

TIETOTEKNIikka-ALAN YRITYKSEN
PERUSTAMINEN JA TOIMINNAN
ORGANISOINTI

LAHDEN AMMATTIKORKEAKOULU
Tekniikan ala
Tietotekniikan koulutusohjelma
Ohjelmistotekniikan suuntautumisvaihtoehto
Opinnäytetyö
Kevät 2013
Raine Kauranen

Lahden ammattikorkeakoulu
Tietotekniikan

koulutusohjelma

KAURANEN, RAINE: Yrityksen perustaminen ja toiminnan organisointi
Atk-Palvelu A.S.A.P Ky

Ohjelmistotekniikan suuntautumisvaihtoehto, 54 sivua, 36 liitesivua

Kevät 2013

TIIVISTELMÄ

Tiivistelmä

Opinnäytetyön aiheena on kuvata tietotekniikka-alan yrityksen perustaminen Päijät-Hämeen alueelle ja esitellä käytännön toimia, joita yrityksen perustamiseen liittyy. Konkreettisesti työssä kuvataan, mitä kaikkea täytyy ottaa huomioon voitollisen yrityksen perustamisessa ja miten se tehdään mahdollisimman järkevällä tavalla.

Pohjatyönä opinnäytetyössä tutkittiin minkälainen markkinatilanne on uudelle tietotekniikan-alan yritykselle. Pohjatutkimus pitää sisällään liiketoimintasuunnitelman tekemisen ja kaikki vaadittavat toimet, jotta yritys voidaan konkreettisesti perustaa. Opinnäytetyössä tutkittiin Päijät-Hämeen ja myös laajemmin myös Suomessa millaiset edellytykset kyseiselle yritykselle on olemassa ja miten tutkitut vaihtoehdot yrityksen perustamisessa valitaan.

Yrityksen perustamisessa päädyttiin lopulta ProStart-ohjelman läpikäymiseen ja selvittämään konkreettisesti, miten kommandiittiyhtiön perustaminen tapahtuisi ITU-hautomossa. Valittu reitti on hankalampi kuin yrityksen perustaminen itsenäisesti. Se sisältää paljon enemmän byrokratiaa sekä suuren määrän paperityötä, mutta se mahdollistaa TE-toimiston tuen hakemisen ja Finnveran lainan saamisen helpommin. TE-toimiston tuet ovatkin usein isossa roolissa uuden perustettavan yrityksen alkumetreillä. Yrityksen liiketoimintasuunnitelma on keskeisin dokumentti yrityksen perustamisessa yhtiösopimuksen ohella ja nämä ovat keskeisessä roolissa myös tässä opinnäytetyössä.

Avainsanat: liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, markkinointi

Lahti Polytechnic
Faculty of Technology

KAURANEN, RAINE: Establishing and organizing starting of a company
Atk-Palvelu A.S.A.P Ky

Bachelor's thesis in Software Engineering, 54 pages, 36 appendices

Spring 2013

ABSTRACT

This paper deals with establishing a company in information technology field in Päijät-Häme region and what kind of preparations are necessary. There is concrete research on everything that is necessary and must be considered to establish successful company while doing this in optimal way.

Groundwork was done by finding out the market situation for a new company providing ITC services. The study includes creation of a business plan and all other necessary steps to actually establish a company. Research was done about Päijät-Häme and also in whole of Finland on what kind of market potential there is for a this kind of new company and how the researched options in establishing a company are chosen.

The way chosen for establishing the company was the ProStart program and establishing a limited partnership company in the ITU-Incubation Centre. The chosen route is more complicated than establishing a company independently and includes a lot of bureaucracy and general paperwork but it also subsidizes from the Employment and Economic Development Office possible and getting Finnvera loan easier. Employment and Economic Development Office subsidies have a big part in the finances of a newly established company. The business plan is the core document in founding a new company, along with the deed of partnership, and these two documents form an integral part of this thesis.

Keywords: business plan, establishing a company, marketing

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

1 JOHDANTO	1
1.1 Opinnäytetyön tausta	1
1.2 Tutkimusongelmat	1
1.3 Opinnäytetyön tavoitteet	2
2 YRITTÄMISEN LÄHTÖKOHDAT JA VAATIMUKSET	3
2.1 Millaisesta ihmisestä tulee hyvä yrittäjä?	4
2.2 Miksi yrityksen liikeidea on yrityksen kulmakivi?	5
2.3 Miten valita oikea tapa yrityksen perustamiseen?	6
2.4 Yksin vai yhdessä?	7
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN PERUSTEET	10
3.1 Analyysi markkinoista	11
3.1.1 Perustietoa Päijät-Hämeen ja sen alueen pk-yritysten tilasta	12
3.1.2 Kotisivujen yleisyys ja laajakaistan käytöstä yrityksissä	17
3.1.3 Tietotekniikka-alan tila Suomessa	19
3.2 Oman yrityksen vahvuudet	19
3.3 Rahoitussuunnitelma	20
4 ERILAISET YRITYSMUODOT	23
4.1 Toiminimi	23
4.2 Avoin yhtiö	24
4.4 Osakeyhtiö	26
4.5 Osuuskunta	28
4.6 Yhtiösopimus ja osakassopimus	28
5 YRITYKSEN PERUSTAMISEN KONKREETTISET TOIMET	30
5.1 Yrityksen liikeidea	31
5.2 ProStartin käyttöönotto	32
5.3 ProStartin arviointi	33
5.4 SWOT-analyysi ja tulokset	35
5.6 Asiakasryhmien valinta	37

5.7 Osakassopimuksen ja yhtiösopimuksen tekeminen	39
6 YRITYKSEN TALOUS JA MARKKINOINTI	40
6.1 Taloudelliset tavoitteet ja investointitarve	41
6.1.1 Liiketoiminnan menot	42
6.1.2 Liiketoiminnan tulot	42
6.2 Yrityksen talouslaskelmia	43
6.3 Yrityksen markkinointisuunnitelma	44
6.3.1 Myyntitavoitteet asiakasryhmissä	45
6.3.2 Yrityksen sijainnin valinta	45
6.3.3 Toimitilan valinta	46
6.4 Tuotteet ja palvelut	47
6.4.1 Palveluiden hinnoittelu ja saatavuus	48
6.4.2 Markkinointiviestintä ja Internet-sivut	49
7 POHDINTA	50
LIITTEET	1

LYHENNELUETTELO

ELY-keskus Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskukset (ELY-keskukset) hoitavat valtionhallinnon alueellisia toimeenpano- ja kehittämistehtäviä. Ne edistävät hyvän elinympäristön ja yhdyskuntarakenteen kehittymistä ja tukevat kansalaisten hyvinvointia ja elinkeinoelämän kilpailukykyä maakunnissa.

Finnvera valtion omistama rahoituslaitos

ITU-Hautomo ITU-hautomo eli nykyinen Lahden tiede- ja yrityspuisto Oy on aloitteleville yrityksille tarkoitettu lähtöalusta, joka tarjoaa toimitiloja kohtuullisen edulliseen hintaan ja antaa myös tukea yrityksen perustamisessa. (Suomen Teknologiakeskusten liitto Tekel, 2013)

ProStart – ProStart-kurssi on ELY-keskuksen (entisen TE-keskuksen) järjestämä aloitteleville yrityksille tarkoitettu ohjelma. Siinä suoritetaan yrityksen perustamiseen valmentava kurssi. Kurssi pitää sisällään liiketoimintasuunnitelman tekemisen ja sen elinvoimaisuuden arvioinnin puolueettomalla raadilla. ProStart-kurssin läpäisy vaaditaan joihinkin tukiin ja kurssi auttaa esim. Finnveran lainojen saamisessa.

SWOT - analyysi (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) – on Albert Humphreyn kehittämä nelikenttämenetelmä, jota käytetään strategian laatimisessa sekä oppimisen tai ongelmien tunnistamisessa, arvioinnissa ja kehittämisessä.

TE-keskus – nykyinen ELY-keskus (Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus)

1 JOHDANTO

1.1 Opinnäytetyön tausta

Oman yrityksen perustaminen on varsinkin juuri valmistuneelle insinöörille usein hyvä vaihtoehto yleisen talouden ollessa taantumassa tai lamassa. Työpaikkoja on rajallisesti tarjolla, ja työkokemus on välttämätöntä työtä hakiessa. Tämän opinnäytetyön tarkoitus on selvittää, kannattaako yrittäjäksi lähteminen vai eikö kannata ja onko olemassa yrittäjyyteen valmistavia asioita.

Yrittäjyys on vaativaa, mutta myös palkitsevaa. Siinä on vapaus tehdä itse ratkaisuja. Vastuu on samalla tietysti suuri, ja virheiden sattuessa myös seuraukset voivat olla erittäin tuhoisia tulevaisuuden kannalta. Mahdollisten muiden yrittäjäkumppaneiden ja ylipäänsä lähimmäisten tuki onkin erittäin tärkeää alkuvaiheessa.

1.2 Tutkimusongelmat

Yrityksen perustamiseen on monia eri teitä. Sopivinta vaihtoehtoa ei välttämättä ole helppoa ratkaista. Yksi keskeisimmistä asioista yrityksen perustamisessa on selvittää, minkälainen yritys olisi sopivin ja mitä käytännön toimia halutunlaisen yrityksen perustaminen vaatii. Eri yritysmuodot ovat toiminnaltaan hyvin erilaisia, ja valittu muoto määrää hyvin paljon, miten perustaminen etenee. Ei riitä, että selvitetään pelkästään, miten yritys perustetaan. Tärkeää on myös selvittää, miten perustettu yritysmuoto toimii ja miten menetellään esimerkiksi riitatilanteissa tai yhden yhtiömiehen halutessa pois yrityksestä. Uhkakuvien ennakoiminen ja ennaltaehkäisy on yksi tärkeimmistä asioista yritysmuodon valinnassa.

Yritysmuoto myös määrää, miten yrittäjät saavat korvausta työpanoksestaan ja voitosta ja miten voitto jakautuu kuten myös verotuksen suuruuden. Minkälaisia tukia on mahdollista saada uudelle yritykselle on myös selvitettävä, ja miten ne

vaikuttavat perustamisprosessiin. Tärkeää on myös selvittää Päijät-Hämeen alueen mahdollisuuksia uudelle tietotekniikka-alan yritykselle. Tietotekniikka-alan yleinen markkinatilanne ja atk-palveluiden tarve yleisesti ottaen Päijät-Hämeen alueella sekä valtakunnallisesti on myös tarpeen tutkia.

1.3 Opinnäytetyön tavoitteet

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää Päijät-Hämeen alueen mahdollisuuksia uudelle tietotekniikanalan yritykselle. Tarkoitus on tutkia, minkälainen kilpailutilanne pk-yritysten kokonaisvaltaisessa atk-palvelujen tarjonnassa on. Työn pääasiallinen tavoite on selvittää, mitä yrityksen perustaminen vaatii sekä henkisesti että taloudellisesti. Yrittäjäksi pyrkimisen tulee alkaa siitä, että henkilöllä itsellään on motivaatiota, kykyä ja halua ryhtyä yrittäjäksi.

Ensimmäinen tavoite on selvittää, mitä yrittäjältä vaaditaan ja miten minimoida riskejä, joita on kuitenkin pakko ottaa. Yrittäjäksi alkaminen on aina riski, olkoonkin kyse kuinka hyvin suunnitellusta ja rahoitetusta aloituksesta tahansa. Ennen kuin voi harkita edes yrittäjäksi alkamista, on tiedettävä, kuinka suurista riskeistä on kyse. Ainakin kohtuullisen hyvin on varauduttava myös siihen vaihtoehtoon, että uhkakuvat toteutuvat. Täytyy tietää, mihin on ryhtymässä, ja on oltava realistinen tavoitteissaan.

Kun henkinen valmius yrittämiseen on olemassa ja tiedetään riittävän kattavasti, mitä toiminta vaatii yrittäjältä itseltään, voidaan edetä konkreettisesti yrityksen perustamiseen. Yrityksen perustaminen etenee liiketoimintasuunnitelman tekemisellä ja jatkamalla tästä yhtiö- ja osakassopimukseen ja sitä kautta varsinaisen yrityksen perustamiseen.

2 YRITTÄMISEN LÄHTÖKOHDAT JA VAATIMUKSET

Yrittäjäksi ryhtyminen on aina riski – mutta riskiä voidaan hallita enemmän kuin luullaan. Paljon voi oppia seuraamalla tapoja, joilla yrityksiä on perustettu, ja miten ne ovat kehittyneet ja menestyneet. Liikeidean mahdollisuudet ja henkilökohtaiset vahvuusalueet pitää saada hyödynnettyä kilpailuetuna; miten hyödynnetään markkinoiden mahdollisuudet ja omat valttikortit henkilökohtaiseksi menestysreseptiksi. Toinen huomioon otettava asia on tilanteiden välttäminen, joissa liikeidean riskit tai epävarmuustekijät sekä omat heikkoudet toteutuvat täysimääräisesti. Uhkaavia tekijöitä on lukemattomia. Mahdollisimman moneen uhkatekijään varautuminen etukäteen on tärkeää. (Pyykkö 2011, 9.)

Kaikissa yrityksissä ja yrittäjissä on ainutkertaisia tekijöitä, mutta myös tekijöitä, jotka yhtenevät lukemattomien muiden yritysten ja yrittäjien kanssa. Samankaltaisten asioiden perustella voidaan ymmärtää, minkälaisia työvaiheita ja ratkaistavia pulmia tulee eteen ja minkälaista arkea voi realistisesti odottaa yrittäjyyden alkutaipaleella. Menestys koostuu monista eri osista. Useat yksittäiset tekijät tulevat ratkaisemaan menestyksen. Kumppanuuksien luomiseen on myös pyrittävä, sillä kumppanuus on enemmän kuin osiensa summa. (Pyykkö 2011, 9.)

Ei ole hyvä luottaa vain siihen, että yrittäjä(t) itse ottaa asioita monipuolisesti huomioon. Ulkopuolinen asiantuntija-arviointi on usein hyödyllistä. Se antaa luottamusta siihen, että liiketoimintasuunnitelma on elinkelpoinen. Samalla saadaan myös varmistusta siihen, että teorian suunnitelmat toimivat myös käytännössä. Miten ja mistä saa tarpeeksi kokeneita ja asiantuntevia neuvoja sekä tukea yhtiön perustamiseen, on myös yksi tekijä, joka on syytä ottaa huomioon.

Liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään mahdollisimman tarkat laskelmat siitä, miten yrityksen pitäisi käytännössä toimia. Suunnitelma kertoo myös konkreettisesti, kuinka paljon kassavirtaa on tultava, jotta toiminta on

kannattavaa. On oltava realistinen käsitys siitä, mistä rahaa tulee ja mihin sitä menee ja kuinka paljon. Tavoitteisiin pääsyn vaatima työmäärä on myös osattava arvioida riittävän tarkasti. On helppoa laittaa lukemia paperille, mutta käytännössä asiakkaiden hankkiminen ja kassavirran pitäminen riittävällä tasolla onkin täysin eri asia.

2.1 Millaisesta ihmisestä tulee hyvä yrittäjä?

Yrittäjyys vaatii ainakin neljänlaista roolia. Jos yrittäjiä on useampia, rooleja voi jakaa, mutta kaikki roolit on täytettävä. On oltava sijoittaja, johtaja, myyjä ja tekijä sekä suorittaja. Myyjän on oltava aina valmis hankkimaan uusia asiakkaita. Lisäkaupan hankkiminen kuuluu tälle roolille. Myyjän roolissa annetaan lupauksia. Lupaukset ja kaupat pitää myös toteuttaa. Tekijän roolin täytyy tehdä se, mitä myyjä on luvannut. Pienessä yrityksessä ongelmaksi voi tulla se, että kun on otettu iso tilaus, ei muuhun työhön ole mahdollisuuksia. Usein juuri ison tilauksen jälkeen ollaan tilanteessa, missä ei ole enää uusia tilauksia odottamassa. Saadut tilaukset pitää hoitaa hyvin, mutta ei saa laiminlyödä tulevia asiakkaita. Johtajan roolin pitää tehostaa asiakkaiden ja tuotteiden sekä palveluiden toteuttamista, jotta asiat jatkossa sujuvat halvemmalla ja nopeammin. Johtajan rooliin kuuluu myös 20-80-säännön muistaminen; 20 % asiakkaista tuo 80 % tuloista. Kaikkia asiakkaita ei kannata täten palvella samalla tavalla. Sijoittajan roolissa ratkaisee vain tuloslaskelman viimeinen rivi, voitto. Muutkin taseen sivut on pidettävä mielessä, jotta pysytään mukana kilpailussa ja suunnataan eteenpäin. Täten huominen ei pääse yllättämään. (Pyykkö 2011, 27.)

Yrittäjyys vaatii sitkeyttä, rohkeutta, määrätietoisuutta sekä vaikuttamisen taitoa eli karismaa. Ennen kaikkea vaaditaan kuitenkin halua olla yrittäjä. Ihanteellisessa tapauksessa yrittäjällä on kyky ottaa asioista selvää, sillä tieto vähentää riskejä. Suunnitelmallisuus auttaa paljon, mutta monien yrittäjien taustalla on myös voimakas intuitio eli vaisto. Suhteellisuudentajusta on myöskin hyötyä. Menestyvät yrittäjät ovat usein poikkeuksellisen taitavia ja hyväntahtoisia ihmisiä sosiaalisessa kanssakäymisessä. Luontainen verkottuminen ja huumorintajuinen

suunnannäyttäjän rooli on myös usein menestyvän yrittäjän geneeissä. Toinen tärkeä luonteenpiirre on jännityshakuisuus. Se ei niinkään johda taloudellisiin riskeihin, vaan jopa liialliseen työntekoon oman terveydenkin uhalla. (Puustinen 2004, 31.)

2.2 Miksi yrityksen liikeidea on yrityksen kulmakivi?

Liikeidea on konkreettinen ja käytännöllinen kuvaus prosessista, miten yritys harrastaa kannattavaa liiketoimintaa. Liikeideassa kuvataan lyhyesti kriittiset osatekijät: kenelle myydään, mitä tehdään, minkälaiset toimintamallit ovat ja minkälainen imago yritykselle syntyy kohderyhmän keskuudessa. Liikeidean osien on oltava yhteen sopivia ja kokonaisuuden täytyy toimia. Sen tulee olla mielellään sellainen, jota kilpailijoiden on vaikeaa matkia. Yrityksellä voi olla monia liikeideoita. Tässä tapauksessa ne on hyvä pitää erillään toisistaan, jotta pystytään seuraamaan osien kannattavuutta ja ylipäänsä toimivuutta. (Johnsson, Karjalainen & Äyväri 1995, 13 - 14 .)

Liikeidean ei välttämättä tarvitse olla mullistava, omaperäinen, uusi tai välttämättä edes hyvä. Tärkeintä on, että se toimii. Liikeidean voi kopioida muualta (kunhan ei tee sitä niin, että varsinainen liikeidean keksijä ei hyväksy sitä). Suurin osa yrittäjistä tekee näin: kopioi hyväksi havaittua ideaa ja pyrkii toteuttamaan sen paremmin kuin muut tai ainakin yrittää löytää sille sopivan markkinaraon. Toinen tarvittava asia on tuote. Auttaa, jos tuote erottuu jo markkinoilla olevista. Uutuus voi olla kalliimpikin kuin markkinoilla olevat, jos se on parempi. Yhtä hyvälle uutuustuotteellekin löytyy markkinoita, jos se vain on markkinoilla olevia reilusti halvempi. Olemassa olevien tuotteiden kehittäminen paremmaksi on helpompaa ja halvempaa kuin täysin uuden kehittäminen. Riskitkään eivät ole niin suuret. (Puustinen 2004, 41.)

Loppujen lopuksi liikeidea ratkaisee yrittäjän menestyksen. Idean hiomiseen kannattaa paneutua hyvin, koska myöhemmin se säästää aikaa ja rahaa. Hyvä idea voi mullistaa koko loppuelämän. Tärkeintä on tietää heti, mitä tekee ja miksi.

Asiakkaiden määrittely ja sen tutkiminen, mitä he haluavat ja vaativat, on ensiarvoisen tärkeää. Onko pitkäaikaiseen asiakassuhteeseen pyrkiminen vaivan arvoista vai panostaako irtosuhteisiin? (Puustinen 2004, 47 - 48.)

2.3 Miten valita oikea tapa yrityksen perustamiseen?

Yrityksen perustaminen on yksinkertainen ja helpohko prosessi, jos perustaa toiminimen. Useamman henkilön yrityksessä on kyse prosessista, joka on aina isompi projekti. Ensimmäinen askel yrittämiseen on kuitenkin liikeidea ja sen jalostaminen liiketoimintasuunnitelmaksi. Yrityksen perustaminen on kuitenkin aina merkittävä päätös. Realististen ominaisuuksien ja taloudellisten mahdollisuuksien sekä liikeidean ohella on hyvä muistaa selvittää myös erilaiset lakisääteiset velvoitteet. (Yritys-Suomi 2013.)

Lakisääteiset velvoitteet voidaan selvittää itsenäisestikin. Tällöin on vaarana, että sitä ei tehdä tarpeeksi kattavasti (objektiivisuus omaan työhön). Vaihtoehtona on suorittaa ProStart-ohjelma ja aloittaa yrittäminen ITU-hautomossa. ProStart on entisen TE-keskuksen, nykyisen ELY-keskuksen palvelu, joka auttaa arvioimaan yritysidean elinkelpoisuutta ja yrittäjäksi ryhtymisen edellytyksiä. Palvelu auttaa myös idean kehittämisessä. ProStartin avulla voi selvittää yhdessä asiantuntijan kanssa, onko idea toteuttamiskelpoinen ja onko ideaan perustuvalla liiketoiminnalla kannattavan yritystoiminnan edellytyksiä. Ohjelma sisältää asiantuntijatapaamisia ja kirjallisen materiaalin tuottamista, joka huipentuu asiantuntijaraadin päätökseen siitä, onko yritys elinkelpoinen. Tämä päätös ratkaisee ProStart-ohjelman läpimenemisen, ja sen perusteella on mahdollista saada TE-keskukselta tukia yrittäjyyden alkuun. (Yritys-Suomi 2013.)

Hyvänä puolena ProStart-ohjelmasta ja ITU-hautomon käymisestä on se, että saa jo alussa verkostoitumista muihin aloitteleviin yrittäjiin. Lisäksi saa korvaamatonta asiantuntija-apua yrityksen perustamisessa. TE-toimiston tuet ovat varsin tuntuvia, ja niiden vuoksi kannattaa ylimääräinen työ tehdä. ProStart-ohjelman ja ITU-hautomon valintaa puoltaa tukien lisäksi alkuvaiheen toimitilojen

saaminen helposti. Tämän kyseisen yrityksen osalta valittu reitti oli ainut mahdollinen, koska tarvittava kokemus yrittäjyyteen oli olematonta. ProStart-ohjelman läpikäynti lisäsi tarvittua kokemusta ratkaisevasti.

2.4 Yksin vai yhdessä?

Yrityksen perustamisessa yksi suurimpia kysymyksiä on, perustaako yrityksen yksin vai muiden kanssa. Asiaan ei ole yksinkertaista vastausta. Jos yksin yrittäminen on mahdollista, se yksinkertaistaa asioita. Yrittäjyys ei kuitenkaan toimi ilman lähipiirin tukea. Suurimmaksi komplikaatioksi osoittautuu usein osaomistajuuden ongelmat. Mitä enemmän yrityksessä on omistajia, sitä useammin vaikeutuu yhteisymmärryksen saavuttaminen. Roolijaot, vastuut, valtuudet ja yleisemminkin keskinäiset suhteet ja odotukset on syytä sopia yhdessä heti yrittämisen alussa. Erittäin tärkeää on sopia kirjallisesti peruskäytännöt ja toimintatilanteet, ettei tarvitse luottaa muistiin, varsinkin kun ihmisillä on valikoiva muisti Taulukokko 1 sisältää erilaisia hyviä ja huonoja puolia yhdessä yrittämisestä. (Pyykkö 2011, 24.)

Ongelmia ilmaantuu myös kahden yrittäjän kesken, vaikka yhdessä toimiminen perustuisi kompromisseihin. Yleinen ongelmatilanne on sellainen, missä molemmat yrittäjät omistavat puolet yrityksestä ja joille yhteiset tavoitteet ja pelinsäännöt eivät ole selvillä. Tällaisessa tilanteessa usein työnjako menee siihen, että toinen lupaa ja toinen tuottaa tai toimittaa. Mallina kyseinen järjestely ei sinällään ole huono. Jos ”myyjä” kuitenkin ajattelee asiakkaan olevan hänen, koska hän myi palvelun, voi hän olettaa hänelle kuuluvan suuremman osan voitosta. Toisaalta taas ”tekijä” voi olla sitä mieltä, että koska hän toimitti tuotteen, hän on oikeutettu saamaan enemmän, koska hän teki varsinaisen valmistuksen. ”Myyjä” teki lupauksen, ”tekijä” lunasti lupauksen. Esimerkin yrittäjät ovat molemmat sekä oikeassa että väärässä. Suurin ongelma usean omistajan mallissa on siinä, että omistajat eivät pääse pysyvään omistuksen jakoon. Yrittäjät vahtivat liikaa toisiaan, kun energia pitäisi käyttää siihen, että tuotetaan lisäarvoa asiakkaille. Ei pitäisi takertua siihen, minkä arvoinen kenenkin

panos on euroissa. Nämä asetelmat tulehtuvat helposti ja johtavat pahimmillaan yrityksen kaatumiseen. (Pyykkö 2011, 24.)

Asiantuntijat varoittavat varsinkin omistuksesta, joka jakaantuu tasan kahden omistajan tai omistajaperheen kesken. Mitä tehdään, jos kumppanit ovat täsmälleen eri mieltä siitä, mihin suuntaan pitäisi edetä? Osakeyhtiön hallituksen äänestys tuottaa aina tuloksen, koska puheenjohtajan ääni ratkaisee. On kuitenkin vaikea kuvitella, että hävinnyt osapuoli pystyy sitoutumaan päätökseen, jota hän pitää typeränä tai jopa vaarallisena. Valta- ja vastuusuhteet on hyvä määritellä jo perustamisvaiheessa sellaisiksi, että omistukseen muodostuu selvä painopiste. Omistuksen voi jakaa kahteen 49 prosentin siivuun ja kolmanteen pieneen siivuun, joka myydään ulkopuoliselle luotetulle henkilölle. Näin pääomistajat hallitsevat yritystä, mutta riitatilanteissa ratkaisee kolmannen osapuolen mielipide. Osakassopimukseen on hyvä kirjata ratkaisuja myös muihin yllättäviin ja vaikeisiin tilanteisiin. Osakassopimuksiin on kirjattu toimintaohjeita esimerkiksi toisen yrittäjän äkillisen kuoleman varalta. (Puustinen 2004, 98 - 99.)

TAULUKKO 1. Yhdessä yrittämisen plussat ja miinukset (Holland / Pyykön 2011, 25 mukaan.)

Partnereiden miinukset -	Partnereiden plussat +
Voitot ja saavutukset pitää jakaa.	Jos kaatuu yksin, kukaan ei ole nostamassa; kaksi voi suojautua selkä selkää vasten.
Kunnia ja aineeton ansio pitää myös jakaa.	”Voit” ajoittain sairastua tai lomailla.
Menetät täyden kontrollin, etenkin jos teillä on hyvin erilaiset päätöksenteon perusteet.	Partneri on toinen huippumotivoitunut tekijä, joka tekee omaansa, sen sijaan että sinulla olisi työntekijä, joka ”on vain töissä täällä”.
Partneri voi osoittautua täystuhoksi monella tavalla – myös epäonni ja elämän arvaamattomuus voi esim. sabotoida partnerin työkyvyn.	1+1=3; voitte täydentää toinen toisianne osaamisen ja perehtymisen alueilla.
Saatatte riitautua ja toisen tai toisten ostaminen ulos kireässä tunnelmassa voi olla hyvinkin ikävää ja vaikeaa – äärimmäisissä tapauksissa jopa mahdollonta.	Partneri voi olla välttämätön riskin jakaja tai resurssien tuoja joissakin asetelmissa – etenkin, jos asiat eivät etene hahmotellulla tavalla (esim. homma toimii sinänsä, mutta rahoitustarve räjähtää silmille).

3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN PERUSTEET

Yritystä perustettaessa tai jopa olemassa olevan yrityksen johtajan tai johtoryhmän jäsenen valmistautuessa yhteiseen keskusteluun yrityksen tulevaisuudesta tarvitaan liiketoimintasuunnitelma, josta löytyy vastaukset tärkeimpiin kysymyksiin yrityksen toiminnasta ja tulevaisuudesta. Yrittämisen alkutaival on kiireinen ja myös paljon käytännön asioita täytyy hoitaa. Aikaa ei ole liikaa, ja ongelmia ja ratkaistavia kysymyksiä ilmaantuu jatkuvasti lisää. Kaiken kiireen vuoksi oleellisia asioita voi jäädä huomaamatta. Näiden vaikutukset voivat kantaa pitkälle tulevaisuuteen. Liiketoimintasuunnitelmasta löytyy kaikki tarvittava tieto siitä, miten yritystä pyöritetään päivittäin ja miten se tulee kehittymään tulevaisuudessa. (Ruuska, Karjalainen & Johnsson 1996, 4.)

Liiketoimintasuunnitelman sisältönä on normaalisti ainakin

- yrityksen lähtötilanteen arvioiminen
- markkina- ja kilpailutilanteen arviointi
- yrityksen tavoitteet ja strategia
- tapa, jolla yritys on järjestellyt toimintansa ja kehittämissuunnitelmat
- talouslaskelmat
- riskien ja mahdollisuuksien arviointi.

Käytännössä yhtiösopimus on tärkein yksittäinen dokumentti yrityksen perustamisessa ja sen tekeminen oikein on erittäin tärkeää.

Liiketoimintasuunnitelma pitää sisällään kaiken, mitä yrityksen perustamiseen tarvitaan. Suunnitelman tekeminen on ensiarvoisen tärkeää, sillä se on dokumentti, johon yrityksen toiminta perustuu. Liiketoimintasuunnitelman toteuttaminen ja sen elinkelpoisuuden varmistaminen ulkopuolisilla asiantuntijoilla on suotavaa. Tämä antaa perspektiiviä asiaan sekä auttaa tekemään ratkaisuja tiellä yrittäjyyteen. (Puustinen 2004, 61.)

Liiketoimintasuunnitelma auttaa yritystä perustettaessa siten, että se tarjoaa vahvan pohjan monien kysymysten käsittelyyn ja yrittäjien omien kysymysten kirjaamiseen. Liiketoimintasuunnitelman tekeminen aktivoi myös perustajien keskinäistä keskustelua ja näin ongelmatilanteita voidaan välttää jo ennakolta. Rahoituksen saamisessa on myös hyötyä siitä, että on olemassa hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma. Rahoittajatkin haluavat tietää, miten yritys tulee toimimaan. (Ruuska ym. 1996, 5 - 6)

3.1 Analyysi markkinoista

Toimiva markkinointi syntyy asiakkaan tai asiakasryhmien tunnistamisesta ja syvällisestä tuntemisesta. Nykyisten ja potentiaalisten asiakkaiden perusteella tehdään ryhmiä ostoskäyttäytymisen perusteella. Kyseessä on markkinoiden segmentointi. Segmentointi tarkoittaa markkinoiden paloittelua pienemmiksi osiksi. Perusteita voi olla useita, esimerkiksi toimiala on hyvä jakoperuste. Loppukäyttäjien ollessa kuluttajat segmentointi on vaikeampaa, minkä takia perusteena voidaan pitää esimerkiksi tuloja tai elämäntyyliä. Kohderyhmien tai segmenttien arvostamia asioita ja vaatimuksia on tärkeää miettiä tarkemmin. Markkinointi ja tuotekehitys voi olla vaikeaa, jos asiakasta ei tunneta kunnolla. Yleispätevät yleistykset eivät riitä, vaan mahdollisimman tarkka tutkimus on tarpeen. (Johnsson ym. 1995, 18 - 19.)

Markkinoiden segmentoinnin jälkeen on päätettävä, mihin segmentteihin yritys panostaa. Liian monet kohderyhmät eivät ole hyvä asia. Kohderyhmät eivät myöskään saa olla liian pieniä. Valittujen segmenttien olisi hyvä olla kasvavia, eli tulevaisuudessa voi olettaa kysynnän kasvavan. Tärkeimpiä asioita, mitä asiakasryhmistä pitää miettiä, ovat kohderyhmien yhteneväisyys, kilpailu ja markkinaosuuden suuruus. Pieni tai keskikokoinen yritys ei voi panostaa kovin moneen asiaan samanaikaisesti. Onkin ensiarvoisen tärkeää miettiä, mihin resursseja suunnataan. (Johnsson ym. 1995, 19.)

3.1.1 Perustietoa Päijät-Hämeen ja sen alueen pk-yritysten tilasta

Päijät-Hämeen alue on viime vuosina kamppailut 1990-luvun laman aiheuttaman suurtyöttömyyden ja teollisuuden rakenteiden muutoksesta johtuvan vähäisen toimialojen kasvun ja kehityksen kanssa. Alueella on niukasti valtion työpaikkoja, vähän yliopiston perusopetusta ja tutkimuslaitoksia. Päijät-Hämeen alueellinen kehittyminen keskittyy Lahden kaupunkialueen vetovoimaan. Lahti on lähentymässä pääkaupunkiseutua mm. oikoradan myötä. (Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen alueellisen kehittämisen strategia 2010.)

Pk-yritykset odottivat suhdanteiden paranevan oman yrityksen kannalta lähimmän vuoden aikana Päijät-Hämeessä ja koko maassa. Alueen pk-yrityksistä 41 prosenttia odotti suhdanteiden paranevan ja 5 prosenttia heikkenevän lähimmän vuoden aikana. Saldoluvun mukaan Päijät-Hämeen pk-yritysten suhdannenäkymät olivat jonkin verran paremmat kuin koko maassa keskimäärin. Kevään 2005 tilanteeseen verrattuna Päijät-Hämeen pk-yritysten suhdannenäkymät olivat parantuneet jonkin verran. Koko maan pk-yritysten suhdannenäkymät olivat pysyneet lähes ennallaan edellisen kyselyn tilanteeseen verrattuna. (Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen alueellisen kehittämisen strategia 2010.)

Koko maan ja Päijät-Hämeen pk-yritysten suhdannenäkymät olivat seuraavan vuoden kuluttua kaikkien osatekijöiden suhteen positiivisia. Viennin arvon ja tuotekehityspanostusten osalta alueen pk-yritysten suhdannenäkymät olivat

hieman heikommat kuin maan pk-yrityksillä keskimäärin. Investointien arvon ja yrityksen kannattavuuden osalta Päijät-Hämeen pk-yritysten suhdannenäkymät olivat hieman paremmat kuin koko maassa keskimäärin. Tuotantokustannusten kasvua ennakoitiin saldoluvun mukaan pienempi osuus Päijät-Hämeen kuin koko maan pk-yrityksistä. Päijät-Hämeessä toimivat pk-yritykset odottivat työllisyyden paranevan seuraavan vuoden aikana. Henkilökunnan määrän suhdannenäkymiä kuvaava saldoluku oli alueella hieman heikompi kuin koko maassa keskimäärin. (Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen alueellisen kehittämisen strategia 2010.)

Pk-yritykset kokivat Päijät-Hämeessä yrityksen kehittämisen pahimmaksi esteeksi kilpailutilanteen, yleisen suhdanne-maailmantilanteen ja resurssitekijät.

Rahoitukseen liittyvät tekijät olivat kehittämisen pahimpana esteenä viidellä prosentilla Päijät-Hämeen pk-yrityksistä. Rahoituksen saatavuus oli pahimpana esteenä kahdella prosentilla ja vakuuksien puute kolmella prosentilla alueen pk-yrityksistä. Yksikään alueen pk-yritys ei kokenut rahoituksen hintaa kehittämisen esteeksi. Päijät-Hämeessä toimivat pk-yritykset kokivat rahoituksen samanlaisiksi kehittämisen esteeksi kuin koko maan pk-yritykset keskimäärin. (Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen alueellisen kehittämisen strategia 2010.)

Koko maan ja Päijät-Hämeen pk-yritykset ilmoittivat investoivansa kaikkiaan 11,9 prosenttia liikevaihdostaan seuraavan 12 kuukauden aikana. Eniten Päijät-Hämeen pk-yritykset aikoivat investoida rakennuksiin, koneisiin ja laitteisiin. Päijät-Hämeessä toimivat pk-yritykset aikoivat investoida koko maan pk-yrityksiä enemmän rakennuksiin ja koko maata vähemmän alueella aiottiin investoida koneisiin ja laitteisiin. (Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen alueellisen kehittämisen strategia 2010.)

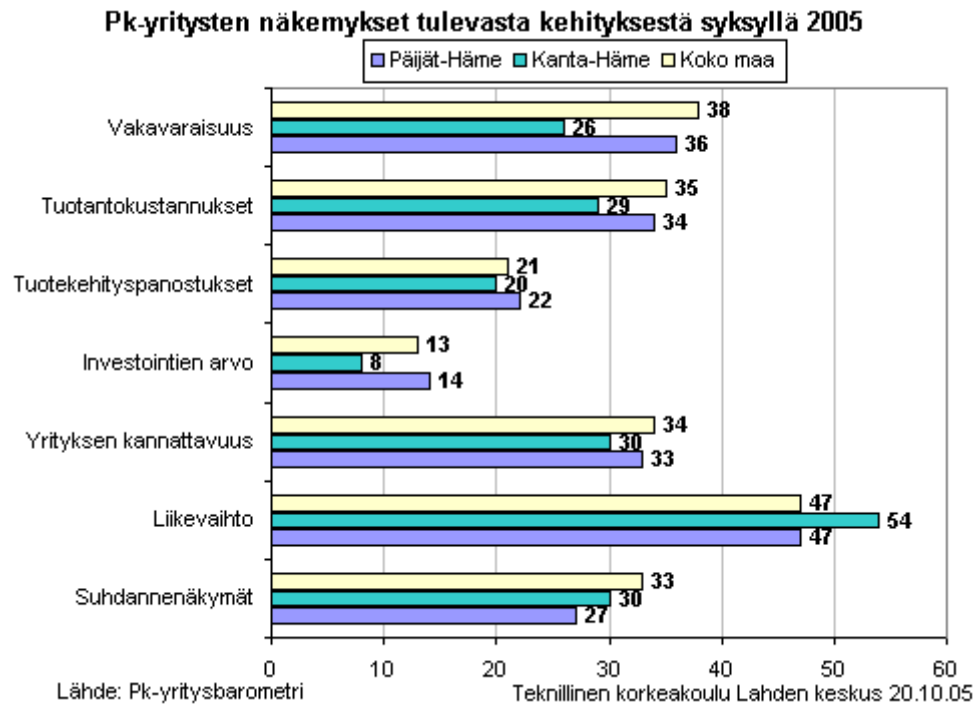
Koko maassa ja Päijät-Hämeessä toimivista pk-yrityksistä lähes joka kolmas oli ottanut ulkopuolista rahoitusta kuluneen 12 kuukauden aikana. Useimmiten alueen yritykset olivat hankkineet ulkopuolista rahoitusta kone- ja laiteinvestointeihin, käyttöpääomaksi, rakennusinvestointeihin ja omistusjärjestelyihin. Muualla maassa oli hankittu ulkopuolista rahoitusta alueen pk-yrityksiä useammin kone- ja laiteinvestointeihin ja kehittämishankkeisiin. Päijät-Hämeen pk-yritykset olivat

hankkineet ulkoista rahoitusta muuta maata useammin rakennusinvestointeihin, omistusjärjestelyihin ja käyttöpääomaksi. Alueen pk-yritykset olivat hankkineet ulkoisen rahoituksen useimmiten pankista (90 %) ja Finnverasta (19 %). (Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen alueellisen kehittämisen strategia 2010.)

Kasvun rahoitusta tarvitsi alueella 12 prosenttia pk-yrityksistä. Koko maassa vastaava luku oli 15 prosenttia. Kasvun rahoitusta Päijät-Hämeen pk-yritykset aikoivat hankkia useimmiten pankista (79 %) ja Finnverasta (26 %). Koko maassa vastaavia hankaluuksia tai vaikeuksia rahoituksen järjestämisessä odotti joka kuudes pk-yritys. (Finnvera 2005.)

Pk-yritysten (alle 250 henkeä työllistävien yritysten) arviot tulevasta kehityksestä oman yrityksen kannalta olivat kohtuullisen optimistiset molemmissa maakunnissa, joskin alhaisemmat kuin maassa keskimäärin. Kanta-Hämeessä myös odotukset liikevaihdon kehityksen suhteen olivat muuta maata positiivisemmat. Päijät-Hämeessä yritysten kannattavuuden ja vakavaraisuuden odotettiin nousevan koko maan tahtiin. Tuotantokustannusten nousua odotettiin ja investointien arvon nousun odotettiin olevan vähäisempää kuin aikaisemmin. (Finnvera 2005.)

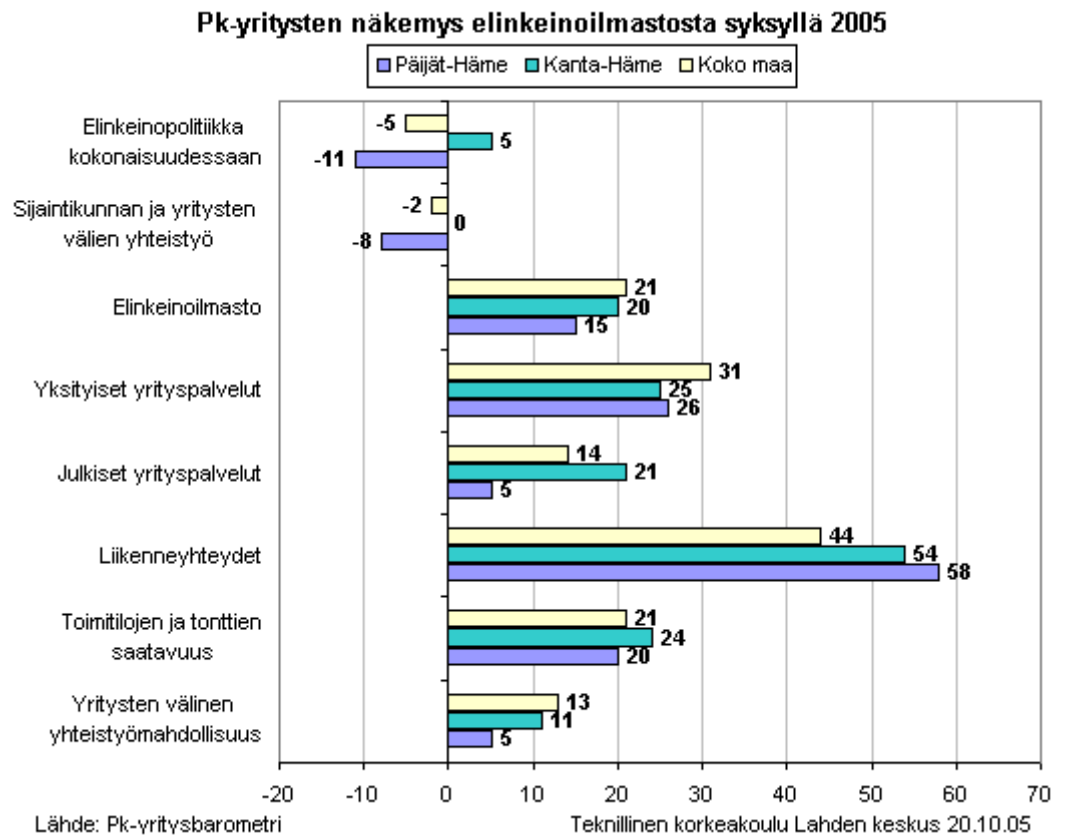
Kuvio 1: Pk-yritysten näkemykset tulevasta kehityksestä (Finnvera 2005.)



Pk-yritysten arviot elinkeinoilmastosta olivat pääasiassa positiiviset ja koko elinkeinoilmasto sai saldoluvin 15 Päijät-Hämeessä ja 20 Kanta-Hämeessä. Selvästi eniten pk-yritykset arvostivat liikenneyhteyksiä ja seuraavaksi eniten toimitilojen ja tonttien saatavuutta. Arviot liikenneyhteyksistä olivat myös huomattavasti positiivisemmat koko maahan verrattuna. (Finnvera, Päijät-Hämeen Yrityksbarometri 2005)

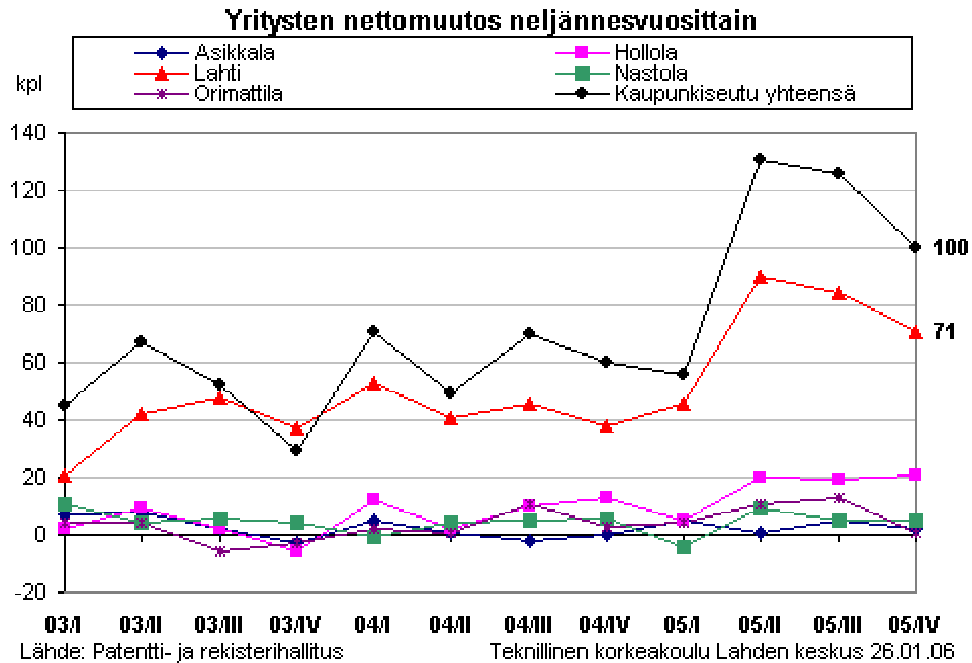
Päijät-Hämeen pk-yritykset olivat tyytymättömiä elinkeinopolitiikkaan kokonaisuudessaan sekä sijaintikunnan ja yritysten väliseen yhteistyöhön. (Finnvera 2005)

Kuvio 2: Pk-yritysten näkemys elinkeinoilmastosta syksyllä 2005 (Finnvera 2005.)



Vuoden 2005 viimeisellä neljänneksellä perustettiin Lahden kaupunkiseudulle 173 yritystä, joista eniten Lahteen (119 kpl). Asikkalaan perustettiin 4 uutta yritystä, Hollolaan 28, Nastolaan 13 ja Orimattilaan 9 yritystä. Vuoden 2005 aikana nettomuutos on ollut positiivisempaa kuin aikaisempina tarkasteluvuosina. (Finnvera 2005.)

Kuvio 3: Yritysten nettomuutos neljännesvuosittain (Patentti- ja rekisterihallitus 2005.)



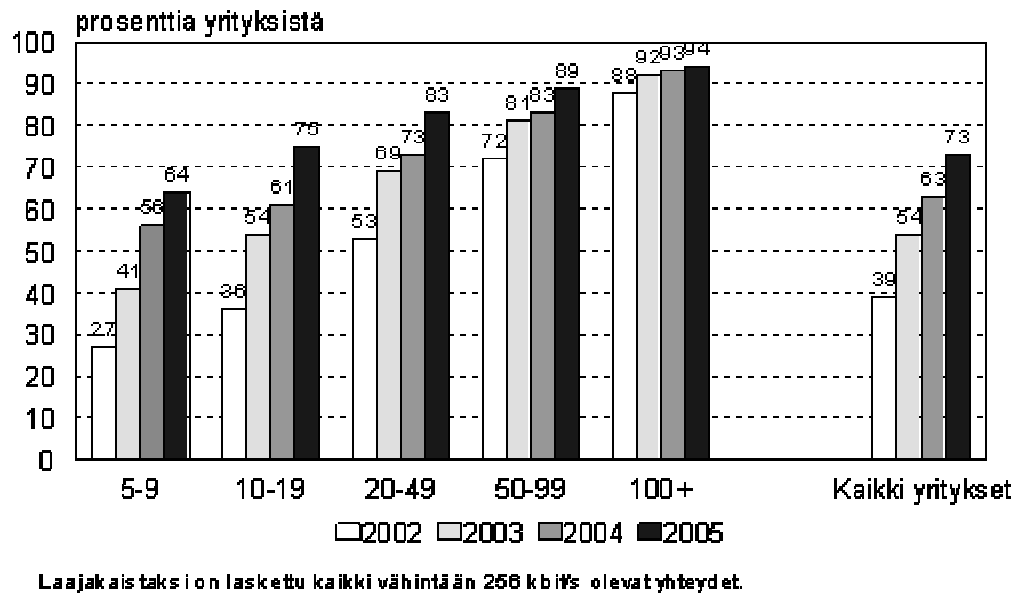
3.1.2 Kotisivujen yleisyys ja laajakaistan käytöstä yrityksissä

Kotisivut oli 65 prosentilla yrityksistä. Niiden yritysten määrä, joilla oli kotisivut, lisääntyi 3 prosenttiyksikköä edellisestä vuodesta. Isoilla yrityksillä oli selvästi useammin kotisivut kuin pienillä yrityksillä. Pienissä 5-9 henkilöä työllistävissä yrityksissä reilulla puolella oli kotisivut, 10 - 19 henkilöä työllistävissä jo 65 prosentilla, 20 - 49 henkilöä työllistävissä 82 prosentilla ja vähintään 50 henkilöä työllistävissä yrityksissä useammalla kuin yhdeksällä kymmenestä. (Tilastokeskus 2005.)

Keväällä 2005 laajakaistayhteys oli 73 prosentilla vähintään viisi henkilöä työllistävistä yrityksistä. Vuotta aiemmin laajakaista oli 63 prosentilla yrityksistä. Laajakaista oli yleistynyt nopeasti kaiken kokoisissa yrityksissä. Vuodesta 2002 laajakaistayhteyksien määrä oli lisääntynyt kaikissa yrityksissä 34 prosenttiyksikköä ja pienissä 5 - 9 henkilöä työllistävissä yrityksissä 37

prosenttiyksikköä. Tuoreimmat tiedot oli kerätty kyselytutkimuksella keväällä 2005. (Tilastokeskus 2005.)

Kuvio 4.: Laajakaistayhteyksien tila yrityksissä 2005 (Tilastokeskus 2005.)



Myyntiä Internetissä vuonna 2004 harjoitti 16 prosenttia kaikista vähintään viisi henkeä työllistävistä yrityksistä ja 24 prosenttia niistä yrityksistä, joilla oli kotisivut. Internet-myyntin arvo oli vuonna 2004 noin 11 miljardia euroa. Internet-myyntin arvosta valtaosa syntyi yritysten välisestä kaupasta. Suoraan kuluttajille tehty myynti kattoi alle 9 prosenttia koko Internet-myyntin arvosta. (Tilastokeskus 2005.)

3.1.3 Tietotekniikka-alan tila Suomessa

IDC:n ja **Gartnerin** arvioiden mukaan vuoden 2004 laitemäärien kasvu oli edelliseen vuoteen verrattuna 12 - 14 prosenttia. Vuoden 2005 kasvun ennustettiin jatkuvan samansuuruisena. Kaupan arvo kasvaneen oleellisesti hitaammin voimakkaan hintakilpailun seurauksena. Kannettavien tietokoneiden suosio ja alentuneet hinnat vauhdittivat kasvua. (Kotek 2005.)

Tietokonekauppa oli ollut vilkasta myös Suomessa. Kasvu oli jatkunut jo kahden ja puolen vuoden ajan. Vuonna 2004 laitemäärien kokonaiskasvu oli 19 prosenttia ja kasvu oli jatkunut vuonna 2005. Kotitietokoneiden kauppaa oli kasvattanut laajakaistayhteyksien nopea yleistyminen ja digitaalisen musiikin ja valokuvaamisen suuri suosio. (Kotek 2005.)

Suomalaisista kotitalouksista 47 prosentilla oli tietokone vuoden 2000 helmikuussa. Vuoden 2005 elokuussa määrä oli 66 prosenttia. Kannettava tietokone oli tuolloin noin 22 prosentilla talouksista. (Tilastokeskus 2005.)

3.2 Oman yrityksen vahvuudet

Oman yrityksen kuvaus esittelee ne työkalut, joilla yritys pyrkii menestymään markkinoilla. Työkaluihin kuuluvat strategia, tuotteet, henkilöstö, tilat, hinnoittelu, myynti, markkinointi ja viestintä. Näiden elementtien pohjalle on hyvä rakentaa yrityksen tulevaisuutta. Alasta riippuen saattaa olla tarpeen ottaa tarkasteluun luvat ja teknologia. Siinä tapauksessa, että yrityksen toiminta perustuu pääasiassa tutkimustyöhön, on tuotekehitykselle ja patenteille syytä tehdä omat alalukunsa. Myös kumppanuudet saattavat olla erittäin tärkeitä joillekin yrityksille. (Puustinen 2004, 67 - 69.)

Visio on jokaisen yrityksen ainutkertaisen liikeidean toteuttamistapa. On tärkeää, että yritysjohtajan näkemys eli visio kertoo, minkälaista yritystä hän haluaa johtaa parhaan tuloksen saavuttamiseksi. Yhteiskunta muuttuu jatkuvasti, ja näiden muutosten arviointi vaatii herkkyyttä, uteliaisuutta ja luovaa ajattelua.

Tiedonkeruu on tärkeää, ja sen pitäisi olla jatkuvaa. Saadun tiedon perusteella pitää pystyä luottamaan omiin vaistoihin. Nykymaailman menestystarinat ovat syntyneet siitä, että ollaan oltu liikkeellä oikeaan aikaan, oikeassa paikassa ja oikeilla tuotteilla tai palveluilla. Jotta menestyminen olisi todennäköistä, on syytä ottaa huomioon, mitä ihmiset haluavat tulevaisuudessa, ja pyrkiä vastaamaan siihen. (Johnsson ym. 1995, 22.)

Visio ilman strategiaa on hallusinaatio (Pyykkö 2011, 225). Strategia on se tapa, millä visio toteutetaan. Strategia sisältää myös vaihtoehtojen luomista ja niistä parhaiden valitsemisia; mitä tehdään, mitä jätetään tekemättä ja mihin tämä johtaa. Yrityksillä on usein kokonaisstrategia, joka pitää sisällään paitsi ulkoiset uhat ja mahdollisuudet, myös sisäiset kehittämisalueet ja vahvuudet. Operatiiviset strategiat puolestaan kuuluvat liiketoimintasuunnitelman pääkohtiin, esimerkiksi markkinointi-, logistiikka- ja rahoitusstrategioihin. Ne voidaan myös ajatella harkituiksi toteutussuunnitelmiksi. (Pyykkö 2011, 225.)

3.3 Rahoitussuunnitelma

Perustettavalla yrityksellä ei ole vielä esitellä tuloslaskennassaan tasetta tai muitakaan tunnuslukuja, niin kuin jo olemassa olevalla yrityksellä on. Yrittäjä voi kuitenkin suorittaa laskelmia yrityksen kannattavuudesta ja toiminnan käynnistämiseen vaadittavista rahoitustarpeista. Näiden suunnitelmien perusteella syntyy rahoitussuunnitelma. Rahoitussuunnitelma on perusta yrityksen taloudelliselle suunnittelulle. (Puustinen 2004, 69.)

Rahoitussuunnitelmaa tarvitaan haettaessa ulkopuolista rahoitusta. Numeroiden optimoimiseksi kannattaa nähdä vaivaa, koska siten oppii itse ymmärtämään ja seuraamaan yrityksen hallintaa ja riskejä. Rahoitussuunnitelma auttaa selvittämään tarvittavan pääoman määrän ja ajan, joka kuluu siihen, että yrityksestä tulee kannattava. Rahaa tullaan tarvitsemaan alussa yrityksen saamiseksi toimimaan. Yrityksen tyypistä riippuu, paljonko rahaa tarvitaan toiminnan pyörittämiseen ja vakiinnuttamiseen. (Puustinen 2004, 69.)

Rahoitussuunnitelman tekeminen on periaatteessa yksinkertaista. Lasketaan ensin kaikki tulot ja niistä vähennetään menot ja katsotaan saldo. Rahoitussuunnitelman voi jakaa viiteen osaan:

- alkuinvestoinnit
- kiinteät kustannukset
- muuttuvat kustannukset
- myyntiennuste
- rahoituslaskelma.

Alkuinvestoinnit ovat kertaluonteisia. Alkuinvestointeihin kuuluvat ainakin tilat, koneet, ohjelmistot sekä riittävät kassavarat. Kiinteitä kustannuksia ovat esimerkiksi palkat, vuokrat, auton kustannukset, sähkö, vesi sekä lainojen korot ja kuoletukset. Muuttuviin kustannuksiin kuuluvat raaka-aineet, alihankkijan työt, rahdit ja muut toiminnan laajuuden mukaiset kulut. Myyntiä ei voi etukäteen tietää. On kuitenkin syytä laskea, paljonko sen pitäisi olla, jotta kustannukset saadaan katettua. Rahoituslaskelmassa lasketaan pääoman tarve ja aika, kuinka kauan yrityksen tulee toimia voitollisen tuloksen saamiseksi. Tulee olemaan vaikeaa ennustaa, miten yritys käytännössä tulee toimimaan. Mutta mitä huolellisemmin pohjatyö tehdään, sen parempi. Laskelmat syytä tehdä maltillisen kaavan mukaan varsinkin silloin, jos ne tulevat yrittäjän itsensä käyttöön. (Puustinen 2004, 70.)

3.4 Riskien arviointi ja hallinta SWOT-analyysillä

Yrityksen perustamiseen on hyvä tehdä SWOT-analyysi (strengths, weaknesses, opportunities and threats), jolla kartoitetaan yrityksen vahvuudet ja heikkoudet. SWOT-analyysissä aikaulottuvuuksia on kaksi: tämä päivä ja tulevaisuus. Jokainen kirjain muodostaa yhteen laatikkoon oman lohkonsa, jolloin syntyy nelikenttä. (Haapoja 2004, 36.)

Vahvuudet kuvastavat yrityksen ja yrittäjän ominaisuuksia ja resursseja: ainutlaatuista ideaa, luovuutta, kokemusta, myyntivoimaa, näyttöjä, rahoitusta jne. Heikkoudet ovat esimerkiksi pääoman puute, varhaisessa vaiheessa oleva tuotekehitys tai markkinointiosaamisen puute ja sopivan jakelukanavan puute. Mahdollisuudet liittyvät markkinoiden kasvupotentiaaliin, yrityksen kehittämiseen, toimintaympäristöön, positiivisiin muutoksiin, lisäpääomaan tai uusiin kumppanuuksiin. Uhkia voivat olla esimerkiksi viranomaiset, kilpailijat, markkinoiden heikkeneminen ja yleinen lama. (Purhinen 2004, 71.)

ProStart-ohjelman läpäisemiseksi on suoritettava SWOT-analyysi. Muun liiketoimintasuunnitelman ohella sen täytyy olla realistinen ja sen tulee osoittaa, että yritys on elinkelpoinen. SWOT-analyysi tehdään yrityksen perustamiskurssilla.

4 ERILAISET YRITYSMUODOT

Oikean yritysmuodon valitseminen on erittäin tärkeä asia, joka luo pohjan yrityksen toiminnalle. Jokainen yritys on oma yksilönsä. Sen vuoksi yritysmuoto pitää aina ratkaista yksilökohtaisesti. Ratkiseva tekijä yritysmuodon valitsemisessa on yrittäjien määrä, toiminnan laajuus, käytettävissä olevat varat, henkilöiden terveydentila, riskinottohalu ja verotus. Yritysmuoto vaikuttaa suoraan yrittäjän tulojen ja riskien suhteeseen verotuksen ohella. Yritysmuodot asettavat erilaisia vaatimuksia paperityölle sekä vaikuttavat suuresti yrityksen imagoon. (Puustinen 2004, 96.)

Osakeyhtiö on yhtiömuotona eniten uskottavuutta yritykselle antava vaihtoehto. Osakeyhtiö on yleensä myös verotuksellisesti edullisin ratkaisu. Valtaosa yrityksistä perustetaan kuitenkin toiminiminä. Toiminimen hyvänä puolena on sen keveys sekä asioiden hoitamisen helppous. Sen liiketoiminnan voi aina siirtää perustettavaan toiseen yritysmuotoon. Usean yrittäjän tapauksessa toiminimen perustaminen ei ole mahdollista. Jos pääomaa ei ole paljoa, saattaa valinta kallistua joko avoimeen yhtiöön tai kommandiittiyhtiöön. Osakeyhtiö on oikea ratkaisu, jos alusta asti yrityksen toiminta on laajaa ja paljon pääomaa vaativaa. Osuuskunta on puolestaan hyvä yritysmuoto suurienkin itsenäisten ammatinharjoittajien joukolle, joka haluaa tehdä yhteistyötä tietyllä yritystoiminnan alueella. Osuuskunnan jäsenet kantavat riskinsä kuitenkin itse. (Puustinen 2004, 96.)

4.1 Toiminimi

Toiminimi (T:mi) on helpoiten perustettava yritysmuoto. Se vaatii vähiten pääomaa ja on selkeästi suosituin. Toiminimen voi perustaa ammatin- ja tai liikkeenharjoittajaksi aikova täysi-ikäinen henkilö, joka ei ole holhouksen alainen. Toiminimi on henkilöyhtiö, sillä sen omistajana voi olla vain kyseinen yrityksen perustaja. Yritykset eivät myöskään voi perustaa toiminimiä tytäryhtiökseen.

Toiminimen perustamiseksi pitää vain tehdä kaupparekisteriin ilmoitus, jossa on toiminimen nimi, toimiala sekä yhteystiedot. Toimialoja kannattaa valita useita, jotta niitä ei tarvitse jatkossa lisätä. (Purhinen 2004, 99.)

Lain puolesta toiminimeen ei tarvitse sijoittaa pääomaa, eikä siihen myöskään kohdistu tilintarkastusvelvollisuutta. Toiminimessä yrittäjä ja yritys on käytännössä sama asia. Kirjanpito on ainut asia, mikä erottaa henkilökohtaisen varallisuuden yrityksen varallisuudesta. Yrittäjä pystyy siirtämään varallisuutta yritykseen ja sieltä pois, kunhan siirrot käsitellään asianmukaisesti kirjanpidossa. Toiminimen velat ovat yrittäjän omia velkoja. Toiminimi ei tarjoa minkäänlaista suojaa velkojia vastaan. Yrittäjä vastaa omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan, jos yrittämisessä tapahtuu virhe ja yritys haastetaan esimerkiksi oikeuteen. Toiminimi ei siten sovi kovin hyvin suureen liiketoimintaan ja tulojen olisi syytä pysyä melko pieninä. Toiminimenä voi toimia palkkatyönsä ohella esimerkiksi lääkärit ja tutkijat. Erilaiset asiantuntijat voivat myös tehdä sivutoita toiminimellä. (Puustinen 2004, 99-100.)

4.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö (ay) on käytännössä samankaltainen yhtiö kuin toiminimi. Se vaatii kuitenkin vähintään kaksi perustajaa. Voitonjako tapahtuu työpanosten mukaisessa suhteessa. Yrittäjät pyörittävät avointa yhtiötä yhdessä ja vastaavat henkilökohtaisesti sen veloista. Sen takia heitä myös kutsutaan vastuunalaisiksi yhtiömiehiksi. Avoimesta yhtiöstä tekee haastavan yritysmuodon se, että päätökset edellyttävät yksimielisyyttä. Ilman erittäin suurta keskinäistä luottamusta avoin yhtiö ei voi toimia, koska jokainen yrittäjä vastaa yrityksen veloista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Siinä tapauksessa, että joku yrittäjistä tekee virheen yritystoiminnassa, ovat kaikki vastuullisia tämän virheen seuraamuksista. Tilintarkastus on pakollinen ja suoritetaan kerran vuodessa. Tilintarkastuksen vaatimukset riippuvat toiminnan laajuudesta. (Puustinen 2004, 100.)

Lain puolesta avoimeen yhtiöön ei tarvitse sijoittaa rahaa. Kaupparekisteri-ilmoitukseen on liitettävä yhtiösopimus, josta käy ilmi yrityksen perustiedot, kuten nimi, kotipaikka, toimiala sekä yhtiömiehet. Yhtiösopimuksessa tulisi määritellä ainakin voiton ja tappion jako ja mainita yhtiösopimuksen irtisanomisaika sekä erimielisyyksien ratkaisumalli. Avoimen yhtiön omistajien ei tarvitse ilmoittaa yhtiön tunnuslukuja mihinkään, jos toiminta pysyy pienimuotoisena. Kaupparekisteriin on lähetettävä vuosittain tilinpäätös ja tilintarkastuskertomus siinä tapauksessa, että vähintään kaksi seuraavista rajoista ylittyy:

- liikevaihto 6,25 miljoonaa euroa
- taseen loppusumma 3,125 miljoonaa euroa
- palveluksessa keskimäärin 50 henkilöä.

Avoin yhtiö on hyvä ratkaisu esimerkiksi yrittäjäperheelle, jolla ei ole liiemmin pääomaa. On sanomattakin selvää, että avoin yhtiö ei sovi liikekumppaneille, joilla ei ole riittävää luottamusta ja toistensa taustojen tuntemusta. (Puustinen 2004, 101.)

4.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö (ky) on peruspiirteiltään samanlainen kuin avoin yhtiö, mutta siinä on yksi merkittävä poikkeus. Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet ovat tasavertaisia, kun taas kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä. Vähintään yksi henkilö on vastuunalainen yhtiömies ja vähintään yksi äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies sijoittaa yhtiöön pääomaa, muttei vastaa henkilökohtaisella omaisuudellaan sen vastuista. Äänetön yhtiömies ei myöskään osallistu yhtiön päätöksentekoon. Äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan pääomaa, kun taas vastuunalaiselta yhtiömieheltä vaaditaan pelkkää työpanosta. Vastuunalainen yhtiömies voi ottaa yhtiöstä rahaa joko kohtuullisena palkkana tai yksityisottoina. Äänetön yhtiömies saa oman voitto-osuutensa yhtiösopimuksen määrittelemällä tavalla, mutta tappioita hänen ei tarvitse kattaa. (Puustinen 2004, 101.)

Yksinkertaistettuna siis äänetön yhtiömies pääsee rahoittamaan yhtiön toimintaa pienellä riskillä, mutta ilman valtaa. Vastuunalainen yhtiömies puolestaan on vastuussa omalla omaisuudellaan yhtiön veloista, mutta toisaalta hän on myös teoriassa vapaa käyttämään äänettömän yhtiömiehen rahoja. Tilintarkastus on pakollinen kommandiittiyhtiössä. Tilinpäätösasiakirjojen julkistamisen rajat ovat samat kuin avoimessa yhtiössä. Kommandiittiyhtiö on hyvä yritysmuoto esimerkiksi siinä tapauksessa, että yrittäjällä on valmiina sijoittaja, joka haluaa antaa rahaa yrityksen perustamiseen, mutta hänelle ei haluta antaa valtaa yrityksen asioista. (Puustinen 2004, 102.)

4.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö (oy) on menestyvälle yritykselle paras yhtiömuoto. Se on myös monissa tapauksissa ainut oikea vaihtoehto yrittäjälle. Osakeyhtiö on ainut yritysmuoto, joka pitää yrittäjän varojen ja velkojen sekä yrityksen vastuiden välillä selkeän eron. Osakeyhtiömuotoisen liiketoiminnan pitäisi teoriassa kannustaa riskinottoon, koska yrittäjä menettää konkurssissa ainoastaan sijoittamansa pääoman. Taatut velat voivat olla asia erikseen. Osakeyhtiö sopii sekä yhden että useamman yrittäjän yhteiseksi yritysmuodoksi. Osakeyhtiöstä tekee erityisen kannustavan yritysmuodon kevyt verotus, vaikka yritys menestyisi hyvin. Poikkeuksena ovat suuryritysten omistajat. (Puustinen 2004, 102.)

Osakeyhtiön perustaminen on raskasta paperityön, vaivan ja vaaditun pääoman vuoksi. Perustajan tulee tuntea kohtuullisesti myös osakeyhtiölakia. Osakeyhtiötä perustettaessa on laadittava yhtiöjärjestys, pidettävä perustamiskokous, järjestettävä osakkeiden merkintä, nimettävä hallitus ja tilintarkastaja sekä järjestettävä vuosittain pidettäväksi yhtiökokous. Tämän lisäksi on nimitettävä toimitusjohtaja, jos osakeyhtiön pääoma on 80 000 euroa tai sitä enemmän. Kaupparekisteri-ilmoituksen liitteeksi tarvitaan perustamiskokouksen pöytäkirja, hallituksen ensimmäisen kokouksen pöytäkirja ja tilintarkastajan lausunto siinä tapauksessa, että osakkeiden maksuvälineenä on käytetty muuta kuin rahaa. Tarvitaan myös luottamusmiesten kirjalliset suostumukset. Uuden osakeyhtiön

perustaminen edellyttää omistajilta minimissään 8000 euron sijoituksen, joka muodostaa yhtiön osakepääoman. Pääomavaatimuksen ideana on vahvistaa yhtiön imagoa. Oy-lisäke tarkoittaa siis sitä, että yrityksellä on vähintään 8000 euron pääoma, mikä voidaan ulosmitata. Käytännössä summa ei ole kovin merkittävä konkurssissa. (Puustinen 2004, 102-103.)

Osakeyhtiön uskottavuuden kannalta tärkein asia on kuitenkin niiden raportointi- ja tilintarkastusvelvollisuus. Jokaisen osakeyhtiön on vuosittain luovutettava kopio tilintarkastuspäätöksestä ja muutamasta muusta asiakirjasta kaupparekisteriin, jonka tiedot ovat julkisia. Tilintarkastus on pakollinen. Yrittäjä voi nostaa osakeyhtiöstä palkkatuloja sekä pääomatuloja eli osinkoja. Osinkojen edullisempi verotus tarjoaa mahdollisuuden verosuunnitteluun, jonka ansiosta menestyvä yrittäjä pitää veronsa kohtuullisena hyvätuloiseen palkansaajaan verrattuna. Osinko on yhtiön omistajille maksettava osuus voitosta, joka jää yhtiöön yhteisöverojen maksamisen jälkeen. Osinkojen määrä päätetään yhtiökokouksessa, ja se on yleensä 30-50 % vuosituloksesta. Osinkoja ei voi nostaa yrityksestä rajattomasti, sillä osingonjaossa on rajoituksia. Osingon määrä voi olla korkeintaan viimeisen tilinpäätöksen voitto ja edellisten tilikausien voitoista ylijääneet jakokelpoiset pääomat. Jos yritys tekee tappiota, tappio vähennetään jakokelpoisista pääomista ennen kuin osinkoa voidaan jakaa. Osingot saa nostaa verovapaasti ainoastaan siinä tapauksessa, kun ne muodostavat korkeintaan 9 % yrityksen nettovarallisuudesta. Tämä kannustaa, jos ei jopa pakota keräämään yritykseen pääomaa ennen osingonmaksujen mielekkyyttä. Osingonjako toimii samalla tavalla myös osakeyhtiön isoveljessä julkisessa osakeyhtiössä (oyj). (Puustinen 2004, 103-104.)

4.5 Osuuskunta

Osuuskunta (osk) on itsenäisten elinkeinonharjoittajien yhteenliittymä, joka on muodostettu tekemään sellaisia asioita, joita osakkeen omistajat eivät yksinään pystyisi tekemään. Osuuskunta pystyy hyödyntämään jäsenillä olevia resursseja esimerkiksi markkinoinnissa ja yhteisissä hankinnoissa. Osuuskunta mahdollistaa myös työnjaon osuuskunnan sisällä. (Puustinen 2004, 104.)

Osuuskunnan perustamiseksi tarvitaan vähintään kolme jäsentä. Osuuskunnan tavoite on jäsenten toiminnan tukeminen eikä voiton tavoittelu. Yksittäisen jäsenen vastuu on vain hänen sijoittamassaan rahallisessa panoksessa. Siinä tapauksessa, että osuuskunta tuottaa ylijäämää, jäsen saa rajoitetun korvauksen pääomalleen. Ylijäämä voidaan myös jakaa ylijäämän palautuksena tai osuuspääoman korkona. Osuuskunnasta on helppo erota ja siihen voi myös liittää helposti uusia jäseniä. Osuuskunnan johtaminen ei kuitenkaan ole välttämättä kovinkaan helppoa. Mitä enemmän jäseniä osuuskunnassa on, sitä vaikeampaa on yhteistoiminta. Osuuskuntien suosio on kasvamassa erityisesti kaupungeissa sitä mukaa, kun tieto niiden eduista lisääntyy. Osuuskuntia kannattaa harkita esimerkiksi asiantuntijoiden, käsityöläisten ja maaseutuyrittäjien. Osuuskuntia on myös pienimuotoisessa energiantuotannossa. (Puustinen 2004, 104-105.)

4.6 Yhtiösopimus ja osakassopimus

Yhtiösopimuksessa on oltava käsiteltynä yrityksen toimintaa määrittelevät tekijät, kuten nimi, yhtiömuoto, toimialat, vastuunalaiset yhtiömiehet ja heidän omistusosuutensa sekä äänettömät yhtiömiehet ja heidän sijoituksensa. Äänettömien yhtiömiesten sijoituksille määritetään korko, jonka perusteella he saavat voittoa sijoituksistaan. Nimenkirjoitusoikeus täytyy myös määrittää. Yhtiön nimissä voi allekirjoituksen hoitaa joko yksi henkilö, kaksi yhdessä tai sitten kaikkien osakkaiden nimi vaaditaan virallisiin asiakirjoihin. Yhtiösopimuksesta on myös selvittävä tilintarkastaja(t) sekä tilikausi. Voitonjako ja tappioiden

kattaminen ovat myös asioita, jotka tulee määrittää yhtiösopimukseen. Viimeinen asia, joka kuuluu yhtiösopimukseen, on yhtiösopimuksen irtisanominen. (Patentti- ja kaupparekisterihallitus 2013.)

Osakassopimus on dokumentti, joka on tarkoitettu vain yhtiön osakkaiden välille, ja se toimii ohjekirjana yrityksen toimissa. Osakassopimuksessa määritellään yhtiön osakkaiden väliset suhteet sekä määritellään, miten osakkaat omistavat, myyvät ja hallinnoivat oikeuksia sekä hoitavat velvoitteita. Yksi tärkeimmistä osakassopimuksen asioista on sopia, miten osakkaat nostavat palkkaa yrityksestä. Palkan nostaminen ja bonuksien saaminen pitää olla määriteltynä ja käytäntö valmiina. (Markkula 2013)

Yhtiön purkaminen on vaikein asia miettiä etukäteen, mutta se on myös yksi tärkeimmistä tulevaisuutta ajatellen. Välttämättä asialla ei tule olemaan merkitystä. On olemassa kuitenkin suuri todennäköisyys, että yritys lopettaa joskus toimintansa. Mitä tarkemmin on määritelty toimet, joilla lopettaminen tapahtuu, sitä helpompaa ja vähemmän riitaisaa lopettaminen tulee olemaan. Syyt, joiden vuoksi yhtiömiehellä on oltava oikeus vaatia yhtiön toiminnan lopettamista, tulee olla määritellyt. Samoin tulee määritellä muut syyt, miksi yhtiö tulisi voida lopettaa. (Lavas 2013.)

On myös huomioitava mahdollisuus, että yhtiömies kuolee tai on muuten estynyt osallistumaan yhtiön toimintaan. Myös yhtiömiehen osuuden lunastaminen ja muut järjestelyt on hyvä huomioida yhtiösopimusta laadittaessa. Lisäkohtia voivat olla esimerkiksi salassapito, yhtiösopimukseen tehtävät muutokset sekä immateriaalioikeudet ja tietotaito. (Markkula 2013.)

Yhtiösopimuksen laatimiseen on olemassa valmiita pohjia esimerkiksi:

www.yritystulkki.fi/files/yt15.14_kommandiittiyhtion_yhtiosopimus.doc

Osoitteesta löytyy pohja, jonka perusteella on hyvä alkaa lähteä rakentaa yhtiösopimusta. Helpoin vaihtoehto onkin käyttää jotain valmista pohjaa, johon vain täyttää tarvittavat tiedot.

5 YRITYKSEN PERUSTAMISEN KONKREETTISET TOIMET

Yrityksen perustamisen prosessi alkoi käytännössä hetkestä, jolloin syntyi liikeidea tietotekniikka-alan yrityksen perustamisesta tulevien yrittäjien kesken. Se tarjoaisi lähitukipalveluita pääasiallisesti pk-yrityksille. Liikeideasta varsinaiseen yrityksen perustamiseen oli monta askelta, ja näiden askelten läpikäyminen on seuraavan osion tarkoitus.

Käytännössä yhtenä vaihtoehtona oli valita hallinnoitu ja byrokraattinen reitti, joka menee ProStart-yritysideoiden arviointi- ja kehittämisohjelman kautta. Sen järjestää TE-keskus. Kun tämä vaihe on läpäisty, siirrytään varsinaiseen yrityksen perustamiseen ITU-hautomon tiloihin. Toinen vaihtoehto on perustaa yritys ilman TE-keskuksen tukia tai henkistä ja koulutuksellista tukiverkkoa ja aloittaa tyhjästä. Koska kenenkään kolmen yritystä perustavan henkilön koulutus pohja ei sisältänyt asiantuntemusta markkinoinnista ja yrittäjyydestä, oli valinta helppo tehdä. Valittiin rahoituksen ja turvallisuuden takia yrityksen perustamisen ProStart-ohjelman kautta.

Yrittämisessä on loppujen lopuksi kyse rahasta. Raha on ratkaisevassa asemassa yrityksen perustamisessa. Rahoituksen järjestäminen sekä tulojen ja menojen arviointi mahdollisimman tarkasti on ratkaisevassa asemassa jo ProStart-ohjelman läpäisemiseen, mutta loppujen lopuksi koko yrittämisen onnistumiseen.

Ulkopuolisina tahoina ovat toimineet ProStart-ohjelman vetäjä sekä ITU-hautomon johtaja, jotka ovat arvioineet kaikkia tässä luvussa olevia rahamääriä ja todenneet ne realistisiksi. Taulukot on otettu suoraan ProStart-ohjelman läpäisemisestä liiketoimintasuunnitelmasta, joka on tehty Atk-Palvelu A.S.A.P Ky:lle.

5.1 Yrityksen liikeidea

Atk-Palvelu A.S.A.P Ky:n ideana on tarjota pienyrityksille räätälöityjä palveluita juuri niiden omien tarpeiden mukaan mahdollisimman nopeasti. Päätuotteena on yritysten päivittäisten ongelmien ratkaiseminen ja toimintojen tehostaminen.

Tarvittaessa voidaan myös uusia yrityksen laitteistoa ja ohjelmistoja.

Mahdollisuuksien mukaan voidaan myös vastata yrittäjien kysymyksiin puhelinalueen ja sähköpostin avulla.

Markkinointi järjestettiin suurimmaksi osaksi suoramarkkinoinnilla ennalta valittuihin kohderyhmiin ja pienimuotoisella lehtimainonnalla. Alussa oli tarkoitus saada yrityksen nimi tunnetuksi kohdeyrityksissä. Sen jälkeen mahdollisuuksien mukaan otettiin kontakti yritysakohtaisesti postitse ja myöhemmin soittamalla ja henkilökohtaisilla käynneillä. Tekemällä yhteistyösopimuksen alan tarvikkeita myyvän yrityksen kanssa saatiin alussa ja jatkossakin kohtuulliseen hintaan tarvitsemamme tuotteet samasta paikasta. Näin ei muodostunut ongelmaa saada tarvikkeita asiakkaille ja myös tuotevalikoima oli riittävän laaja. Hinnoittelu muodostui jo olemassa olevien kilpailijoiden mukaan. Emme lähteneet kilpailemaan suoraan hinnalla, vaan tarjosimme järkevän hintaista palvelua markkinoiden keskihinnan tuntumasta. Taloushallintoa hoidamme tilitoimiston avulla. Alussa käytimme myös hyväksi muitakin kontakteja saadaksemme asiat toimimaan kunnolla.

Tarvittavia resursseja olivat fyysisellä puolella yrityshautomossa sijaitsevat toimistotilat, auto, kännykät, kaksi kannettavaa ja muut pikkutarvikkeet.

Tarvittavia taloudellisia resursseja olivat TE-keskuksen tuet, Finnveran laina ja äänettömien yhtiömiesten sijoitukset.

5.2 ProStartin käyttöönotto

Kun liikeidea oli hiottu mahdollisimman hyväksi, voi yrityksen perustaminen alkaa konkreettisesti. Erittäin toimiva ja käytännöllinen tapa aloittaa yrityksen perustamisprosessi ja henkinen osaamisvalmistautuminen on hakeutua ITU-yrityshautomoon ja siellä käydä ProStart-kurssi. ProStart-kurssi pitää sisällään liiketoimintasuunnitelman läpikäymisen ja hiomisen ja sen elinkelpoisuuden arvioimisen asiantuntijalla kurssin lopuksi. ProStart on myöskin pakollinen läpäistä, jos haluaa Finnveralta rahoitusta tai TE-keskukselta tukia. Toinen vaihtoehto on aloittaa yrittäminen ilman julkisia palveluita. Tällöin valmistautuminen yrittämiseen jäisi helposti vähemmälle ainakin ulkopuolisen tietotaidon osalta.

Mitä parempi valmistautuminen ja taustatyö on yritystä perustettaessa, sen helpompaa itse yrittämisen aloittaminen on. Kun on selkeät suunnitelmat olemassa valmiiksi, on helpompaa reagoida, kun asiat tulevat eteen. Tietenkin erilaisia asioita tapahtuu, mutta valmistautuminen auttaa aina. ProStart ei sinällään ole taetta menestykseen. On kuitenkin hyvä tietää ennen yrityksen perustamista, että kokenut ammattilainen näkee yrityksen toiminnaltaan mahdollisena onnistujana, eikä ole ainoastaan oma henkilökohtainen arvio perustana. Ainakin yrittäjän henkiseen tasapainoon ja paineisiin sillä on positiivinen vaikutus.

5.3 ProStartin arviointi

Käytännössä ProStart-ohjelma on kahden tapaamisen mittainen ja siihen liittyy työkirja, joka täytetään ensin ja käydään läpi konsultin kanssa. Konsultti antaa puolueettomasti arvion projektista ja tarpeen mukaan pyytää tekemään lisätoimia tai korjauksia. ProStart-työkirja täytetään liiketoimintasuunnitelman ja henkilökohtaisten taitojen ja tietojen perusteella. ProStartin läpimentyä voi hakea Finnveralta lainaa yrityksen aloituksen kuluihin. ITU-yrityshautomoon pääsee aloittamaan myös konkreettisesti. ProStart-kurssi piti sisällään persoonallisuustestin sekä erilaisia harjoitustehtäviä ja erilaisia harjoituksia. Niiden avulla oli mahdollisuus saada uusia ideoita oman yrityksen pyörittämiseen. Liikeideassa olevat mahdolliset heikkoudet voi myös harjoituksilla saada esiin. Yksi tällaisista apuvälineistä oli SWOT-analyysi. Kuviota 6 käytettiin oman osaamisen ja tietojen kattavuuden yrityksen perustamisessa. ProStart-kurssilla. Kurssi piti myös sisällään erillisen testin henkilökohtaisesta tehokkuudesta ja tiimianalyysin, jonka täytin itse sekä toinen tulevista yrittäjäkumppaneista.

Taulukko 2: Yrityksen toiminnan osa-alueiden osaamisenarviointitaulukko
(ProStart 2005.)

Yrityksen toiminnan osa-alue	Osaamisen taso				
	Heikko	Välttävä	Tyydyttävä	Hyvä	Erinomainen
1. Toimiala-/bisnestuntemus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2. Liikesuhteet/kontaktit perustettavan yrityksesi toimialalta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3. Strateginen näkemys	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4. Tuotekehitysosaaminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. Markkinointiosaaminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. Laskentaosaaminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7. Rahoitusosaaminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. Verotusosaaminen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. Laki- ja sopimusasiat	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. Toimistorutiinit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. Yrityssuunnittelu ja budjetointi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. Tuotanto (=varsinainen tekeminen)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. Logistiikka (ostot, varastointi, kuljetukset)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Ajankäyttö ja oman työn organisointi	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15. Esimiestaidot	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. Kyky tulla toimeen ihmisten kanssa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. Kielitaito	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. Muut vientivalmiudet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5.4 SWOT-analyysi ja tulokset

ProStart pitää sisällään työkirjan, jossa yksi harjoituksista on SWOT-analyysin tekeminen. SWOT-analyysi Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats auttaa arvioimaan kuinka tasapainoinen yritys on. Kuvio kuusi pitää sisällään yrittäjien omat arvioinnit heidän kyvyistään toimia yrittäjänä, sekä minkälaisia tekijöitä on tulevaisuudessa mahdollisuuksina ja uhkina.

Taulukko 3: .Atk-Palvelu A.S.A.P Ky:n SWOT-analyysin tulokset (ProStart 2005.)

Vahvuudet	Heikkoudet
alan koulutus	omien tilojen puute
edulliset toimitilat	ei kokemusta yrittämisestä
useampi työntekijä	ei markkinointikokemusta
monipuolisuus	ei kokemusta suunnittelusta
mielenkiinto alaan	ei lainsäädännön tuntemusta
Mahdollisuudet	Uhkatekijät
kysynnän kasvu	imagon heikkous
toiminnan laajentaminen	uudet kilpailijat
yrityshautomon mahdollisuuksien hyödyntäminen	maineen menetys
tekniikan kehitys	rajalliset resurssit
verkostoituminen	tekniikan kehitys
	yhtiömiesten erilaiset näkemykset toiminnalle

5.5 Varautuminen riskeihin

Riskeihin varautumiseen on käytettävä aikaa ja harkintaa. Riskien kartoittamisessa auttaa SWOT-analyysin uhkatekijöistä sekä heikkouksista saadut tulokset. Riskien hallintaa on pyrittävä jo etukäteen hoitamaan mahdollisimman kattavaan kuntoon. On paljon parempi tilanne varautua asioihin etukäteen kuin yrittää selvittää jo tapahtuneesta haitallisesta asiasta.

TAULUKKO 4: ATK-Palvelu A.S.A.P Kyn riskitekijöitä

Riski:	Riskin hallinta:
Asiakkaiden puute	Lisätään markkinointia/myyntityötä, tarkastetaan kohderyhmät ja markkinointimateriaali, verkostoidutaan, lisätään aktiivisuutta.
Tekniset riskit	Toiminta on vakuutettu, korjaustilanteessa käytetään maadoitusranneketta, sopimukset ovat mahdollisimman tarkat, korjataan tehdyt vahingot ilmaiseksi/korvataan mahdollisimman hyvin ja ylläpidetään alan jatkuvaa kouluttautumista/opiskelua.
Yrityksen kannattavuus	Pidetään asiakkaat tyytyväisinä, pidetään tulot suurempina kuin menot, markkinoidaan aktiivisesti, pidetään hinnat järkevällä tasolla ja menot kurissa.
Toimituksien myöhästyminen	Tehdään työt ajallaan. Annetaan asiakkaalle alennusta, jos myöhästyään sovitusta toimitusajankohdasta.
Kilpailijan toiminta	Markkinatilanteen jatkuva seuranta, valmius mahdollisiin muutoksiin.
Asiakasluotot	Luotot vain luotettaville asiakkaille, lyhyehköt maksuajat ja viivästyskorke.
Takaukset	Ei takauksia.
Lainsäädäntömuutokset ja mahdollisiin oikeustoimiin varautuminen	Kirjanpito- ja tilitoimistopalvelut ovat asiantuntevasta tilitoimistosta. Vakuutuksien kattavuuden riittävyys.

5.6 Asiakasryhmien valinta

Asiakasryhmät on eritelty sen mukaan, miten todennäköistä niistä on saada asiakkaita. Tutkittu tieto on saatu suoraan selvittämällä kyseisten yritysten määrä ja arvioimalla niiden tarve tarjotuille palveluille. Segmentointi on tehty ProStart-ohjelmassa, ja se kuuluu liiketointasuunnitelman tekemiseen keskeisellä tavalla. Markkina-alue on ensi sijassa Lahden seutu. Tarpeen mukaan toiminta laajenee koko Päijät-Hämeeseen ja sen ulkopuolellekin.

TAULUKKO 8. Asiakasryhmät segmentoituna.

<p>Asiakasryhmä 1A: insinööritoimistot. Yksi insinööritoimistojen keskeisimmistä osto-/valintakriteereistä on tekninen osaaminen.</p>	<p>Lahden alueella insinööritoimistoja on 19. Kysynnän kehitys on todennäköisesti positiivinen, koska insinööritoimistot tarvitsevat laadukkaita koneita pyörittämään raskaita sovelluksia. Tekniikan ja ohjelmistojen kehittyessä konekannan uusiminen ja päivittäminen on lähes pakollista.</p>
<p>Asiakasryhmä 1B: Kuljetus- ja logistiikkayritykset. Osto / valintakriteerinä nopeus ja valmius.</p>	<p>Lahden alueella 102 kappaletta. Huono oma osaaminen mutta pakko olla tietotekniikkaa asioiden huoltamisessa.</p>
<p>Asiakasryhmä 2A: Arkkitehtitoimistot. Osto / valintakriteerinä imago ja tekninen osaaminen</p>	<p>Arkkitehtitoimistoja on Lahden alueella 34. Kysynnän kehitys on pitkälti samanlainen samoista syistä kuin insinööritoimistoillakin.</p>
<p>Asiakasryhmä 2B: Asunnonvälitysliikkeet, ohjelmistotalot ja tukkuliikkeet. Osto / valintakriteerinä imago ja tekninen osaaminen</p>	<p>116 kpl, Osittain voi olla omasta takaa riittävästi osaamista mutta ei aikaa tai halua huoltaa koneita.</p>
<p>Asiakasryhmä 3A: Tilitoimistot. Tilitoimistojen keskeisimmät osto-/valintakriteereistä voisi olla luotettavuus ja nopeus.</p>	<p>Tilitoimistoja on 53. Kysyntää on varmasti, koska koneiden täytyy toimia, jotta saadaan oma työ tehtyä.</p>
<p>Asiakasryhmä 3B: Agentuuriliikkeet, henkilöstöpalvelut ja erilaiset toimistot. Keskeisimmät osto / valintakriteerit: luotettavuus ja nopeus</p>	<p>171 kpl, jatkuva tarve tietotekniikan ylläpitoon ja varmuuskopiointiin ja muuhun toiminnan varmistamiseen. Ei erityistä omaa osaamista alalta.</p>

5.7 Osakassopimuksen ja yhtiösopimuksen tekeminen

Atk-Palvelu A.S.A.P Ky:n perustamisessa oli käytettävissä lakimies, jonka luonnoksen pohjalta ja hänen kanssaan yhteistyössä muokkasimme yhtiösopimuksesta ja osakassopimuksesta halutunlaiset. Kyseisten sopimusten tuli kattaa mahdollisimman tarkasti kaikki oletettavat ongelmatilanteet ja tarvittavat asiat tulevaisuuden varalta. Liitteinä ovat raakileversio Atk-Palvelu A.S.A.P Ky:n toimintaan sopivasta yhtiösopimuksesta kommandiittiyhtiölle ja osakassopimukselle, liitteet 2 ja 3.

6 YRITYKSEN TALOUS JA MARKKINOINTI

Perustettava yritys tarvitsee pääomaa pystyäkseen hoitamaan alkuinvestoinnit. Yleensä alussa kestää jonkin aikaa, että yritys alkaa toimia ja tuottaa voittoa. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että jostain on otettava lainaa. Finnvera vaatii lainan antamiseksi ProStartin läpäisemisen. Finnvera on rahoituspuolen kannalta hyvä vaihtoehto, koska se ei vaadi takuita niin paljon kuin pankit yleensä. Sen korot ovat myös kohtuullisen alhaiset verrattuna yleiseen markkinatasoon. Huono puoli Finnverassa on ennalta määrätty maksusuunnitelma, joka on käytännössä varsin kiinteä. Se ei anna anteeksi maksujen myöhästelyjä, ja se vaatii myös lyhennyksen etukäteen vuosittain. Lyhennykset pysyvät saman suuruisina loppuun asti (ainoastaan koron osuus pienenee). Tästä seuraa, että jos yritys ei syystä tai toisesta pysy pystyssä, niin yrittäjät joutuvat maksamaan velkaa pois varsin pitkään. Vaikka velan maksaa pois aikaisemmin, Finnveralle pitää silti maksaa korkotulojen menetystä.

Tärkein tekijä, mikä puoltaa yrityksen perustamista ITU-yrityshautomon kautta, on TE-keskuksen myöntämät tuet aloittavalle yritykselle. Tukia on erilaisia ja eri suuruisia. Tuot ovat varsin merkittävät lisä aloittavan yrityksen rahoitukseen. Tämän vuoksi ne ovat suuremman paperityön arvoisia. Vaikka tuot ovat varsin merkittävät, niin myös hautomon kustannukset ovat kohtuullisen suuret. Tukia tulee kuitenkin enemmän kuin menot nousevat, joten hautomon käyttö on kannattavaa. Hautomon tiloissa ei kannata kuitenkaan olla montaa vuotta. Konkreettisesti tukia saa hautomokustannuksista 45 %, investoinneista 15 % ja palkoista 33 %. Palkkoihin tukea voi saada vain tiettyyn rajaan asti. Tämä tarkoittaa kuitenkin, että palkkaa täytyy maksaa ainakin sen verran, että tukiosuus saadaan hyödynnettyä. Käytännössä tukia on mahdollista saada pelkästään ensimmäiselle vuodelle n. 15000 euroa, joka tekee ensimmäisestä vuodesta taloudellisesti kevyemmän. Hautomosta aiheutuu menoja 4000 euroa hautomomaksuina.

Käytännössä siis vaihtoehtoina yrityshautomopohjaisen yrityksen perustamiselle on kohtuullisen vähän paperityötä ja taloudellista tukea tarjoava täysin itsenäinen yrityksen perustaminen. Tällöin jääetään ilman hautomotukia mutta vältetään byrokraattinen jäykkyys, kun joudutaan täyttämään jatkuvasti lomakkeita ja kaavakkeita haettujen tukien saamiseksi. Noin 10 000 euron tukipaketti on kuitenkin niin suuri kannuste, että ratkaisun tekeminen ei ollut kovinkaan vaikeaa.

Tärkeimmät yksittäiset laskelmat olivat investointien tarpeet ja yleiset laskelmat, joissa arvioitiin tulot ja menot ja se miten niihin saavutetaan tasapaino, eli käytännössä oli arvioitava mahdollisimman tarkasti kustannukset ja se, miten ne rahoitetaan. Arvioitava oli myös, paljonko täytyy saada kassavirtaa, jotta toiminnalle on käytännön edellytyksiä.

6.1 Taloudelliset tavoitteet ja investointitarve

Liikevaihtotavoite oli ensimmäiselle vuodelle 30 000 euroa. Operatiivinen tulos oli ensimmäisenä toimintavuonna negatiivinen. Äänettömien yhtiömiesten sijoitukset, TE-keskuksen tuet ja Finnveran laina tasapainottivat tilannetta. Käytännössä aloittavilla yrityksillä kestää usein vaihtelevan ajan päästä positiiviseen tulokseen, jos ei ole valmista asiakaskuntaa jo olemassa ja tuotetta ei tarvitse sen ihmeemmin valmistella. Tuet, lainat ja sijoitukset auttavat pääsemään vaikean alkukauden yli.

Palveluja tarjoavan yrityksen investoinnit ovat varsin vähäisiä, koska myytävä tuote on käytännössä ammattiosaaminen. Investointien määrä riippuu täysin yrityksen tyypistä ja siitä, tarvitseeko tehdä kehitystyötä ja täytyykö ostaa kalliita tuotantovälineitä tms. Investointitarve oli alussa 14 500 euroa. Tähän sisältyi auto ja kannettavia tietokoneita kaksi kappaletta ohjelmistoinen sekä muuta tarpeistoa. Seuraavina kahtena vuotena ei suurempia investointeja tarvinnut tehdä. Liiketoiminnan menot -kohdassa kerrotaan investoinnit tarkemmin.

6.1.1 Liiketoiminnan menot

Perustettavan yrityksen kaikkia tulevia menoja on mahdotonta ennustaa tarkasti. Mahdollisimman tarkka arviointi on silti tarpeen. On parempi arvioida menot hieman yläkanttiin kuin liian pieniksi. Yllättäviä menoja tulee kuitenkin, ja niihin on parempi olla varautunut etukäteen, kuin olla ongelmissa niiden ilmaantuessa. Menojen arviointi on liitteissä 4 ja 5 olevissa taulukossa, joka sisältää kaikki arvioidut kulut kolmelle ensimmäiselle vuodelle. Suurimpina menoerinä olivat henkilöstökulut ja muut kulut, jotka sisälsivät esimerkiksi hautomomaksut ja YEL-maksut. (Liitteet 4 ja 5.)

6.1.2 Liiketoiminnan tulot

Tarkasti määritellyillä tavoitteilla on tärkeä rooli yhtiön tulevaisuudessa. Yrityksellä on olvata selkeitä, haastavia ja tarpeeksi suuria haasteita, jotta yrityksen kehitys pysyy urallaan. Päämäärät ja kasvu voidaan nähdä samana asiana, vaikka näin ei kuitenkaan ole. Tavoitteiden pitää sopia yrityksen markkinoihin sekä yrityksen henkisiin ja taloudellisiin voimavaroihin. On tärkeää, että kaikki tavoitteita toteuttavat henkilöt osallistuvat myös niiden laatimiseen. (Johnsson 1995 27.)

Rahoitusta alettiin selvittää miettimällä sitä, mistä saadaan rahat varmistamaan yrityksen elinkelpoisuus. Yrittäjillä olisi oltava myös mahdollisuus elää kohtuullisesti. Rahoituksen saamiseen oli erilaisia vaihtoehtoja. Finnveran lainan saamisen helppous, yhdistettynä pienempiin vakuuksiin ja kohtuullisiin korkoihin, oli paras vaihtoehto. Myös äänettömien yhtiömiesten panos oli erittäin merkityksellinen. TE-keskuksen tuilla oli myös tärkeä merkitys. Tarkemmin rahoituspuolen selvittäminen tapahtui kassavirtalaskelmassa sekä rahoitussuunnitelmassa. (Liitteet 6 ja 7.)

6.2 Yrityksen talouslaskelmia

Yrityksen talouslaskelmista selviää, mitä tukia aloittava yritys voi saada esimerkiksi palkkojen maksuun, hautomokustannuksiin ja investointeihin. Laskelmat tehtiin ProStart-ohjelmassa ja ITU-hautomon henkilökunnan kanssa. Yhdessä arvioitiin mahdollisimman realistisesti ja tarkasti kaikki mahdolliset kulut ja otettiin huomioon kertyvät tulot.

TAULUKKO 9. Hautomokustannuslaskelma

hautomokustannukset yhteensä	7598	100,00%
Hautomotuki	3419	45,00%
Oma rahoitus	4179	55,00%

TAULUKKO 10. Käynnistysrahoituslaskelma

Yrittäjien palkat yhteensä	48150	100,00%
Käynnistystuki	21667	45,00%
Finnvera	26483	55,00%

TAULUKKO 11. Investointirahoituslaskelma

Investoinnit yhteensä	3660	100,00%
Investointituki	549	15,00%
Oma rahoitus	3111	85,00%

Yrityksen rahoitusta suunniteltaessa on syytä lähteä liikkeelle siitä, mikä on realistista. On järkevää selvittää, mikä on pienin mahdollinen rahoituspohja ja tulomäärä, millä yritys pystyy pyörimään. Ei kannata lähteä liikkeelle liian positiivisten laskelmien varassa. Yrityksen laskelmat tehtiin pitäen mielessä, että tulojen saaminen ei ole alussa helppoa. Aikaa yrityksen tuottavaksi saamiseen

varatiin kohtuullisen reilusti. Mitä turvallisempi rahoitus on, sen parempi. Täytyy myös pitää mielessä, että tukien ja alkurahoituksen apupuskurivaihe ei kestä loputtomiin. Omavaraisuus olisi saavutettava kohtuullisen nopeasti. (Puustinen 2004, 67 - 69.)

Liitteissä on taulukoita, joissa on tarkempia laskelmia perustettavan yrityksen taloudesta. (Liitteet 4-7)

6.3 Yrityksen markkinointisuunnitelma

Aloittelevan yrityksen on pakko tehdä jonkinlainen markkinointisuunnitelma, koska ihmisten täytyy oppia tietämään yrityksen olemassaolosta. Heikko tunnettavuus johtuu usein siitä, että markkinointi ja yrityksen tunnetuksi tekeminen on yksinkertaisesti laiminlyöty muiden kiireiden vuoksi. Tunnettavuus on tärkeää asiakkaiden hankkimisessa. Mitä enemmän kysyntää tuotteella on, sen paremman hinnan siitä saa. (Puustinen 2004. 175.)

Markkinointi ei välttämättä ole kallista, kun kohdistaa rahat hyvin ja harkitsee tarkoin mihin budjetin käyttää. Tietenkin markkinointiin voi upottaa niin paljon rahaa kuin halluaa kalliiden viestintätoimistojen palveluja käyttämällä ja suuria kampanjoita vetämällä. Markkinointi pienyritykselle ei vaadi kovinkaan suuria panostuksia. Oikein sijoitettuna pienikin panos voi tuoda suuria tuloja. Markkinoinnin pitäisi olla tavoitteellista ja suunnitelmallista toimintaa, jolla pyritään houkuttelemaan asiakasta. (Puustinen 2004. 176 - 177.)

Atk-Palvelu A.S.A.P Ky:n markkinointisuunnitelma sisälsi pääasiassa suoramarkkinointia; lähetetään mainoslehtinen asiakasyrityksiin ja tehdään soittokierros perään, jossa kysytään palvelujen tarpeesta. Jonkin verran panostettiin myös nettinäkyvyyteen. Muutamia pienlehtimainoksia laitettiin myös aluksi, keltaista sivua unohtamatta.

6.3.1 Myyntitavoitteet asiakasryhmissä

Alkuvaiheessa meillä oli kolme asiakasryhmää, joille aloimme markkinoida tuotettamme pääasiallisesti. Ensimmäinen ryhmä oli insinööritoimistot. Tälle ryhmälle tavoitteena oli 13 % tuloista, eli n. 4000 euroa. Toinen tärkeä ryhmä oli arkkitehtitoimistot, jolle oli arvioitu sama 13 % osuus. Kolmas tärkeä ryhmä oli tilitoimistot, joille jää myös sama 13 %. Kyseinen 4000 euroa vuodessa tarvitsi noin 5-8 yritystä, joilta tulee melko säännöllisesti pienehköjä tehtäviä. Isompia töitä ei välttämättä tarvitse kovinkaan montaa. 40 % liikevaihdosta tulisi muista asiakasryhmistä ja loput 21 % yksityissektorilta.

6.3.2 Yrityksen sijainnin valinta

Yrityksen perustamisen yksi keskeisimmistä asioista on yrityksen sijainti. Suurkaupungin keskustassa sijainti tuo itsessään jo näkyvyyttä ja tunnettavuutta, jos esimerkiksi katukuvassa yritys on helposti huomattavissa. Hyvä huomattavuus tuo myös satunnaisia asiakkaita liikkeeseen. Kääntöpuolella on kohtuullisen kovat vuokramenot tai vaihtoehtoisesti erittäin suuri alkuinvestoinnin tarve, jos yritys päättää ostaa toimitilat. Aloittelevalle yrittäjälle toimitilojen ostaminen ei käytännössä kuitenkaan ole mahdollista. Pääomantarve on liian suuri. Vaikka yhtiövuokra omasta osakkeesta olisi pieni, veisi myös erittäin kauan, kunnes investointi olisi voitollinen. (Puustinen 2004 155 - 158.)

Suuri osa aloittavista yrityksistä lopettaa toimintansa viiden ensimmäisen toimintavuoden aikana. Yrittäjälle tuleva henkilökohtainen riski nousee kohtuuttomaksi, jos alkupanostus on liikaa velkarahan varassa. Lahti on kuitenkin Päijät-Hämeen keskuskaupunki, ja on hyvin todennäköistä, että suurin osa asiakkaista on myöskin Lahdessa keskustan tienoilla. Tämän takia yrityksen sijainti on myös logistisesti järkevää sijoittaa keskustan läheisyyteen, joskaan ei katutasoon ydinkeskustassa. Yrityksen voi perustaa luonnollisesti mihin tahansa Suomessa ja miksei jopa ulkomaille. Käytäntö pakottaa kuitenkin pysymään Suomessa, koska yrityksen perustaminen ulkomaille ei ole yksinkertaista. Jonkin

muun alueen kuin Päijät-Hämeen valinta Suomessa ei myöskään ole järkevää osakkaiden asuntojen ja sidosten ollessa Lahden alueella. (Puustinen 2004, 158 - 160.)

6.3.3 Toimitilan valinta

Konkreettisia vaihtoehtoja toimitilan löytämiselle on ostaa oma toimitila, jolloin yhtiövastike voi olla hyvinkin pieni. Ostaminen vaatii kuitenkin hyvin suuren pääoman ja riski rahoituksesta selviämiseksi on suuri. Käytännössä ei meillä ollut mahdollista aloittaa ostamalla tiloja. Vaihtoehtoina oli siis löytää sopivasta paikasta sopivan kokoinen tai hintainen vuokrattava tila tai vuokrata tila ITU-hautomosta. Koimme ITU-hautomoon sijoittautumisen hyväksi ratkaisuksi, koska sen vuokra oli edullinen. Samalla tuli verkostoituneeksi muiden aloittelevien yrittäjien kanssa. Käytössä oli myös yrittäjyyden alan ammattilaisia neuvoja ja tukea varten. Kun päädyttiin tekemään ProStart-ohjelma ja aloitettiin yritys ITU-hautomon kautta, sitouduttiin toimimaan hautomon tiloissa vuosi. Yrityshautomokuluihin sai tukea TE-keskukselta.

Haittapuolena oli työskenteleminen yhteisissä tiloissa muiden yritysten kanssa ja mahdollinen imagohaitta. Yritykselle ei liene mainonnassa eduksi se, että toiminta on vasta alkanut ja että yritys toimii vielä yrityshautomosta käsin. Toisaalta aika harva asiakastapaaminen oli yrityksen tiloissa. Useimmiten menttiin asiakkaan luokse, missä myös työtehtävät sijaitsivat. Täten toimiston sijainti ja edustavuus ei ollut se tärkein asia. ITU-yrityshautomossa oli myös käytössä kohtuullisen hyvät edustustilat tarpeen vaatiessa, joten mitään suurempaa ongelmaa ei muodostunut. Kaikilla yrityksillä oli luonnollisesti erilliset tilat, joissa itse yritykset toimivat.

6.3.4 Markkinoinnin järjestelyt ja kilpailukeinot yrityksessä

Markkinointia hoidettiin yrityksessä aika pitkälle suoramarkkinoinnilla eli haluttuja asiakasryhmiä lähestyttiin ensin kirjeitse ja sen jälkeen soittamalla. Tavoite oli muodostaa mahdollisimman nopeasti henkilökohtainen kontakti asiakkaaseen ja

siitä kehittää asiakassuhde. Pienimuotoista markkinointia tehtiin myös lehti-mainonnalla, lähinnä suoraan yrittäjille jaettavien lehtien avulla. Yleinen näkyvyys koettiin hyväksi, mutta suurempaa mainontaa ei edellä mainittujen keinojen lisäksi harjoitettu. Mahdollisten yhteistyökumppaneiden kanssa tehtävät mainoskampanjat olivat myös harkinnassa. Markkinoinnissa pyrimme myös käyttämään hyväksi asiakkaitamme, jotka olivat paljon tekemisissä potentiaalisten asiakasyritysten kanssa.

Tärkeimpiä kilpailukeinoja olivat nopeus ja räätälöidyt tuotteet asiakkaille. Pyrimme tarjoamaan asiakkaille heidän tarvitsemansa palvelut kohtuulliseen hintaan. Painotimme sitä, että asiakas saa enemmän hyötyä atk-laitteistaan eikä joudu uhraamaan aikaresursseja atk-ongelmiin. Markkinointiviestinnässä panostimme henkilökohtaiseen yhteydenpitoon ja aktiivisuuteen.

6.4 Tuotteet ja palvelut

Ydintuote asiakasyritykselle oli atk-tukipalvelu Windows-ympäristössä. Tukipalvelu piti sisällään tietoturva-asiat (virustorjunta, palomuurit ja haittaohjelmien poisto- ja esto-ohjelmat), kovalevyjen eheysasiat ja varmuuskopioinnin, Internet-yhteyden tarkistuksen, käyttöjärjestelmän päivitykset sekä koneiden laatu- ja kunnokartoituksen (ovatko käytössä olevat koneet riittävän hyviä käyttötarkoitukseensa). Oheistuotteina oli tarpeen vaatiessa konsultointia ohjelmien ja laitteistojen käytöstä, lähiverkon rakennusta sekä laitteistojen uusimista ja huoltoa. Asiakkaalla oli myös mahdollisuus ostaa ympärivuorokautinen tukipalvelu tekemällä tukisopimuksen. Tukisopimuksia oli kahdenlaisia: Atk-palvelu A.S.A.P Tuki sisälsi matkakulut, 1 tunnin työtä ja 1 yrityskäynti/kk. Atk-palvelu A.S.A.P Tuki+ sisälsi matkakulut, 4 tuntia työtä ja 4 yrityskäyntiä/kk. Tukisopimuksen tehnyt asiakas oli aina etusijalla, jos oli useita palvelutarpeita samanaikaisesti.

Atk-tukipalvelua käytimme kilpailukeinona siten, että hyödynsimme entisiä asiakkaita ja heiltä saatua positiivista palautetta. Tämän palautteen avulla pyrimme markkinoimaan itseämme uusille asiakkaille. Hyvin tehty työ palvelee näin kilpai-

lukeinona. Kilpailuetuna tuotteellamme oli tehokkuus ja nopeus järkevään hintaan. Asiakasyritys sai imagollisesti uskottavuutta toimintaansa, kun sillä oli palkattuna atk-alan yritys hoitamassa tietokoneongelmia. Ennen kaikkea asiakas sai toimintaansa tukemme ansiosta toimintavarmuutta. Teimme myös asiointin yritysten kanssa mahdollisimman rennoksi tapahtumaksi, jolloin kynnyksen yhteydenpitoon pieniä.

6.4.1 Palveluiden hinnoittelu ja saatavuus

Hinnoittelussa käytimme tärkeimpänä ohjenuorana markkinoiden yleistä hintatasoa. Alussa pyrimme sijoittamaan tuotteemme alempaan keskitasoon. Pyrimme veloittamaan tukipalvelusta alkavalta tunnilta 50 euroa, joka oli markkinoiden keskitason alapuolella. Arkisin iltatöiden (klo 17-22) tuntihinta oli 75 euroa/alkava tunti ja yöttöiden (klo 22-7) hinta oli 100 euroa/alkava tunti. Viikonloppuisin iltatöiden hinta oli 150 euroa/alkava tunti ja yöttöiden hinta 200 euroa/alkava tunti. Emme halunneet antaa yrityksestämme sellaista kuvaa, että olimme halpoja palveluja tuottava firma, jolla ei laatu ole välttämättä kohdallaan. Yksittäisistä työtehtävistä veloitimme joko käytetyn ajan mukaan tai urakkana sopimuksen mukaan. Tekemällä tukisopimuksen meidän kanssamme asiakas maksoi kuukausimaksun ja lisäksi tehdyn työn perusteella %-osuuden normaaleista tuntitaksoista. Jokaiselle tukisopimuksen tekeväälle asiakkaalle räätälöitiin oma sopimus, joka sisällöltään vastasi asiakkaan toiveita ja tarpeita.

Tukisopimukseen tarjosimme kahta vaihtoehtoa: 1) Atk-palvelu A.S.A.P Tuki, kuukausimaksu 150 euroa (sis. 1h töitä) + 70 % normaaleista tuntitaksoista ja 2) Atk-palvelu A.S.A.P Tuki+, kuukausimaksu 400 euroa (sis. 4h töitä) + 50 % normaaleista tuntitaksoista. Matkakulut olivat Lahden alueella 5 euroa, muualla 5 euroa + 0,75 euroa/km. Tukisopimus sisälsi matkat. Maksuaika oli 2 viikkoa ja viivästyskorko korkolain mukainen. Työn tekemisestä syntyneet muut kulut laskutettiin erikseen. Alennuksia voitiin tarjota esim. avajaistarjouksina tai myyntikampanjoiden yhteydessä, mutta mitään varsinaista alennusmenettelyä ei otettu käyt-

töön. Sopivat pyöritykset alaspäin laskussa antoivat luonnollisesti reilun kuvan yrityksestä.

Toimitilat sijaitsivat kohtuullisen keskeisellä paikalla Lahdessa, joten asiakkailta ei ollut ongelmia tulla käymään suoraan toimistolle. Aukioloaika oli alustavasti arkisin 9.00 - 17.00. Tämän lisäksi oli myös mahdollisuus ympärivuorokautiseen yhteydenottoon puhelimitse ja palvelun saaminen eri vuorokaudenaikoina sopimuksen mukaan. Vuorollaan yksi yhtiömiehistä päivysti.

6.4.2 Markkinointiviestintä ja Internet-sivut

Henkilökohtainen myyntityö oli alussa ylivoimaisesti tärkeintä markkinointia. Se kohdistettiin tarkasti valituille asiakassegmenteille (insinööritoimistot, suunnittelutoimistot ja tilitoimistot), joissa oli rajallinen määrä yrityksiä. Kyseiset yritykset olivat pienehköjä, ja niissä ei ollut omaa atk-tukea. Ensimmäinen kontakti tapahtui suoramarkkinointikirjeellä. Tällä asiakas pyrittiin aktivoimaan ja saamaan hänet ottamaan meihin yhteyttä. Soitimme myöhemmin vielä asiakkaalle ja kysyimme, onko kiinnostusta palvelua kohtaan. Seuraavaksi, jos mahdollista, sovimme asiakaskäynnin ja tarjosimme esim. puoli-ilmaista kartoitusta asiakkaan konekannasta/tarpeista. Tästä oli hyvä lähteä myymään lisäpalveluja.

Suurin osa mainonnasta kohdistui suoraan yksittäisiin potentiaalsiin asiakkaisiin. Muu mainonta rajoittui alussa lähinnä lehti-ilmoitteluun. Myynninedistämiseen painatettiin käyntikortit, esitteet ja yritykselle tehtiin www-sivut.

Yrityksen www-sivut tehtiin yhdessä Neodesignin kanssa, joka oli samassa ITU-yrityshautomossa. Hyvin halvalla saimme ammattilaisten tekemät www-sivut. Meilläkin oli alaan liittyvää osaamista, mutta grafiikkapuolen tietotaitoa ei ollut riittävästi. Lopputuloksena saimme varsin toimivat kotisivut pienellä vaivalla ja erittäin kohtuullisella panostuksella. Myös esitteet ja muut materiaalit tehtiin samoilla fonteilla ja pohjilla, jotka saimme myös käyttöön esimerkiksi lehti-ilmoituksia varten. (Liitteet 8 ja 9)

7 POHDINTA

Tavoitteena ollut yrityksen perustamis pisteen saavuttaminen nnistui hyvin ja tavoitteiden mukaisesti. Yrityksen perustamiseen vaadittu tutkimusosuus on ollut riittävän kattava ja on antanut hyvän taustatiedon elinvoimaisen yrityksen perustamisen tueksi.

Päätötyössä selvitettiin, miten yrityksen perustaminen kulkee liikeidean tasolta yrityksen perustamisen konkreettisiin toimiin. Yrityksen perustamiseen on erilaisia vaihtoehtoja. Valintaan vaikuttavat ratkaisevasti yhtiömuoto sekä se, halutaanko hyödyntää valtion tarjoamia tukia yrittämiseen. Uusi yritys voi hyödyntää TE-keskuksen maksimaaliset tuet ja saada apua lainan ottamisessa, kun on läpäissyt ProStart-kurssin. Yrittämisen alkuaskeleiden ottamisessa on toimiminen ITU-hautomossa turvallinen vaihtoehto.

Konkreettisista yrityksen perustamisen askelista ratkaisevia olivat myös yhtiösopimuksen tekeminen (ainakin valitussa kommandiittiyhtiössä) ja osakas- ja yhtiösopimuksen tekeminen. Kommandiittiyhtiöön päädyttiin siksi, koska oli mahdollisuus saada rahoittajiksi äänettämiä yhtiömiehiä ja tulevien yrittäjien välillä oli hyvä luottamus. Osakas- ja yhtiösopimuksen tekemiseen käytettiin paljon aikaa ja ITU-keskuksen asianajajaa, jotta mahdolliset tulevaisuuden ongelmatilanteet pystyttäisiin purkamaan mahdollisimman pienillä ongelmilla.

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen oli eniten työtä vaatinut yksittäinen osa yrityksen perustamisessa. Sen tekemiseen meni kauan aikaa, ja työpanos oli suuri. ProStart-kurssin kautta sen tekeminen oli kuitenkin helppoa ja kurssin vetäjältä sai asiantuntevaa palautetta asioista. Ilman tarpeeksi kriittistä otetta ulkopuoliselta olisi vaikea sanoa, miten omat oletukset asioista pitävät paikkansa. Esimerkiksi talouspuolen laskelmat olisivat ilman asiantuntijoiden arvioita melkoisen vaikeita tehdä edes kohtuullisen pitäviksi.

Yrityksen perustamiseen sisältyy kuitenkin aina riskejä. Niiden arviointi ja toteutumisen todennäköisyys on varsin kriittinen asia yritystoimintaa aloitettaessa. On paljon turvallisempaa olla palkkatöissä kuin työllistää itse itsensä. Varsinkin kommandiittiyhtiössä riskit ovat varsin konkreettisia, koska yrittäjät vastaavat yhdessä yrityksen veloista ja teoista.

Itse yrityksen perustaminen sujui kohtuullisen hyvin suunnitelman mukaisesti. Ongelmia ilmeni lähinnä TE-keskuksen lomakkeiden ja byrokratian kanssa, mutta nämäkin ongelmat selvisivät melko helposti. Yrityksen perustaminen oli lopulta kohtuullisen helppoa, kun tukena oli ITU-yrityshautomon ammattilaiset. Ilman tätä helpottavaa tekijää TE-keskuksen lomakkeiden ja todistusten ja muun byrokratian kanssa olisi ollut selkeästi enemmän ongelmia. Tosin täytyy myös myöntää, että ITU-yrityshautomo itsessään aiheutti ison osan tästä byrokratiasta. ITU-yrityshautomo on hyvä paikka aloittaa yrittäminen, koska tiloissa toimii muitakin aloittelevia yrittäjiä. Sieltä on siten myös mahdollista saada joitain asiakkaita.

Yrityshautomon hyöty jäi kuitenkin melko pieneksi, mutta kuitenkin positiiviseksi. Ratkaisuna ITU-yrityshautomo oli silti oikea valinta. Tietenkin on mahdoton tietää, miten asiat olisivat menneet, jos hautomoa ei olisi käytetty.

Talospuolella laskelmat eivät pitäneet kaikilta osilta paikkaansa. Jotkut kulut olivat pienempiä kuin oli budjetoitu, ja jotkut kulut olivat ennakoituja suurempia. Lisäksi tuli uusia ennakoimattomia kuluja. Kokonaisuutena tarkkuus oli riittävän lähellä ennakoidussa ja toteutuneessa laskelmassa.

Asiakaskanta on kasvanut ja vakioasiakkaita on kertynyt kohtuullisen hyvä määrä. Käytännössä asiakaskunta koostuu enimmäkseen pienyrityksistä, joissa on 5-15 työntekijää. Perustyötapahantuma on jonkin laitteiston osan vaihtaminen tai ohjelmallisten ongelmien selvittäminen. Keskimääräinen laskutus/asiakas on muutamista sadoista euroista muutamaan tuhanteen euroon.

Yrityksen perustamisen merkitys päättötyön tekijälle on ollut erittäin suuri. Yritys on työllistänyt minut osittain jo useamman vuoden ja se on tarjonnut kokemuksia ja elämyksiä työllistymisen lisäksi. Vaikka yrittäjänä olo jonain päivänä loppuisi, on yrittäjyyden tuoma työkokemus ja elämäkokemus kullan arvoista. On täysin erilaista olla töissä isossa tai pienessä yrityksessä toisen alaisena, kuin olla itse vastuussa omasta tekemisestään.

Jatkotoiveina on kasvu yrityksenä ja liiketoiminnan monipuolistaminen mahdollisesti lisäämällä henkilöstöä. Mahdollisuudet ovat periaatteessa rajattomat. Yritystoiminnassa kasvu on aina tärkeää ja suotavaa. Vaikka tavoitteena ei ole kasvaa ketjuksi, liiketoiminnan kasvattaminen ja yksittäisenä tekijänä suurempi yritys on monessa mielessä tavoittelemisen arvoinen asia. Isompi henkilöstö antaa mahdollisuuden kasvattaa asiakasmääriä, ja sitä kautta näkyvyys ja tunnettavuus kasvaa ja yrityksen toiminta vakaantuu. Tavoitteena on tilanne, jossa itse keskittyisin enemmänkin johtamiseen ja markkinointiin panostamiseen, kuin asiakkaiden luona käymiseen.

LÄHTEET

- Finnvera. 2005-2006. [viitattu 14.5.2006]. Saatavissa: www.finnvera.fi
- Finnvera. 2005. Päijät-Hämeen yritysbarometri 2005. Saatavissa: www.finnvera.fi
- Haapoja, J. 2004. Yrityksen myyntiteho – Asiakaslähtöisen markkinoinnin ja myynnin suunnittelu ja päivitysohjelma – työkirja. Espoo: Promomarketing Oy / TE-keskus.
- Johnsson, R., Karjalainen, L. & Äyväri, A. 1995. Varmista yrityksesi menestys. Rauma: Tietosykli Oy / Highline Oy.
- Kotek. 2005, elektroniikan tukkukauppiat, Gartner & IDC. 2005. Kodintekniikkaindeksi ja myynninkehitys.[viitattu 14.5.2006]. Saatavissa: www.kotek.fi/tilastot
- Lavas, I. 2011. Menestyvä Yrittäjä.[viitattu 10.1.2013]. Saatavissa: <http://menestyvayrittaja.yrittaja.info/2011/10/tee-osakassopimus.html>
- Markkula, M. 2013 Osakassopimus määrittelee pelinsäännöt. Tilikeskus-Yhtiöt [viitattu 10.1.2013] saatavissa: http://www.tilikeskus-yhtiot.fi/artikkelit-asiantuntija-artikkelit-osakassopimus_maarittelee_pelisaannot
- Puustinen, T. 2004. Avain omaan yrittäjyyteen. Keuruu: Otavan kirjapaino Oy.
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä. Helsinki: WSOYpro Oy.
- Patentti- ja rekisterihallitus. 2013. [viitattu 10.1.2013]. Saatavissa: <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/avoinyhtiojaky/perustaminen.html>
- Ruuska, M., Karjalainen, L. & Johnsson, R. 1996, Miten laaditaan hyvä liiketoimintasuunnitelma – työkirja. 4. uudistettu painos, Kuopio: Kera Oy.
- Suomen Teknologiaakeskusten Liitto Tekel. 2013. [verkkojulkaisu]. [viitattu 10.1.2013]. Saatavissa: www.tekel.fi
- Suomen Yrittäjät Ry. 2005,2006 [verkkojulkaisu]. [viitattu 6.8.2005] saatavissa: www.yrittajat.fi

TE-keskus, 2006. [verkkajulkaisu] [verkkajulkaisu] [viitattu 14.5.2006] saatavissa: www.te-keskus.fi

Tilastokeskus 2013. [verkkajulkaisu] [verkkajulkaisu] [viitattu 10.1.2013]. Saatavissa: www.tilastokeskus.fi

[Yliopistojen ja ammattikorkeakoulujen alueellisen kehittämisen strategia, 2010. Päijät-Häme käytäntölähtöisen innovaatio toiminnan huippualueeksi](#)

Yritys-Suomi, 2013. [verkkajulkaisu] [verkkajulkaisu] [viitattu 10.1.2013]. Saatavissa: www.yrityssuomi.fi

Yritystulkki, 2013. [verkkajulkaisu] [viitattu 10.1.2013] saatavissa: http://www.yritystulkki.fi/files/yt15.14_komandiittiyhtion_yhtiosopimus.doc

LIITTEET

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma

Perustiedot ideasta, taustatiedot

Yrityksen nimenä on Atk-palvelu A.S.A.P Ky. Yrityksen toimialana on atk-laitteistokonsultointi (TOL 721) ja tuotteena/palveluna on pienyrityksen atk-palveluiden tuottaminen. Ensi alkuun yritys tulee toimimaan Yrityshautomon (ITU) Svinhufvudinkatu 23 A:n tiloissa ja mahdollisesti myös osittain Hämeenkatu 7 B 14:sta. Omistus tulee jakautumaan kolmen pääomistajan kesken. Henkilöstönä on Mika Jortikka, Jarkko Kankaanpää ja Raine Kauranen, jotka ovat myös omistajat.

Liikeidea

Yrityksen palveluita markkinoidaan pääasiassa pienyrityksille, joiden on pakko käyttää tietokonetta päivittäin töissään, mutta ei välttämättä ole halua ja/tai mahdollisuutta palkata omaa atk-tukea. Näillä yrityksillä on tarve nopeaan ja joustavaan palveluun.

Atk-palvelu A.S.A.P:in ideana on tarjota pienyrityksille räätälöityjä palveluita juuri niiden omien tarpeiden mukaan mahdollisimman nopeasti. Päätuotteena on yritysten päivittäisten ongelmien ratkaiseminen ja toimintojen tehostaminen. Tarvittaessa myös voidaan uusia yrityksen laitteistoa ja ohjelmistoja. Mahdollisuuksien mukaan voidaan myös yrittäjien kysymyksiin vastata puhelinpalvelun ja sähköpostin avulla.

Markkinointi järjestetään suurimmaksi osaksi suoramarkkinoinnilla ennalta valittuihin kohderyhmiin ja pienimuotoisella lehtimainonnalla. Alussa on tarkoitus saada yrityksen nimi tunnetuksi kohdeyrityksissä ja sen jälkeen mahdollisuuksien

mukaan ottaa kontakti yrityskohtaisesti postitse ja myöhemmin soittamalla/henkilökohtaisilla käynneillä. Tekemällä yhteistyösopimuksen alan tarvikkeita myyvän yrityksen kanssa saamme alussa ja jatkossakin kohtuulliseen hintaan tarvitsemamme tuotteet samasta paikasta. Näin ei muodostu ongelmaa saada tarvikkeita asiakkaille ja myös tuotevalikoima on riittävän laaja. Hinnoittelu tulee muodostumaan jo olemassa olevien kilpailijoiden mukaan. Emme lähde kilpailemaan suoraan hinnalla, vaan tarjoamme järkevän hintaista palvelua markkinoiden keskihinnan tuntumasta. Taloushallintoa hoidamme tilitoimiston avulla. Alussa käytämme myös hyväksi muitakin kontakteja saadaksemme asiat pyörimään kunnolla.

Tarvittavia resursseja ovat fyysisellä puolella Yrityshautomossa sijaitsevat toimitilat, auto, kännykät, kaksi kannettavaa ja muuta pikkutarviketta. Tarvittavia taloudellisia resursseja ovat TE -keskuksen tuet, Finnveran laina ja äänettömien yhtiömiesten sijoitukset.

Imago

Tarjoamme nopeaa, luotettavaa ja joustavaa asiantuntemusta asiakkaalle kuitenkin asiakkaan ymmärtämällä tavalla. Erityisesti panostamme nopeuteen, joka on meille se tärkein tekijä.

Idean menestystekijät

Atk-palvelu A.S.A.P:in ideana on tarjota pk -yrityksille nopeasti asiakkaan tarvitsemia palveluja siten, että asiakas myös tietää mistä maksaa ja mitä hän siitä hyötyy. Yrityksen vahvuuksia on joustavuus ja pienenä yrityksenä myös nopeus on ehdoton valttikortti.

Markkinatilanne ja sen kehitysnäkymät

Toimialan ja markkina-alueen kuvaus sekä kasvunäkymät

Päijät-Hämeen alueen kokonaismarkkinoiden liikevaihto oli 7 534 898 000 euroa vuonna 2003 ja toimipisteitä oli 9825. Palveluiden kysyntä on tällä hetkellä kasvussa, sillä yritysten määrä lisääntyy koko ajan. Alan tarjonta on aika lailla keskittynyt Lahteen ja kysyntä tulee Lahdesta ja ympäryskunnista. Yritykset käyttävät myyntikanavinaan lehtimainontaa, suoramarkkinointia ja toimipisteitään. Johtavia yrityksiä toimialalla ovat ainakin TietoEnator Oyj ja WM-Data Oy. Toimialan työtilanne on hyvä, koska atk-laitteissa ilmenee vikoja ja käyttäjät eivät ehdi tai pysty uhraamaan työpanostaan laitteiden ylläpitoon. Kilpailutilanne toimialueella ei näytä kovinkaan pahalta, koska kysyntää on paljon ja palvelua tuottavia yrityksiä ei ole vielä useita.

Toimialan kehitys on ollut viime vuosina kasvujohteinen. Vuosituhannen alusta alan yritysten määrä on ollut kasvussa ja palkkataso on vuodesta toiseen pysynyt kohtuullisen hyvällä tasolla. Mikään ei viittaa siihen, etteikö näin olisi myös lähitulevaisuudessa. Asiakasryhmiä löytyy lisää, kun yritykset päättävät uudistaa konekantaansa tai tarvitsevat huoltoa tai ylläpitoa koneisiinsa. Kysymys on vain siitä, mitkä asiakasryhmät valitaan ensisijaisiksi kohteiksi.

Tekninen kehitys vaikuttaa alaan positiivisesti, koska silloin ohjelmat ja ohjelmistot paranevat ja koneelta myös vaaditaan enemmän. Tämä taas vaikuttaa konekantojen uusimiseen ja laitteistojen hankintaan, jotka tuovat alalle töitä. Uusia ohjelmia ei välttämättä osata heti käyttää, jolloin konsultointipalvelu saa töitä. Uudet tekniikat voivat aluksi olla hieman epävakaita ja se taas tuo töitä huolto- ja ylläpitopalvelulle.

IDC:n ja **Gartnerin** arvioiden mukaan vuoden 2004 laitemäärien kasvu oli edelliseen vuoteen verrattuna 12-14 prosenttia. Vuoden 2005 kasvun ennustetaan jatkuvan samansuuruisena. Kaupan arvo kasvaa oleellisesti hitaammin voimakkaan hintakilpailun seurauksena. Kannettavien tietokoneiden suosio ja alentuneet hinnat vauhdittavat kasvua.

Tietokonekauppa on ollut vilkasta myös Suomessa. Kasvu on jatkunut jo kahden ja puolen vuoden ajan. Vuonna 2004 laitemäärien kokonaiskasvu oli 19 prosenttia ja kasvu on jatkunut tänä vuonna. Kotitietokoneiden kauppaa on kasvattanut laajakaistayhteyksien nopea yleistyminen ja digitaalisen musiikin ja valokuvaamisen suuri suosio (IDC, Gartner, Elektroniikan tukkukauppiat ja Kotek).

Kotitalouksien tietokoneet

Suomalaisista kotitalouksista 47 prosentilla oli tietokone vuoden 2000 helmikuussa. Tämän vuoden elokuussa määrä oli 66 prosenttia. Kannettava tietokone on nyt noin 22 prosentilla talouksista.

OECD on vertaillut, miten eri maiden kotitalouksilla on käytettävissään tietokone. Oheisessa kuviossa on tietokonekotitalouksien prosentuaalisia määriä kotitalouksien kokonaismääriin vertailtuna.

Tietokoneen käyttöaktiivisuus

Suomalaisista yli viisi henkilöä työllistävästä yrityksistä 96 prosenttia ilmoitti vuonna 2004 olevansa tietokoneen käyttäjiä. Vastaava luku oli 94 vuonna 2000, joten suurta kasvua ei viime vuosina ole enää tapahtunut. Pienissä, 5-9 henkilön, yrityksissä käyttö kasvoi 91 prosentista vuonna 2000 noin 95 prosenttiin vuonna 2004 (Tilastokeskus).

Lähes kaikki suomalaiset opiskelijat käyttävät tietokonetta. Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2004 99 prosenttia opiskelijoista ilmoitti käyttäneensä tietokonetta edellisen kolmen kuukauden aikana. Työssä kävijöiden vastaava prosenttiluku oli 86 ja eläkeläisten 26.

Lähteet: IDC, Gartner, Elektroniikan tukkukauppiat, Kotek, OECD, Tilastokeskus, SWBusiness.fi

Tuotteet/palvelut, Asiakkaat, Käyttäjät, Tarvitsijat

Asiakasryhmä 1A

Lahden alueella insinööritoimistoja on 19. Kysynnän kehitys on todennäköisesti positiivinen, koska insinööritoimistot tarvitsevat laadukkaita koneita pyörittämään raskaita sovelluksia. Tekniikan ja ohjelmistojen kehittyessä konekannan uusiminen ja päivittäminen on lähes pakollista. Insinööritoimistojen keskeisin osto-/valintakriteeri voisi olla tekninen osaaminen.

Asiakasryhmä 1B

Kuljetus- ja logistiikkayritykset: 102

Asiakasryhmä 2A

Arkkitehtitoimistoja on Lahden alueella 34. Kysynnän kehitys on pitkälti samanlainen samoista syistä kuin insinööritoimistoillakin. Arkkitehtitoimistojen keskeisin osto-/valintakriteeri voisi olla yrityksen imago.

Asiakasryhmä 2B

Asunnonvälitysliikkeet, ohjelmistotalot ja tukkuliikkeet: 116

Asiakasryhmä 3A

Tilitoimistoja on 53. Kysyntää on varmasti, koska koneiden täytyy toimia, jotta saadaan oma työ tehtyä. Tilitoimistojen keskeisin osto-/valintakriteeri voisi olla luotettavuus.

Asiakasryhmä 3B

Agentuuriliikkeet, asianajotoimistot, elektroniikkaliikkeet, henkilöstöpalvelut, isännöitsijätoimistot, konsulttitoimistot, käännöstötoimistot, LVI-liikkeet ja muotoilutoimistot: 171

Markkina-alue on ensi sijassa Lahden seutu. Tarpeen mukaan toiminta laajenee koko Päijät-Hämeeseen ja sen ulkopuolellekin.

Kilpailu

Pasin PC-Palvelu

Henkilöstömäärä 1-4, toimitila Vesijärvenkatu 16 (ATK-Mestan tiloissa)

Vahvuudet: nimi ja tunnettuus, kokemus, halpuus hinnaston mukaan, mainonta sekä sijainti.

Heikkoudet: pieni koko (1 työntekijä), kyseenalainen imago, veloittaa paljon kokonaisuudesta, suhteellisen hidas korjaus, puutteita palvelussa

SF-Data

Henkilöstömäärä 5-10, postiosoite Vanha Messiläntie 5 A, toimitila eri?

Vahvuudet: nimi ja tunnettuus, isompi koko (7 työntekijää), kokemus, kattavat palvelut sekä lupauksen mukaan nopeaa työtä ja sitä myöten halpa.

Heikkoudet: kallis hinnaston mukaan, isompi koko, heikkoa palvelua, sijainti?

PT Solutions

Henkilöstömäärä 1-4, Hämeenkatu 7

Vahvuudet: nimi ja tunnettuus, sijainti, hyvä palvelu sekä asiantuntevuus.

Heikkoudet: ahdas ja varastomainen toimitila, hinta (65€/h)

Markkinointisuunnitelma

Myyntitavoitteet asiakasryhmissä

Asiakasryhmiä on alkuvaiheessa kolme ryhmää, joihin alamme markkinoida tuotettamme pääasiallisesti. Ensimmäinen ryhmä on insinööritoimistot. Tälle ryhmälle tavoitteena olisi 13 % tuloista eli n. 4000 euroa. Toinen tärkeä ryhmä on arkkitehtitoimistot, jolle on arvioitu sama 13 % osuus ja kolmas tärkeä ryhmä on tilitoimistot, joille jää myös sama 13 %. Kyseinen 4000 euroa vuodessa tarvitsee noin 5-8 yritystä, joilta tulee melko säännöllisesti pienehköjä tehtäviä. Isompia töitä ei välttämättä tarvitse kovinkaan montaa. 40 % tulee muista asiakasryhmistä ja loput 21 % yksityissektorilta.

Markkinoinnin järjestelyt yrityksessä

Markkinointia hoidetaan yrityksessä aika pitkälle suoramarkkinoinnilla eli haluttuja asiakasryhmiä lähestytään ensin kirjeitse ja sen jälkeen soittamalla. Tavoite on muodostaa mahdollisimman nopeasti henkilökohtainen kontakti asiakkaaseen ja siitä kehittää asiakassuhde. Pienimuotoista markkinointia tehdään myös lehti-mainonnan kautta, lähinnä suoraan yrittäjille jaettavien lehtien avulla. Yleinen näkyvyys ei tietenkään haittaisi, mutta suurempaa mainontaa ei ainakaan alussa tulla edellä mainittujen keinojen lisäksi harjoittamaan. Mahdollisten yhteistyökumppaneiden kanssa voi tehdä jonkinlaisen mainoskampanjan, mutta ainakin vielä tämä vaihtoehto on vain mahdollisuus. Markkinoinnissa pyrimme myös käyttämään hyväksi asiakkaitamme, jotka ovat suurelta osin myös paljon tekemisissä potentiaalisten asiakasyritysten kanssa.

Markkinoinnin kilpailukeinot

Tärkeimpiä kilpailukeinoja ovat nopeus ja räätälöidyt tuotteet asiakkaille. Pyrimme tarjoamaan asiakkaille heidän tarvitsemansa palvelut kohtuulliseen hintaan. Painotamme sitä, että asiakas saa enemmän hyötyä atk-laitteistaan eikä joudu uh-

raamaan aikaresursseja atk-ongelmiin. Markkinointiviestinnässä panostamme henkilökohtaiseen yhteydenpitoon ja aktiivisuuteen.

Tuotteet/Palvelut

Ydintuote yritykselle tulee olemaan atk-tukipalvelu Windows-ympäristössä. Tukipalvelu pitää sisällään tietoturva-asiat (virustorjunta, palomuurit ja haittaohjelmien poisto- ja esto-ohjelmat), kovalevyjen eheys ja varmuuskopioinnin, Internet-yhteyden tarkistuksen, käyttöjärjestelmän päivitykset sekä koneiden laatu- ja kunnokartoituksen (ovatko käytössä olevat koneet riittävän hyviä käyttötarkoitukseensa). Oheistuotteina tulee olemaan tarpeen vaatiessa konsultointia ohjelmien ja laitteistojen käytöstä, lähiverkon rakennusta sekä laitteistojen uusimista ja huoltoa. Asiakkaalla on myös mahdollisuus ostaa ympärivuorokautinen tukipalvelu teemmällä tukisopimuksen. Tukisopimuksia on kahdenlaisia: Atk-palvelu A.S.A.P Tuki sisältää matkakulut, 1h töitä ja 1 yrityskäynti/kk ja Atk-palvelu A.S.A.P Tuki+ sisältää matkakulut, 4h töitä ja 4 yrityskäyntiä/kk. Tukisopimuksen tehnyt asiakas on aina etusijalla, jos on useita palvelutarpeita samanaikaisesti.

Atk-tukipalvelua tulemme käyttämään kilpailukeinona siten, että käytämme hyväksimme entisiä asiakkaita ja heiltä saatua positiivista palautetta. Tämän palautteen avulla pyrimme markkinoimaan itseämme uusille asiakkaille. Hyvin tehty työ palvelee näin kilpailukeinona. Kilpailuetuna tuotteellamme on tehokkuus ja nopeus järkevään hintaan. Asiakasyritys saa imagollisesti uskottavuutta toimintaansa, kun sillä on palkattuna atk-alan yritys hoitamassa tietokoneongelmia. Ennen kaikkea asiakas saa toimintaansa tukemme ansiosta toimintavarmuutta. Teemme myös asioinnin yritysten kanssa mahdollisimman rennoksi tapahtumaksi, jolloin kynnys yhteydenpitoon pienenee.

Hinta

Hinnoittelussa pyrimme veloittamaan tukipalvelusta alkavalta tunnilta 50 euroa, joka on markkinoiden keskitason alapuolella. Arkisin iltatöiden (klo 17-22) tuntihinta on 75 euroa/alkava tunti ja yötöiden (klo 22-7) 100 euroa/alkava tunti. Vii-

konloppuisin iltatöiden hinta on 150 euroa/alkava tunti ja yöttöiden hinta 200 euroa/alkava tunti. Emme halua antaa yrityksestämme sellaista kuvaa, että olemme halpoja palveluja tuottava firma, jolla ei laatu ole välttämättä kohdallaan. Yksittäisistä työtehtävistä veloitamme joko käytetyn ajan mukaan tai urakkana sopimuksen mukaan. Tekemällä tukisopimuksen meidän kanssamme asiakas maksaa kuukausimaksun ja lisäksi tehdyn työn perusteella % -osuuden normaaleista tuntitaksoista. Jokaiselle tukisopimuksen tekeväälle asiakkaalle räätälöidään oma sopimus, joka sisällöltään vastaa asiakkaan toiveita ja tarpeita. Tukisopimukseen tarjoamme kahta vaihtoehtoa: 1) Atk-palvelu A.S.A.P Tuki, kuukausimaksu 150 euroa (sis. 1h töitä) + 70 % normaaleista tuntitaksoista, 2) Atk-palvelu A.S.A.P Tuki+, kuukausimaksu 400 euroa (sis. 4h töitä) + 50 % normaaleista tuntitaksoista. Matkakulut Lahden alueella 5 euroa, muualla 5 euroa + 0,75 euroa/km. Tukisopimus sisältää matkat. Maksuaika 2 vko ja viivästyskorko korkolain mukainen. Työn tekemisestä syntyneet muut kulut laskutetaan erikseen. Alennuksia voi tarjota esim. avajaistarjousina tai myyntikampanjoiden yhteydessä, mutta suoranaisesti mitään varsinaista alennuspolitiikkaa ei oteta käyttöön. Tietysti sopivat pyöristykset alaspäin laskussa antavan reilun kuvan yrityksestä.

Myyntikanava/saatavuus

Toimitilat sijaitsevat kohtuullisen keskeisellä paikalla Lahdessa, joten asiakkailta ei ole ongelmia tulla käymään suoraan toimistolle. Aukioloaika on alustavasti arkisin 9.00 -17.00. Tämän lisäksi on myös mahdollisuus ympärivuorokautiseen yhteydenottoon puhelimitse ja töiden tekeminen eri vuorokaudenaikoihin sopimuksen mukaan. Yhtiömiehistä yksi päivystäjä.

Markkinointi/viestintä

Henkilökohtainen myyntityö tulee ainakin alussa olemaan ylivoimaisesti tärkeimmässä osassa markkinointia. Se tullaan kohdistamaan tarkasti valituille asiakas-segmenteille (insinööritoimistot, suunnittelutoimistot ja tilitoimistot), joissa on rajallinen määrä yrityksiä. Kyseiset yritykset ovat pienehköjä ja niissä ei ole omaa atk-tukea. Ensimmäinen kontakti tapahtuu suoramarkkinointikirjeellä. Tällä asia-

kas pyritään aktivoimaan ja saamaan hänet ottamaan meihin yhteyttä. Soitamme myöhemmin vielä asiakkaalle ja kysymme onko kiinnostusta tuotetta kohtaan. Seuraavaksi, jos mahdollista, sovimme asiakaskäynnin ja tarjoamme esim. puoli-ilmaista kartoitusta asiakkaan konekannasta/tarpeista. Tästä on hyvä lähteä myymään lisäpalveluja.

Suurin osa mainonnasta kohdistuu suoraan yksittäisiin potentiaalisiin asiakkaisiin. Muu mainonta rajoittuu alussa lähinnä lehti-ilmoitteluun. Myynninedistämiseen painatetaan käyntikortit, esitteet ja yritykselle tehdään www-sivut. Liitteissä www-sivut ja esitelehtinen.

Toiminnan järjestelyt

Yritysmuodot

Yksi tärkeimmistä asioista yritystä perustettaessa on päättää mikä yritysmuoto perustettavalle yritykselle sopii parhaiten. Erilaisia yritysmuotoja on toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana, avoimena yhtiönä, kommandiittiyhtiönä tai osakeyhtiönä.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on yritysmuodoista yksinkertaisin ja soveltuu vain yksittäisen ihmisen oman työpanoksen ympärille perustettavan yrityksen pyörittämiseen. Tämä yritysmuoto on yksinkertaisin ja sitoo yrittäjän varat yrityksen varoihin jotka erotetaan vain kirjanpidolla. Elinkeinoon harjoittaja on myös vastuussa yrityksensä veloista. Koska perustettavassa yrityksessä on useampi kuin yksi ihminen ei kyseinen yritysmuoto ollut mahdollinen.

Avoin yhtiö on kahden tai useamman tasa-arvoisen yhtiömiehen perustama yritys jossa jokainen yhtiömies myös vastaa yrityksen varoista henkilökohtaisilla varoillaan. Avoin yhtiö kävisi muuten Atk-Palvelu A.S.A.P:ille, mutta yrityksen perustamisessa oli mukana kaksi sijoittajaa, jotka eivät saaneet yrityksessä päätäntävaltaa omaa sijoitustaan lukuun ottamatta.

Kommandiittiyhtiössä on vastuunalaisten yhtiömiesten lisäksi yksi tai useampi äänetön yhtiömies, joiden tehtävänä on lähinnä rahoittaa yhtiön toimintaa. Äänettömillä yhtiömiehillä ei ole päätösvaltaa yrityksen toimintaan liittyvässä päätöksenteossa, vaan heidän vastuunsa rajoittuu sijoittamaansa pääomaan. Vastuunalaisten yhtiömiesten asema on samanlainen kuin avoimen yhtiön yhtiömiesten asema. Valitsimme kommandiittiyhtiön Atk-Palvelu A.S.A.P:in yhtiömuodoksi sen sisältämien äänettömien yhtiömiesten mahdollisuuden ja osakeyhtiötä kevyemmän organisaation takia. Kommandiittiyhtiössä tärkeitä asioita kuten muissakin yhtiömuodoissa ovat yhtiösopimus ja osakassopimus. Näissä sopimuksissa määritellään miten yhtiö toimii erilaisissa tilanteissa. Sopimuksissa esimerkiksi määritellään voiton ja tappioiden jako tilikausi ja osakkaiden omistussuhteet. Sopimuksilla voidaan ja on myös syytä määritellä etukäteen miten osakkaiden välisissä erimielisyyksissä toimitaan ja jos esimerkiksi yksi osakkaista haluaa irtautua yrityksestä ilman yksimielisyyttä siitä miten toimitaan. Kommandiittiyhtiössä osakkaiden väliset suhteet ovat erittäin tärkeässä osassa ja ilman kunnollista yhtiösopimusta vakavat erimielisyydet ovat erittäin hankalia asioita käsitellä. Osakassopimus antaa jonkinlaiset ohjenuorat miten tällaisessa tilanteessa toimitaan ja näin helpottaa ratkaisuja. Mitä paremmin ja laajemmin kyseiset asiat on osakassopimuksessa käsitelty sen helpompaa niiden ratkaiseminen on kyseisen tilanteen sattuessa kohdalle. Ohessa liitteinä ovat malliesimerkit yhtiösopimuksesta kommandiittiyhtiölle ja osakassopimukselle.

Osakeyhtiö soveltuu parhaiten suuren yhtiön toimintamalliksi. Yritys on erillinen omistajistaan varoiltaan, joilla yhtiö vastaa sitoumuksistaan. Pienyrittäjän kannalta osakeyhtiö on raskas pyörittää lukuisten hallinnollisten velvoitteiden takia.

Organisaatio, työnjako ja johtamistoiminta

Yrityksen toimintamuoto on kommandiittiyhtiö. Vastuunalaisia yhtiömiehiä on kolme ja äänettämiä yhtiömiehiä on kaksi. Heidän panoksensa on yhteensä x euroa. Panokselle maksetaan x %:n korko.

Yrityksen henkilöstö muodostuu kolmesta tasa-arvoisesta yhtiömiehestä. Työnjako on aika pitkälti tasan kaikkien kesken. Vastuualueita jaetaan kuitenkin siten, että Mika Jortikka vastaa talousasioista, Raine Kauranen on markkinointipuolen vetäjä ja Jarkko Kankaanpää on teknisen puolen vastaava. Käytännössä tämä tarkoittaa vain sitä, että Jortikka tekee vähän enemmän paperitöitä kuin muut ja Kauranen tekee suurimman osan markkinoinnista ja myyntityöstä. Muuten kaikki tekevät samoja töitä. Yhtiön ”hallituksen” muodostaa omistajien kolmikko, jossa kaikki ovat tasa-arvoisia ja omaavat yhden äänen äänestystilanteissa. Riitatilanteissa ja muissa vastaavissa tilanteissa asiat ratkaistaan yhtiösopimuksen ja avoimista ja kommandiittiyhtiöstä laaditun lain perusteella.

Yrityksen tilat eivät välttämättä ole kovinkaan kriittisessä osassa ainakaan alussa. Suurin osa työstä tapahtuu asiakkaiden toimitiloissa ja muualla tehtävä huolto voidaan suorittaa pienessä tilassa paikasta riippumatta. Yrityksen työpiste on ITUn toimitiloissa.

Toiminnan pyörittämiseen liittyvä tekniikka ja prosessit

Pystyäksemme toimimaan järkevästi tarvitsemme ainakin auton, kaksi kannettavaa + ohjelmistot, kännykät osakkaille, USB-muistitikkuja ja työkaluja koneiden huoltamiseen. Auto ostetaan käytettynä ja se tulee maksamaan x euroa. Maksaminen tapahtuu äänettämiä yhtiömiesten panoksilla. Kannettavat maksavat n. 1000 euroa/kpl + ohjelmistot 700 euroa/kannettava ja kännykät 200 euroa/ kpl. Muihin tarvikkeisiin menee yhteensä 500 euroa.

Yhteistyökumppanit

Yhdeksi yhteistyökumppaniksi pyrimme saamaan joko Lahden Datatronicin tai jonkin muun atk-tuotteita vähittäiskauppana myyvän liikkeen, jolla ei suoranaisesti ole vastaavia palveluja kuin mitä me tarjoamme. Tätä yhteistyötä tarvitsisimme koneiden huollossa tarvittaviin varaosiin ja muihin tarvittavien tarvikkeiden hankkimisiin. Muut mahdolliset yhteistyökumppanit voisivat olla Mediatoimisto Iris Oy (Digital Iris) ja Quickclic Finland Oy. Kyseisille yrityksille tekisimme alihankintana heidän tarvitsemiaan palveluita.

Toteuttamissuunnitelma

Mitä aloittaminen vaatii

Firman perustaminen vaatii yrittäjiltä hyvän liikeidean jonka tulevaisuuden näkymät ovat tarpeeksi hyvät että ProStart voi mennä läpi. ProStart on ratkaiseva tekijä yrityksen rahoituksen järjestymisen kannalta. Myös TE-keskuksen tukien saamiseksi ProStart on välttämätön. TE-keskuksen kautta on mahdollista saada investointitukea, hautomotukea sekä yrittäjänpalkkaan tukea. Finnvera Oyj vaatii lainan myöntämiseen ProStartin ja yrittäjien liiketoimintasuunnitelman ja alustavia budjettilaskelmia firman toiminnasta. Finnvera ei sinällään vaadi mitään lainan pantiksi, mutta yrittäjät takaavat lainan henkilökohtaisesti joka tapauksessa. Finnvera Oyj myöntää lainan joko yksinään tai pankin kanssa puoliksi.

Meidän tapauksessa kaukki kulminoitui ProStarttiin ja sen läpäistyämme muut osa-alueet eivät muodostuneet enää ongelmiksi. Yrityksen perustamisilmoituslomakkeen täyttäminen ja nimen rekisteröinti ovat varsinaisen yrityksen perustamisen kulmakiviä. Liitteenä Y-lomake jolla avoin- ja kommandiittiyritys perustetaan.

Tavoitetila, näkemys omasta liikeideasta vuonna 2007

Tavoitetila yritykselle vuonna 2007 on olla kannattava ja vakavarainen. Liikevaihto jotain. Henkilöstömäärä pysyy kolmessa tai palkataan yksi työntekijä tarpeen mukaan. Tuotteista tärkeimpänä edelleen atk-tukipalvelut laajennettuna entises-

tään. Yrityksille tarjotaan mahdollisuus siirtyä Linux-käyttöjärjestelmään ja siihen liittyvää koulutusta. Toimintasektoreina on yrityssektori ja yksityissektori. Yrityssektori on tärkein. Asiakasryhmiä on useita, mutta pääasiallisia asiakassektoreita ovat pienehköt pk-yritykset, joissa on useampia tietokoneita ja ne ovat elintärkeitä työn tekemisen kannalta.

Riskien arviointi ja hallinta

SWOT –analyysi

Vahvuudet:

- alan koulutus
- edulliset toimitilat
- kolme työntekijää (sairastapaus ei haavoita toimintaa)
- monipuolisuus
- mielenkiinto alaan

Heikkoudet:

- omien toimitilojen puute (alku ITUn tiloissa)
- ei kokemusta yrittämisestä
- ei markkinointikokemusta
- ei kokemusta suunnittelusta
- ei lainsäädännön tuntemusta

Mahdollisuudet:

- kysynnän kasvu
- toiminnan laajentaminen
- yrityshautomon mahdollisuuksien hyödyntäminen
- tekniikan kehitys
- suhteet rahoittajiin, tavarantoimittajiin, alihankkijoihin

Uhkatekijät:

- imagosta tulee huono
- uudet kilpailijat
- maineen menetys
- rajalliset resurssit
- tekniikan kehitys
- yhtiömiesten erilaiset näkemykset toiminnalle

Varautuminen riskeihin

Riski: Asiakkaiden puute

Miten riski hallitaan:

Lisätään markkinointia/myyntityötä, tarkastetaan kohderyhmät ja markkinointimateriaali, verkostoidutaan, lisätään aktiivisuutta

Riski: Tekniset riskit

Miten riski hallitaan:

Toiminta on vakuutettu, korjaustilanteessa käytetään maadoitusranneketta, sopimukset ovat mahdollisimman tarkat, korjataan tehdyt vahingot ilmaiseksi/korvataan mahdollisimman hyvin ja ylläpidetään alan jatkuvaa kouluttautumista/opiskelua.

Riski: Yrityksen kannattavuus

Miten riski hallitaan:

Pidetään asiakkaat tyytyväisinä, pidetään tulot suurempina kuin menot, markkinoidaan aktiivisesti, pidetään hinnat järkevällä tasolla ja menot kurissa.

Riski: Toimituksien myöhästyminen

Miten riski hallitaan:

Tehdään työt ajallaan. Annetaan asiakkaalle alennusta, jos myöhästyään sovitusta toimitusajankohdasta. Pidetään auto kunnossa.

Riski: Kilpailijan toiminta

Miten riski hallitaan:

Markkinatilanteen jatkuva seuranta, valmius mahdollisiin muutoksiin

Riski: Asiakasluotot

Miten riski hallitaan:

Luotot vain luotettaville asiakkaille, lyhyehköt maksuajat ja viivästyskorke

Riski: Takaukset

Miten riski hallitaan:

Ei takauksia

Riski: Lainsäädäntömuutokset

Miten riski hallitaan:

Kirjanpito palvelut ovat asiantuntevasta tilitoimistosta

Talousarvio ja rahoitus

Hinnoittelu

Hinnoittelussa tärkeimpänä ohjenuorana käytämme markkinoiden yleistä hintatasoa ja alussa pyrimme sijoittamaan tuotteemme alempaan keskitasoon.

Taloudelliset tavoitteet

Liikevaihtotavoite on ensimmäiselle vuodelle 30000 euroa. Operatiivinen tulos ensimmäisenä toimintavuonna on negatiivinen. Äänettömien yhtiömiesten sijoitukset, TE-keskuksen tuet ja Finnveran laina korjaavat tulosta.

Investointitarve

Investointitarve on alussa 14500 euroa. Tähän sisältyy auto ja kannettavia tietokoneita kaksi kappaletta ohjelmistoihin ja muuta tarpeistoa. Seuraavina kahtena vuotena ei suurempia investointeja tarvitse tehdä. Seuraavassa taulukossa on tarvittavat investoinnit.

Liite 2. Kommandiittiyhtiön Yhtiösopimus

Seuraavassa kappaleessa on

KOMMANDIITTIYHTIÖN YHTIÖSOPIMUS

Me allekirjoittaneet perustamme kommandiittiyhtiön ja olemme hyväksyneet seuraavan yhtiösopimuksen:

Toiminimi ja kotipaikka

1 § Yhtiön toiminimi on Atk-palvelu Asap Ky ja yhtiön toimintaa johdetaan Lahdesta.

Toimiala

Yrityksen toimialaan määritellään toimialat joilla yritys tulee toimimaan toimialakoodeineen.

2 § Yhtiön toimialana on:

923401 viihdepalvelut, muut

Vastuunalaiset yhtiömiehet ja heidän omistusosuutensa

3 § Yhtiön vastuunalaiset yhtiömiehet ja omistusosuudet:

Tähän tulee yhtiömiesten määrä ja heidän prosenttiosuudet yrityksestä

Äänettömät yhtiömiehet ja heidän panoksensa

4 § Yhtiön äänettömät yhtiömiehet ja heidän panoksensa:

Kommandiittiyritykseen sijoittavien äänettömien yhtiömiesten nimet ja heidän panoksensa ja minkä koron he saavat sijoitukselleen yritykseltä.

Toiminimen kirjoittaminen

Yrityksen toiminimen voi kirjoittaa joko jokainen yhtiömies yksin kaksi yhdessä tai vaaditaan kaikkien allekirjoitus tai miten se ennalta määrätään.

5 § Yhtiön toiminimen voi kirjoittaa yksi, kaksi tai se voi vaatia kaikkien kolmen yhtiömiehen allekirjoituksen.

Tilintarkastajat

Yritykselle on määrättävä erillinen tilintarkastaja.

6 § Yhtiössä on yksi varsinainen tilintarkastaja: tilitoimisto.

Kirjanpito ja tilintarkastus

7 § Yhtiön tilikausi on x.x – x.x ja tilinpäätös on tehtävä tilikauden päättymistä seuraavan valitun kuukauden x. päivään mennessä. Tilinpäätös on jätettävä tilintarkastajan tarkastettavaksi valitun kuukauden x. päivään mennessä. Tämän jälkeen on äänettömille yhtiömiehille varattava tilaisuus tutustua yhtiön tileihin.

Voitonjako ja tappion kattaminen

8 § Yhtiön voitosta on maksettava äänettömille yhtiömiehille x prosentin vuotuisen korko heidän pääomapanoksilleen. Korko maksetaan vuosittain viimeistään kahden kuukauden kuluttua tilinpäätöksestä edelliseltä tilikaudella lasketusta voitosta. Ellei yhtiön tilikauden voitto riitä edellä mainitun suuruisen koron suorittamiseen äänettömille yhtiömiehille jaetaan tilikauden voitto heidän sijoittamiensa pääomien suhteessa.

Jäljelle jäänyt voitto jaetaan tasan vastuunalaisten yhtiömiesten kesken.

Tappio jaetaan yhtiömiesten kesken tasan pääluvun suhteessa. Äänettömät yhtiömiehet eivät osallistu tappion kattamiseen.

Yhtiösopimuksen irtisanominen

9 § Vastuunalaisilla yhtiömiehillä on oikeus irtisanoa tämä sopimus päättyväksi valitun kuukausimäärän (x) kuukauden kuluttua todisteellisesti tapahtuneesta irtisanomisesta lukien, elleivät muut yhtiömiehet suostu yhtiön toiminnan lopettamiseen aikaisemmin. Yhtiön purkautuessa on äänettömille yhtiömiehille, sen jälkeen kun yhtiön velat on maksettu, ensin maksettava takaisin heidän panoksensa, mikäli varat siihen riittävät, muun omaisuuden jäädessä tasan vastuunalaisille yhtiömiehille.

Tätä sopimusta on laadittu kuusi (6) samansisältöistä kappaletta, yksi kullekin yhtiömiehelle ja yksi Y2-lomakkeen liitteeksi.

Liite 3. Osakassopimus Kommandiittiyhtiön yhtiömiesten välillä

yrittäjän nimi

Osapuolet

Yrittäjän yhtiömiehet

Jäljempänä yhdessä yhtiömiehet ja kukin erikseen yhtiömies.

Sopimuksen tausta ja tarkoitus

Yhtiömiehet ovat perustaneet yhtiön, jonka liikeidea ja strategia ilmenevät liitteenä olevasta liiketoimintasuunnitelmasta.

Yhtiömiesten tavoitteena on yrityksen liiketoiminnan kannattavuus ja vakavaraisuus sekä yhtiömiesten luottamukselliset suhteet liiketoimintaa harjoitettaessa.

Tällä sopimuksella yhtiömiehet sopivat keskinäisestä omistuksesta, myynnistä, hallinnoinnista sekä oikeuksista ja velvollisuuksista yhtiössä.

Yhtiömiesten keskinäiset oikeudet ja velvollisuudet määräytyvät ensisijaisesti tämän yhtiömiesten sopimuksen mukaan ja sikäli kuin asiasta ei ole sovittu, sovelletaan lakia avoimesta ja kommandiittiyhtiöstä (389/1988).

Yksityisöt, palkkaus ja työnjako

Jokaisella yhtiömiehellä on oikeus saada kohtuullista vastiketta yhtiölle tekemästään työstä, jolleivät yhtiömiehet ole yhteisesti sopineet tai olosuhteista ilmene, että työ oli tarkoitettu suoritettavaksi vastikkeetta.

Yksityisottoja tehtäessä edellytetään kahden yhtiömiehen hyväksyntää. Tili-
kauden
lopussa yksityisotot tasataan yhtiömiesten kesken niin, että kaikkien yhtiö-
miesten yksityisotot ovat samansuuruiset.

Kaikki kokopäiväisesti työskentelevät yhtiömiehet ovat oikeutetut samansuu-
ruiseen palkkaan ja yksityisottoihin. Osapäiväisesti työskentelevällä yhtiömie-
hellä on oikeus saada palkkaa ja yksityisottoja todennettujen työtuntien perus-
teella.

Jokainen yhtiömies osallistuu kaikkeen yhtiön toimintaan. Tiedyt erityiset pai-
nopistealueet ilmenevät liiketoimintasuunnitelmasta.

Mikäli yksittäisen yhtiömiehen työpanos ja toiminta yrityksen hyväksi muo-
dostuu merkittävän suureksi, on ko. yhtiömiehellä mahdollisuus ns. bonuk-
seen. Bonuksen
myöntäminen edellyttää yhtiömiesten yksimielistä hyväksyntää.

Päätöksenteko yhtiössä

Yhtiön velanottoa ja laajemmin taloudellista riskinottoa edellyttävät päätökset
on tehtävä yksimielisesti yhtiömiesten kesken.

Yhtiön operatiiviset päätökset tehdään yksinkertaisella ääntenemmistöllä.

Jokaisella yhtiömiehellä on oikeus hoitaa yhtiön tavanomaisia asioita ja juok-
sevaa hallintoa ilman toisen yhtiömiehen myötävaikutusta. Yhtiömies ei saa
panna toista sijaansa tähän tehtävään.

Yhtiön purkaminen ja yhtiöosuuden lunastaminen

Äänettömien ja vastuunalaisten yhtiömiesten yhtiöosuuden tai sen osan luovutus on vailla vaikutusta yhtiötä kohtaan, jolleivät kaikki yhtiömiehet anna luovutukselle suostumustaan.

Yhtiömiehellä on oikeus vaatia yhtiön purkamista, kun:

- 1) hän on irtisanonut yhtiösopimuksen ja irtisanomisaika on kulunut tai
- 2) kun toinen yhtiömies joutuu konkurssiin tai hänen yhtiö-osuutensa ulosmittataan
- 3) toinen yhtiömies on kuollut eikä sovita yhtiön toiminnan jatkamisesta tästä huolimatta; taikka
- 4) edellytykset yhtiön toiminnan jatkamiselle ovat muusta syystä rauenneet.

Muut syyt yhtiön purkamiselle ovat:

- 1) yhtiömies olennaisesti rikkoo yhtiösuhteeseen perustuvia velvollisuuksiaan tai
- 2) yhtiömies käyttää asemaansa yhtiössä yhtiön edun vastaisesti tai
- 3) yhtiön toiminnan jatkamista on pidettävä kohtuuttomana yhtiömiehen kannalta ottaen huomioon hänen tai toisen yhtiömiehen terveydentila, taloudellinen asema tai muun vastaavan seikan suhteen tapahtuneet muutokset tai yhtiön muiden toimintaedellytysten olennainen huonontuminen.

Äänettömien yhtiömiesten kuoleman, konkurssin tai yhtiöosuuden ulosmittauksen johdosta ei voi vaatia yhtiön purkamista, vaan muilla yhtiömiehillä on oikeus lunastaa heidän osuutensa.

Yhtiömiehet sopivat yksimielisesti siitä, miten yhtiö puretaan.

Yhtiön purkamisen sijasta voidaan lunastaa sen yhtiömiehen yhtiöosuus, jonka suhteen on olemassa edellä mainitut purkuperusteet. Päätös lunastamisesta on muiden yhtiömiesten tehtävä yksimielisesti. Lunastus voidaan suorittaa yhtiön varoista.

Lunastuksen suuruus määräytyy sen mukaan, mitä yhtiömiehelle olisi tullut, jos yhtiön omaisuus olisi jaettu siten kuin lain avoimesta yhtiöstä ja kommandiittiyhtiöstä 6 luvun 2 §:ssä säädetään.

Yhtiön liikearvo on tällöin otettava huomioon yhtiön varoina.

Kun päätös lunastamisesta on tehty, lunastuksen saajalle on esitettävä todistetavasti lunastustarjous. Jos lunastustarjous on hylätty, mutta lunastusta tarjonnut edelleen haluaa lunastaa yhtiöosuuden, hänen tulee saattaa kysymys lunastusoikeudesta Lahden käräjäoikeuden ratkaistavaksi nostamalla kanne tarjouksen saanutta vastaan. Lahden käräjäoikeus on tällöin, jollei tarjottu lunastus ole riittävä, lunastusta tarjonneen vaatimuksesta vahvistettava lunastuksen suuruus ja muut ehdot.

Immateriaalioikeudet ja tietotaito

Yhtiön toiminnan yhteydessä syntyvät immateriaalioikeudet sekä tekninen osaaminen ja tietämys ja kaikki yhtiön toiminnassa tai sen toimintaan liittyen syntyvä materiaali ja niihin liittyvät oikeudet siirtyvät yhtiömiehiltä yhtiölle ilman korvausta ja yhtiöllä on täydet oikeudet näiden immateriaalioikeuksien edelleen luovutukseen.

Salassapito

Yhtiömiehet sitoutuvat pitämään salassa tämän sopimuksen ja toistensa luottamuksellisen tiedon siltä osin kuin sen luovuttaminen ei ole tarpeen yhtiön liiketoiminnan kannalta, tämän sopimuksen voimassa ollessa ja kahden vuoden ajan tämän sopimuksen lakkaamisesta lukien. Luottamuksellisena tietona pidetään kaikkea tähän sopimukseen, yhtiöön tai yhtiömiehiin tai näiden liiketoimintaan liittyvää tietoa, joka ei ole yleisessä tiedossa.

Muutosten tekeminen

Muutokset tähän sopimukseen on tehtävä kirjallisesti ja kaikkien yhtiömiesten yksimielisellä päätöksellä. Suulliset muutokset ovat mitättömiä.

Sopimuksen voimassaolo

Tämä sopimus tulee voimaan, kun kukin yhtiömies on sen allekirjoittanut.

Tämä sopimus on voimassa kunkin yhtiömiehen osalta niin kauan kuin kaikki yhtiömiehet ovat yhtiön vastuunalaisia yhtiömiehiä.

Tämä sopimus lakkaa kuitenkin kaikissa tapauksissa olemasta voimassa, kun yhtiö myydään kokonaisuudessaan tai yhtiö sulautuu.

Sopimuksen siirtäminen

Tätä sopimusta ei voi siirtää ilman kaikkien yhtiömiesten suostumusta.

Erimielisyydet ja sovellettava laki

Tästä sopimuksesta mahdollisesti aiheutuvat erimielisyydet pyritään ratkaisemaan ensisijaisesti neuvotteluteitse. Erimielisyydet, joista yritysosaajat eivät pääse neuvotteluratkaisuun, ratkaistaan lopullisesti välimiesmenettelystä annetun lain (967/92) mukaisesti Lahdessa.

Lunastusriidat ratkaistaan kuitenkin Lahden kärjäoikeudessa.

Sopimuskappaleet

Tätä sopimusta on laadittu samasanainen kappale kullekin yritysosaajalle.

Liite 4. Tuloslaskelma

TULOSLASKELMA					
1.TOIMINTAVUOSI		2.TOIMINTAVUOSI		3.TOIMINTAVUOSI	
RAHAMAAARA	%	RAHAMAAARA	%	RAHAMAAARA	%
1. Liikevaihto (Tuotemyynti)	0		0		0
2. Liikevaihto (Palvelut)	30 000	100	40 000	100	60 000
3. Liiketoiminnan muut tuotot					100
3. LIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ	30 000	100	40 000	100%	60 000
4. Aine ja tarvikkeiden käyttö+ valmistus	0		0		100%
5. Ulkopuoliset palvelut	0		0		
6. Henkilöstökulut	22223		30000		30000
7. Liiketoiminnan muut kulut	25393		17973		19161
8. Valmisteveraston lisäys/vähennys	0		0		0
9. KÄYTTÖKATE	-17 616	-59	-7 973	-20	10 839
10. Suunnitelmien mukaiset poistot	3000		2250		1688
11. LIKETULOS	-20616	-69	-10 223	-26	9 152
12. Tuotot osuuksista ja sijoituksista					15
13. Muut korko ja rahoitusuotot					
14. Korkokulut ja muut rahoituskulut	525		700		525
15. Välittömät verot					
16. NETTOTULOS	-21141	-70	-10 923	-27	8 627
17. Satunnaiset tuotot (tuot)	15619		8443		0
18. Satunnaiset kulut					
19. KOKONAISTULOS	-5522	-18	-2 480		8 627

Liite 5. Liiketoiminnan muut kulut

	alv 22%		
	1V	2V	3V
Liiketoiminnan muut kulut			
hautomovuokra	2461,96	2848,70	3258,62
hautomomaksu	4880,00	4880,00	4880,00
palvelumaksu	420	420	420
tilitoimisto	1342	1342	1342
markkinointikulut	4000	1500	1500
tietoliikennemaksu	360	360	360
puhelinkulut	5000	3500	4200
YEL	5317	6935	6935
muut vakuutukset	1040	1040	1040
Matkakulut	3000	1200	1500
Toimisto ym. tarvikkeet	1200	700	700
plus muut jos on tarvetta			
	neliöt	kerroin	neliövuokra
hautomokonttorin vuokra	16,74	1,97	5,1
	16,74	1,97	5,9
	16,74	1,97	6,75
hautomomaksu	4880		
Tilitoimisto	1342	6222,0	
	2799,9		
Käynnistystuki	11300		
Investointituki 15 %	240		
Tuet yhteensä	14339,9		

Liite 6. Rahoitussuunnitelma

RAHOITUSSUUNNITELMA

RAHAN LÄHTEET

1. Nettotulos+poistot +
2. Satunnaiset tuotot/kulut/(T2 rivi 17 ja 18)
3. Omistajien lisäsijoitukset
4. Pitkäaikaisten lainojen lisäys (T7)
5. Lyhytaikaisten lainojen lisäys +
- 6.
7. YHTEENSÄ

RAHAN KÄYTTÖ

8. Maa ja vesialueet
9. Rakennukset ja rakennelmat
10. Koneet ja kalusto
11. Muut investoinnit
12. Käyttöpääoman muutos lisäys/vähennys (rivi 27)
13. Muun rahoitusomaisuuden lisäys
14. Pitkäaikaisten lainojen vähennys
15. Lyhytaikaisten lainojen vähennys
16. Osingonjako tai yksityiskäyttö
- 17.
18. YHTEENSÄ
19. Yli-/alijäämä
20. Kumulatiivinen yli-/alijäämä

	1.v	2.v	3.v
1. Nettotulos+poistot +	-18 141	-8 673	10 314
2. Satunnaiset tuotot/kulut/(T2 rivi 17 ja 18)	15 619	8443	
3. Omistajien lisäsijoitukset	12 000		
4. Pitkäaikaisten lainojen lisäys (T7)	15 000	10000	
5. Lyhytaikaisten lainojen lisäys +	0		
6.			
7. YHTEENSÄ	24 478	9 770	10 314
8. Maa ja vesialueet			
9. Rakennukset ja rakennelmat			
10. Koneet ja kalusto	4000	500	2000
11. Muut investoinnit	10 000		
12. Käyttöpääoman muutos lisäys/vähennys (rivi 27)	0	0	0
13. Muun rahoitusomaisuuden lisäys			
14. Pitkäaikaisten lainojen vähennys	5000	5 000	5 000
15. Lyhytaikaisten lainojen vähennys			
16. Osingonjako tai yksityiskäyttö	1 050	600	600
17.			
18. YHTEENSÄ	20050	6100	7600
19. Yli-/alijäämä	4 428	3 670	2 714
20. Kumulatiivinen yli-/alijäämä	4 428	8 097	10 812

KÄYTTÖPÄÄOMA

21. Vaihtoomaisuus
22. Myyntisaamiset
23. Osatuloutuksen saamiset
24. Ostovelat
25. Saadut ennakot
26. Käyttöpääoma
27. Käyttöpääoman lisäys/vähennys

	0	0	0
		0	0

Liite 7. Kassavirtalaskelmat ensimmäiselle vuodelle kuukausittain

Toiminnan kassaanmaksut						
2 Käteismyynti (Tuotemyynti)						
3 Maksut myyntisaamisista						
4 Käteismyynti (palvelut)	500	750	1000	1250	2000	3000
Muut tulot (Tuet)				510	6666	
5 Toiminnan kassaanmaksut yht.	500	750	1000	1760	8666	3000
6 Käteisostot						
7 Maksut ostoveloista						
8 Arvonlisävero						
9 Palkat	1481	1481	1481	1481	1481	1481
10 Ennakonpidätys ja sotumaksu	370	370	370	370	370	370
11 Vuokrat	168	168	168	168	168	168
12 Rahoitusmenot						262
13 Verot						
			811,6			
14 Muut menot	811	811	5	811	811	811
Hautomomaksu						2000
Markkinointi		1500			1000	
YEL+muut vakuutukset						3179
15 Kassastamaksut yhteensä	2832	4332	2832	2832	3832	8273
16 Investointimenojen kassastamaksut	0					
17	0					
18	0					
19 Investointimenot yhteensä	14500	0	0	0	0	0
20 Lainojen lyhennykset					2500	
21 Lainojen nostot	14910					
22 Omistajien lisäsijoitukset						
23 Osingonjako/yksityiskäyttö						
24 Muu pääomarahoitus	12000					
25 Pääomarahoituksen nettovaikutus	26910	0	0	0	-2500	0
KASSAVARAT						
26 Kassavarojen muutos	10078	-3582	-1832	-1072	2334	-5273
27 Kassa kauden lopussa	10078	6496	4665	3593	5927	654

						0
3000	2000	4500	4500	3000	4500	30000
1777		6666				15619
4777	2000	11166	4500	3000	4500	45619
						0
						0
1481,5	1481,5	1481,53	1481,53	1481,53	1481,53	
370,38	370,38	370,38	370,38	370,38	370,38	
168	168	168	168	168	168	2018
					262,5	525
811,65	811,65	811,65	811,65	811,65	811,65	9739,74
			2000			4000
		1000	500			4000
					3179	6357
2832	2832	3832	5332	2832	6273	26640
						0
0	0	0	0	0	0	0
			2500			
						14910
						0
		1050				1050
0	0	-1050	-2500	0	0	13860
1945	-832	6284	-3332	168	-1773	32839
2600	1768	8052	4720	4889	3116	

Liite 8. Atk-Palvelu A.S.A.P Ky:n esitelehtinen

asap - as soon as possible

asap
ATK-PALVELU

Nopeaa ja asiantuntevaa
ATK-palvelua
Päijät-Hämeen yrityksille.

ATK-Palvelu A.S.A.P Ky
Svinhufvudinkatu 23 A
15110 Lahti

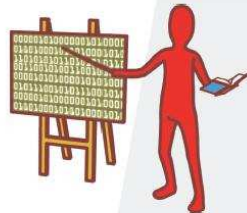
Puh. 050 436 6663
Fax. 03 883 3035
asap@atk-asap.fi
www.atk-asap.fi

Palvelualltis yhteistyökumppani

ATK-palvelu A.S.A.P toimii laaja-alaisesti Päijät-Hämeen alueella ja asiakaskuntamme koostuu sekä yritys- että yksityisasiakkaista. Yrityksemme on erikoistunut erilaisten ATK-ongelmien ratkaisemiseen. Me tulemme apuun, kun kohtaatte laitevikoja, tietoturva- ja ohjelmisto-ongelmia tai tarvitsette asiantuntevaa ATK-ongelmakartoitusta.

Kartoitamme yrityksenne ATK-tukitarpeet ja tarvittaessa vuokraamme osaavaa henkilökuntaamme käyttöönne. Keskitämällä ATK-tukipalvelunne, takaatte laitteidenne toimivuuden ja välttätte tietoteknisten ongelmien syntymistä. Laitekannan toimivuus säästää yrityksenne henkilökunnalta huomattavasti aikaa, rahaa ja hermoja.

On helpottavaa tietää, että ATK-ammattilainen on valmis auttamaan tarpeen vaatiessa.



www.atk-asap.fi



Nopeaa ja asiantuntevaa ATK-palvelua

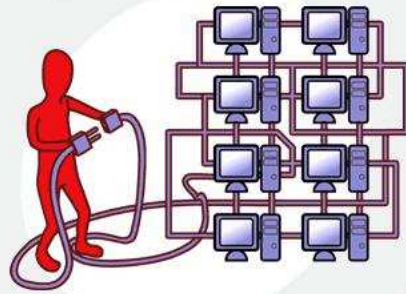
Onko yrityksessäsi ongelmia tietokoneiden hitauden tai epävakauden kanssa? Ovatko tietoturva-asiat, kuten varmuuskopiointi, kunnossa? Oletteko varma että tietokoneenne on vapaa troijanhevosista tai muista tiedostoja ja salasanoja monitoroivista ohjelmista?

Sekä yrityksellenne että asiakkaillenne on tärkeää, että ATK-asiat ovat kunnossa. ATK-palvelu A.S.A.P on luotettava ja tehokas palveluntarjoaja, joka myötävaikuttaa yrityksenne sekä asiakkaittenne toimintaedellytysten turvaamiseen. Me tarjoamme nopeaa ja luotettavaa palvelua räätälöitynä yrityksenne tarpeisiin.

Lisätietoja palvelukokonaisuuksistamme verkkosivuiltamme: www.atk-asap.fi

Liite 9. Atk-Palvelu A.S.A.P Ky www-sivut

| YRITYS | PALVELUT | YHTEYSTIEDOT | YHTEISTYÖKUMPPANIT

**Palvelualltis yhteistyökumppani**

ATK-palvelu A.S.A.P on Päijät-Hämeen alueella toimiva yritys, jonka asiakaskunta koostuu sekä yritys- että yksityisasiakkaista. Olemme erikoistuneet erilaisten ATK-ongelmien ratkaisemiseen. Me tulemme apuun, kun kohtaatte laitevikoja, tietoturva- ja ohjelmisto-ongelmia tai tarvitsette asiantuntevaa ATK-ongelmakartoitusta.

Kartoitamme yrityksenne ATK-tukitarpeet ja tarvittaessa vuokraamme osaavaa henkilökuntaamme käyttöönne. Keskittämällä ATK-tukipalvelunne, takaatte laitteidenne toimivuuden ja vältätte tietoteknisten ongelmien syntymistä. Laitekannan toimivuus säästää yrityksenne henkilökunnalta huomattavasti aikaa, rahaa ja hermoja. On helpottavaa tietää, että ATK-ammattilainen on valmis auttamaan tarpeen vaatiessa.

Kun tarvitset luotettavaa palvelua nopeasti, sinua auttaa A.S.A.P - As Soon As Possible!

powered by Neosolutions 2005

| YRITYS | PALVELUT | YHTEYSTIEDOT | YHTEISTYÖKUMPPANIT

Tietoturva
Asennukset ja huoltotyöt
Koulutus ja konsultointi
Henkilövuokraus

**Nopeaa ja asiantuntevaa ATK-palvelua**

Onko yrityksessäsi ongelmia tietokoneiden hitauden tai epävakauden kanssa? Ovatko tietoturva -asiat, kuten varmuuskopiointi, kunnossa? Oletko varma, että tietokoneesi on vapaa troijanhevosista tai muista tiedostoja ja salasanoja monitoroivista ohjelmista?

Sekä yrityksellenne että asiakkailenne on tärkeää, että ATK-asiat ovat kunnossa. ATK-palvelu A.S.A.P on luotettava ja tehokas palveluntarjoaja, joka myötävaikuttaa yrityksenne sekä asiakkaittenne toimintaedellytysten turvaamiseen.

Me tarjoamme nopeaa ja luotettavaa palvelua räätälöitynä yrityksenne tarpeisiin.

powered by Neosolutions 2005

YRITYS **PALVELUT** YHTEYSTIEDOT YHTEISTYÖKUMPPANIT

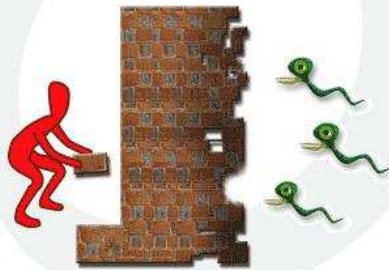
Tietoturva

Asennukset ja huoltotyöt

Koulutus ja konsultointi

Henkilövuokraus

asa
ATK-PALVELU



Palomuurit, virustorjunta ja haittaohjelmien poisto

Onko internet-selaimenne käyttö vaikeutunut ja hidastunut? Ohjautuuko selain heti sen käynnistettyä jollekin mainosivustolle tai avautuuko "pop-up"-ikkunoita tahtomattanne? Kaikki nämä ja lukemattomat muut internetin käyttöön liittyvät ongelmat ovat täysin hallittavissa ja mahdollista korjata asiantuntijamme avustuksella.

Ilman hyvin tehtyä virustorjuntaa voi tietokoneessanne olla ohjelmia, jotka kuluttavat huomattavasti koneen resursseja. Pahimmassa tapauksessa tietokoneenne toimii roskapostin palvelimena, jolloin se lähettää tuhansia sähköposteja päivässä tietämättänne. Yrityksemme käyttämät ohjelmat poistavat ja torjuvat haittaohjelmat koneeltanne. Tarkistamme että koneenne on puhdas ja pidämme sen myös puhtaana.

Varmuuskopiointi

powered by Neosolutions 2005

YRITYS **PALVELUT** YHTEYSTIEDOT YHTEISTYÖKUMPPANIT

Tietoturva

Asennukset ja huoltotyöt

Koulutus ja konsultointi

Henkilövuokraus

asa
ATK-PALVELU



Kovalevyn eheytytys

Tietokoneella tehtävät päivittäiset toimenpiteet, kuten tiedostojen siirtely, kopiointi tai esimerkiksi ohjelmien poistaminen aiheuttavat kovalevyllä olevan tiedon pirstaloitumisen. Tämä aiheuttaa mm. tietokoneen käytön hidastumista ja epävakautta. Kovalevyn ehyttäminen järjestää tiedon uudelleen tiiviimmäksi ja se on syytä tehdä tasaisin väliajoin tietokoneen toimivuuden varmistamiseksi.

Laite-, komponentti- ja ohjelmistoasennukset

Vanhat ja huonosti toimivat tietokoneet sekä ohjelmistot voivat aiheuttaa suuria menoeriä pitkällä aikavälillä menetettyinä työtuenteina ja huoltokustannuksina. Kartoitamme yrityksenne tarpeet tietotekniikan suhteen ja ehdotamme kustannustehokasta ratkaisua laitekantanne uusimiseen. Voimme myös toteuttaa laitteiden hankinnan ja asennustyön nopeasti ja

powered by Neosolutions 2005

| YRITYS | **PALVELUT** | YHTEYSTIEDOT | YHTEISTYÖKUMPPANIT

Tietoturva
Asennukset ja huoltotyöt
Koulutus ja konsultointi
Henkilövuokraus



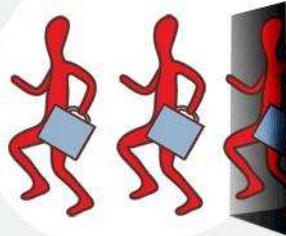
Koulutus ja konsultointi

Tarvitsetteko tietokoneen käyttöön liittyvää koulutusta tai opastusta? Niin Windows -käyttöjärjestelmä kuin myös Office-ohjelmat pitävät sisällään paljon työntekoa helpottavia ja nopeuttavia ominaisuuksia. Me koulutamme yrityksenne työntekijät entistä tehokkaammiksi ATK-osaajiksi pienin kustannuksin.

powered by Neosolutions 2005

| YRITYS | **PALVELUT** | YHTEYSTIEDOT | YHTEISTYÖKUMPPANIT

Tietoturva
Asennukset ja huoltotyöt
Koulutus ja konsultointi
Henkilövuokraus



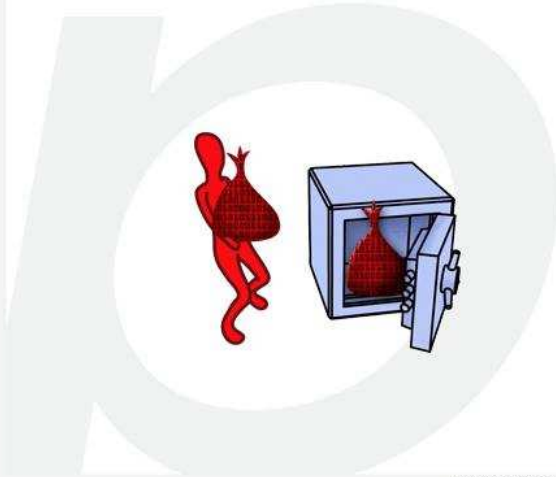
Henkilövuokraus

Tarvitsetteko ATK-alan ammattilaista käyttöönne satunnaisesti? ATK-Palvelu A.S.A.P tarjoaa kokopäiväisen ATK-tuen palkkaamiseen joustavan ja kustannustehokkaan vaihtoehdon.

Osaavaa henkilöstöämme on mahdollista vuokrata joustavin sopimusehdoin, yrityksenne tarpeiden mukaan. Voimme räätälöidä yhteistyössä ATK-tukisopimuksen, jonka avulla varmistatte nopean palvelun ongelmatilanteissa sekä jatkuvan ATK-laitteiden huollon ja ylläpidon. Yleisin asiakkaidemme käyttämä sopimusmalli henkilövuokrauksen osalta on ns. "päivä viikossa" -malli, jossa yritys ostaa meiltä ATK-tukihenkilön palveluita 8 h / vko.

powered by Neosolutions 2005

|YRITYS |PALVELUT |**YHTEYSTIEDOT** |YHTEISTYÖKUMPPANIT



Yhteystiedot



Mika Jortikka
Verkoasiantuntija
GSM 050 436 6664
mika.jortikka@atk-asap.fi



Jarkko Kankaanpää
Järjestelmäasiantuntija
GSM 050 436 6662
jarkko.kankaanpaa@atk-asap.fi



Raine Kauranen
Järjestelmäasiantuntija
GSM 050 436 6663
raine.kauranen@atk-asap.fi

ATK-Palvelu A.S.A.P
Svinhufvudinkatu 23 A
15110 Lahti
Fax (03) 883 3035

powered by Neosolutions 2005

|YRITYS |PALVELUT |YHTEYSTIEDOT |**YHTEISTYÖKUMPPANIT**



Yhteistyökumppanimme

powered by Neosolutions 2005