on mietitty ja niihin on varauduttu.

Riskianalyysia tehdessä pohditaan yrityksen herkkyyttä ongelmille sekä pohditaan onko tulevassa toiminnassa jo valmiiksi olemassa ongelmakohtia. Ulkopuolisten riskien arviointi kuuluu myös oleellisesti riskianalyysiin. Liiketoiminnassa riskit voidaan jaotella liiketoiminta-, rahoitus-, likviditeetti-, markkina-, teknologia-, inflaatio- ja korkoriskeihin. Oman yrityksen riskikartoitusta voidaan lähteä pohtimaan esimerkiksi SWOT-analyysin uhkien ja heikkouksien pohjalta (Koski & Virtanen 2005, 98).

Riskienhallinnassa tärkeää on, että riskit tunnistetaan ajoissa, toimitaan jos jotain huomataan sekä se, että niitä pohditaan muulloinkin kuin vain alkuvaiheessa. Apuna riskienhallinnassa voidaan käyttää herkkyyksianalyysia, jossa arvioidaan erilaisten riskien vaikutusta yrityksen toimintaan. Monesti mahdollisen riskin suuruut-

ta arvioidaan ”mitä jos”- pohdinnalla, eli pohditaan pahinta, todennäköisintä sekä parasta vaihtoehtoa.

Oman yrityksen riskejä mietittäessä kannattaa niitä pohtia tarpeeksi laajalla skaalalla ja monesta eri näkökulmasta. Ei pelkästään siis omaa toimintaa uhkaavia tekijöitä, vaan ottaa huomioon esimerkiksi koko toimialaa, yrittäjyyttä tai yrittäjää koskevat riskit. Toisaalta taas riskianalyysia ei kannata tehdä liian pessimistisellä asenteella, koska silloin yrittäjyys ei ole kannattavaa. Liiketoimintaan liittyy aina riskejä ja se on menestystä halutessa hyväksyttävä.

Yksi keino hallita riskejä on erilaiset vakuutukset, joiden tarkoituksena on suojella yritystä mahdollisilta sattumanvaraisesti tapahtuvilta vahingoilta. Yritystoimintaan liittyy sekä pakollisia että vapaaehtoisia vakuutuksia. Pakollisia vakuutuksia Sutinen & Viklund (2005, 148) kertovat olevan lähinnä yrittäjän ja työntekijöiden eläkevakuutukset, joiden voimassaolo alkaa heti hakemusten täyttämisen jälkeen. Vapaaehtoisia vakuutuksia puolestaan ovat esimerkiksi kiinteistöihin tai laitteisiin kohdistuvat vakuutukset, jotka astuvat voimaan vakuutusyhtiön ne hyväksytyä. Vapaaehtoisia vakuutuksia yrittäjä saa ottaa haluamilleen kohteille, kuitenkin niitä otettaessa on vakuutusmäärän kanssa oltava tarkkana. Ali- ja ylivakuuttamisessa tappio jää yrittäjän maksettavaksi ja yleensä vakuutusmääräksi suositellaan jälleenhankinta-arvoa (Sutinen & Viklund 2005, 148 – 149).

3 YHTIÖMUOTONA YKSITYINEN ELINKEINONHARJOITTAJA

Tässä luvussa käydään lyhyesti läpi yksityinen elinkeinonharjoittaja yhtiömuotona, koska työn toimeksiantaja pyysi apua liiketoimintasuunnitelman ohella myös yritystoiminnan perusteisiin, kuten verotusta ja kirjanpitoa koskeviin asioihin. Lisäksi vakuutuksiin liittyviä asioita on sisällytetty tähän, koska Toimeksiantaja työskentelee yksityisenä elinkeinonharjoittajana, tarkemmin sanottuna ammatinharjoittajana, joten luvussa keskitytään näkökulmaan ammatinharjoittajan kannalta.

Ammatinharjoittajalla on hieman erilaisia ”vapauksia” verrattuna muihin yritysmuotoihin, koskien muun muassa juuri kirjanpitoa ja verotusta. Kirjanpitolautakunnan mukaan ammatinharjoittaja eroaa liikkeenharjoittajasta vain pienemmällä organisaatiolla ja vähäisemmillä tuotantovälineillä (Salin 2008, 10).

3.1 Toiminimi

Toiminimi Ilmonimen ym. (2009, 66) mukaan tarkoittaa yksityistä elinkeinonharjoittajaa, joka harjoittaa toimintaansa joko ammatin- tai elinkeinonharjoittajana. Yrityksen nimi tulee koostua pelkästään yrittäjän nimestä, eikä yrityksellä ole myöskään minkäänlaista johtoryhmää. Yrittäjä vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan yrityksen varoista, eli hän on vapaa nostamaan varoja omaan käyttöönsä, mutta toisaalta myös vastaa veloista. Tämä yhtiömuoto on pienille yrityksille hyvä valinta.

Koneurakointi A. Oja-Nisulan yrittäjä valitsi yhtiömuodoksi yksityisen elinkeinonharjoittamisen ja hän toimii ammatinharjoittajana. Valinta yhtiömuodoksi oli selviö, koska yrityksen toiminta on niin vähäistä, yrittäjä työskentelee yksin yrityksessään eikä yrityksessä ole kiinni suuria rahamääriä. Lisäksi perustaminen ei vaadi erityisiä toimenpiteitä, pelkkä ilmoitus yrityksen perustamisesta Verohallinnolle ja kaupparekisteriin riittävät.

3.2 Ammatinharjoittajan kirjanpito

Hirvonen & Nikula (2008, 17 – 18) sanovat jokaiseen ammattimaista liiketoimintaa, joko voittoa tavoitteleva tai omaa toimintaansa pelkästään ylläpitävä, harjoittavan yrityksen olevan kirjanpitovelvollinen. Kirjanpitovelvollisuus on lakisääteistä, joka antaa tietoa yrityksen taloudellisesta tilasta paitsi omistajalle myös muille sidosryhmille. Kirjanpidon perusteella määräytyvät esimerkiksi maksettavat verot. Kirjanpidon avulla yrityksessä myös seurataan liiketoiminnan perustaa, eli aiheutuneet kustannukset kuitataan saatujen tuottojen avulla. Yrityksen johto saa jatkuvasti informaatiota kirjanpidosta ja pystyy sen kautta tekemään päätöksiä, esimerkiksi lisärahoituksen tarpeesta tai toiminnan laajentamisen mahdollisuuksista.

Ammatinharjoittajan kirjanpitoon Salinin (2009, 10 – 12) merkitään vain ammatti-toimintaan liittyvät asiat, eli yksityistalouteen kuuluvia asioita ei kirjata. Kirjanpito-velvollisuus alkaa samaan aikaan toiminnan aloittamisen kanssa. Ammatinharjoittaja saa valita tekeekö kirjanpidon yhdenkertaisena vai kahdenkertaisena ja koska työni kohdeyritys tekee kirjanpitonsa yhdenkertaisena, tarkastellaan tässä asioita siitä näkökulmasta.

Salin (2009, 11 – 13) jatkaa normaalin tilikauden pituuden olevan 12 kuukautta, mutta liiketoiminnan aloitus- tai lopetusvaiheessa tilikauden pituutta voi muuttaa pidemmäksi tai lyhemmäksi. Ensimmäinen tilikausi alkaa liiketoiminnan aloituspäivänä ja yhdenkertaista kirjanpitoa pitävällä ammatinharjoittajalla päättyy kalenterivuoden mukaisesti. Ammatinharjoittaja saa valita myös pitääkö suorite- vai maksuperusteista kirjanpitoa, eli kirjataanko menot ja tulot tavarain tai palvelun vastaanoton ja luovutuksen mukaisesti vai vasta maksuvaiheessa. Ammatinharjoittaja saa hoitaa maksuperusteisesti myös arvolisäveronsa sekä tilinpäätöksensä. Jos ammatinharjoittaja on pitänyt yhdenkertaista maksuperusteista kirjanpitoa ja laatinut tuloslaskelman tuloslaskelmakaavan mukaisesti, hyväksytään maksuperusteisuus myös verotuksessa.

Koneurakointi A. Oja-Nisula on aloittanut toimintansa 6.11.2012, jolloin alkoi myös sen ensimmäinen tilikausi. Yrittäjä päätti, että alkuvaiheen toiminnan ollessa niin vähäistä, ensimmäinen tilikausi on pitempi ja kestää 31.12.2013 saakka. Samasta syystä kirjanpito tehdään yhdenkertaisena ja maksuperusteisena.

3.3 Ammatinharjoittajan tilinpäätös

Salinin (2009, 108 – 109) mukaan yhdenkertaista kirjanpitoa pitävän ammatinharjoittajan tilinpäätös laaditaan Kirjanpitolain mukaisesti kahden kuukauden kuluttua tilikauden päättymisestä. Tilinpäätös sisältää tuloslaskelman ja mahdolliset liitetiedot. Varsinaista tasetta ei tarvitse, mutta luettelot ammattia varten hankitusta vaihto-omaisuudesta ja pysyvistä vastaavista sekä ammatista johtuneista saamisista ja veloista sekä varauksista on liitettävä tilinpäätökseen. Tilintarkastajaa ei tarvita.

3.4 Ammatinharjoittajan verotus

Leppiniemi & Walden (2010, 150) kertovat että, ammatinharjoittajan veronalainen tulo verotetaan yrittäjän tulona ja mahdollisuus verovähennyksiin on pienempi kuin oikeushenkilöllä. Veronalainen voitto lasketaan elinkeinoverolain mukaisesti. Yrityksestä saatu tulo jaetaan ansiotuloksi ja pääomatuloksi, pääomatuloksi lasketaan 20 % (yrittäjän vaatiessa myös 10 % tai 0 %) edellisen vuoden nettovarallisuudesta (elinkeinotoimintaan kuuluvista varoista vähennetään velat) ja loppuosuus on ansiotuloa. Pääomatulon verokanta on 30 % ja 50 000€:n ylittävästä osuudesta 32 %. Mikäli yritystoiminta on aloitettu kesken verovuoden, lasketaan pääomatulon osuus sen hetkisestä nettovarallisuudesta.

Arvonlisävero on valtiolle maksettava kulutusvero, jonka myyjä lisää hintaan ja tilittää valtiolle. Arvonlisäveroa maksetaan aina tavaran tai palvelun myynnin yhteydessä ja jokainen liiketoimintaa harjoittava (tavaroiden tai palvelujen myyntiä tai vuokrausta) on arvonlisävelvollinen. Arvonlisävero maksetaan vain kerran, eli myyjä saa vähentää veron liiketoimintaansa varten toiselta arvonlisävelvolliselta ostetuista tavaroista tai palveluista. Arvonlisäverovelvollista toimintaa harjoittavan yrityksen on rekisteröidyttävä arvonlisäverovelvollisten rekisteriin ja ilmoitettava kausi-ilmoituksella tiedot arvonlisäveroistaan sekä maksettava myyntiensä mukainen (kuukauden myynneistä vähennetään vähennyskelpoiset ostot) arvonlisävero verotilille.

4 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Tässä luvussa laaditaan käyttökelpoinen liiketoimintasuunnitelma kohdeyritykselle. Luvussa esitellään ensin tarkemmin työn kohdeyritys ja kerrotaan tulevan tutkimuksen suunnitteluvaiheesta ja käytetyistä tutkimustavoista. Lopussa esitellään valmis liiketoimintasuunnitelma.

4.1 Toimeksiantajan esittely

Kohdeyrityksenä työssäni on siis marraskuussa 2012 perustettu Koneurakointi A. Oja-Nisula. Kyseessä on traktoriurakointiyritys, jossa veljeni työskentelee yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Yrityksessä työskentelee omistaja yksin ammatinharjoittajana ja aluksi hän työskentelee isältämme lainatulla traktorilla. Lainatraktorilla työskentely mahdollistaa sen, ettei heti alkuun ole tarvinnut ottaa lainaa. Kuitenkin oman traktorin hankkiminen on ajankohtaista, koska se mahdollistaisi toimenkuvan laajentumisen ja esimerkiksi ”keikkatyöt” ulkopaikkakunnilla.

Yrittäjän tarjoamat palvelut tulevat vaihtelevaan vuodenaikojen mukaan. Kesäisin on tarkoituksena työskennellä turvesoilla, jonka suhteen Kauhajoki onkin hyvä paikka, koska siellä ja lähikunnissa turvesoita on todella paljon. Talvisin lumenauraus yksityisille henkilöille ja kaupungille tulee olemaan pääasiassa. Keväällä ja syksyllä taas maatalojen kylvö – ja sadonkorjuutyöt kuuluvat tarjottaviin palveluihin. Tällä hetkellä myös aliurakointi toiselle koneurakoitsijalle kuuluu toimenkuvaan. Mahdollisuuksien myötä myös kaikenlaisia muita töitä on tarkoituksena ottaa vastaan.

Idea oman yrityksen perustamiseen on ollut yrittäjän mielessä jo pitkään. Minkäänlaista alaan liittyvää koulutusta ei yrittäjällä ole taustalla, mutta työkokemusta on kertynyt noin kymmenen vuoden ajan ulkopuoliselta työnantajalta turvesuoilta ja lumenaurauksesta. Myös pienestä pitäen tehty vanhempien maatilalla työskentely on kerryttänyt tietoja ja taitoja, joista on hyötyä omassa yrityksessä niin yrittäjänä olemisesta kuin itse toimialastakin.

Työskennellessä toisten alaisuudessa yrittäjä on nähnyt alaa ja tietää, että tällainen yrittäjyys vaatii kovaa työtä ja oikeanlaista asennetta. On oltava valmis tekemään paljon töitä – myös ”normaalina vapaa-aikana”. Lisäksi toiminta on aloitettava kärsivällisesti, eli suuria urakoita ei välttämättä tule heti. Toisaalta yrittäjällä on paljon jo valmiita olevia kontakteja, joita on syntynyt ulkopuoliselle tehtyjen töiden avulla. Olemassa olevien kontaktien avulla yrittäjän on helpompi ottaa yhteyttä työnantajiin, koska hänet ja työtavat tunnetaan jo valmiiksi.

4.2 Tutkimussuunnitelma

Tulevaa liiketoimintasuunnitelmaa lähdetään laatimaan teoriaosuuden tietojen perusteella. Niitä tietoja käyttäen ja soveltaen laaditaan varsinainen liiketoimintasuunnitelma. Tarkoituksena on yhdessä yrittäjän kanssa pohtia asioita yrittäjän omasta näkökulmasta ja saada suunnitelmaan kaikki hänen mielestään tärkeät asiat. Yrittäjän mukanaolo suunnitelman tekemisessä on tärkeää, koska hän itse tietää parhaiten yrityksensä tarpeet ja tavoitteet.

Varsinaisen liiketoimintasuunnitelman tekeminen tullaan aloittamaan kertomalla ja esittelemällä yrittäjälle teoriaosuudessa ilmennyt liiketoimintasuunnitelman normaali rakenne ja sisältö. Tämän jälkeen haastattelen yrittäjää ja kerään sillä tavoin perustietoja yrityksestä sekä hänen liiketoimintasuunnitelmalta hakemistaan asioista.

Laadimme yhteistyössä myös realistisen rahoitussuunnitelman perustuen yrittäjän arvoihin tulevista menoista ja tuloista. Rahoitussuunnitelmaa tehdessä myös palvelut tullaan hinnoittelemaan alustavasti.

Valmiin liiketoimintasuunnitelman on tarkoitus tulla noudattamaan teorian mukaista ”kaavaa”. Painotus on kuitenkin yksilöity yrittäjän näkökulmasta ja siksi jotkin asiat siinä tulevat olemaan erilaisia ja joitakin tämän yrityksen kannalta tarpeettomia osa-alueita on jätetty kokonaan pois.

4.3 Liiketoimintasuunnitelma Koneurakointi A. Oja-Nisula

4.3.1 Tiivistelmä

Koneurakointi A. Oja-Nisulan liikeideana on tehdä erilaisia urakointitöitä omalla traktorilla. Tarkoituksena on aluksi työskennellä kulujen peittoon saamiseksi ja hiljalleen alkaa laajentaa toimintaa. Yrittäjä työskentelee yksityisenä ammatinharjoittajana yrityksen ainoana työntekijänä.

Tällä hetkellä alalla on suuri tarve osaaville työntekijöille, koska erilaisia maansiirtoa vaativia rakennusurakoita ja tietyömaita on alueella paljon tekeillä. Lisäksi esimerkiksi Kauhajoen kaupungilla lumenauraukset hoitavat pääsääntöiset vastaavat yrittäjät. Urakoiden monipuolisuuden vuoksi töitä riittää ympärivuotisesti.

Yrittäjä on alalla muiden alaisuudessa samalla alalla työskennellessään huomannut liiketoimintamahdollisuuden. Alalla kaivataan monipuolisia urakointiammattilaisia. Omilla, valmiilla suhteilla yrittäjä hankkii ja kasvattaa asiakaskuntaa, lisäksi tarkoituksena on markkinoida yritystä erilaisin keinoin.

Riskien minimoimiseksi ensimmäisinä vuosina ei tehdä traktorin oston lisäksi muita suuria investointeja. Mahdollisia riskejä pyritään ennakoimaan mahdollisimman tarkasti ja niihin puututaan heti, jos niitä havaitaan. Tällä tavoin turvataan yrityksen taloudellinen tilanne.

4.3.2 Liikeidea

Koneurakointi A. Oja-Nisulan liikeideana on tehdä erilaisia urakointitöitä traktorilla. Idea syntyi, kun yrittäjä työskenteli toisen yrittäjän alaisuudessa palkkatyössä ja huomasi, että alalla on tarvetta osaaville yrittäjille.

Suunnitelmiin kuuluu työskennellä vuodenaikojen mukaisesti erilaisissa töissä. Kesällä tarkoituksena on toimia turvesoilla, eli tehdä tarjous turveyrittäjälle turve-nevojen hoitamisesta. Talvisin tarkoituksena on tehdä pääasiassa lumenaurautöitä sekä kaupungille, että yksityisille ihmisille. Lumenaurasta suoritetaan sekä

omilla urakoilla että aliurakointina jo sopimuksen omaaville urakoitsijoille. Keväällä ja syksyllä maatalojen kylvötyöt tulevat mukaan, koska monella maanviljelijällä on maata ja töitä enemmän mihin omat rahkeet riittää. Kysyntää urakoinnille tulee silloin esimerkiksi kylvö- ja lietteenajotöissä. Suunnitelmissa olisi laajentaa toimialuetta myös ulkopaikkakunnille muun muassa maansiirto- ja tietöihin.

Urakkasopimuksia ei tällä alalla pysty juurikaan tekemään ellei ole omaa konetta, jolla työt hoidetaan. Sen vuoksi ensimmäinen investointi tuleekin olemaan oma traktori. Tällä hetkellä yrittäjä työskentelee lainatulla traktorilla, mutta tarkoituksena on hankkia oma mahdollisimman pian, jotta mahdolliset työtehtävät eivät kariutuisi oman traktorin puutteen vuoksi.

Markkinat alalla ovat laajahkot ja tulevat säilymään tulevaisuudessakin, koska työt ovat sellaisia että niitä ei juuri pysty hoitamaan muulla tavoin. Kauhajoki ja lähikunnat ovat koneurakoinnille hyviä paikkoja, koska pinta-alallisesti isoilla paikkakunnilla aurattavaa pinta-alaa, turvesoita ja maatiloja riittää. Tällä hetkellä myös esimerkiksi Vaasan seudulla on käynnissä suuria rakennustyömaita ja tietöitä, joissa alan taitajista on pulaa.

Kilpailijoista alalla on helpoin erottua ammattitaidolla ja valmiudella ottaa kaikenlaisia töitä vastaan. Monet toimeksiantajat edellyttävät sopimuksia tehdessään urakoitsijalta muitakin taitoja kuin traktorilla ajamisen, eli esimerkiksi turvesoilla täytyy hallita monenlaisia koneita ja tietää myös niiden huoltamisesta. Yrittäjän täytyy olla valmis työskentelemään pitkiä päiviä ja eri vuorokaudenaikoina.

Tavoitteena on saada hankittua laaja asiakaspiiri ja työllistyä ympärivuotisesti. Asiakkaiden hankkimiseen käytettävät keinot ovat muun muassa markkinointi lehdistä, urheilutoiminnan sponsorointi (vastikkeena mainokset peliasuissa ja kuulutukset otteluissa), ”puskaradio” sekä urakkasopimusten tarjoaminen suoraan toimeksiantajille. Pitkätähtäimen suunnitelmissa on pääoman kartuttua laajentaa toimintaa ja hankkia lisää koneita, mahdollisesti palkata myös työntekijöitä.

SWOT-analyysi yrityksen ja liikeidean heikkouksia, vahvuuksia, uhkia ja mahdollisuuksia kuvaamaan.

<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> -tuore yrittäjä -kokemattomuus - raskas ala (työtunnit suuria) 	<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> - kokemus alalta (tiedot ja taidot) - valmiit kontaktit - hyvät ominaisuudet yrittäjäksi - tukiverkosto (lainatraktori, korjausapu..)
<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> -paikkakunnalla useita saman toimialan yrityksiä - asiakkaita ei tule - rahoitus - konerikot 	<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> -kehitettävät palvelut - yrityksen kasvumahdollisuudet -palvelujen tarve kasvaa - mahdollisuus vaikuttaa omiin työtehtäviin - kysyntä pysyvää

SWOT-analyysin avulla yritykseen liittyvät sisäiset ja ulkoiset hyvät ja huonot puolet on helppo hahmottaa. Koneurakointi A. Oja-Nisulalla heikkoudet pitävät sisälleen lähinnä yrittäjään itseensä liittyviä asioita: tuoreelle ja kokemattomalle yrittäjälle yrityksenpyörittäminen on täysin uusi asia, eikä yrityksen nimi ole vielä kaikkien saatavilla. Lisäksi kyseessä on ala, jolla työtunnit saattavat nousta todella suuriksi ja tehdä työstä siten raskaan.

Vahvuuksina puolestaan voidaan pitää pitkää kokemusta alalta, jolloin vaadittavaa tietämystä ja taitoa on karttunut jo paljon. Kokemuksen myötä on syntynyt myös kontakteja mahdollisiin tuleviin ”omiin” asiakkaisiin sekä valmiutta yrittäjänä toimimiseen. Tärkeä osa vahvuuksia on ympärillä toimiva tukiverkosto, jolta on mahdollista saada niin lainavälineistöä kuin apuja huoltotoimiinkin.

Koneurakointi A. Oja-Nisulan suurimpia uhkia ovat paikkakunnalla jo valmiiksi samalla alalla työskentelevät yritykset ja urakoijat, riittävän rahoituksen saaminen alkuun pääsemiseksi, asiakkaiden puuttuminen tai vähyys ja mahdolliset toimintaa hidastavat tai estävät konerikot.

Mahdollisuudet puolestaan ovat yrityksen toiminnan laajenemiseen ja kehittämiseen sekä alan säilyvyyteen ja markkinoiden laajenemiseen liittyviä.

4.3.3 Johto ja organisaatio

Yrityksessä työskentelee perustaja yksin. Toimialalta yrittäjällä on kokemusta noin kymmenen vuoden ajalta. Turvesoilla yrittäjä on työskennellyt kesäisin tehden kaikkia siellä tehtäviä töitä konehuolloista ajotöihin ja viimeisen kolmen vuoden aikana hän on ollut myös lumenaurastöissä. Yrittäjän kotona on maatila ja maanviljelystä, joten sitä kautta on tullut tutuksi niin maatalan työt kuin itse yrittäjän työ sekä yrittäjältä vaadittavat ominaisuudet.

Yrityksen pyörittämiseen vaadittavat paperiasiat, kuten kirjanpito, perustamisilmoitukset ja lakiasiat ovat yrittäjälle vieraita, mutta perheen keskuudesta löytyy henkilöitä, jotka osaavat auttaa näissä asioissa. Perhepiiristä yrittäjälle on luvassa muutenkin tukea, alkuun traktori on lainassa isältä ja esimerkiksi koneiden huollossa ja korjauksissa veljet avustavat.

4.3.4 Liiketoimintamalli ja toteuttamissuunnitelma

Koneurakointi A. Oja-Nisulalla on tarkoituksena työskennellä tehtyjen sopimuksien mukaisesti, eli ensin neuvotellaan tulevasta urakasta ja yhteisymmärrykseen toimeksiantajan kanssa päästyä, tehdään urakasta kirjallinen sopimus. Urakkaneuvotteluissa käydään läpi se mitä toimeksiantaja odottaa urakoitsijalta ja miten urakoitsija pystyy vastaamaan siihen. Käytännössä tämä tarkoittaa varsinaisen toimenkuvan ja aikataulujen läpikäymistä sekä urakasta maksettavan korvauksen määrää. Urakoista pyritään sopimaan siten, että yrittäjä jäisi niistä mahdollisimman paljon voitolle. Eli täytyy miettiä kannattaako ottaa lähempää ”huonompi” urakka

vai kauempaa hyvähintaisempi urakka, koska matkakuluihin (traktorin polttoainekuluihin) menee kuitenkin paljon rahaa. Nämä asiat kuitenkin päätetään aina tapauskohtaisesti.

Osa urakoista pystytään sopimaan täysin ennakkoon, eli esimerkiksi maansiirtoissa sovitaan tietyn alueen tyhjentämisestä tai kylvötoissa jonkin pellon ajamisesta tiettyä aikana. Kuitenkin esimerkiksi lumenaurauksessa töitä tehdään silloin, kun lunta sataa ja niitä tehdään niin kauan, että alue on aurattu.

Urakoita sopiessa täytyy miettiä siis omia resursseja. Töitä ei voi ottaa kerralla liikaa, jotta pystyy hoitamaan kaikki sovitut työt. Sopimuksia tehdessä täytyy ottaa huomioon myös se, että onko työt mahdollista tehdä omilla jo olemassa olevilla koneilla. Joskus nimittäin joihinkin töihin voi olla tarpeellista esimerkiksi vuokrata jokin apuväline tai palkata apumiehiä. Tärkeää on ottaa huomioon lisäksi mahdolliset viivästymiset, jotka tällä alalla usein tapahtuvien konerikkojen vuoksi ovat yleisiä. Ne eivät kuitenkaan tuota ongelmia jos seurauksia on mietitty jo etukäteen. Esimerkiksi Koneurakointi A. Oja-Nisulalla on mahdollista traktorin tai muiden koneiden hajoamisen yhteydessä lainata perheen piiristä varakoneita ja siten saada sovitut työt hoidetuksi ajallaan.

4.3.5 Rahoitussuunnitelma

Koneurakointi A. Oja-Nisulan rahoitussuunnitelma perustuu arvioihin tuloista ja menoista. Urakoinneista saatavat palkkiot sovitaan tapauskohtaisesti, mutta pääsääntöisesti yrittäjä noudattaa niissä tiettyä minimipalkkiota. Suunnitelmat on tehty keskiarvon mukaisesti, koska tällä alalla esimerkiksi säällä (lumenauraus ja kylvötyöt) on hyvin suuri merkitys tienestehin. Laskelmat ovat hyvinkin suurpiirteisiä, koska neuvottelut tulevista urakoista on vielä kesken. Laskelmat on lisäksi tehty vain ensimmäiselle vuodelle, koska lähivuosina ei niihin ole odotettavissa suuria muutoksia, poikkeuksena ensimmäisenä vuotena haettu pankkilaina. Lisäksi ensimmäisinä vuosina tarkoituksena on saada vain kulut peittoon ja vasta tulevaisuudessa alkaa kerryttää voittoa sekä laajentaa toimintaa. Tulevaisuuden toiminnan ja rahoituksen suunnittelua varten täytetyt T2- ja T4-lomakkeet löytyvät työnlopusta liitteinä.

Tulot. Lumenauruksesta yrittäjä tienaa talven aikana 5 000€, joka perustuu tuntihintaan 50€/h. Mahdollista on yksityisaurauksilla vielä nostaa määrää. Tulevan kesän turvesuon hoidosta tehty tarjous sisältää sekä tehtyihin tunteihin perustuvan tuntihinnan että turpeen nostosta saadun kuutiohinnan. Tuntipalkkio on 80€/h ja kuutiohintana 0,85€/m³, jolloin koko sopimuksen arvoksi tulee noin 50 000€. Muista töistä, kuten maansiirrosta ja kylvöistä, on ensimmäisen vuoden aikana tiedossa 5 000€. Rahoituslähteeksi haetaan pankkilainaa, jota tarvitaan 55 000€.

Menot. Suurin menoerä tulee olemaan polttoainekustannukset, jotka ovat suunnilleen 25€/h eli 25 000€ vuodessa. Muita kustannuksia ovat vakuutukset eli 3 500€/vuosi, koneiden huolto- ja korjaustyöt 5 000€ sekä markkinointi- ja toimistokustannukset yhteensä 1 000€. Ensimmäisenä vuotena investointeihin, eli omaan traktoriin menee 45 000€. Alustavan suunnitelman mukaan lainaa on tarkoituksena maksaa takaisin 700€/kuukaudessa, eli 8 400€ vuodessa. Muita mahdollisia investointeja, kuten lumiauran hankkimista, katsotaan tarpeiden ja rahatilanteen mukaan.

Rahoitussuunnitelma.

Rahoitus	<p><u>Pääoman tarve:</u></p> <p>koneet 45 000€ aloitusvaiheen muut kulut (polttoaine, vakuutukset, ym.) 10 000€ yht. 55 000€</p> <p><u>Rahoitussuunnitelma:</u></p> <p>pankkilaina 55 000€</p> <p><u>Kannattavuuslaskelma:</u></p> <p>Tavoitetulos: 0€ Lyhennykset lainasta: 8 400€ =Käyttökattotarve: 8 400€</p> <p>Toiminnan kiinteät kulut: vakuutukset: 3 500€ markkinointi, toimistotyöt, ym.: 1 000€ = Myyntikatetarve: 12 900€</p> <p>Toiminnan muuttuvat kulut: ostot (polttoaine ja huoltotyöt): 30 000€ = Liikevaihto: 42 900€ + ALV (24 %): 10 296€</p> <p>Yhteensä: 53 196€</p> <p><u>Myynti:</u></p> <p>Lumenaoraus: 5 000€ Turvesuo: 50 000€ Muut urakat: 5 000€</p> <p>Yhteensä: 60 000€</p>
----------	---

4.3.6 Riskit

Koneurakointi A. Oja-Nisulan toimintaan liittyy monenlaisia riskejä, joista osa on yritystoimintaan ja osa puolestaan yrittäjään itseensä liittyviä. Liikeidean kuvailussa mukana olevaa swot- analyysia voidaan käyttää hyväksi arvioitaessa todennäköisimpiä riskejä.

Suurimpia riskejä ovat asiakkaiden vähyys, yrittäjän kokemattomuus, kilpailijat ja suuret konerikot. Kuitenkaan nämä riskit eivät ole ylitsepääsemättömiä, kun niihin varautuu ennalta. Toimenpiteinä näihin ovat riittävän asiakaskunnan hankkiminen sekä suhteiden luonti, asiantuntija-avun hankkiminen tarvittaessa, ammattimainen työskentely, jolloin tullaan asiakkaan valitsemaksi kilpailutilanteessa sekä koneiden asiallinen huolto ja toimivuuden seuranta.

Alkuvaiheessa useimmat riskit liittyvät yrityksen taloudelliseen kannattavuuteen. Tähän voi kuitenkin vaikuttaa tekemällä huolellisesti harkittuja päätöksiä, kuten miettimällä mahdollisia investointeja huolellisesti sekä tietenkin ottamalla vastaan mahdollisimman paljon tarjottuja töitä.

Vahinkotapauksia ajatellen yrittäjä on ottanut myös vakuutuksia suojelemaan toimintaansa. Esimerkiksi vastuuvakuutus on tärkeä, koska työssä liikutaan isoilla koneilla ja vahinkoja sattuu helposti. Vakuutusten avulla vahinkojen aiheuttamat kulut kuitenkin pyritään minimoimaan.

4.4 Johtopäätökset

Laaditun liiketoimintasuunnitelman ja siitä saatujen tulosten perusteella Koneurakointi A. Oja-Nisulalla on mahdollisuudet pärjätä liike-elämässä. Mahdollisuuksia parantaa oma sitoutuminen ja asenne yrittäjyyteen. Kyseessä on ala, jossa riittää töitä, jos vain itse on valmis tekemään niitä.

Alkuvaiheessa, kuten yrityksillä yleensäkin, tulee olemaan tiukempaa ja toiminta vaatii uskomista oman työn kannattavuuteen eikä ylimääräistä rahaa juurikaan tule jäämään. Rahoitussuunnitelman perusteella kulut kuitenkin saadaan juuri katetuksi, mutta toisaalta suunnitelma on laadittu enemmänkin alakanttiin varautumalla

mahdollisiin matkalle osuviin vaikeuksiin. Näin ollen ensimmäisten vuosien tulos tulleeikin olemaan ”odotettua” parempi.

Kyseessä on nuori ja kokematon yrittäjä ja silloin halu menestyä nopeasti on suuri. Mahdolliset vaikeudet voivat tuntua ylitsepääsemättömiltä, mutta kuten edellä todettiin; alkuvaikeuksista huolimatta yrityksellä on mahdollisuudet pärjätä. Yrityksen tilannetta tulee seurata jatkuvasti ja tehdä päätöksiä sen mukaisesti.

Vaikka yritystoiminnan perusajatuksena on riskien ottaminen, ei tässä tapauksessa liikaa kannata riskeerata tekemällä harkitsemattomia investointeja tai ottamalla ”huonoja” töitä vastaan. Koneurakointi A. Oja-Nisulan toiminta tulee joka tapauksessa olemaan epävakaata ensimmäiset vuodet ennen vakiintunutta asiakaskuntaa ja oman, riittävän kaluston hankkimista. Mahdollinen yrityksen toiminnan laajentaminen ja muut kasvuun liittyvät asiat tulevat ajankohtaisiksi vasta sitten, kun nykyinen toiminta on saatu jaloilleen.

Toimintaa kannattaa kuitenkin ehdottomasti jatkaa, koska melko varmasti voidaan sanoa, että asiakkaita ja töitä tulee riittämään. Yrittäjän tarkoitus rahoittaa toimintansa pankkilainalla on fiksu ratkaisu, koska lainan avulla kalustoa saadaan lisää. Kaluston saaminen puolestaan merkitsee parempia työmahdollisuuksia ja auttaa laajemman asiakaskunnan hankkimiseen.

5 YHTEENVETO

Opinnäytetyön tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma Koneurakointi A. Oja-Nisulalle, jossa pikkuveljeni Antton Oja-Nisula toimii yrittäjänä. Liiketoimintasuunnitelman lisäksi työssä keskityttiin yrityksen yhtiömuotoon, eli yksityiseen elinkeinonharjoittamiseen ja siihen liittyviin asioihin. Kirjanpitoon, verotukseen ja muihin yrityksen pyörittämiseen liittyvät asiat käsiteltiin työssä pintapuolisesti. Myös yrityksen tulevaisuudennäkymät ja mahdolliset kasvumahdollisuudet käsiteltiin työssä.

Työn tavoite täyttyi hyvin kohdeyrityksen yrittäjän mielestä. Yrittäjä sai työstä kaipaamansa liiketoimintasuunnitelman sekä apua ”yrityksen pyörittämiseen”. Lisäksi hän sai lainaneuvottelut pankin kanssa hyvin käyntiin ja lainakin on jo myönnetty.

Tutkimusmenetelminä työssä käytettiin perehtymistä lähdekirjallisuuden perusteella ensin teoriaan ja sitä kautta varsinaista työtä alettiin rakentamaan. Liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa kohdeyrityksen yrittäjän kanssa käytiin paljon keskusteluja ja häntä haastateltiin useasti. Näin työ saatiin yksilöityä yrittäjän tarpeiden ja halujen mukaiseksi.

Yrittäjän kanssa jälkeinpäin käydyissä keskusteluissa, hän kertoi työstä olleen hyötyä myös siinä, että oman yrityksen asioita tuli pohdittua paljon syvällisemmin. Monet asiat olivat yrittäjälle uutta, mutta tämän työn myötä moni niistä selkeni paremmin, koska asioita tuli pohdittua paljon laajemmin ja monesta eri näkökulmasta. Työstä saadut tulokset ja yrityksen mahdollisuudet pärjätä tulevaisuudessa saivat yrittäjän tyytyväiseksi. Kaiken kaikkiaan yrittäjä koki saaneensa tästä työstä paljon hyötyä ajatellen omaa osaamistaan ja yrityksensä tulevaisuutta.

Työn tekeminen oli mielenkiintoinen prosessi ja mielekkyyttä lisäsi paitsi oma kiinnostukseni yritystoimintaan, myös se, että työstä olisi oikeasti hyötyä yrittäjänä toimivalle veljelleni ja hänen tulevalle liiketoiminnalleen.

LÄHTEET

- Arvonlisäverotus. [Viitattu 3.1.2013]. Saatavana: http://vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_yhteisoasiakkaat/Liikkeen_ ja_ ammatinharjoittaja/Arvonlisaverotus
- Bergström, S. & Leppänen, A. 2007. Markkinoinnin maailma. Helsinki: Edita Prima.
- Hirvonen, P. & Nikula, A-P. 2008. Taloushallinnon perusteet. Helsinki: Edita Publishing.
- Holopainen, T.(toim.) 2011. Yrityksen perustamisopas: Käytännön perustamistimet. [Verkojulkaisu]. Asiatieto. [viitattu 27.12.2012]. Saatavana: http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/palvelupolku?pp=polku_Yrityksen_perustaminen
- Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K., Parantainen, J.& Siikavuo, J. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum.
- Kavanterä, H. 1992. Yrityksen käytännön lakiasiat: Ulkoinen rahoitus. Jyväskylä: Gummerus.
- Koski, T. & Virtanen, M. 2005. Tulos: Liiketoiminnan suunnittelulla menestykseen. Keuruu: Otava.
- Leppiniemi, J. & Walden, R.2010. Tilinpäätös- ja verotussuunnittelu. Juva: WSOYpro.
- McKinsey & Company.1999. Ideasta kasvuyritykseksi. Suomentaja Tillman, M. Porvoo: WSOY.
- Niskanen, J.& Niskanen, M. 2010. Yritysrahoitus. Helsinki: Edita Publishing.
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä?. Helsinki: WSOYpro.
- Salin, M. 2008. Liikkeen- ja ammatinharjoittajan kirjanpitokirja. Helsinki: Verotieto.
- Sutinen, M. & Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu.
- Yritystutkimusneuvottelukunta. www-dokumentti. Saatavana: <http://www.yritystutkimusneuvottelukunta.fi/?file=6> Luettu: 26.2.2013.

LIITTEET

Liite 1. T2-lomake

Liite 2. T4-lomake

LIITE 1 T2-lomake

		%		%		%
1	LIKEVAIHTO	49 704,0		60 000,0		75 000,0
2	Liiketoiminnan muut tuotot	+				
3	LIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ	49 704,0	100,0	60 000,0	100,0	75 000,0
4	Aine- ja tarvikekäyttö	-	30 000,0	60,4	37 000,0	61,7
5	Ulkopuoliset palvelut	-		0,0		0,0
6	Henkilöstökulut	-		0,0		0,0
7	Liiketoiminnan muut kulut	-	4 500,0	9,1	4 500,0	7,5
8	Valmisteveraston lisäys/vähennys	+/-		0,0		0,0
9	KÄYTTÖKATE	=	15 204,0	30,6	18 500,0	30,8
10	Suunnitelman mukaiset poistot	-		0,0		0,0
11	LIIKETULOS	=	15 204,0	30,6	18 500,0	30,8
12	Tuotot osuuksista ja muista sijoituksista	+		0,0		0,0
13	Muut korko- ja rahoitustuotot	+		0,0		0,0
14	Korkokulut ja muut rahoituskulut	-	8 400,0	16,9	10 000,0	16,7
15	Välittömät verot	-		0,0		0,0
16	NETTOTULOS	=	6 804,0	13,7	8 500,0	14,2
17	Satunnaiset tuotot	+		0,0		0,0
18	Satunnaiset kulut	-		0,0		0,0
19	KOKONAISTULOS	=	6 804,0	13,7	8 500,0	14,2

LIITE 2 Rahoitussuunnitelma

Koneurakointi A. Oja-Nisula	
Laatija	

		/	/	/	
RAHAN LÄHTEET					
1	Nettotulos + poistot (=rahoitustulos)	+	6 804,0	8 500,0	18 000,0
2	Satunnaiset tuotot/kulut (T2-lomake, rivi 17 ja 18)	+/-	0,0	0,0	0,0
3	Omistajien lisäijoitukset	+			
4	Pitkäaikaisten lainojen lisäys (T7-lomake)	+	55 000,0	5 000,0	5 000,0
	Lyhytaikaisten lainojen lisäys	+			
6		+			
7	YHTEENSÄ	=	61 804,0	13 500,0	23 000,0
RAHAN KÄYTTÖ					
8	Maa- ja vesialueet	+			
9	Rakennukset ja rakennelmat	+			
10	Koneet ja kalusto	+	45 000,0	5 000,0	5 000,0
11	Muut investoinnit	+	10 000,0		
12	Käyttöpääoman muutos, lisäys/vähennys (riviltä 27)	+/-	8 400,0	0,0	0,0
13	Muun rahoitusomaisuuden lisäys	+			
14	Pitkäaikaisten lainojen vähennys (T7-lomake)	+	8 400,0	10 000,0	12 000,0
15	Lyhytaikaisten lainojen vähennys	+			
16	Osingonjako tai yksityiskäyttö	+			
17		+			
18	YHTEENSÄ	=	71 800,0	15 000,0	17 000,0
19	Yli-/alijäämä	+/-	-9 996,0	-1 500,0	6 000,0
20	Kumulatiivinen yli-/alijäämä	+/-	-9 996,0	-11 496,0	-5 496,0