

Timo Lämpsä

**AUTOALAN YRITYKSEN PERUSTAMINEN, JOHTAMINEN JA
MARKKINOINTI**

AUTOALAN YRITYKSEN PERUSTAMINEN, JOHTAMINEN JA MARKKINOINTI

Timo Lämpsä
Opinnäytetyö
Kevät 2014
Kone- ja tuotantotekniikan koulutusohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Kone- ja tuotantotekniikka, auto- ja kuljetustekniikka

Tekijä: Timo Lämpsä

Opinnäytetyön nimi: Autoalan yrityksen perustaminen, johtaminen ja markkinointi

Työn ohjaaja: Mauri Haataja

Työn valmistumislukukausi ja -vuosi: kevät 2014 Sivumäärä: 97 + 1 liite

Työssä selvitettiin autoalan yrityksen suunnitteluun, perustamiseen ja liiketoiminnan harjoittamiseen liittyviä tekijöitä sekä huomioitiin mahdollisimman monta kannattavalle yritystoiminnalle olennaista asiaa. Tavoitteena oli antaa yleisesti kattava mielikuva yritystoiminnan vaatimuksista. Tarkoituksena on opastaa uusien autoalan yritysten perustajia suuntaan, joka takaa vankan perustan kannattavalle yritys- ja liiketoiminnalle.

Työ on toteutettu keräämällä ja tiivistämällä suuri määrä aiheeseen liittyvää tietoa yhdeksi kattavaksi kokonaisuudeksi. Aiheen laajuuden takia työstä on pyritty tekemään yleisesti kattava tietoisuus, joka kertoo vain olennaiset asiat ja opastaa, mitä tulee yleisesti tietää ja mistä aiheista tietoa kannattaa etsiä lisää. Aiheeseen liittyvää tietoa voi hakea yritystoimintaa käsittelevistä kirjoista ja internetsivustoista. Työn aihe on kokonaisuutena yleisesti lähes ajaton, koska sen sisältämät asiat pysyvät vuosikymmenistä toiseen lähes muuttumattomina. Joitakin pieniä eroja aikakausien väliltä löytyy, mutta vaikutukseltaan suuria muutoksia ei ole tullut pitkään aikaan.

Yrityksen menestymiseksi on sen johdon huomioitava useita asioita, kuten yritysmuoto, liikeidea, yrityksen sijainti ja toimitilat, tuotteet ja palvelut, tuotanto, rahoitus-, pankki- ja vakuutusasiat, ansaintamuodot, laatujärjestelmät, yhteistyökumppanit, yrityksen rekisteröinti, markkinointi, kirjanpito ja tilinpäätös, talouden tunnusluvut, verotusasiat, henkilöstöhallinto, yrityksen sisäinen ja ulkoinen viestintä, johtaminen, projektit sekä valittuun toimialaan liittyvät asiat. Yrityksellä, jolla ei ole puutteita millään osa-alueella, on tukeva jalansija tulevaisuutta ajatellen.

Asiasanat: yritykset, perustaminen, autoala, johtaminen, markkinointi, opastus

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ	3
SISÄLLYS	4
1 JOHDANTO	7
2 YRITYKSEN SUUNNITTELU	8
2.1 Yritysmuoto	8
2.1.1 Elinkeinoharjoittaja	9
2.1.2 Avoin yhtiö	9
2.1.3 Kommandiittiyhtiö	10
2.1.4 Osakeyhtiö	10
2.1.5 Osuuskunta	11
2.2 Yritysidea	11
2.3 Erikoistuminen	11
2.4 Liikeidea	12
2.4.1 Autoliike	12
2.4.2 Autokorjaamo	13
2.4.3 Autokorikorjaamo	13
2.4.4 Automaalaamo	14
2.4.5 Rengasliike	14
2.4.6 Varaosaliike	14
2.4.7 Huoltoasema	15
2.4.8 Katsastuskonttori	15
2.4.9 Autotehdas	15
2.5 Yrityksen sijainti ja toimitilat	15
2.6 Tuote	17
2.6.1 Materiaalinen tuote	17
2.6.2 Materiaaliton tuote	17
2.6.3 Palvelu	18
2.7 Tuotanto	18
2.8 Rahoitus-, pankki- ja vakuutusasiat	19
2.8.1 Rahoitusasiat	19
2.8.2 Pankkiasiat	19

2.8.3 Vakuutusasiat	20
2.9 Ansaintamuodot	22
2.10 Laatu järjestelmät	23
2.11 Yhteistyökumppanit	25
2.12 Eläkkeellä yrittäjäksi	26
3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN	27
3.1 Yrityksen rekisteröinti	27
3.2 Yrityksen perustaminen ulkomaille	28
4 YRITYKSEN LIIKETOIMINNAN HARJOITTAMINEN	30
4.1 Markkinointi	30
4.2 Kirjanpito ja tilinpäätös	31
4.2.1 Kirjanpito	31
4.2.2 Yrityksen kustannukset	33
4.2.3 Investointi	34
4.2.4 Laskentatoimi	35
4.2.5 Tilinpäätös	35
4.2.6 Kirjanpidosta tilinpäätökseen	35
4.2.7 Tilinpäätöksen laskuesimerkki	36
4.3 Tilinpäätöksen tunnusluvut	42
4.3.1 Kannattavuus	42
4.3.2 Vakavaraisuus	46
4.3.3 Maksuvalmius	47
4.4 Kulujen pienentäminen	50
4.5 Menestyminen	51
4.6 Verotusasiat	52
4.7 Henkilöstöhallinto	58
4.7.1 Palkanlaskenta	58
4.7.2 Rekrytointi	58
4.7.3 Henkilöstön kouluttaminen	59
4.8 Yrityksen viestintä	61
4.9 Johtaminen	63
4.10 Projektit	66
5 AUTOALAN YRITYKSET	69

5.1 Työtehtävät ja vaatimukset	69
5.2 Korikorjaamoiden korjaamoluokitukset	69
5.3 Korjaamon suunnittelu	70
5.4 Työkalut ja -koneet	70
5.4.1 Ajoneuvonostimet	71
5.4.2 Yleistyökalut	74
5.4.3 Erikoistyökalut	74
5.4.4 Hitsausvälineet	74
5.4.5 Paineilmatyökalut ja kompressori	75
5.4.6 Rengastyökalut ja -koneet	76
6 YRITYSVERTAILU	77
6.1 Wetteri Oy	77
6.2 Pörhön Autoliike Oy	78
6.3 Aine Oulu Oy	78
6.4 Yritysten vertailua keskenään	78
6.5 Yhteenveto yritysvertailusta	84
7 YHTEENVETO	85
LÄHTEET	88
LIITTEET	
Liite 1 Lähtötietomuistio	

1 JOHDANTO

Työssä tutustutaan autoalan yrityksen perustamiseen, johtamiseen ja markkinointiin. Työssä käsitellään asiat niin yleisesti kuin myös autoalankin kannalta. Työn tarkoituksena on opastaa lukijaa siitä kaikesta, mitä yritystoimintaan kuuluu ja mistä kaikesta tietoa kannattaa etsiä. Työn laajuuden rajaamiseksi kaikkia asioita ei voida käydä tarkasti läpi, vaan lukijalle pyritään antamaan ajatuksia siitä, mitä kaikkea työn aiheet yleisesti sisältävät. Tarkempaa tietoa haluavat löytävät sitä alaan liittyvistä kirjoista, internetsivuista sekä muista lähteistä.

Työssä käsitellään yleisimpiä asioita, joihin kannattaa kiinnittää huomiota yritystä suunnitellessa, perustettaessa sekä liiketoimintaa harjoitettaessa. Työssä pyritään ottamaan yleisesti huomioon sellaisia asioita, joita tulee suurella todennäköisyydellä vastaan yritystoiminnassa.

Työn laajuuden rajaamiseksi jätetään logistiikan yritykset huomioimatta, vaikka nekin kuuluvat autoalaan. Kyseessä on kuitenkin mielestäni hieman muusta autoalasta erillinen osa-alue, sillä logistiikka eli kuljetusala eroaa monessa asiassa muusta autoalasta. Työssä selostetaan autoalaa, joka ylläpitää ajoneuvojen kuntoa. Kuljetusala käyttää ajoneuvoja muttei edistä niiden kuntoa, joten se jätetään huomioimatta.

Työn alkuajatuksena toiminut kysymys kuuluukin: ”Kuinka perustaa toimiva ja menestyvä autoalan yritys?” (Leinonen 2013). Tähän kysymykseen pyritään löytämään mahdollisimman kattava ja yleisesti järkevä vastaus.

2 YRITYKSEN SUUNNITTELU

Tässä osassa työtä tutustutaan yrityksen suunnittelussa vastaan tuleviin asioihin. Suunnitteluvaiheessa yritystä ei ole vielä olemassa, mutta ajatus sen perustamisesta on jo syntynyt. Kun ajatuksesta halutaan edetä yritykseksi, on kiinnitettävä huomiota moniin asioihin.

Yrittäjän tulee tiedostaa seuraavat seikat:

- Yrittäjäksi ryhtyminen edellyttää monipuolista osaamista.
- Yrityksen toimiala on tunnettava.
- On osattava tuotantoon, markkinointiin ja talousasioiden hoitoon liittyvät asiat.
- On tunnettava yrityksen toimintaympäristö, markkinat ja kilpailijat.

(Yrityksen perustamisen vaihteet - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi. 2013.)

Yritystoiminta tarkoittaa yhteisnimikettä yhden tai useamman ihmisen taloudellista hyötyä tavoittelevasta toiminnasta. Yritystoiminnan harjoittamiseksi tulee perustaa yhtiö. Yhtiön perustaminen vaatii kuitenkin idean ja halua sen toteuttamiseksi. (Yritys/Perustaminen. 2013.)

2.1 Yritysmuoto

Ennen kuin yrityksen voi perustaa, yritykselle tarvitaan sopiva yritysmuoto. Yrityksen toiminnan luonne määrää sen, mikä yritysmuoto on yritystoiminnan kannalta sopivin yritykselle. Muita yritysmuodon valintaan liittyviä muuttujia ovat pääoman määrä ja toimintaan osallistuvien henkilöiden lukumäärä. (Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi.)

Valittavissa olevia yritysmuotoja ovat

- elinkeinoharjoittaja
- avoin yhtiö
- kommandiittiyhtiö
- osakeyhtiö
- osuuskunta.

(Yritys/Perustaminen. 2013.)

Yksittäiselle yrittäjälle helpoin tapa on tulla yleensä elinkeinoharjoittajaksi (Yritys/Perustaminen. 2013). Kun osapuolia on enemmän kuin yksi, valitaan liike-
muodoksi yleensä joko kommandiitti- tai osakeyhtiö. Osakeyhtiö on byrokraattisesti haastavin yhtiömuoto, mutta verotukseltaan usein edullisin, mikäli yritykselle saadaan vuodessa tuloja useita kymmeniä tuhansia euroja yhtä omistajaa kohden. (Yritys/Perustaminen. 2013.)

Sen mukaan, minkä yritysmuodon valitsee, on laissa määrätty erilaisia vaatimuksia yrityksen päätöksenteolle, hallinnolle ja kirjanpidolle (Yritys/Perustaminen. 2013). Valittu yritysmuoto vaikuttaa yrityksen perustamiseen liittyviin toimiin ja ilmoitusvelvollisuuksiin. Perustamisilmoituksen tekeminen on kuitenkin pakollista kaikille elinkeinoharjoittajille. Nykyään yrityksen voi perustaa internetissä. (Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi.)

2.1.1 Elinkeinoharjoittaja

Byrokratialtaan ja yleisestikin kevyimpänä yhtiömuotona elinkeinoharjoittaja soveltuu hyvin pienille yrityksille (Yritys/Perustaminen. 2013). Elinkeinoharjoittajan eli toiminimen perustamiseen riittää ilmoitus kaupparekisteriin, joten erillistä perustamisasiakirjaa ei tarvita. Yksityinen elinkeinoharjoittaja sitoutuu ja solmii kaikki sopimukset omalla nimellään. (Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi.)

2.1.2 Avoin yhtiö

Avoin yhtiö on Suomessa tilastollisesti harvinainen yhtiömuoto, joka on moniin muihin yritysmuotoihin verrattuna muodollisesti melko vapaa. Avoimella yhtiöllä ei ole lainsäädännössä kovinkaan monia pakottavia velvoitteita. Avoimen yrityksen perustaminen on helppoa, sillä se katsotaan perustetuksi heti, kun yhtiösopimus allekirjoitetaan. (Avoin yhtiö. 2013.)

Avoimen yhtiön perustamiseen tarvitaan kaksi tai useampi yhtiömies, jotka sopivat elinkeinon harjoittamisesta yhteisen edun saavuttamiseksi (Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi). Yhtiömiehet vastaavat henkilökohtaisesti yhtiön veloista ja muista velvoitteista. Velvollisuus koskee niin omia kuin myös muidenkin yhtiömiesten velkoja. (Avoin yhtiö. 2013.)

2.1.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi henkilöä, joista toinen on vastuullinen yhtiömies ja toinen äänetön yhtiömies (Kommandiittiyhtiö. 2014). Perustaminen aloitetaan kirjallisella sopimuksella, johon tarvitaan kaikkien osakkaiden allekirjoitukset. Sopimus vastaa lähes kokonaan avoimessa yhtiössä tehtävää sopimusta. Äänettömän yhtiömiehen panosta ja hänelle maksettavaa voitto-osuutta koskevat sopimuksessa olevat lisämääräykset. (Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi.)

Äänettömän yhtiömiehen vastuu rajoittuu hänen yhtiöön sijoittamaansa pääomaan. Äänettömällä ei ole oikeutta osallistua hallinnollisiin tehtäviin, ellei yhtiösopimuksessa ole toisin määrätty. Äänetön yhtiömies on etuoikeutettu saamaan yhtiön voitto-osuudesta hänelle kuuluva osuus ennen vastuullisia yhtiömiehiä. Äänetön yhtiömies saa siis korvausta yhtiöön sijoittamastaan pääomasta, kun yhtiön toiminta tuottaa voittoa. Vastuullinen yhtiömies vastaa yrityksen veloista ja muista sitoumuksista omaisuudellaan. (Kommandiittiyhtiö. 2014.)

2.1.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on monissa maissa yleinen yritysmuoto, jonka omistus on jaettu siirtokelpoisiin määräosiin eli osakkaisiin. Osakkeiden omistajilla eli osakkailla on rajoitettu vastuu yhtiön toiminnasta. Rajoitetulla vastuulla tarkoitetaan sitä, etteivät osakkaat ole henkilökohtaisesti vastuussa yrityksen toiminnasta ja veloista, vaan ainoastaan sijoitetun pääoman kautta. Osakkaana olemisessa on aina se riski, ettei yhtiö pysty vastaamaan sitoumuksistaan, jolloin se voi joutua konkurssiin. Tämä tarkoittaa sitä, että osakkaat menettävät yhtiöön sijoittamansa pääoman. (Osakeyhtiö. 2014.)

Osakeyhtiön perustaminen aloitetaan osakkeenomistajien tekemällä kirjallisella perustamissopimuksella, jonka he allekirjoittavat. Allekirjoituksella osakkeenomistaja hyväksyy perustamissopimukseen merkityn määrän osakkeita, jonka hän saa. (Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi.)

Osakeyhtiön toiminnasta vastaa sen hallitus, jonka jäsenen ei tarvitse omistaa yhtiön osakkeita. Osakkaalla on oikeus osallistua yhtiön päätöksen tekoon yh-

tiökokouksessa, jossa hänellä on puhe- ja äänivalta. Osakkaan äänioikeus riippuu hänen omistamien osakkeiden määrästä. Mitä enemmän osakas omistaa osakkeita, sitä enemmän hänellä on yhtiökokouksessa äänivaltaa ja sitä suuremman osan hän omistaa yhtiöstä. (Osakeyhtiö. 2014.)

Osakkailla on myös oikeus saada osinkoja. Osingot ovat osuuksia yhtiön tuottamasta voitosta. Osingot jaetaan tasaisesti jokaista osaketta kohden, eli eniten osakkeita omistava saa suurimmat osingot. (Osakeyhtiö. 2014.)

2.1.5 Osuuskunta

Osuuskunta on tyypiltään eräänlainen yhteisö, jossa jäsenmäärän ja osuuspääoman suuruutta ei ole ennalta määrätty. Sen perustamiseen tarvitaan kuitenkin vähintään kolme henkilöä (Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi). Sen jäsenet eivät ole vastuussa yrityksen velvoitteista, ellei säännöissä ole toisin määrätty. Korkein osuuskunnassa päätöksiä tekevä elin on osuuskunnan kokous. Osuuskunnalla on hallitus, mutta suurella osuuskunnalla voi olla hallintoneuvosto. Osuuskunnalla voi tarvittaessa olla myös toimitusjohtaja. (Yritys/Perustaminen. 2013.)

2.2 Yritysidea

Yritys tarvitsee toimiakseen hyvän yritysidean. Sen pohjalta luotu liikeidea yhdistettynä ammattitaitoiseen ja osaavaan yrittäjään mahdollistaa yritystoiminnallisesti toimivan pohjan uudelle yritykselle. (Yrityksen perustamisen vaihteet - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi. 2013.)

2.3 Erikoistuminen

Yritystä perustettaessa kannattaa miettiä, pystyykö yritys tarjoamaan useampia palveluita tai tuotteita samanaikaisesti vai olisiko kannattavampaa keskittyä vain johonkin tiettyyn osa-alueeseen. Näin ollen juuri siihen kyseiseen tuotteeseen tai palveluun voidaan kiinnittää enemmän huomiota ja sitä voidaan kehittää entistä paremmaksi. Tällöin valittava tuote tai palvelu kannattaa olla sellainen, jolle on erityisen paljon kysyntää.

2.4 Liikeidea

Yrityksen perustamisessa on otettava huomioon monia asioita. Ensimmäisenä ja ehkä myös suurimpana valintana koko yrityksen tulevaisuutta ajatellen on valittava kannattava liikeidea. Liikeidealla määritetään, millaista toimintaa yritys alkaa harjoittaa. Liikeidea vastaa kysymykseen, miten yritys aikoo toteuttaa yrittäjänsä mukaista liiketoimintaa. (Liikeidea. 2014.)

Autoalan näkökulmasta katsottuna vaihtoehtoina on joko autoliikkeen, autokorjaamon, automaalaamon, autokorikorjaamon, rengasliikkeen, varaosaliikkeen, huoltoaseman tai katsastuskonttorin perustaminen (Autoala. 2014). Toimintatapoja on olemassa useita. Autokorjaamo voi esimerkiksi keskittyä vain yhteen automerkkiin tai tarjota palveluja tasapuolisesti kaikkien automerkkien välillä. Liikeidea voi myös parhaillaan olla yhdistelmä kaikista edellä mainituista vaihtoehtoista.

Liikeidean voi arvioida pukemalla sen liiketoimintasuunnitelmaksi. Liiketoimintasuunnitelma selkeyttää liikeidean liiketoiminnallisuuden kannattavuutta ja menestysmahdollisuutta. (Yrityksen perustamisen vaihteet - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi. 2013.)

2.4.1 Autoliike

Autokauppaa ylläpitävät yleensä autoliikkeet, jotka myyvät uusien autojen lisäksi myös käytettyjä autoja. Asiakkaina tällaisilla yrityksillä voivat olla yksilön lisäksi myös yritykset, kunnat tai valtio. Autoliikkeen myytäviin tuotteisiin kuuluvat yleensä henkilöautot ja hyötyajoneuvot, kuten paketti- ja kuorma-autot sekä erikoisajoneuvot. Suurimmilla autokauppapaketjuilla voi olla useita liikkeitä ympäristömaata. (Autoala. 2014.)

Suurimmat autoliikkeet harjoittavat yleensä uusien autojen maahantuontia. Autojen myynnin lisäksi palveluihin kuuluvat monesti myös autojen ostamiseen tarvittavan rahoituksen järjestäminen sekä vakuutusten tarjoaminen. Myös jälkimarkkinointi eli varaosien ja muiden auton toiminnan kannalta tärkeiden tarvikkeiden myyminen on kannattava lisätulon lähde yritykselle. (Autoala. 2014.)

Autoliikkeen toimintaan kuuluu kokonaisuudessaan usein varaosien myynti, huolto- ja korjauspalvelut, rengaspalvelut, vauriokorjaukset sekä ruosteenesto-käsittelyt. Palvelujen tarjonta vaihtelee sen mukaan, minkä yritykset näkevät kannattavaksi. Yritykset saattavat myös tarjota vuokra- ja leasing-autoja niitä tarvitseville. (Autoala. 2014.)

Autoliikkeen työn yleinen jako voidaan tehdä eri toimialojen liikkeille lukujen 2.4.2–2.4.9 mukaisesti. Tämä liikeidea perustuu maailmanlaajuisen yritystoiminnan hyväksikäyttöön. (Tienari – Meriläinen 2009, 15.)

2.4.2 Autokorjaamo

Autokorjaamo on nimikkeenä hyvin iso käsite. Se voi sisältää auton korjaukseen ja huoltoon liittyviä palveluita laidasta laitaan. Suuressa korjaamossa voidaan tehdä useanlaisia eri korjauksia, kun pienessä korjaamossa palvelut ulottuvat vain perinteisiin huolto- ja korjaustöihin. Suurimmat autokorjaamot pyrkivät tarjoamaan usein mahdollisimman laajaa palveluvalikoimaa.

Autokorjaamon tehtäviin kuuluu auton huolto- ja korjauspalvelujen tarjoaminen. Autokorjaamoja on olemassa kahden tyyppisiä: merkkikorjaamot ja vapaat korjaamot. Korjaamoiden palveluihin kuuluu yleensä autojen määräaikaishuollot, mittaukset, säädöt, osien vaihto- ja asennustyöt sekä pienet peltikorjaukset. Korjaamo saattaa myös harjoittaa pieniä rengastöitä, ruostesuojaus- ja maalauksia. (Autoala. 2014.)

2.4.3 Autokorikorjaamo

Autokorikorjaamon tehtäviin kuuluu korjata kaikenlaiset auton koriin ja runkoon kohdistuneet vauriot, joita syntyy kolaritilanteissa ja usein myös parkkipaikoilla. Korikorjaamoiden asiakkaat ovat yleensä uudempien autojen omistajia, joiden autoille on aiheutunut vaurioita, jotka haittaavat ulkonäköä tai estävät autolla ajamisen kokonaan. Vanhempien autojen korjaukset rajoittuvat yleensä pienempiin korjaustoimenpiteisiin suurien kustannuksien takia.

Autokorikorjaamot on nykyään luokiteltu niiden varustuksien mukaan. Tästä luokituksesta käytetään käsitettä korjaamoluokitus. Lisää tietoa korjaamoluokituksista löytyy luvusta 5.2 Korikorjaamoiden korjaamoluokitukset.

2.4.4 Automaalaamo

Automaalaamon tehtäviin kuuluu kaikenlaisten ajoneuvojen maalaustyöt. Syitä maalaamiseen on useita, kuten naarmu tai kulunut maalipinta. Kaikissa maalauksissa auton maalipinta pyritään saamaan aina uutta vastaavaan kuntoon. Automaalaamoiden tehtäviin kuuluu monenlaisia maalauksia, mutta onnistuneiden maalausten toteuttamiseksi joutuvat automaalarit tekemään usein ruostesuojauksia, pakkeloiteja, hiomisia, pohjamaalauksia, pintamaalauksia, lakkauksia sekä kiillotuksia.

2.4.5 Rengasliike

Rengasliike on yritys, joka myy renkaita ja tarjoaa asiakkailleen renkaisiin liittyviä palveluita. Rengasliikkeen tuotevalikoimaan kuuluvat yleensä renkaat, vanneet ja erikoisvanteet. Palveluja ovat yleensä renkaiden vaihdot, korjaukset, tasapainotukset ja säilytykset. (Autoala. Ammattinetti.)

Autoliikkeet, -korjaamot ja huoltoasemat saattaa tarjota osittain myös rengasliikkeiden palveluita (Autoala. 2014). Joskus osa näistä palveluista, kuten renkaiden myynti, on toteutettu yhteistyössä rengasliikkeen kanssa.

2.4.6 Varaosaliike

Varaosaliikkeen toimintaan kuuluu auton osien ja varusteiden myyminen. Tyyppisimpiä tuotteita ovat autovalot, iskunvaimentimet, pyyhkijänsulat, lämmittimet, hälyttimet, akut, sytytystulpat ja autonhoitotuotteet. Valikoimiin kuuluu yleensä myös merkkikohtaisia varaosia alustaan, koriin, jarruihin, sähkölaitteisiin ja moottoriin. (Autoala. 2014.)

Autoliikkeet, korjaamot ja huoltoasemat saattavat myös tarjota tuotevalikoimissaan autojen varusteita ja varaosia (Autoala. 2014). Varaosien myynti voi olla toteutettu yhteistyössä varaosaliikkeen kanssa, mutta usein autoliikkeillä on oma varaosamyynti edustamansa automerkin tuotteille.

2.4.7 Huoltoasema

Huoltoasemien toiminta on pääsääntöisesti polttoaineiden jakelua ja myyntiä. Huoltoasemien palveluihin kuuluu usein myös autotarvikkeiden, elintarvikkeiden ja kaikenlaisten pientuotteiden myynti sekä kahvila- ja ravintolapalveluiden järjestäminen. Huoltoaseman yhteydessä saattaa olla myös auton pesulinjasto sekä nykypäivänä hieman harvinaisempaa tapana huoltoasema saattaa tarjota myös huolto- ja korjauspalveluita henkilöautoille. (Autoala. 2014.)

2.4.8 Katsastuskonttori

Katsastuskonttoreiden eli toisin sanoin katsastustoimipaikkojen toimintaan kuuluvat ajoneuvojen rekisteröintikatsastukset, määräaikaikatsastukset, muutoskatsastukset ja kytkentäkatsastukset. Katsastuksen tarkoituksena on seurata liikenteessä olevien ajoneuvojen ja niiden varusteiden kuntoa, että ne olisivat lain määräämässä riittävän turvallisessa ja ympäristöystävällisessä kunnossa. Katsastustoimintaan kuuluu myös tarkastaa, että ajoneuvojen vakuutukset ja muut pakolliset maksut on suoritettu asianmukaisesti. (Autoala. 2014.)

2.4.9 Autotehdas

Suomessa harvinaisin autoalan yritys on autotehdas. Autotehtaan tuote on uusi auto, mutta koska Suomessa on useisiin muihin maihin verrattuna vähän autotehtaita, on suurin osa autokannasta tuontiautoja. (Autoala. 2014.)

Autoalan työllisyyden kannalta olisi suotavaa, että Suomeen saataisiin lisää autotehtaita. Tosin autotehtaan perustaminen on todella kallista, eikä suomalainen työvoima ole erityisen halpaa ja kannattavaa, kun verrataan esimerkiksi Kiinaan, jossa työntekijöiden palkkataso on huomattavasti Suomea alempi.

2.5 Yrityksen sijainti ja toimitilat

Toimitilojen hankkimiseen on vaikeaa antaa yleispätevää neuvoa. Tilojen toimivuus, kustannukset ja tilantarve tekevät jokaisesta tapauksesta erilaisen. (Yrityksen toimitilat - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

Yrityksen sijainti on monesti tärkeää yrityksen menestymisen kannalta, mutta se riippuu paljon yrityksen liikeideasta. Joskus sijainnilla ei ole merkitystä, vaan valintakriteeriksi tärkeimpinä tulevat tilojen toiminnallisuus ja kustannukset. (Yrityksen toimitilat - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

Toimitilojen valitseminen ei ole helppoa, mutta valintoja tehdessä on hyvä huomioida seuraavia asioita:

- Liiketoiminnallisten tarpeiden mukaan on hyvä miettiä, onko yritys kannattavinta perustaa kaupungin keskustaan, taajamaan vai syrjäisemmälle alueelle.
- Sopivien vaihtoehtoisten sijaintialueiden maineita kannattaa vertailla keskenään. Huonon maineen omaavalla alueella voi olla yrityksen menestymisen kannalta heikentävää vaikutusta.
- Alueen muiden yritysten vaikutukset kannattaa myös huomioida. Samoista asiakkaista kilpaileva yritys voi vaikuttaa negatiivisesti yrityksen toimintaan.
- On hyvä ottaa selvää yhteistyömahdollisuuksista alueen muiden yritysten kanssa.
- Yrityksen toiminnan laajentamismahdollisuudet kannattaa huomioida valitulla alueella. Sellaiselle alueelle ei kannata perustaa yritystä, jossa toiminnan kehittäminen ei ole mahdollista.
- Yritystä ei kannata perustaa alueelle, jossa osaavien työntekijöiden löytäminen on vaikeaa. Ilman osaavia työntekijöitä yritys ei menesty.
- Ennen yrityksen perustamista, liiketoimintaa tukevien palveluiden saatavuus kannattaa varmistaa. Yrityksen ja sen työntekijöiden edun kannalta tärkeät yritykset kannattaa huomioida. Yrityksen läheisyydessä on hyvä olla riittävästi kauppoja, koulutusmahdollisuuksia, päiväkoteja, terveyspalveluita sekä ravintoloita.
- Tuotteita tai palveluita myyvä yritys kannattaa perustaa alueelle, jossa asuu ja liikkuu runsaasti ihmisiä. Runsaan liikenteen omaavalla alueella asiakkaiden saaminen on helpompaa kuin alueella, jossa ohikulkevia ihmisiä on vähemmän.
- Yritys, joka tarvitsee kattavat tavarankuljetus mahdollisuudet, on hyvä perustaa logistiikkayritysten sekä lentokentän, rautatien tai sataman lä-

heisyyteen. Yrityksen tuotteiden liikkuvuus on varmistettava silloin, kun se on liiketoiminnan kannalta tärkeää.

- Yrityksen sijaintia kannattaa miettiä myös työmatkaliikenteen kannalta silloin, kun on mahdollista, että osa työntekijöistä tulee yrityksen lähialueen ulkopuolelta. On hyvä varmistaa, että kauempaa tulevilla työntekijöillä on mahdollisuus päästä töihin omalla autolla tai joukkoliikennettä käyttäen. Omalla autolla liikkuville on hyvä järjestää riittävästi parkkipaikkoja.

(Yrityksen toimitilat - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

2.6 Tuote

Autoalan toimintaan sisältyy autojen ja autotarvikkeiden myyminen, huolto- ja korjauspalveluiden järjestäminen, polttoaineiden myyminen ja katsastustoiminnan järjestäminen. Autoalan yritykset keskittyvät yleensä edellä mainituista toiminnoista jonkin yhden osakokonaisuuden harjoittamiseen, mutta suuret autoalan yritykset voivat toteuttaa palveluketjuja, jotka mahdollistavat useiden osakokonaisuuksien yhdistelmiä autoalan palveluista. (Autoala. 2014.)

2.6.1 Materiaalinen tuote

Materiaalinen tuote on jotain, mitä voi antaa toiselle ja josta joku voi hyötyä heti (Leinonen 2013). Autoalan yrityksissä materiaalisiksi tuotteiksi voidaan luokitella kaikki materiaallinen myynti, kuten uudet ja käytetyt autot, varaosat ja muut oheistuotteet.

2.6.2 Materiaaliton tuote

Materiaaliton tuote on jotain, mitä ei voi nähdä, eikä antaa suoranaisesti, mutta jota hyödyntämällä voi kehittää jotain uutta. Tieto, kokemus ja asiantuntemus ovat materiaaalittomia tuotteita. Materiaalittomasta tuotteesta ei voi suoraan hyötyä, vaan se pitää jalostaa materiaaliseksi, ennen kuin sen voi hyödyntää. (Leinonen 2013.)

Materiaaliton tuote autoalalla on se kaikki tieto, mitä autoista tiedetään. Jotta tätä tietoa voidaan hyödyntää, on jonkun ensin tehtävä siitä materiaallinen tuote. Auto on materiaalittomista tuotteista jalostettu materiaallinen tuote.

2.6.3 Palvelu

Palvelu on materiaalittoman tuotteen hyödyntämistä. Palvelu on kuitenkin materiaallinen tuote, koska sen tuoman hyödyn voi nähdä heti. (Leinonen 2013.)

Autoalalla palveluksi voidaan nimetä kaikki huolto- ja korjaustyöt, joita autoihin tehdään. Autoala on palveluala. Auto on materiaallinen tuote, jonka kunnossa pitämiseen tarvitaan erilaisia palveluita. Ilman palveluita, autot lopettavat liikkumasta.

2.7 Tuotanto

Tuotanto on inhimillisten tarpeiden tyydyttämiseen tähtäävää toimintaa, joka voidaan jakaa kolmeen osaan:

- alkutuotanto eli jonkin raaka-aineen tuottamista, kuten maatalouden tuotteet tai kaivostoiminnan tuottama raakamalmi.
- jalostus eli raaka-aineiden jalostaminen valmiiksi tuotteiksi.
- palvelutuotanto eli valmiiden tuotteiden myyminen, kuljettaminen tai jokin muu palvelutoiminta.

(Tuotanto. 2014.)

Tuotannon ideana on tuottaa hyödykkeitä, jotka tyydyttävät ihmisten tarpeita joko välittömästi tai välillisesti. Tuotanto on yleensä edellä mainittujen tuotantovaiheiden yhdistämistä yhdeksi kokonaisuudeksi. Jokaisella tuotantovaiheella voi kuitenkin olla eri tekijänsä. (Tuotanto. 2014.)

2.8 Rahoitus-, pankki- ja vakuutusasiat

2.8.1 Rahoitusasiat

Yritystä perustettaessa heti ensimmäisenä kannattaa selvittää perusteellisesti yrityksen rahoitustarve. Selvitettäviä asioita ovat

- tarvittavan rahan määrä
- rahoitusta antavat tahot
- yritykseen sijoitetun tai yritykselle lainatun rahan tuomat lisäkustannukset
- yrityksen haluama ja tarvitsema rahoitusrakenne.

On syytä ottaa myös huomioon yrityksen oman ja vieraan pääoman määrän suhteet toisiinsa. (Rahoitussuunnittelu - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi.)

Rahoitus tulee suunnitella niin, että se kattaa perushankintojen ja yrityksen liiketoiminnan harjoittamisen lisäksi myös yrittäjän oman elämän ainakin 6–12 kuukaudeksi eteenpäin yrityksen perustamisesta. (Rahoitussuunnittelu - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi.)

Rahoitusta suunnitellessa kannattaa miettiä seuraavia kysymyksiä:

- Riittävätkö omat rahat?
- Onko tarvetta lainalle?
- Onko yritystoiminnan aloittamiseksi saatavilla vastikkeetonta rahoitusta?
- Onko sinulla omia vakuuksia ja olisitko valmis laittamaan niitä yritystoiminnan vaatiman rahoitukset vakuudeksi?

(Rahoitussuunnittelu - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi.)

2.8.2 Pankkiasiat

Kun yritys perustetaan, on sille hankittava oma pankkitili. Pankit tarjoavat omia pankkipalvelujaan yrityksille. Näillä palveluilla pankit yrittävät helpottaa ja nopeuttaa yrittäjien arkea. Palvelujen sisältöön kuuluvat perinteiset verkkopankkiominaisuudet eli tilitapahtumien seuraaminen, maksujen maksaminen sekä tilisiirtojen tekeminen. Näiden lisäksi pankit tarjoavat omia laskutusohjelmistojaan yritysten käytettäväksi. Palveluihin sisältyy myös suojattu ja salattu viestiyhteys yrityksen ja pankin välille. Taloushallinnan maksuliikeaineistot ovat myös helposti liikuteltavissa yrityksen ja pankin välillä.

Palvelut saattavat vaihdella eri pankeilla. Lyhyesti sanottuna pankit haluavat tarjota yrityksille yksinkertaiset ja helppokäyttöiset palvelut, jotta pankkiasioiden hoitaminen olisi helppoa ja nopeaa.

2.8.3 Vakuutusasiat

Liiketoiminnan harjoittamisessa tulee vastaan monenlaisia riskejä. Tietynlainen riskien ottaminen kuuluu yritystoimintaan. Vahingon sattuessa saattaa siitä kertyvä lasku olla liian suuri kertamaksu yrityksen taloudelle. Tätä varten on keksitty vakuutus.

Vakuutus on eräänlainen sopimus vakuutusyhtiön kanssa, jossa mahdollisesta vahingosta kertyvä kertamaksu muutetaan pienempiin osiin tasaiseksi vuosittaiseksi kustannukseksi. Näin ollen vakuutusyhtiö kerää itselleen rahaa yrityksiltä, jolloin sillä on vahingon sattuessa varaa korvata vahingoista kertyneitä laskuja. (Vakuutus. 2014.)

Joistakin vakuutuksista, kuten ajoneuvojen liikennevakuutuksista, saa bonuksia sitä myöten, kun kertyy vahingottomia vuosia. Bonus on prosenttiluku, jonka verran vakuutusmaksujen määrää vähennetään. Bonukset eivät kuitenkaan ole ikuisia. Vahingon sattuessa, kun vakuutuksella korvataan sattuneita vahinkoja, myös bonuksien määrää vähennetään. (Bonuksia vahingottomista vuosista. 2014.)

Yrityksille on tarjolla kuusi erilaista vakuutusta. Ne ovat ajoneuvo-, keskeytys-, kiinteistö-, oikeusturva-, omaisuus- ja vastuuvakuutus.

Ajoneuvovakuutus

Jos yrityksellä on auto, siinä on pakko olla lakisääteinen liikennevakuutus. Tämä koskee myös perävaunuja. Liikennevakuutuksen lisäksi voi myös olla vapaaehtoisia lisävakuutuksia. (Yrityksen vakuutukset - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

Liikennevakuutus korvaa ulkopuolisen omaisuuteen aiheutuneet esine- ja henkilövahingot. Se ei kuitenkaan korvaa omalle ajoneuville sattuneita vahinkoja, vaan tätä varten voidaan halutessa ottaa lisävakuutuksia. Nämä lisävakuutukset

eli vapaaehtoiset ajoneuvovakuutukset korvaavat ajoneuville itselleen sattuneita esinevahinkoja sen mukaan millaisilla ehdoilla vakuutuksia on otettu. Lisävuakuutuksessa tyypillisimpiä esinevakuutuksia ovat kolari-, palo-, varkaus-, ilkivalta-, hirvivahinko- ja lasivakuutus. Näitä voidaan täydentää muun muassa keskeytys-, oikeusturva- ja autopalveluvakuutuksilla. (Yrityksen vakuutukset - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

Keskeytysvakuutus

Keskeytysvakuutus korvaa vakuutuksen ehtojen mukaisesti liiketoiminnan keskeytymisestä aiheutuneita menetyksiä ja ylimääräisiä kuluja. Tällaiselle vakuutukselle on tarvetta silloin, jos yrityksen omaisuus tai toimipaikka on kärsinyt vahinkoja ja sen seurauksena yrityksen toiminta on jouduttu keskeyttämään. Jos yritys on riippuvainen toisen yrityksen toiminnasta, kannattaa harkita myös riippuvuuskeskeytysvakuutusta. (Yrityksen vakuutukset - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

Kiinteistövakuutus

Kiinteistövakuutus on tarkoitettu asuin-, toimisto- ja liikekiinteistöjen suojaamiseksi. Se koostuu omaisuusvakuutuksesta ja toiminnan vakuutuksesta. Omaisuusvakuutus kattaa kiinteistölle aiheutuneet esinevahingot, kuten tulipalot, vesijohtovuodot ja talotekniikan rikkoutumisesta aiheutuneet vahingot. Toiminnan vakuutukset ovat kiinteistön vastuuvakuutus, hallinnon vastuuvakuutus ja oikeusturvavakuutus. (Yrityksen vakuutukset - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

Oikeusturvavakuutus

Oikeusturvavakuutus korvaa lakimiesavun käytön riita- ja rikosasioissa sekä riitaisissa hakemusasioissa aiheutuneita asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja. Vakuutettuun toimintaan liittyvät asiat voidaan käsitellä yleisessä alioikeudessa eli käräjäoikeudessa. (Yrityksen vakuutukset - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

Omaisuusvakuutus

Omaisuusvakuutukset korvaavat vakuutuksessa olevien ehtojen mukaisesti suoranaisia esinevahinkoja, mutta myös muita kuluja, jos ehdoissa on niin määriteltä. Vakuutuksen kattavuus on aina syytä ottaa huomioon, jotta se vastaa yrityksen tarpeita. Omaisuusvakuutuksien sisällöissä on eroja. Vakuutustapah-

tumia voivat olla tulipalot, vesijohtovuodot, murrot, myrskyt ja rikkoutumiset.
(Yrityksen vakuutukset - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

Vastuuvakuutus

Vastuuvakuutukset korvaavat vahingon silloin, jos vakuutuksen ottaja on oikeuden mukaan vastuussa. Toiminnan vastuuvakuutus kattaa sen korvausvelvollisuuden, joka lain mukaan saattaa aiheutua yritykselle sen toimialaan kuuluvasta toiminnasta. Tuotevastuuvakuutus kattaa sen korvausvelvollisuuden, joka lain mukaan saattaa aiheutua yritykselle sen valmistaman tai maahantuoman tuotteen aiheuttamasta vahingosta. (Yrityksen vakuutukset - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi.)

2.9 Ansaintamuodot

On olemassa useanlaisia eri tapoja tienata rahaa. Varsinkin suuremmilla yrityksillä on usein useampia eri tulolähteitä. Ansaintamuotojen mukaan yritysmuodot ovat

- itsenäiset tulosta tekevät yksiköt
- yrittäjä ja rahoittajat
- ideoiden kehittäjät
- lisenssien haltijat
- erioikeusketjut
- välitystoiminnan harjoittajat.

(Toimialan menestystekijät.)

Itsenäiset tulosta tekevät yksiköt ovat pieniä työsoluja tai verstaita. Ne kuuluvat johonkin suurempaan yritykseen tai kokonaisuuteen. (Toimialan menestystekijät.)

Yrittäjä ja rahoittajat on ansaintamuoto, jossa suurempi yrittäjä tai sijoittaja rahoittaa pienemmän yrittäjän liiketoimintaa. Jos näin rahoitettu toiminta alkaa menestyä, on lopputuloksena yleensä itsenäinen liiketoimintayksikkö tai yritys. Yrityksen itsenäistyttyä sen rahoittajat saavat vastineeksi oman osuutensa yrityksen osakekannasta. (Toimialan menestystekijät.)

Ideoiden kehittäjät ovat yrityksissä olevia ideoiden tunnistajia ja ratkaisijoita. He yrittävät myydä omia ja muiden keksijöiden patentteja ulkopuolisille yrityksille tai veturiyrityksille. (Toimialan menestystekijät.)

Lisenssien haltijat eli tässä tapauksessa markkinointi- tai liiketoimintaa johtavat yritykset ja niin sanotut veturiyritykset tekevät sopimuksia itsenäisten yrittäjien kanssa lisenssien käytöstä. Veturiyrityksellä on käyttö- ja myyntioikeudet ostamaansa lisenssiin, tavaramerkkiin tai menetelmään sekä oikeus markkinoida ja käyttää omistamaansa teknologiaa. Sopimuksella varmistetaan, etteivät lisenssien haltijat vahingoita yhtiölle kuuluvaa omaisuutta, kuten tavaramerkkiä. (Toimialan menestystekijät.)

Erioikeusketjussa on kysymys kahden yrityksen yhteistyöstä, jossa toinen yritys antaa toiselle luvan käyttää maksua vastaan kehittämäänsä tavara- tai liike-merkkiä tai valmistusmenetelmää. (Toimialan menestystekijät.)

Välitystoiminnassa taitavat liiketoimintojen yhdistäjät ja strategiset välittäjät tekevät sopimuksia yrittäjien kanssa ongelmien ratkaisusta ja tunnistuksista sekä myös tuotannoista. Tämä mahdollistaa toimivan pohjan yrityksille, jotka joutuvat vaihtamaan tuotantosuuntaansa nopeasti. (Toimialan menestystekijät.)

2.10 Laatu järjestelmät

Laadulle ei voi antaa tarkkaa määritelmää, sillä se muuttuu sen mukaan, kenen näkökulmasta asioita katsotaan. Esimerkiksi jostakin tuotteesta valmistaja voi olla sitä mieltä, että se on laadukas ja hyvä tuote, kun tuotteen myyjä tai asiakas voi olla samasta asiasta aivan toista mieltä. Tämä tarkoittaa sitä, että tuotteen tulisi olla sellainen, että se miellyttää ja täyttää mahdollisimman monen ihmisen tarpeet. Erilaisten näkökulmien takia, ei laatu arvioita voi käyttää pohjana päätöksenteolle. (Jylli 2009, 3.)

Laatua arvioidessa on hyvä kiinnittää huomiota siihen, kenen näkökulmasta asiaa on tarkasteltu. On hyvä muistaa, että asiakas on aina se tuotteen lopullinen arvioija. Eri asiakkailta on erilaiset tarpeet, joten tuotteen pitää soveltua mahdollisimman moneen eri tarpeeseen. (Jylli 2009, 3.)

Tuotteelle voidaan määrittää arvo, jonka avulla sitä voidaan verrata muihin tuotteisiin. Jotta arvo voidaan määrittää, on arvioitava esimerkiksi arvosanalla tuotteen laatu ja jaettava se tuotteen hinnalla. Näin voidaan arvioida eri tuotteiden hinta-laatu-suhteita. (Jylli 2009, 3.)

Laadukkaat tuotteet lisäävät asiakkaiden uskollisuutta yritystä kohtaan. Uskollisuus tuo mukanaan pitkäaikaisia asiakassuhteita, jotka parantavat liiketoiminnan kannattavuutta. (Jylli 2009, 4.)

Yritykselle uskolliset asiakkaat ostavat enemmän yrityksen tuotteita ja houkuttelevat myös tuttaviaan asiakkaiksi (Jylli 2009, 4). Kun tähän tilanteeseen päästään, on varottava, etteivät tulevat muutokset tuotevalikoimassa huononna myytävien tuotteiden laatua kilpailijoihin nähden. Tämä saattaa johtaa jopa pitkäaikaistenkin asiakkaiden menettämiseen. Asiakkaan menettäminen on aina vakava asia yrityksen toiminnan kannalta.

Laadunhallinnasta on määritetty standardeja, jotta sen järjestäminen olisi samanlaista ja yhtä laadukasta kaikissa paikoissa, jossa kyseistä standardia noudatetaan. Laadunhallintaan liittyviä standardeja ovat esimerkiksi ISO 9000, ISO 9001, ISO 9004 ja ISO 19011. (ISO 9000 Laadunhallinta. 2012.)

Hallintajärjestelmästandardeilla tähdätään laadukkaampaan, tehokkaampaan ja turvallisempaan toimintaan. Tällainen standardin mukainen toiminta parantaa ympäristöasioiden hoitoa sekä vähentää riskejä. Tuloksena saadaan tyytyväisemmät asiakkaat, työntekijät ja muut sidosryhmät. (Hallintajärjestelmästandardit ja niiden yhdistetty käyttö.)

Olen olemassa termi ”laatukustannukset”, joka on nimellisesti harhaanjohtava, sillä laatu ei sinänsä maksa mitään. Termillä kuitenkin tarkoitetaan sitä, että huono laatu maksaa, sillä jokainen huonolaatuinen tuote tuo yritykselle lisäkuluja, kun asiakkaalle joudutaan korvaamaan uusi tuote virheellisen tilalle. (Jylli 2009, 16.)

Laatukustannuksia on kahdenlaisia. Sisäisiä, jotka huomataan jo yrityksessä ennen tuotteen myyntiin laittoa ja ulkoisia, joidenka huomaaminen jää asiakkaalle. Molempien tyyppisten laatukustannuksien määrä pitäisi saada mahdollii-

simman pieneksi ja tämä vaatii ennakointia, jotta saataisiin ennaltaehkäistyä mahdollisia virheitä. (Jylli 2009, 16.)

Tuotteiden ja palveluiden laadun vertailemiseksi niihin liittyviä asioita ja ominaisuuksia tulee mittailla. Mittaaminen tulee suorittaa aina samalla tavalla, koska muuten vertaaminen ei johda varteenotettavaan lopputulokseen. (Jylli 2009, 17.)

2.11 Yhteistyökumppanit

Yritystoiminnan kannattavuuden parantamiseksi, voi yritykselle olla kannattavaa hankkia monipuolinen tuote- ja palveluvalikoima. Monesti kattavan kokonaisuuden toteuttaminen tulee liian kalliiksi, joten yrityksen kannattaa miettiä sitä vaihtoehtoa, että se rupeaisi tekemään yhteistyötä jonkun toisen yrityksen kanssa. Tämä mahdollistaa sen, että yritykset voivat yhdistää osaamisensa ja kaupata toistensa tuotteita ja palveluita omien tuotteiden rinnalla, jolloin molemmat yritykset hyötyvät.

Autokorjaamon tapauksessa tiedän erään esimerkkiyrityksen, joka oli tehnyt sopimuksia alueen muiden yritysten kanssa. Yritys teki yhteistyötä viereisellä tontilla olevan katsastuskonttorin kanssa. Katsastuskonttori suosittelee hylkäämiensä autojen omistajille viereistä korjaamoa ja korjaamo tarjosi asiakkailleen palvelua, jossa se laittoi auton katsastuskuntoon ja käytti katsastuksessa. Yrityksellä oli toinen sopimus paikallisen varaosaliikkeen kanssa, josta he saivat nopeasti varaosia tarpeen mukaan. Kolmas sopimus koski useampaa yritystä, sillä yritys oli tehnyt sopimuksia useisiin paikallisiin ravintoloihin, joissa yrityksen työntekijät pystyivät käymään syömässä yrityksen kustannuksella. Tämä syömiskäytäntö oli tosin otettu työntekijöiden palkoissa huomioon.

Niin sanottuna yleiskorjaamona toimiva yritys oli hankkinut yhteistyökumppaneita ja ulkoistanut katsastus-, varaosa- ja ruokailutoiminnan alueen muihin yrityksiin. Mielestäni tämä on varsin järkevää ja suositeltavaa toimintaa monille muillekin yrityksille, jotka eivät pysty järjestämään kaikkea saman katon alle.

2.12 Eläkkeellä yrittäjäksi

Eläkeikään ehtineet työntekijät eivät välttämättä halua jäädä pois työelämästä ja mennä pihakeinuun kiikuttelemaan tai pelaamaan bingoa. Ikäihminen voi jatkaa työelämäänsä esimerkiksi perustamalla oman yrityksen ja tarjoamalla oman alansa asiantuntemusta eteenpäin. Ikäihmisille työn tekemisessä ei ole tärkeintä sen tuomat lisätulot, vaan se, että työtä tehdessä mieli pysyy virkeänä, saa tehdä sitä mistä itse tykkää, olla osana työryhmää ja saada muiden ihmisten kunnioituksen. (Seppälä 2013.)

Tilastojen mukaan yli 65-vuotiaita yrittäjiä on vuosi vuodelta yhä enemmän, joten eläkeläisyrittäjyys on varsin ajankohtainen asia. Eläkeläisyrittäjäksi ei kuitenkaan kannata ruveta, jos ei ole henkisesti ja fyysisesti täysin kunnossa. Eläkeläiset perustavat yleensä itsenäisiä asiantuntija- ja konsultointiyrityksiä. (Seppälä 2013.)

Vanhuuseläkkeelle päässyt henkilö saa tienata rahaa rajattomasti ilman, että se vaikuttaa eläkkeen suuruuteen. Eläke ja palkkatulot verotetaan yhtenä kokonaisuutena progressiivisesti. (Seppälä 2013.)

3 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

3.1 Yrityksen rekisteröinti

Yrityksen perustaminen vaatii sen rekisteröimisen. Helpoin tapa yrityksen rekisteröintiin on tehdä se internetissä. Samalla, kun yritys rekisteröidään, se ilmoitetaan myös kaupparekisteriin sekä verottajan rekisteriin. (Yrityksen rekisteröinti. 2013.)

Rekisteröinti on tehokas tapa yrityksen toiminimen suojaamiseksi (Kaupparekisterin perusilmoitus - Rekisteröinti-ilmoitukset - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi). Rekisteröinnin yhteydessä yritykselle pitää valita yksilöllinen nimi, jotta sitä ei voi sekoittaa saman alan muihin yrityksiin. Jos yritys päättää toimia usealla eri toimialalla, sen kannattaa samalla rekisteröidä itselle tarvittavat aputoiminimet. (Yrityksen rekisteröinti. 2013.)

Perustamisen yhteydessä määritellään myös yrityksen toimialat. Tämä tarkoittaa sitä, että jokaiselle toiminimelle ja aputoiminimelle tulee määritellä niiden toimialat. Toimialassa tulee ilmaista kaikki, mitä yritys aikoo ruveta harjoittamaan heti perustettaessa tai vasta tulevaisuudessa. Jotkin toimialat vaativat viranomaisten luvan, jotta niiden toiminnan voi aloittaa. (Yrityksen rekisteröinti. 2013.)

Perustamisen yhteydessä yritys saa yritys- ja yhteisötunnuksen eli Y-tunnuksen (Kaupparekisterin perusilmoitus - Rekisteröinti-ilmoitukset - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi). Y-tunnus on seitsemällä numerolla, väliviivalla ja tarkistusmerkillä varustettu tunnus, jonka tarkoituksena on yksilöidä yritys. Y-tunnuksesta ei voi suoraan päätellä, onko yritystä oikeasti rekisteröity, vaan se täytyy aina tarkistaa rekisteriviranomaisten ylläpitämästä rekisteristä. (Mikä on Y-tunnus.)

3.2 Yrityksen perustaminen ulkomaille

Jos nähdään tarpeelliseksi perustaa tai laajentaa yritystä ulkomaille, on siihen usein kolme syytä:

- Verotuksen kannalta yrityksen perustaminen ulkomaille voi olla kannattavampaa kuin Suomeen.
- Ulkomaille laajentuminen nähdään yrityksen liiketoiminnan kannalta tarpeelliseksi.
- Yrityksen johdolla on halu muuttaa ulkomaille, matkustella enemmän tai kehittää yrityksen kansainvälistä liiketoimintaa.

(Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013.)

Merkittävin syy on yleensä päästä mahdollisimman lähelle tärkeitä kohdemarkkinoita. Ulkomaille siirtyessä on kuitenkin hyvä tutustua etukäteen kyseisen maan lainsäädäntöön, yleiseen liiketoimintakulttuuriin ja verotusasioihin. Huomiota kannattaa kiinnittää myös yrityksen toiminnasta syntyviin kuluihin ja siihen miten kyseisessä maassa ulkomaisiin yrittäjiin suhtaudutaan. (Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013.)

Yrityksen perustaminen ulkomaille ei ole aina kannattavaa

Aina ei ole järkevintä perustaa yritystä ulkomaille, vaan voi olla järkevämpää lähteä liikkeelle yksinkertaisemmalla idealla. Ulkomaanmarkkinoilla myyntiä harjoittaessa voidaan esimerkiksi tehdä yhteistyötä toisen yrityksen kanssa. Tällöin yritykset voivat täydentää toisiaan ja tarjota markkinoille kattavamman tuotevalikoiman. (Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013.)

Myyntiä voidaan myös harjoittaa ulkomaalaisen jälleenmyyjän kautta, jolloin markkinointiin ei tarvitse panostaa niin paljoa ja päästään samalla kiinni uusiin kohderyhmiin. Yritys voi toimia Suomesta käsin verkkokauppana, joka tarjoaa palveluja kohdemaiden kielillä ja maksujärjestelmillä. (Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013.)

Kannattava ajankohta yrityksen perustamiselle ulkomaille

Yrityksen perustaminen ulkomaille voi olla silloin järkevää, jos halutaan perustaa tuotantoyksikkö kustannuksiltaan alhaisimmille markkinoille. Tämä mahdollistaa myös valmistus- ja kuljetuskustannuksissa säästämisen. Tavarantoimit-

taminen asiakkaille käy myös huomattavasti nopeammin, jos yritystoimintaa harjoitetaan samassa maassa. On kuitenkin syytä huomioda, että liiketoimintaan tarvittavat luvat ja investoinnit ovat kunnossa. (Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013.)

Vaihtoehtoja yrityksen perustamiselle ulkomaille

Jos ei ole halua perustaa yritystä ulkomaille, sen sijaan voi

- lisensoida tuotteen tai palvelun ulkomaalaiselle sopimuskumppanille, jolloin tämä vastaa toiminnasta
- valmistaa tuotetta alihankkijan toimesta, jolloin vastataan vain tuotteen suunnittelusta, myynnistä ja markkinoinnista
- ostaa osan ulkomaalaisesta yrityksestä ja ruveta sen osakkaaksi, jolloin yritys hoitaa liiketoimintaa haltijan nimissä
- ruveta yhteishankkeeseen ja rakentaa myyntiyksikkö ulkomaille, yhteistyössä joko kotimaisen tai ulkomaisen yrityksen kanssa.

(Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013.)

Yritystä ulkomaille perustettaessa muistettavia asioita

Yritystä perustettaessa on hyvä kiinnittää huomiota paikalliseen lainsäädäntöön ja siihen rikkooko yhtiön muotoon, rekisteröintiin ja toimitapaan liittyvät seikat lakia. Jos emoyhtiö on Suomessa, myös suomalainen lainsäädäntö tulee ottaa huomioon. (Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013.)

Ulkomaanmarkkinoille siirryttäessä kannattaa hyödyntää suomalaista kuin ulkomaalaistakin osaamista ja hankkia asiantuntevaa apua niiltä, joilla sitä on jo ennestään. On syytä miettiä asiaa myös siitä näkökulmasta, paljonko on valmis antamaan ja maksamaan ulkomaan markkinoille pääsemisestä ja onko saatu hyöty niin suuri, että toiminta olisi kannattavaa. (Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013.)

4 YRITYKSEN LIKETOIMINNAN HARJOITTAMINEN

Kun yritys on perustettu ja tarkoin suunniteltu, olisi aika ruveta harjoittamaan liiketoimintaa. Tässä vaiheessa yrityksen toiminnan kannalta tärkeiden perusasioiden tulisi olla jo kunnossa. Kun yritys on kerran jo perustettu, pitäisi ruveta jo työtekoon ja miettiä, miten yritys saadaan tuottamaan voittoa.

4.1 Markkinointi

Markkinointi on liiketaloustieteeseen kuuluva osa-alue, jossa tutkitaan asiakkaiden, kuluttajien ja liiketoiminnan välisiä suhteita. Markkinoinnin tarkoituksena on edistää tuotteiden ja palveluiden myyntiä. (Markkinointi. 2014.)

Markkinointi on yrityksen tunnettavuuden kannalta tärkeää toimintaa. Ilman tunnettavuutta ei ole asiakkaita. Tunnettavuus ei pelkästään aina riitä. Jotta yrityksen harjoittama toiminta olisi tuottavaa, on yrityksen imagon, tuotteiden ja palveluiden hinta-laatu-suhteen ja jälleenmyynti- ja huoltoverkostojen oltava kunnossa. Myös tuotteiden ja palveluiden hintojen tulee olla järkevän suuruisia. (Leinonen.)

Markkinointia ja myös asiakaspalvelua säännellään kuluttajansuojalailla. Tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen maineen ylläpitämiseksi on hyvä kiinnittää huomiota siihen, ettei mainonnassa asiakasta johdeta harhaan, vaan kerrotaan asiat niin kuin ne oikeasti ovat. Kun harhaan johtamiset ja muut vilpit jätetään mainonnasta pois, markkinoilla säilyy terve ja reilu kilpailu kaikille yrityksille. Kun asiakkaalla ja yrityksellä on sama käsitys tilanteesta, asiakaspalvelu helpottuu huomattavasti. (Tietoa yrityksille markkinoinnista ja mainonnasta. 2011.)

Markkinoitaessa yrityksen tuotteita ja palveluita, on kiinnitettävä huomio siihen, että asiakkaalle selviää, mitä tarjotaan, kuka tarjoaa, mihin hintaan ja että turvallisuuden kannalta tärkeät tiedot tulevat myös ilmi. Maksua, toimitusta, sopimuksen täyttämistä ja asiakasvalituksia koskevat asiat on myös mainittava, jos ne poikkeavat yleisistä käytännöistä. Mahdolliset oikeudet sopimuksen irtisanoomiseen tai peruuttamiseen on kerrottava. (Tietoa yrityksille markkinoinnista ja mainonnasta. 2011.)

Mainoksen tekemisessä on otettava huomioon, että asiat esitetään mahdollisimman selkeästi, täsmällisesti ja kattavasti. Mainoksessa olevat asiat tulee olla helposti ymmärrettävässä muodossa. Virheellisten tietojen ja perättömien väitteiden antaminen sekä asiakkaan harhaanjohtaminen eivät kuulu hyvään liike-toimintaa ja ovat lainvastaista toimintaa. (Tietoa yrityksille markkinoinnista ja mainonnasta. 2011.)

4.2 Kirjanpito ja tilinpäätös

Tässä osassa työtä tutustutaan kirjanpitoon, tilinpäätökseen sekä yleisimpiin talouslaskelmiin. Tutustutaan myös moniin aiheeseen liittyviin asioihin sekä termeihin, jotka tulevat vastaan talouslaskujen edetessä.

4.2.1 Kirjanpito

Lain mukaisesti kaikki yritykset ovat kirjanpitovelvollisia. Yrityksen johto on vastuussa siitä, että kirjanpito on ajan tasalla ja tehdään asianmukaisesti. Kirjanpitoon merkitään yrityksen rahat, tulot ja menot. Yrityksen kirjanpitoon ei saa sotkea yrittäjän omia tai muiden yritysten rahoja. (Kirjanpidon ABC. 2011.)

Yrityksen tulee huolehtia siitä, että kaikki liiketapahtumia kuvaavat ja koskevat aineistot kootaan ja säilytetään. Kirjanpitoaineistoon kuuluvat niin yritysten, asiakkaiden, toimittajien, pankkien, vakuutusyhtiöiden ja viranomaisten kanssa asioidessa syntyneet tiedostot, asiakirjat ja muut paperit. Kirjanpitoaineistot tulee järjestää tositeaineistoksi, joka sisältää todisteita liiketapahtumista sekä kirjeenvaihdosta, jotka sisältää liiketapahtumia koskevaa aineistoa. (Kirjanpidon ABC. 2011.)

Kirjanpitoaineisto on nykyään usein sähköisessä muodossa tietokoneella, mutta kirjanpitovelvollisuus ja tietojen säilyttäminen koskee yhtälailla myös niitäkin. Tietojen säilyvyys on varmistettava, eivätkä ne saa hävitä missään tilanteessa. Varmuuskopiointi on suositeltavaa. (Kirjanpidon ABC. 2011.)

Tositteet ovat liiketapahtumien todistusaineistoa. Niiden tulee olla selväkielisiä ja selkeitä, jotta niissä olevat asiat ovat helposti ymmärrettävissä. Ne voivat olla paperisia tai sähköisiä. Tositteen aiheena voi olla mikä tahansa liiketapahtuma,

mutta sen tarkoituksena on selventää, mitä on tehty tai tapahtunut. Tositteeseen kerätään tietoja, kuten luovutus-, lasku- tai maksupäivä sekä tieto siitä, mitä ja keneltä on ostettu tai mitä ja kenelle on myyty. Maksutositteesta pitää selvittää maksaja, maksun saaja ja maksun syy. Myös mahdollisen kaupan kohteena ollut tavara tai palvelu on hyvä ilmoittaa tositteessa. (Kirjanpidon ABC. 2011.)

Tositteet kaikista yrityksen tapahtumista on pidettävä tallessa aukottomasti. Yhtäkään tositetta ei saa puuttua vaan yrityksen historia pitää olla tarkasti tallessa. Tositteet on myös hyvä järjestää juoksevilla numeroinnilla, jolloin niiden löytäminen myöhempää tarkastelua varten on helpompaa. (Kirjanpidon ABC. 2011.)

Kirjanpitoa tulisi tehdä mahdollisimman lyhyellä aikavälillä. Käteismaksulla tapahtuvia tapahtumia tulisi kirjata talteen mielellään päivittäin, mutta vähintään viikoittain. Yleiselle kirjanpidolle riittää kuukauden kirjanpitojakso. (Kirjanpidon ABC. 2011.)

Päiväkirja

Päiväkirja on asiakirja, johon yrityksen liiketapahtumat kirjoitetaan muistiin aikajärjestyksessä. Päiväkirjasta nähdään, kuinka yksittäinen liiketapahtuma vaikuttaa kokonaisvaltaisesti yrityksen kirjanpitoon. Päiväkirja vähentää virheiden esiintymistä, sillä sen avulla voidaan vertailla liiketapahtumien debet- ja kreditvaikutuksia helposti ja nopeasti. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 53.)

Päiväkirjaan merkitään liiketapahtumien tositenumerot, päiväykset ja tilit sekä selitteet siitä, mitä on tapahtunut ja mitä tiliä tapahtuma koskee. Tapahtumien kohdalle merkitään myös debet- ja kredit-sarakkeet, joihin merkitään niiden debet- ja kredit-vaikutukset. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 54.)

Pääkirja

Pääkirja on asiakirja, jossa on mukana kaikki yrityksen käyttämät tilit ja asiakirjat. Sen tarkoituksena on näyttää kaikkien tilien tilanteet tapahtumineen ja saldoineen. Pääkirjaan merkitään tapahtumien tositenumerot, päiväykset, vastatiltilt, selitteet siitä, mitä on tapahtunut, sekä debet-, kredit- ja saldo-sarakkeet. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 55 ja 56.)

4.2.2 Yrityksen kustannukset

Yritystoiminnassa on kahdenlaisia kuluja: muuttuvia ja kiinteitä. Näiden kulujen jakaminen erilleen on tarpeellista, jotta on mahdollista tehdä laskelmia erisuuruisille asiakasryhmille tai eri myyntivolyymeille. Tätä jakoa ei tarvitse kuitenkaan tehdä virallisten laskelmien kanssa, mutta hinnoittelu- ja kannattavuuslaskelmissa se on tarpeellista. (Selander 2007.)

Muuttuvat kulut

Muuttuvat kulut ovat riippuvaisia asiakasmäärästä. Autoalan toiminnassa muuttuvia kuluja ovat autojen varaosat ja muut korjaamisessa syntyvät kulut. Siis asiakkaiden määrän kasvaessa myös korjattavien autojen määrä lisääntyy, jolloin työn tekemisessä syntyvät kulut kasvavat. (Selander 2007.)

Jotkin kulut voivat olla myös niin sanotusti puolikiinteitä. Esimerkiksi energia- ja vesimaksut ovat puolikiinteitä kuluja, sillä ne ovat osittain riippuvaisia myyntimäärästä, vaikka ovat kuitenkin osittain kiinteitä kuluja. (Selander 2007.)

Kiinteät kulut

Muuttuvat kulut ovat suoraan verrannollisia myyntimäärään, mutta kiinteät kulut eivät. Kiinteät kulut ovat monesti verrannollisia aikaan, kuten kuukausipalkat ja kiinteät vuokrat. Kiinteät kulut voivat myös syntyä omista päätöksistä, kuten markkinoinnista. Markkinointi ei ole muuttuva kulu, vaan se vaihtelee sen mukaan, millaisia markkinointipäätöksiä tehdään. Markkinointikulut eivät siis vaihtelee myyntimäärän mukaisesti. (Selander 2007.)

Poistot

Poistolla tarkoitetaan tapaa jakaa jonkin hyödykkeen kulut tasaisesti sen koko käyttöiän ajalle. Esimerkiksi jos jonkin työkoneen hinta on 10 000 € ja sen käyttöikäksi arvioidaan 10 vuotta, tarkoittaa se, ettei työkoneen hintaa makseta kerralla, vaan maksu jaetaan esimerkiksi 10:een 1 000 €:n osaan. Tästä toimintatavasta saadaan se hyöty, ettei työkoneen hinta kohdistu suurena kertaluontoisena maksuna yrityksen taloudelle. Kulut siis jaetaan tasaisesti pidemmälle aikavälille, jolloin se ei ole niin suuri yhtäkkiäinen rasite yrityksen taloudelle. Kirjanpidossa poistot otetaan huomioon esimerkiksi joka kuukautisena kertamaksuna. (Mitä tarkoittaa Poistot?. 2014.)

4.2.3 Investointi

Investointi on pääoman eli tuotantovälineiden tai maan hankintaa työn teon tehostamista, helpottamista tai lisäämistä varten. Investoinnin syynä voi olla myös ympäristökuormituksen vähentäminen tai viranomaisten säännöksiä noudattaminen. Investointi on siis lyhyesti sanottuna omaisuuden hankkimista ja lisäämistä joko omasta tai muiden tahdosta. (Investointi. 2013.)

Investoinnit ovat vaikutukseltaan toivotusti pitkäaikaisia hankkeita, jotka voivat olla niin aineellisia, kuin myös aineettomia. Investointi kohteita voivat olla rakennukset, koneet, laitteet, tutkimukset, koulutukset tai toiminnan kehittäminen. (Marttila 2011, 21.)

Investoinnit eivät yleensä kohdistu aina pelkästään yhdelle vuodelle, vaan ne ovat aiemmin tässä työssä mainittuja poistoja, joiden taloudellinen vaikutus on jaettu investoinnin toivotulle vaikutusvälille, kuten hankitun työkoneen kustannukset jaetaan tasaisesti sen käyttöajan ajalle. (Marttila 2011, 21.)

Investoinnit voidaan jakaa kahteen ryhmään. Ensimmäinen ryhmä on reaali-investoinnit, joihin kuuluu koneiden, laitteiden, rakennusten ja kiinteistöjen hankinnat. Toinen ryhmä on rahoitus- eli finanssi-investoinnit, joihin kuuluvat esimerkiksi osakkeiden ja arvopaperien hankkiminen pääomamarkkinoilta, mikä kuuluu yrityksen pankki- ja vakuutustoimintaan. (Marttila 2011, 22.)

Investointien tavoitteena on saavuttaa pitkällä aikavälillä yrityksen toiminnalle kannattavuutta ja voittoa. Investoinneilla pyritään vaikuttamaan yrityksen taloudellisuuteen, tuottavuuteen ja vaikuttavuuteen. (Marttila 2011, 21.)

Investoinnin kannattavuus voidaan arvioida. Investoinnin hankintahetkellä on vaikeaa arvioida sen kannattavuutta, mutta jos investoinnin kohde nähdään kehityksen kannalta tarpeelliseksi tai välttämättömäksi, on investointi todennäköisesti kannattava. Todellisuus paljastuu yleensä vasta pidemmällä aikavälillä. Investointi on kannattava, jos se tuottaa enemmän rahaa kuin mitä siihen on hankintahetkellä investoitu (Marttila 2011, 32). Kannattava investointi maksaa itsensä takaisin sen käyttöajan aikana.

4.2.4 Laskentatoimi

Laskentatoimen avulla yrityksen taloudellisesta toiminnasta saadaan tietoa sidosryhmien käyttöön. Saadut tiedot voidaan jakaa ulkoiseen ja sisäiseen laskentatoimeen sen mukaisesti, ketkä sitä ensisijaisesti käyttävät. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 2.)

Sisäiseen laskentatoimen tiedon käyttäjiin kuuluvat yrityksen johto ja muut päätoimintakäyttäjät. Heidän käyttämäänsä tietoa ovat budjetit, kustannus-, hinnoittelu- ja investointilaskelmat sekä ennusteet. Ulkoisen laskentatoimen tiedon käyttäjiin kuuluvat ulkoiset sidosryhmät. Heidän käyttämäänsä tietoa ovat tuloslaskelmat, taseet, rahoituslaskelmat ja veroilmoitukset. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 3.) Ulkoinen laskentatoimi on tarkoin lailla säädeltyä, kun taas sisäinen on vapaaehtoista ja vapaamuotoisempaa (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 5–7).

4.2.5 Tilinpäätös

Tilinpäätös tehdään sen jälkeen, kun liiketapahtumat on kirjattu. Tulot ja menot sekä niiden perusteella määräytyvät voitot ja tappiot esitetään tuloslaskelmas-
sa. Tase esitetään ja siinä olevat vastaavaa ja vastattavaa puolet, kuten myös voitot ja tappiot tulee olla näkyvillä. On muistettava, että rahoituslaskelman tulee olla kassaperusteinen. (Takalo-Kippola 2013.)

Tilinpäätöstä laatiessa on määritettävä kaikkien tilien saldot. Sen jälkeen selvitetään tilinpäätöstilittimet eli tulos- ja tasetilit, joille juoksevien kirjanpito-tilien saldot päätetään. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 57.)

4.2.6 Kirjanpidosta tilinpäätökseen

Kirjanpito on tilinpäätöksen perusta. Ilman kunnollista kirjanpitoa ei tilinpäätöstä voida laskea. Tilikäsittelyllä on kaksi puolta: debet ja kredit. (Takalo-Kippola 2013.)

Debet ja kredit ovat termejä, jotka liittyvät kahdenkertaiseen kirjanpitoon. Debet tarkoittaa veloitusta ja kredit hyvitystä. (Debet ja kredit. 2013.)

Tulostietoihin merkitään tulot eli kaikki tuotot, joihin liittyvät suoritteet on luovutettu asiakkaalle tilikauden aikana. Tasetileihin merkitään varat ja velat sekä oma pääoma, joka sisältää raha- ja saatavatilien sekä pääomatilien saldot. Tilinpäätös rakentuu tulos- ja tasetilien avulla, joten tästä seuraa, että lopputuloksesta saadaan tuloslaskelmat ja tase. (Takalo-Kippola 2013.)

4.2.7 Tilinpäätöksen laskuesimerkki

Tässä osiossa käydään läpi yleisesti tilinpäätökseen liittyviä laskuja. Laskujen laskemiseen käytän itse suunnittelemaani esimerkkitapausta, jossa oleva yritys on pieni ja jokseenkin epärealistinen, mutta soveltuu mielestäni riittävän hyvin laskujen esittämiseen. Korostan vielä, että kaikki yrityksen tiedot on itse keksittyjä, joten ne eivät ole verrattavissa todellisiin yrityksiin. Tosin yrityksiä on olemassa niin moneen lähtöön, että täydellisen kaiken kattavan esimerkin toteuttaminen on lähes mahdotonta.

Myynnit ja menot

Esimerkkiyritys on pieni autokorjaamo, jonka sattumanvaraisesti valittua kuukauden mittaista ajanjaksoa tutkitaan. Tapahtumat sijoittuvat kuukaudelle jossa on 31 päivää, joista 21 on työpäiviä. Yrityksessä on neljä työntekijää, joiden yhteenlasketuksi kuukausipalkaksi saadaan 9 000 €. Kuukauden aikana yrityksessä käy 200 asiakasta, joiden autoihin tehtävät korjaukset kestävät keskimäärin kaksi tuntia tapausta kohden tuntiveloituksen ollessa 60 €. Yhden auton korjaamiseen tarvittiin keskimäärin 65 € edestä varaosia. Yritys veloitti myös pien-
tarvikelisää, joka oli 3 € asiakasta kohden, josta voidaan laskea yhteensä 600 € tuottoa.

Myyntien yhteistuotto voidaan laskea kaavan 1 avulla.

$$\begin{aligned} \text{Myynti} &= (\text{tuntiveloitus} * \text{työn keskimääräinen kesto} * \text{töiden lukumäärä}) \\ &\quad + (\text{varaosat asiakasta kohden} * \text{töiden lukumäärä}) \\ &\quad + \text{pientarvikelisän tuotto} \end{aligned}$$

KAAVA 1

$$\text{Myynti} = (60 \text{ €} * 2 \text{ tuntia} * 200) + (65 \text{ €} * 200) + 600 \text{ €} = 37\,600 \text{ €}$$

Kaavan välistä voidaan ottaa ylös se tieto, että varaosat maksoivat yhteensä 13 000 €. Yritys investoi uusiin työkaluihin 3 000 €. Yrityksellä oli aikaisempaa velkaa ennen tätä kuukautta jäljellä 4 000 €, jota vähennettiin 300 €:lla. Kuukauden loputtua lainaa oli siis jäljellä vielä 3 700 €. Yrityksen muita kuluja olivat 300 €:n sähkölasku, 100 €:n vesilasku, 200 €:n puhelinlasku ja 1 000 €:n vuokra hallista, jossa yritys toimii. Yrityksellä oli myös muita satunnaisia pienempiä kuluja 500 €:n edestä.

Yrityksen menot voidaan laskea kaavan 2 avulla.

Menot = palkat + varaosat + työkalut + sähkö + vesi + puhelin + vuokra
+ lainan lyhennys + muut pienemmät kulut

KAAVA 2

Menot = 9 000 € + 13 000 € + 3 000 € + 300 € + 100 € + 200 € + 1 000 €
+ 300 € + 500 € = 27 400 €

Tuloslaskelma

Tuloslaskelma lasketaan siten että tilikauden tuloista vähennetään pois kaikki tilikaudella kertyneet menot. Tästä laskusta saadaan selville, paljonko yritystoiminta on tuottanut voittoa tai tappiota. (Takalo-Kippola 2013.)

Tässä tapauksessa myynnit on yhtä kuin tulot, joten yrityksen tulos voidaan laskea kaavan 3 avulla.

Tulot - menot = tuotto tai tappio?

KAAVA 3

Tuotto/tappio = 37 600 € – 27 400 € = 10 200 €

Yritykselle siis kertyi tuottoa eli toisin sanoen voittoa yhteensä 10 200 €.

Tase

Tase lasketaan siten, että piirretään viiva, jonka toiselle puolelle kerätään vastaava kokonaissumma yrityksen omaisuudesta ja toiselle puolelle viivaa kerätään vastattavien kokonaissumma yrityksen omaisuuden lähteistä. Vastaavan ja vastattavien puolien tulee olla yhtä suuret. (Takalo-Kippola 2013.)

Taseen perusideana toimii yhtälö, joka on muotoa

Yrityksen varat = rahoituslähteet (Velat, lainat ja oma pääoma).

Esimerkkinä taseyhtälöstä selitän sen itse keksimäni tarinan avustamana, joka liittyy samaan esimerkkiyritykseen kuin aikaisemmat laskut. Seuraavaksi on esitetty yksi liiketapahtuma kerrallaan, mitä kaikkea yrityksessä tapahtui eräänä tuotteliaana kuukautena. Sama tarina on esitetty myös alempana taulukkomuodossa (taulukko 1).

1. Yrityksen kassassa on yrityksen omistajan pääomaa 5 000 €:n edestä.
2. Yrityksellä on aikaisemmin otetusta lainasta jäljellä vielä 4 000 €.
3. Yritys ottaa 1 000 €:n lisälainan taloudellisen tilanteen varmistamiseksi.
4. Yritykseen ostetaan uusia työkaluja 3 000 €:n edestä.
5. Yritys sai tuloja tekemistään töistä yhteensä 37 600 €.
6. Kaikki asiakkaat eivät ehtineet maksaa laskuja ajallaan, joten maksamattomia laskuja jäi yhteensä 500 €:n edestä seuraavalle kuukaudelle.
7. Yrityksellä on varaosavarasto, jossa on 3 000 €:n edestä tavaraa.
8. Töiden tekemisen mahdollistamiseksi, tarvittaviin varaosiin ja tarvikkeisiin rahaa yhteensä 13 000 €.
9. Työntekijöiden kuukausipalkkojen maksamiseen kului yhteensä 9 000 €.
10. Sähkö-, vesi- ja puhelinlaskujen maksamiseen kului yhteensä 600 €.
11. Yritys työskentelee vuokrahallissa, jonka vuokraan kului rahaa 1 000 €.
12. Yritys maksoi lainan vähennyksiä 300 €.
13. Yrityksellä oli myös muita satunnaisia pienempiä kuluja, joiden maksamiseen kului yhteensä 500 €.

TAULUKKO 1. Esimerkki taseyhtälön muodostamisesta

Liiketapahtuma	Varat				=	Vieras pääoma		+ Oma pääoma
	Kassa (€)	+	Työkalut (€)	+		Lainat (€)	+	Oma pääoma (€)
1	5 000							5 000
2	4 000					4 000		
3	1 000					1 000		
4	-3 000		3 000					
5	37 600							37 600
6	-500							
7	-3 000							-3 000
8	-13 000							-13 000
9	-9 000							-9 000
10	-600							-600
11	-1 000							-1 000
12	-300					-300		
13	-500							-500
Lopputulostulos	16 700	+	3 000	+	=	4 700	+	15 500
Yhteensä	20 200				=	20 200		

Kuten esimerkistä nähdään, ei taseyhtälön muodostaminen ole vaikeaa. Jotta tase olisi totta, sen molempien puolien tulee olla yhtä suuret, eli yrityksen varojen tulee olla yhtä suuret kuin sen velkojen ja oman pääoman yhteenlaskettu summa. Sama voidaan ilmaista myös yhtälöllä ”vastaavaa = vastattavaa”. Tällä kertaa esimerkki oli rakennettu niin, että taseen molempien puolien loppusummat päättyivät samansuuruisiksi. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 20.)

Tulostili

Tulostilille merkitään tilikauden tulot eli kaikki tuotot, joihin liittyvät suoritteet on luovutettu asiakkaille tilikauden aikana. Tulostilille merkitään myös menot, jotka on käytetty tulojen hankkimiseen. Tulostili siis kertoo tilikauden tuloksen, jonka avulla voidaan määrittää, onko yrityksen toiminta kannattavaa. Tuloslaskelma laaditaan tulostilin perusteella. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 58.)

Tasetili

Tasetilille merkitään yrityksen varat ja velat eli raha- ja saatavatilien sekä pääomatilien saldot. Tasetilille merkitään myös menojäännökset eli se osa menoista, joiden odotetaan tuottavan vielä tuloja myöhempinä vuosina. Tase laaditaan tasetilin perusteella. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 59.)

Voitto tai tappio

Yrityksen tilikauden voitto tai tappio kirjataan muistiin myös siinä vaiheessa, kun tulos- ja tasetili laaditaan. Tulos kirjataan tulostilin pienemmälle puolelle ja tasetilin vastakkaiselle puolelle. Tästä seuraa se, että tulos- ja tasetilit menevät tasan. Voitto siis kirjataan tulostilin debet- ja tasetilin kredit-puolelle, kun tappio kirjataan vastakkaisesti. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 60.)

Kassavirta laskelma (liiketoiminnan rahavirta)

Seuraavaksi lasketaan esimerkkiyrityksen kassavirta. Kassavirta laskelma aloitetaan laskemalla liiketoiminnan rahavirta. Liiketoiminnan rahavirta lasketaan niin, että myynnin rahavirrasta vähennetään liiketoiminnan menot (Takalo-Kippola 2013.) (Kaava 4.)

Liiketoiminnan menot

$$\begin{aligned} &= \text{palkat} + \text{varaosat} + \text{sähkö} + \text{vesi} + \text{puhelin} + \text{vuokra} \\ &+ \text{lainan vähennys} + \text{muut pienemmät kulut} \end{aligned}$$

KAAVA 4

Liiketoiminnan menot

$$\begin{aligned} &= 9\,000 \text{ €} + 13\,000 \text{ €} + 300 \text{ €} + 100 \text{ €} + 200 \text{ €} + 1\,000 \text{ €} + 300 \text{ €} \\ &+ 500 \text{ €} = 24\,400 \text{ €} \end{aligned}$$

Nyt, kun kaikki tarvittava on tiedossa, voidaan kassavirta laskea kaavan 5 avulla.

Kassavirta = myynnin rahavirta - liiketoiminnan menot

KAAVA 5

$$\text{Kassavirta} = 37\,600 \text{ €} - 24\,400 \text{ €} = 13\,200 \text{ €}$$

Investointien rahavirta

Investointien rahavirta määritetään yhteen laskemalla kaikki yrityksen investoinnit. Esimerkkiyritys on investoinut työkaluihin yhteensä 3 000 €.

Rahoituksen rahavirta

Rahoituksen rahavirta määritetään laskemalla yhteen kaikki yrityksen kassassa oleva oma pääoma. Omaa pääomaa yrityksen kassasta löytyi 5 000 €.

Kassan muutos

Kassan muutos voidaan laskea kaavan 6 avulla.

Kassan muutos = Liiketoiminnan rahavirta + Investoinnin rahavirta + Rahoituksen rahavirta

KAAVA 6

$$\text{Kassan muutos} = 13\,200\text{ €} + 3\,000\text{ €} + 5\,000\text{ €} = 21\,200\text{ €}$$

Liikevaihto

Liikevaihto on yrityksen liiketoiminnan laajuutta kuvaava mitta (Liikevaihto. 2014). Liikevaihto voidaan laskea kaavan 7 avulla. Arvonlisävero on työn tekemisen hetkellä 24 %.

Liikevaihto = myyntituotot ilman arvonlisäveroa.

KAAVA 7

$$\text{Liikevaihto} = 37\,600\text{ €} - (37\,600\text{ €} \cdot 24\%) = 28\,576\text{ €}$$

Liikevoitto

Liikevoitto = liikevaihto - muuttuvat kustannukset - kiinteät kustannukset - poistot (Liikevoitto. 2013). Tässä tapauksessa haluttu kaava saadaan määrittämällä muuttuvat ja kiinteät kustannukset sekä poistot yhdeksi ja samaksi suureeksi eli tässä tapauksessa kustannuksiksi. (Kaava 8.)

Liikevoitto = liikevaihto - kustannukset

KAAVA 8

$$\text{Liikevoitto} = 28\,576\text{ €} - 27\,400\text{ €} = 1\,176\text{ €}$$

Liikevoitto on tunnusluku, jolla voidaan vertailla saman toimialan yrityksiä keskenään. Liikevoitossa velkainen ja velaton yritys ovat vielä samalla viivalla, kos-

ka velkojen korot eivät ole vielä päässeet vaikuttamaan. Liikevoitto kertoo paljon yrityksen kannattavuudesta. Jotta yrityksen toiminta on kannattavaa, on liikevoiton oltava positiivista. (Lukuopas Mikä tulos -taulukoihin.)

Esimerkkiyrityksen tapauksessa liikevoitto oli kohtuullisen hyvin plussan puolella. Tämä tarkoittaa sitä, että yrityksen toiminta on kannattavaa.

4.3 Tilinpäätöksen tunnusluvut

Yritystoiminnassa tulee olla kolme perustekijää kunnossa yrityksen pystyessä pitämiseen. Yritystoiminnan tulee olla kannattavaa, rahoituksen pitää olla kunnossa sekä pitää olla riittävästi maksuvalmiutta yllättäviä kuluja varten. (Tunnusluvut.)

Tilinpäätöksessä tunnusluvut voidaan jakaa vastaavasti kolmeen ryhmään: kannattavuuden, vakavaraisuuden ja maksuvalmiuden tunnuslukuihin. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 163.)

Tunnuslukujen käsittelyssä jatketaan saman esimerkkiyrityksen tutkimista. Esimerkkiyritys on siis itse keksitty pieni autokorjaamo, jonka itse suunnittelemaani kuukauden mittaista ajanjaksoa pyritään tutkimaan ja vertaamaan todellisiin yrityksiin.

4.3.1 Kannattavuus

Kannattavuus on yrityksen tärkein toimintaedellytys. Jos toiminta ei ole kannattavaa, niin yrityksellä ei ole tulevaisuutta. Kannattamaton toiminta tuottaa yritykselle tappiota. (Tunnusluvut.)

Jotta yrityksen toiminta olisi kannattavaa, tulojen pitää olla pitkällä aikavälillä kuluja suuremmat. Yrityksen toiminnan on oltava muutenkin tuottavaa ja täytettävä ne toiveet ja vaatimukset, jotka eri sidosryhmät siihen kohdistavat. (Lauri – Mölläri.) Yrityksen toiminnalle tavoitteita vaativia sidosryhmiä ovat esimerkiksi henkilöstö, verottaja, rahoittajat, tarviketoimittajat ja yhteistyökumppanit. (Kannattavuus. 2013).

Yrityksen tuotteet ja palvelut tulee hinnoitella sen mukaisesti, että niihin kohdistuvat muuttuvat ja kiinteät kulut olisivat pienemmät kuin saatu tulo. Hinnan on kuitenkin oltava kilpailukykyinen. Kilpailukykyisen hinnan saamiseksi on yrityksen pidettävä kulut kurissa. (Lauri – Mölläri.)

Tuotteen kannattavuuden mittauksessa käytetään termejä tuotot ja kustannukset. Tuottoja saa myymällä tuotteita, kun taas kustannukset ovat tuottojen hankkimisesta aiheutuneita. (Kannattavuus. 2013.)

Tunnetuin kannattavuuden arvio on yrityksen toiminnasta sen omistajalle koitunut voitto tai tappio. Kannattavuus on yleisnimi taloudelliselle tuloksellisuudelle. (Kannattavuus. 2013.)

Kannattavuuden tunnuslukuja on olemassa useita. Niistä tyypillisimpiä ovat liikevoittoprosentti, koko pääoman tuottoprosentti, oman pääoman tuottoprosentti ja sijoitetun pääoman tuottoprosentti. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 164.)

Liikevoittoprosentti

Liikevoittoprosentti tarkoittaa sitä osuutta liikevaihdosta, joka jää jäljelle, kun kaikki operatiivisen liiketoiminnan kulut on katettu. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 165.)

Esimerkkiyrityksen tapauksessa liikevoittoprosentti saadaan laskettua kaavan 9 avulla.

$$\text{Liikevoittoprosentti} = \frac{\text{liikevoitto}}{\text{liikevaihto}} * 100 \% \quad \text{KAAVA 9}$$

$$\text{Liikevoittoprosentti} = \frac{1\,176 \text{ €}}{28\,576 \text{ €}} * 100 \% = 4,12 \%$$

Liikevoittoprosentin avulla nähdään, kuinka suuri osa yrityksen liikevaihdosta on voittoa. Saatu tulos siis osoittaa, että esimerkkiyrityksen liikevaihdosta 4,12 % on voittoa. Liikevoittoprosentin tapauksessa en löytänyt sopivaa vertailukohdetta todellisten autoalan yritysten joukosta.

Oman pääoman tuotto prosentti

Oman pääoman tuotto prosentti kertoo sen, kuinka suuri osa tilikauden voitosta kuuluu prosentuaalisesti yrityksen omistajille, kun se suhteutetaan omistajien yritykseen sijoittamaan omaan pääomaan. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 166.)

Esimerkkiyrityksen tapauksessa oman pääoman tuotto prosentti voidaan laskea kaavan 10 avulla.

$$\text{Oman pääoman tuotto prosentti} = \frac{\text{tilikauden voitto}}{\text{oma pääoma}} * 100 \% \quad \text{KAAVA 10}$$

$$\text{Oman pääoman tuotto prosentti} = \frac{10\,200 \text{ €}}{5\,000 \text{ €}} * 100 \% = 204 \%$$

Jos verrataan saatua tulosta siihen mitä keskimääräinen todellisuus on, niin saatu tulos ei ole sieltä todellisimmasta päästä. Tilastojen mukaan suurissa autokaupoissa todellinen keskiarvo oman pääoman tuotto prosentista on 11,8 % (Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013, 3). Tämä kertoo siis sen, että todellisuudessa yritykset joutuvat käyttämään paljon enemmän omaa pääomaa vastaavan voiton saamiseksi. On kuitenkin muistettava, että esimerkkiyritys on täysin mielikuvituksen tuotetta, eikä sitä voida tosissaan verrata todellisiin yrityksiin. Tosin tilastoista otettu arvo on keskiarvo todellisuudesta, joten olemassa voi hyvinkin olla yrityksiä, joiden oman pääoman tuotto prosentti on lähellä esimerkkiyritystä.

Koko pääoman tuotto prosentti

Koko pääoman tuotto prosentti eli ROA (return on assets) kertoo yrityksen varsinaisen operatiivisen liikevoiton suhteutettuna kaikkeen pääomaan, mitä yritykseen on sijoitettu. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 167.)

Esimerkkiyrityksen tapauksessa koko pääoman tuotto prosentti voidaan laskea kaavan 11 avulla.

$$\text{Koko pääoman tuotto prosentti} = \frac{\text{liikevoitto}}{\text{taseen loppusumma (keskimäärin)}} * 100 \% \quad \text{KAAVA 11}$$

$$\text{Koko pääoman tuotto-%} = \frac{1\,176\text{ €}}{20\,200\text{ €}} * 100\% = 5,82\%$$

Tarkastellaan saatua tulosta todellisuudessa. Löytämäni lähteen mukaan, hyvä koko pääoman tuotto-% on yli 10 %, kun taas huono on alle 5 %. Esimerkkiyritykselle saatu tulos on näiden kahden rajan välissä, mutta kuitenkin huonomman rajan tuntumassa. Laskettu arvo on tyydyttävä, mutta parantamisen varaa olisi huomattavasti. (Kokonaispääoman tuotto-% (ROA).)

Sijoitetun pääoman tuotto-%

Sijoitetun pääoman tuotto-% eli ROI (return on investment) mittaa yrityksen suhteellista kannattavuutta eli pääomalle saatua tuottoa, jonka yrityksen omistajat tai rahoittajat ovat sijoittaneet yritykseen tuottamaan osinkoa tai korkoa. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 168.)

Esimerkkiyrityksen tapauksessa sijoitetun pääoman tuotto-% voidaan laskea kaavan 12 avulla.

Sijoitetun pääoman tuotto-%

$$= \frac{\text{voitto ennen veroja} + \text{korkokulut ja muut rahoituskulut}}{\text{taseen loppusumma} - \text{korottamat velat (keskimäärin)}} * 100\%$$

KAAVA 12

$$\text{Sijoitetun pääoman tuotto-%} = \frac{12\,648\text{ €} + 300\text{ €}}{20\,200\text{ €} - 3\,700\text{ €}} * 100\% = 78,47\%$$

Tilastojen mukaan suurien autokauppojen kohdalla todellisuus sijoitetun pääoman tuotto-%:sta on 16 % (Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013, 3). Saatu tulos siis eroaa todella paljon keskiarvosta. Sijoitetun pääoman tuotto-% tulee tulkita siten, että se on hyvä, jos se on yli 10 %, mutta erinomainen, jos se on yli 15 %. Huonon sijoitetun pääoman tuotto-%:n raja on alle 3 %. (Sijoitetun pääoman tuotto-% (ROI).)

Itse keksimäni ja suunnittelemani esimerkitapaus osoittautui tämän laskun osalta huonoksi. Saatu tulos oli aivan liian suuri, mutta tämäkään tapaus ei pois sulje sitä mahdollisuutta, että olisi olemassa yritys, jossa näinkin suuri tulos voisi toteutua. Tilastojen mukainen keskiarvo suurista autokaupoista osoittautui kuitenkin erinomaiseksi ollessaan yli 15 %.

4.3.2 Vakavaraisuus

Pelkästään hyvä kannattavuus ei riitä pitämään yritystä pystyssä. Rahoituksen on oltava myös kunnossa. Yrityksen toiminta saattaa olla kannattavaa ja tuottavaa, mutta jos tuotto onkin odotettua pienempi ja yrityksen harteilla on suuret velat, saattaa yrityksen toiminta hyytyä herkästi rahanpuutteeseen. (Tunnusluvut.)

Vakavaraisuuden tunnuslukuja, kuten muitakin tunnuslukuja on olemassa useita. Ne mittaavat yrityksen rahoitusrakenteen terveyttä. Vakavaraisuuden yleisin tunnusluku on omavaraisuusaste. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 169.)

Omavaraisuusaste kertoo sen, kuinka suuri osa yrityksen toiminnasta on rahoitettu omalla pääomalla. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 170.)

Esimerkkiyrityksen tapauksessa omavaraisuusaste voidaan laskea kaavan 13 avulla.

$$\text{Omavaraisuusaste} = \frac{\text{oma pääoma}}{\text{taseen loppusumma}} * 100 \% \quad \text{KAAVA 13}$$

$$\text{Omavaraisuusaste} = \frac{5\,000\,€}{20\,200\,€} * 100 \% = 24,75 \%$$

Tilastojen mukaan suurissa autokaupoissa todellisuus omavaraisuusasteesta on 43,1 % (Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013, 3). Omavaraisuusaste on erinomainen, kun se on yli 50 %. Hyvän tuloksen saamiseen riittää, jos omavaraisuusaste on yli 35 %. Omavaraisuusaste on huono, jos se on alle 15 %. (Omavaraisuusaste-%.)

Esimerkkiyritykselle saatu tulos ei ole mikään erityisen hyvä, mutta ei huonokaan. Tulos on varsin kohtuullinen, vaikka parantamisen varaa onkin vielä huomattavasti. Sen sijaan vertailukohteena olevat suuret autokaupat ovat keskimäärin huomattavasti paremmissa lukemissa.

4.3.3 Maksuvalmius

Yritystoiminnassa tulee jatkuvasti vastaan yllättäviä kuluja, joihin pitää pystyä vastaamaan, vaikka kannattavuus ja rahoitus olisivatkin kunnossa. Jos palkkoja, tavaraostoja ja muita kuluja ei pystytä maksamaan, on yrityksen maksuvalmius todella heikko ja tämä saattaa johtaa maksukyvyttömyyteen ja pahimmillaan konkurssiin. (Tunnusluvut.)

Maksuvalmius tarkoittaa yrityksen kykyä suoriutua maksusitoumuksistaan lyhyellä aikavälillä. Maksuvalmiuden yleisimmät tunnusluvut ovat: quick ratio, current ratio sekä nettokäyttöpääomaprocentti. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 172.)

Quick ratio

Quick ratio on yrityksen maksuvalmiuden kehitystä kuvaava tunnusluku. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 173.)

Esimerkkiyrityksen tapauksessa quick ratio voidaan laskea kaavan 14 avulla.

$$\text{Quick ratio} = \frac{\text{lyhytaikaiset saamiset}}{\text{lyhytaikainen vieras pääoma}} \quad \text{KAAVA 14}$$

Lyhytaikaisen saamiset ovat tuloja, joita yritys ei ole vielä saanut. Ne ovat esimerkiksi asiakkaille lähetettyjä laskuja, joita he eivät ole ehtineet maksaa ennen tilikauden päättymistä.

Lyhytaikaisella vieraalla pääomalla tarkoitetaan lyhyt aikaista lainaa. Lyhyt aikainen laina on siis sellainen, joka maksetaan lyhyen ajan sisässä pois. Lyhyttä aikaa ei ole erityisemmin määritelty, mutta puhutaan viikoista tai enintään parista kuukaudesta.

Näin ollen kaavasta voidaan laskea quick ratioksi

$$\text{Quick ratio} = \frac{500 \text{ €}}{1\,000 \text{ €}} = 0,5.$$

Tilastojen mukaan suurissa autokaupoissa quick ratio on 1,6 (Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013, 3). Mitä tämä sitten tarkoittaa todellisuudessa? Onko esimerkkiyritys huonompi vai parempi kuin oikeat isot yritykset?

Quick ratio on eräänlainen testi, joka mittaa yrityksen kykyä selvitä lyhytaikaisista veloista. Se siis mittaa yrityksen kykyä selvitä yllättävistä kuluista. Jos quick ratio on yli 1,5, on tulos erinomainen, mutta jos se on alle 0,3 niin tulos on heikko. (Quick ratio.)

Saatu tulos on siis normaalia huonompi, muttei kuitenkaan täysin heikko. Saatu tulos siis väittää, että esimerkkiyritys ei pysty maksamaan kovinkaan hyvin lyhytaikaisia velkoja ja muita yllättäviä kuluja.

Current ratio

Current ratio on hyvin lähelle sama kuin quick ratio, mutta se mittaa maksuvalmiutta hieman pidemmältä aikaväliltä. Tämä on seurausta siitä, että tunnusluvussa olevan vaihto-omaisuuden muuttaminen likvideiksi kassavaroiksi kestää useimmiten kauemmin kuin myyntisaamisten tai pankkitalletusten. (Laskenta-toimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 174.)

Esimerkkiyrityksen tapauksessa current ratio voidaan laskea kaavan 15 avulla.

$$\text{Current ratio} = \frac{\text{vaihto-omaisuus} + \text{lyhytaikaiset saamiset}}{\text{lyhytaikainen vieras pääoma}} \quad \text{KAAVA 15}$$

Vaihto-omaisuudella tarkoitetaan sitä yrityksen omaisuutta, joka on varastoitu esimerkiksi työn tekemiseen tarvittaviin tarvikkeisiin ja varaosiin. Vaihto-omaisuus on siis työn tekemisen varmistamiseksi varastoitua raaka-ainetta, kauppatavaraa, puolivalmistetta tai muuta hyödykettä. (Vaihto-omaisuus. 2013.)

$$\text{Current ratio} = \frac{3\,000\,€ + 500\,€}{1\,000\,€} = 3,5$$

Tilastojen mukaan suurissa autokaupoissa keskimääräinen current ratio on 4 (Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013, 3). Joten esimerkkiyritys on kohutuullisen lähellä oikeiden yritysten keskiarvoa. Mutta mitä saatu current ratio tulos tarkoittaa? Onko saatu tulos hyvä vai huono?

Current ratio mittaa yrityksen maksuvalmiutta tilinpäätöshetkellä. Se siis mittaa yrityksen kykyä selvitä maksuista ajallaan. Current ratio on hyvä, jos se on yli 2,5. Se on taas todella heikko, jos se on alle 1. (Current ratio.)

Esimerkkiyrittäjä on siis hieman huonompi tässä suhteessa kuin vertailukohteena olevat suuret autokaupat. Yrityksellä on kuitenkin tuloksen mukaan hyvät mahdollisuudet selvittää laskuista ajallaan.

Nettokäyttöpääomaprosentti

Nettokäyttöpääomaprosentti suhteuttaa yrityksen nettokäyttöpääoman liikevaihtoon. Se kertoo, kuinka suuri osa liikevaihdosta on jatkuvasti nettomääräisesti sitoutuneena käyttöpääomaan. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 175.)

Esimerkkiyrittäjän tapauksessa nettokäyttöpääomaprosentti voidaan laskea kaavan 16 avulla.

Nettokäyttöpääomaprosentti

$$= \frac{\text{vaihtuvat vastaavat} - \text{lyhytaikainen vieras pääoma}}{\text{liikevaihto}} * 100 \%$$

KAAVA 16

Vaihtuvat vastaavat ovat kuluja, jotka eivät pysy pitkällä aikavälillä samana. Tässä tapauksessa vaihtuvia vastaavia olivat työn tekemiseen tarvittavat varausosat sekä työkaluihin ja muihin satunnaisiin kuluihin kulunut pääoma.

$$\text{Nettokäyttöpääomaprosentti} = \frac{16\,500 \text{ €} - 1\,000 \text{ €}}{28\,576 \text{ €}} * 100 \% = 54,24 \%$$

Nettokäyttöpääomaprosentti kuvaa yrityksen pääoman määrää ja laatua. Nettokäyttöpääoma kertoo yrityksen pitkäaikaisen pääoman tarpeen rahoitus- ja vaihto-omaisuuden rahoittamiseksi. Yrityksen kasvaessa myös nettokäyttöpääoman tarve lisääntyy. Nettokäyttöpääomaprosenttia ja liikevaihtoennustetta avuksi käyttäen voidaan ennustaa, kuinka pitkäaikaista rahoitusta yritys tarvitsee tulevaisuudessa. (Nettokäyttöpääoma ja nettokäyttöpääoma-%.)

Nettokäyttöpääomaprosentti kertoo siis sen, kuinka suuri osa yrityksen liikevaihdosta tulee kattaa nettokäyttöpääomalla. Se siis kertoo rahoituksen tarpeesta. Mitä suurempi nettokäyttöpääomaprosentti on, niin sitä enemmän yritys tarvitsee rahoitusta yrityksen ylläpitämiseen. Esimerkkiyrittäjä tarvitsee näin ollen

jonkin verran rahoitusta, sillä nettokäyttöpääomaprocentti on noinkin suuri. Noin puolet liikevaihdosta joudutaan kattamaan nettokäyttöpääomalla.

Erilaisia tunnuslukuja on enemmänkin, mutta rajatakseni hieman työn sisältöä, jätän ne nyt käsittelemättä. Lisää erilaisia talouden tunnuslukuja löytyy työn lähteistä.

Tunnuslukujen arviointi

Tunnusluvusta saadut yksittäiset arvot eivät välttämättä kerro suoraan mitään, mutta niiden avulla yrityksen toimintaa voi verrata muihin yrityksiin tai edellisinä vuosina saatuihin tuloksiin. Vertailemalla voidaan seurata ja selvittää, että onko yrityksen taloudellinen toiminta ollut parempaa vai huonompaa, kuin vertailun kohteella. Vertailun kohteena voi olla myös normiarvoja, joita Yritystutkimus-neuvottelukunta määrittelee suomalaisille yrityksille. Paremman ja tarkemman kuvan tunnuslukujen kehityksestä saa, kun laskee ja tarkastelee niitä pidemmällä aikavälillä, kuten esimerkiksi viiden vuoden ajanjaksolla. (Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009, 188–189.)

4.4 Kulujen pienentäminen

Yrityksen kulut saattavat herkästi karata liian suuriksi. Silloin jostakin täytyy luopua tai on mietittävä, että voisiko joitakin asioita korvata jollain halvemmalla ratkaisulla.

Kulujen pienentäminen ei aina välttämättä tarkoita mistään luopumista, vaan syytä suuriin kuluihin kannattaa etsiä yrityksen toimintamallista. Rutiinit kannattaa ottaa seurantaan ja niitä kannattaa kehittää tehokkaampaan ja säästeliäämpään suuntaan. Kulujen pienentäminen ja leikkaaminen kannattaa aina aloittaa ensimmäisenä ydinliiketoiminnan ulkopuolelta. Kaikki ylimääräinen ja kannattamaton toiminta kannattaa karsia pois. (Yritysjohtaja, näin karsit kuluja fiksusti. 2013.)

Yhteistyökumppanien verkosto kannattaa pitää hallittavissa olevalla tasolla. Jos yhteistyökumppaneita on liikaa, niin verkoston hallinta vaikeutuu ja kulut saattavat kasvaa huomaamatta liian suuriksi. (Yritysjohtaja, näin karsit kuluja fiksusti. 2013.)

Palkkakulujen kasvu ei saa näkyä tuotteiden ja palvelujen hinnoissa. Lisärahan hakeminen hinnoitteluissa saattaa heikentää yrityksen kilpailukykyä ja asiakkaiden määrä saattaa vähentyä. Asiakkaita ei kannata karkottaa pois ylihinnoitellulla. (Yritysjohdaja, näin karsit kuluja fiksusti. 2013.)

Kulujen hallinta on jatkuvaa työtä, sillä niiden vähentäminen kerralla on mahdollonta. Kulujen hallitsemisen helpottamiseksi yrityksen kannattaa keskittyä toiminnan laadun parantamiseen. (Yritysjohdaja, näin karsit kuluja fiksusti. 2013.)

Jos yritykselle tulee tarvetta kulujen karsimisessa, niin usein hyviksi kohteiksi osoittautuvat siivous, jätehuolto, vartiointi ja kiinteistöhuolto. Näiden kulujen optimoinnilla voidaan päästä jopa yli 20 % säästöihin. Myös rahti- ja logistiikkapalvelut tuovat paljon kuluja. Yksittäinen yritys voi osto- ja myyntirahdeissa sekä muissa logistisissa palveluissa säästää jopa satoja tuhansia euroja vuodessa. (Yritysjohdaja, näin karsit kuluja fiksusti. 2013.)

Työntekijöiden irtisanominen ja lomauttaminen ovat myös suuri säästökeino. On kuitenkin muistettava, että osaavan henkilökunnan vähentäminen voi heikentää koko yrityksen toimintaa merkittävästi. (Yritysjohdaja, näin karsit kuluja fiksusti. 2013.)

Ydinliiketoimintaan kuulumattomat kustannukset eivät saa jäädä huomioimatta. Ydinliiketoiminnasta ei kannata karsia, jos sen ympärillä on paljon ylimääräisiä kuluja, joiden karsiminen on mahdollista ilman, että yrityksen toiminta kärsii. (Yritysjohdaja, näin karsit kuluja fiksusti. 2013.)

4.5 Menestyminen

Menestyminen on sana, jolla on monta tarkoitusta. Se tarkoittaa jotain positiivista, kuten onnea, onnistumista, myötäkäymistä, voitollisuutta, edistystä ja kasvua. Menestyminen tarkoittaa siis sitä, että asetettu tavoite on saavutettu onnistuneesti. (Pirilä 2013.)

Jotta menestyminen tuntuisi hyvältä, on tavoitteen oltava tärkeä ja tavoittelemisen arvoinen. Ilman tavoitteita yritys ei kehity ja tyytymättömyys lisääntyy. Kun

yrittäjällä on jatkuvasti tavoitteita, jotka onnistuvat, niin yritys kehittyy ja laajenee ja sen myötä myös tyytyväisyys yritykseen lisääntyy. (Pirilä 2013.)

4.6 Verotusasiat

Tässä osassa työtä käydään läpi yrityksen verotukseen liittyviä asioita ja mitä kaikkea siihen sisältyy. Kyseessä on yleiskatsaus, joten yritysmuodosta riippuen pieniä eroja saattaa ilmetä. Tarkempaa tietoa verotuksesta löytää Verohallinnon nettisivuilta.

Lähdetään liikkeelle seuraavalla väitteellä: Helsingin Sanomien haastattelussa aiheesta ”Eläkkeellä yrittäjäksi” eläkeläisyrittäjä Yrjö Blåtfeldin mukaan Suomessa pienyrittäjien verotus on sen verran runsasta, että valtiolta saadut avustukset menevät jo itsessään melkein kokonaan ennakkoeroon. Hän väittää myös, että ”verottaja on ylivoimaisesti yleisin konkurssiin vetäjä”. Blåtfeldin mukaan konkurssin kokenut ihminen on tuomittu ihminen, jolta esimerkiksi Yhdysvalloissa odotetaan kokemusta välttää konkurssi jatkossa. (Seppälä 2013.)

Ennakkoerot

Elinkeinotoiminnasta, maataloudesta tai muista tulonhankintatoimista, kuten vuokraustoiminnasta ja omaisuuden luovutusvoitosta saadusta tulosta tulee maksaa etukäteen veroa eli ennakkoeroa. (Ennakkoerot - yritykset ja yhteisöt.)

Yrittäjän on hyvä tarkistaa ennakkoeron suuruus, jotta hänen ei tarvitse turhaan maksaa liian suurta tai liian pientä ennakkoa (Ennakkoerot - yritykset ja yhteisöt). Liian pienestä ennakkoerosta yrittäjä saa niin sanottuja ”veromätkeyjä” eli yrittäjä joutuu maksamaan maksamattomat verot myöhemmin. Liian suuresta ennakosta yrittäjä saa veronpalautusta, mutta sekään ei ole kovin hyvä asia, sillä pahimmillaan hyvinkin iso osa yrityksen tuloista saattaa jäädä verottajalle pitkäksi aikaa, ennen kuin ne saadaan yrityksen käyttöön. Ennakoiden määrään voi hakea muutosta Verohallinnolta (Ennakkoerot - yritykset ja yhteisöt).

Kausiveroilmoituksen antaminen

Yritykset, jotka ovat arvonlisäverovelvollisia ja maksavat säännöllisesti palkkaa, ovat velvollisia antamaan kausiveroilmoituksen. Myös satunnaisesti palkkaa maksavat yritykset ovat velvollisia ilmoitukseen, jos ovat maksaneet äskettäin jollekin palkkaa. Myös perityt ennakonpidätykset ja lähdeverot velvoittavat kausiveroilmoitukseen. (Kausiveroilmoituksen antaminen - Yritys- ja yhteisöasiakkaat.)

Veron maksaminen

Verohallinto lähettää joistakin veroista maksuunpanopäätöksen, jossa on ilmoitettu veron määrä ja sen eräpäivä. On kuitenkin olemassa veroja, joiden maksamisesta yrityksen on pidettävä itse huolta ja maksaa ne oma-aloitteisesti. Tämä tarkoittaa siis sitä, että yrittäjän on itse laskettava veron määrä ja tarkistettava sen eräpäivä. (Verojen maksaminen.)

Maksuvaikeudet

Jos tulee tilanne, ettei yrityksellä ole varaa maksaa veroja, on sen haettava verohallinnolta maksujärjestelyä tilapäisten maksuvaikeuksien vuoksi. Maksujärjestelyn ajalta joutuu maksamaan korkoa. Maksujärjestelyä on haettava ajoissa ennen eräpäivää. Lisääikaa ei saa automaattisesti, vaan sen syy on perusteltava. (Maksuvaikeudet.)

Veroilmoituksen antaminen

Veroilmoituksen tarkoituksena on ilmoittaa Verohallinnolle tarvittavat tiedot tuloverotusta varten. Pääsääntöisesti kaikki yritykset ja yhteisöt ovat velvollisia antamaan veroilmoituksen ilman erillistä kehotusta. (Veroilmoituksen antaminen - yritykset ja yhteisöt.)

Veroilmoitukseen kuuluu veroilmoituslomakkeen lisäksi liitelomakkeet sekä muut mahdolliset ja vapaamuotoiset liitteet. Veroilmoituslomakkeen antoajan kohta vaihtelee yritysmuodoittain. Yhteisöt antavat veroilmoituksen tilikauden päättymiskuukaudesta katsoen neljän kuukauden kuluessa. Liikkeen- tai ammatinharjoittajien, avoimien yhtiöiden ja kommandiittiyhtiöiden kohdalla veroilmoituksen viimeinen palautuspäivä on merkitty veroilmoituslomakkeen etusivulle, joka on yleensä huhti-toukokuussa. Tarkemmat tiedot ja ohjeet veroilmoituksen

antamisesta löytyvät Verohallinnon internetsivuilta. (Veroilmoituksen antaminen - yritykset ja yhteisöt.)

Verojen palauttaminen

Verohallinto maksaa ennakonpalautuksia ja muita veronpalautuksia ja lähettää asiakkailleen tiedon palautuksista ja niiden määristä. Verohallinto maksaa palautukset, jos asiakkaan pankkitili on tiedossa. (Verojen palauttaminen.)

Verotili

Verotilille merkitään verot, jotka tilin omistaja on ilmoittanut kausiveroilmoituksella ja maksut, joiden maksamisen yhteydessä on käytetty verotiliviitettä. Verotilille koottavia tietoja ovat esimerkiksi arvonlisäveroa ja työnantajasuorituksia koskevat tiedot. Myös näiden verojen maksuunpanot ja palautukset sekä verot merkitään tilille. (Verotili - Yritys- ja yhteisöasiakkaat.)

Vuosi-ilmoituksen antaminen

Työnantajien, pankkien ja niin sanottujen sivullisilmoittajien tulee antaa vuosittain oma-aloitteisesti vuosi-ilmoitus Verohallinnolle. Näiden ilmoitusten pohjalta saaduilla tiedoilla toteutetaan esimerkiksi henkilöasiakkaiden esitetyt veroilmoitukset. (Vuosi-ilmoituksen antaminen - yritykset ja yhteisöt.)

Vuosi-ilmoituksen tietoja käytetään verotuksen perustana. Veroilmoituksessa olevat tiedot esitetään sellaisenaan, kuin työnantajat ja pankit ovat ne Verohallinnolle ilmoittaneet. Vuosi-ilmoitukset annetaan nykyään usein sähköisesti. (Vuosi-ilmoituksen antaminen - yritykset ja yhteisöt.)

Sivullisilla on hyvin laaja tiedonantovelvollisuus. Kaikenlaisten laitosten, yhtiöiden ja järjestöjen on annettava vuosi-ilmoitus. Tämän työn kannalta tärkeimpänä tietona on se, että yrityksen perustanut henkilö, joka toimii työnantajana, on antovelvollinen vuosi-ilmoitukseen koskeviin tietoihin. (Vuosi-ilmoituksen antaminen - yritykset ja yhteisöt.)

Vuosi-ilmoituksessa ilmoitetaan toisen verotukseen vaikuttavista tiedoista. Näitä tietoa ovat esimerkiksi maksetut tai välitetyt rahanarvoiset suoritukset ja sellaiset maksut, jotka asiakkaalla on oikeus laittaa verovähennykseen. Tarkempaa

tietoa vuosi-ilmoituksesta löytyy Verohallinnon internetsivuilta. (Vuosi-ilmoituksen antaminen - yritykset ja yhteisöt.)

Arvonlisäverotus

Arvonlisävero on tavaroiden ja palveluiden myyntihintaan lisättävä kulutusvero. Se on välillinen vero, joten sen maksajana on aina kuluttaja. Tuotteiden ja palveluiden myyjän tehtävänä on huolehtia veron perimisestä ja tilittää se valtiolle. (Arvonlisäverotus - yritykset ja yhteisöt.)

Ennakkoperintärekisteri

Ennakkoperintärekisterin ylläpitäjänä toimii Verohallinto. Siihen voidaan merkitä jokainen, joka harjoittaa tai aikoo tulevaisuudessa todennäköisesti harjoittaa elinkeinotoimintaa tai muuta tulonhankkimistoimintaa muutoin kuin työsuhteessa. (Ennakkoperintärekisteri.)

Tähän rekisteriin kuulumisen vaikuttaa verojen ennakkoperintään. Rekisteriin merkitsemisen tarkoituksena on osoittaa, että suorituksen maksajan ei tarvitse tehdä maksusta ennakonpidätystä. Rekisteriin merkitty toimija huolehtii itse ennakoverojen maksamisesta. (Ennakkoperintärekisteri.)

Ennakkoratkaisu- ja poikkeuslupahakemus

Yritykset ja yhteisöt voivat tarpeen tullen kysyä Verohallinnolta ennakkoratkaisua useimpiin verokysymyksiin. Saadut päätökset ovat sitovia ja osoittavat miten Verohallinto verotusta toimittaessa menettelee. Hakemus on tehtävä kirjallisesti ja on muodoltaan vapaa. Saatu päätös on maksullinen. (Ennakkoratkaisu- ja poikkeuslupahakemus - yritykset ja yhteisöt.)

Arvonlisäverotuksessa on mahdollista hakea maksutonta kirjallista ohjausta. Yhteisöillä ja yhtymillä on oikeus hakea maksullista poikkeuslupaa vähentääkseen tappioita siitä huolimatta, vaikka osakkeista ja osuuksista yli puolet olisi vaihtanut omistajaa. (Ennakkoratkaisu- ja poikkeuslupahakemus - yritykset ja yhteisöt.)

Muutoksen hakeminen verotukseen

Yrityksillä ja yhteisöillä on verotuksen päätyttyä oikeus hakea verotukseen muutosta. Tuloverotusta koskevat oikaisuvaatimukset tehdään verotuksen oikaisu-

lautakunnalle. Oikaisuvaatimus tulee tehdä kirjallisesti ja allekirjoitettuna. Yrityksen tai yhteisön tulee tehdä oikaisuvaatimus seuraavan vuoden alusta katsottuna viiden vuoden kuluessa verotuksen päättymisestä. (Muutoksen hakeminen verotukseen - yritykset ja yhteisöt.)

Jos oikaisulautakunnan antama päätös verotuksen muutoksesta ei miellytä, voidaan siitä tehdä valitus hallinto-oikeuteen. Hallinto-oikeuden tekemään päätökseen voi hakea muutosta korkeimmasta hallinto-oikeudesta, jos korkein hallinto-oikeus myöntää luvan sen tekemiseen. Arvolisäveroa koskevaan päätökseen voi hakea muutosta Verohallinnolta, hallinto-oikeudelta ja korkeimmalta hallinto-oikeudelta. (Muutoksen hakeminen verotukseen - yritykset ja yhteisöt.)

Työnantajasuoritusta koskevaan maksuunpano- tai palautuspäätökseen voi hakea muutosta Verohallinnolta. Työnantajasuorituksia ovat esimerkiksi ennakonpidätykset maksetuista palkoista ja työnantajan sosiaaliturvamaksu. Verohallinnolta voi pyytää oikaisua, jos on poistettu tai jätetty rekisteröimättä ennakkopidäntärekisteriin. (Muutoksen hakeminen verotukseen - yritykset ja yhteisöt.)

Tuloverotus

Tuloverotukseen vaikuttaa yrityksen tai yhteisön oikeudellinen muoto. Esimerkiksi osakeyhtiö ja osuuskunta ovat itsenäisiä verovelvollisia. Niiden saama tulo verotetaan osakeyhtiön ja osuuskunnan tulona. Erillisten säännösten mukaisesti osakeyhtiön osakkaalle jaetut osingot verotetaan osakkaan verotuksesta. (Tuloverotus - yritykset ja yhteisöt.)

Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön tulos verotetaan kokonaan sen omistajayrittäjän tulona. Yritystulo jaetaan pääoma- ja ansiotuloon. Ansiotulot verotetaan progressiivisesti. (Tuloverotus - yritykset ja yhteisöt.)

Yritys työnantajana

Työnantajalla on palkanmaksuun liittyen velvollisuuksia. Hänen tulee toimittaa palkasta ennakonpidätys ja maksaa palkan perusteella työnantajan sosiaaliturvamaksu. Hänen tulee myös ottaa työntekijälle pakolliset vakuutukset, kuten eläkevakuutus. Yrittäjän on otettava myös itselleen tarvittavat vakuutukset ja huolehdittava eläketurvastaan. (Yritys työnantajana.)

Suomalaisen yrityksen kansainväliset tilanteet

Suomaisen yrityksen on aina ilmoitettava Suomen verotukseen myös ulkomailta saadut tulot. Näihin tuloihin sovelletaan Suomen verotuksessa Suomen verola-
keja. Myös ulkomaantuloissa on noudatettava Suomen kirjanpitolakia. (Suoma-
laisen yrityksen kansainväliset tilanteet.)

Kaksinkertaisen veron poistamiseksi sitä voidaan vaatia veroilmoituksella. UI-
komailla maksetut verot annetaan ilmi veroilmoituksen liitelomakkeessa. Ulko-
mailta saatu vero hyvitetään, jos se on ollut verosopimuksen mukainen. Toises-
sa valtiossa verosopimuksen vastaisesti perityt verot on haettava takaisin sen
perineestä valtiosta. (Suomalaisen yrityksen kansainväliset tilanteet.)

Verotarkastus

Verotarkastuksilla Verohallinto pyrkii turvaamaan verotulojen kertymisen ja seu-
raa, että kaikki verovelvolliset hoitavat veronsa asianmukaisesti ja mahdolliset
huijausyritykset jäisivät kiinni. Tarkastuskohteisiin kuuluvat muun muassa vero-
tettavan toiminnan laatu ja laajuus, kirjanpitomerkintöjen vastaavuus todellisuus-
teen ja onko kirjanpidossa olevat tiedot ilmoitettu oikein Verohallinnolle. Näiden
tarkastusten toteutuksesta vastaa Verohallinnon verotarkastusyksiköt. (Mitä
verotarkastus on?.)

Yrityksen perustaminen

Yritykset ja yhteisöt perustetaan yleensä kirjallisilla sopimuksilla. Perustaminen
tulee ilmoittaa myös Verohallinnolle, joka tapahtuu perustamisilmoituslomak-
keella. Samalla lomakkeella voi ilmoittautua samalla myös Verohallinnon rekis-
tereihin, joita ovat muun muassa ennakkoperintärekisteri ja arvonnäköverovelvol-
listen rekisteri. (Yrityksen perustaminen.)

Muutokset yrityksen toiminnassa

Jos yrityksen toiminnassa tapahtuu muutos, on siitä ilmoitettava Verohallinnolle
sekä kaupparekisteriin. Tällaisiin muutoksiin voidaan luetella tilikauden muutos
sekä osoitteen tai yhteystietojen vaihtuminen. Muutosten ilmoittaminen tapahtuu
muutos- ja lopettamisilmoituslomakkeella. (Muutokset yrityksen toiminnassa.)

4.7 Henkilöstöhallinto

Henkilöstöhallinnon tehtävänä on huolehtia yrityksen tärkeimmästä investoinnista eli henkilöstöstä (Henkilöstö investointina). Henkilöstöhallinnon työhön kuuluvat yrityksen palkanmaksuun liittyvät asiat, rekrytointi sekä erilaisten tutkimusten järjestäminen, kuten työtyytyväisyyskyselyt (Henkilöstöhallinto. 2008). Myös henkilöstön kouluttaminen on tärkeä osa yrityksen henkilöstötoimintaa. Tässä osassa työtä käyn läpi joitakin henkilöstöhallintaan liittyviä asioita.

4.7.1 Palkanlaskenta

Palkanlaskenta on yrityksen toiminnan kannalta tärkeä tehtävä, sillä harva työntekijä tekee töitä, jos ei saa palkkaa ajallaan. Palkanlaskenta on hoidettava kaikissa tilanteissa virheettömästi ja oikea-aikaisesti. Palkanmaksuun liittyy paljon säädöksiä, sopimuksia ja muita huomioon otettavia asioita, joiden tekemiseen vaaditaan ammattitaitoa ja ajan tasalla olevia tietojärjestelmiä. Näin ollen tarjolla on monenlaisia palkanlaskenta palveluja ja ohjelmistoja yrityksen toiminnan helpottamiseksi, jotta yrityksen ei itse tarvitsisi huolehtia palkkojen maksamisesta. Tosin palkkojenlaskennan voi suorittaa itsekkin, jos näkee pystyvänsä siihen ja pystyy hoitamaan asiat ajallaan yrityksen liiketoiminnan harjoittamisen lomassa. (Palkanlaskenta.)

4.7.2 Rekrytointi

Rekrytoinnilla tarkoitetaan uusien työntekijöiden palkkaamista. Kun yritykseen haetaan uusia työntekijöitä, on kannattavaa ottaa huomioon useita asioita, sillä on hyvä varmistaa, että työnhakija on varmasti sopiva haettuun työtehtävään. Rekrytointia tehdessä on hyvä ottaa huomioon seuraavia asioita:

- Ei ole kannattavaa palkata työhön ketään, joka muistuttaa sinua itseäsi. Kukaan ei halua täyttää työpaikkaa omilla ”klooneillaan”, vaan on suositeltavaa etsiä henkilöä, joka oikeasti täyttää työtehtävän vaatimukset.
- Työntekijän asenne on tärkeämpi, kuin taidot. Asenteeltaan kunnossa oleva työntekijä oppii työhön tarvittavat taidot myöhemminkin, mutta asennetta on vaikea muuttaa jälkikäteen.

- Kehityksen kannalta on järkevää etsiä niin sanotusti ”kapinallista” työntekijää, joka uskaltaa koetella rajojaan. Tällaisesta työntekijästä on kaikin keinoin eniten hyötyä yritykselle.
- Ei kannata palkata työntekijää, joka ei sovellu yrityksen tavoitteiden täyttämiseen. Tavoitteisiin sopivasta työntekijästä on hyötyä myöhemminkin.
- Työnhakijan huumorintaju kannattaa testata, jos yritykseen ei haluta tylsää ja ”jäykkää” työntekijää. Työntekijän on hyvä osata nauraa tarvittaessa myös itselleen.
- On hyvä varmistaa ennen rekrytointia, missä yrityksen osa-alueissa on puutteita. On löydettävä työntekijöitä, jotka täyttävät osaamisellaan nämä puutteet.
- Työnhakijat kannattaa testata, sillä muiden yritysten antamat suositukset eivät aina täytä lupauksiaan. Jotkin yritykset saattavat antaa hyvät suositukset työntekijöille, joista he haluavat päästä eroon. Joten haastatteluprosessiin kannattaa sisällyttää päivän kestävä simulaatio, jossa hakijan taidot testataan.
- Työnhakijoita kannattaa etsiä ja pitää silmällä jo etukäteen, vaikka ei olisi tarvetta vielä rekrytoida. Näin uusien työntekijöiden etsintä helpottuu. Kiinnostavia työnhakijoita ei koskaan kannata käännäyttää pois sen takia, ettei juuri nyt löytynyt sopivaa työtehtävää.
- Uusia työntekijöitä etsiessä kannattaa tähdätä monipuolisuuteen ja etsiä uudenlaista osaamista ja uudenlaisia ”tyyppejä” yrityksen tehtäviin.
- Työhaastattelijan on pyrittävä olla puhumatta liikaa ja kuunneltava, mitä sanottavaa työnhakijalla on. Elämäntarinan kertominen on kannattavaa jättää myöhemmälle.

(Rekrytoi hyviä tyyppejä: Kymmenen vinkkiä rekrytointiin.)

4.7.3 Henkilöstön kouluttaminen

Henkilökunnan kouluttaminen on suuri liiketoiminnan kustannus, jossa pyritään kehittämään ja päivittämään työntekijöiden tiedot ja taidot uudelle tasolle. Suomessa on paljon erilaisia oppilaitoksia, joten koulutusten järjestämisen ei pitäisi olla liian vaikeaa. (Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

Tutkimusten mukaan työntekijöiden kouluttaminen on kannattavaa, kunhan se on systemaattisesti suunniteltua ja se perustuu tutkimustiedoltaan oppimiseen ja kouluttamiseen. ”Vaikuttava koulutus muuttaa oppijaa.” Koulutuksen tuoma muutos työntekijän toimiin näkyy, joko uusien taitojen oppimisena tai vanhojen taitojen parantumisena. Koulutus saattaa myös parantaa työntekijän työmotivaatiota ja itseluottamusta. Kouluttaminen on kuitenkin sen verran kallista, että sitä kannattaa järjestää vain silloin, kun koulutuksen tuomat hyödyt nähdään riittävän suurina. (Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

Onnistuneessa koulutuksessa otetaan huomioon laajempi kokonaisuus, joka saattaa sisältää useampia koulutuksia, mutta todellinen onnistuminen saadaan toteutettua silloin, jos koulutuksessa saatuja uusia tietoja ja taitoja osataan hyödyntää vielä koulutuksen jälkeenkin. (Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

Ennen kuin koulutusta kannattaa järjestää, on hyvä miettiä millaiselle koulutukselle on oikeasti tarvetta. Tulisi selvittää, millä yritystoiminnan tai työnteon osa-alueella tiedoissa tai taidoissa on puutetta. Koulutustarpeiden hahmottamiseen kannattaa käyttää jo olemassa olevia työkaluja. (Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

Ennen koulutuksen järjestämistä on hyvä miettiä, että onko sen onnistumiseen yleensäkkään edellytyksiä ja onko yritys valmis vastaanottamaan ja tukemaan suunniteltua koulutusta. Koulutus ei tule onnistumaan, jos yrityksen johto näkee sen vain ylimääräisenä ja hyödyttömänä kustannuksena. Oppiminen on tehokainta työympäristöissä, joissa tekeminen on käytännönläheistä ja jossa virheitä pyritään ottamaan opiksi. (Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

Ihmisen oppimiskyky ja varsinkin muisti on rajoitteellinen, joten ennen koulutusta on jo hyvä miettiä, mitkä asiat on sellaisia jotka pitää muistaa aina työtä tehdessä ja mitkä ovat sellaisia joihin riittää, että tiedostetaan millä työkalulla työ suoritetaan ja mistä voi etsiä työn onnistumisen kannalta tärkeää lisätietoa. Liian perusteelliseen koulutukseen ei kannata pyrkiä. (Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

Hyvin toteutetussa koulutuksessa

- esitetään vain sellaista tietoa, mikä on tarpeellista oppia
- hyvät toimintatavat, ajattelumallit ja asenteet tulevat selviksi
- tarjotaan riittävän hyvät harjoittelumahdollisuudet
- annetaan palautetta osaamisesta ja oppimisesta.

(Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

Ei riitä, että työntekijät pärjäävät järjestetyissä harjoituksissa, sillä heidän pitää pärjätä myös sen jälkeenkin työelämän tuomissa haasteissa. Joten järjestettyjen harjoitusten tulee vastata mahdollisimman hyvin todellista työelämän tilannetta. (Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

Jotta koulutuksessa opittu ei menisi hukkaan, on yrityksessä pidettävä huolta siitä, että opittuja asioita pyritään hyödyntämään mahdollisimman kattavasti työtehtävissä. Uusien asioiden sisäistämiseen tulee kuitenkin järjestää riittävästi aikaa, joten uutta ei voida heti hyödyntää täydellä teholla. On kuitenkin muistettava, että koulutus on vain alku uuden oppimiselle, josta opittua pitää pyrkiä kehittämään jatkossa, eikä oppiminen saa loppua koulutuksen loppumiseen. (Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014.)

4.8 Yrityksen viestintä

Yrityksessä ja sen läheisyydessä tapahtuu kokoajan viestintää. Tietoa siirtyy joko suullisesti, paperisesti tai sähköisesti kokoajan. On kannattavaa miettiä, miten viestintään tulee reagoida ja millaisia asioita on otettava huomioon.

Sisäinen viestintä

Sisäisellä viestinnällä tarkoitetaan kaikkea yrityksen sisällä tapahtuvaa tiedonkulkua ja vuorovaikusta. Sisäiseen viestintään voidaan huomioida niin viralliset, kuin epävirallisetkin viestinnät, joilla on molemmilla omat osansa yrityksen ilmapiirin luomisessa. Sisäisen viestinnän onnistuminen näkyy positiivisesti yrityksen toiminnassa ja ilmapiirissä, kun taas epäonnistuminen vastaavasti negatiivisena. Hyvin toteutetussa sisäisen viestinnän omaavassa yrityksessä on mukavampaa työskennellä, joka johtaa usein hyviin liiketoiminnallisiin tuloksiin. Ei pelkästään paremman ilmapiirin takia, vaan myös hyvin toimivan ja kattavan

viestinnän ansiosta, jolloin yrityksen sisäinen tieto tavoittaa kaikki kohderyhmänsä. (Säteri – Hosiokoski 2008, 3.)

Sisäisen viestinnän tehtäviin kuuluvat:

- Työtehtäviin liittyvien tietojen lähettäminen, vastaanottaminen ja käsittely.
- Yrityksen sisäisten jäsenten ja ryhmien välisten yhteistyön ylläpitäminen.
- Yrityksen tehtävien, toiminta-ajatusten, arvojen ja periaatteiden tiedottaminen kaikkien yrityksessä toimivien tietoon.
- Yrityksen yhteisöidentiteetin rakentaminen ja myönteisten arvojen vahvistaminen.
- Työntekijöiden välisten henkilösuhteiden ylläpitäminen ja kehittäminen sekä konfliktien ehkäisy ja hoitaminen.
- Yrityksen työilmapiirin kehittäminen ja vahvistaminen.

(Säteri – Hosiokoski 2008, 3.)

Ulkoisen viestintä

Ulkoisen viestinnän tärkeimpänä tehtävänä on tukea myyntiä ja markkinointia sekä luoda riittävästi kysyntää yrityksen tuotteille ja palveluille. Ulkoisen viestinnän tavoitteena on luoda, kehittää ja ylläpitää suhteita ulkopuolisiin sidosryhmiin, kuten asiakkaihin, omistajiin, mediaan ja yhteistyökumppaneihin. (Ulkoisen viestintä - yhteistyösuhteiden hoitoa.)

Ulkoisen viestinnän kehittämiseen voidaan kiinnittää huomiota vastaamalla esimerkiksi seuraaviin kysymyksiin:

- Onko yritys kiinnostava ja mielenkiintoinen markkinoilta päin katsottuna?
- Miten yritys eroaa muista markkinoilla olevista kilpailijoista?
- Millaisen mielikuvan yritys antaa sidosryhmille ja yhteistyökumppaneille?
- Mitä olet tehnyt toimivamman yhteistyön eteen yhteistyökumppaneiden kanssa?
- Millaiset asiat tuottavat eniten ongelmia liiketoiminnalle eri sidosryhmien kanssa?
- Saavatko asiakkaat tarpeeksi tarvitsemaansa tietoa yrityksen toiminnasta ja tuotteista?
- Saako yritys tarpeeksi tietoa asiakkaiden tulevista toimista?
- Kuinka hyvin mediat tuntevat yrityksen ja sen tuotteet ja palvelut?

- Miten medioita voisi hyödyntää liiketoiminnassa?
- Toimiiko yritysten välinen tiedonkulku riittävän hyvin?
- Menevätkö viestit perille kaikkiin kohderyhmiin?
- Ovatko yritysten väliset tietoverkostot avoimia ja luottamuksellisia ilmipii-
riltään?
- Vastaavatko yrityksestä tehdyt esittelymateriaalit sen liiketoimintaa?
- Tukevatko nämä materiaalit yrityksen myyntiä ja markkinointia?
- Ovatko materiaalit ajan tasalla?
- Onko yrityksestä annettu mielikuva yhtenäinen?
- Ovatko yrityksen materiaalit, puheet ja esitykset helposti ymmärrettävis-
sä?

(Ulkoisen viestintä - yhteistyösuhteiden hoitoa.)

4.9 Johtaminen

Kun aletaan miettiä johtamista näin yleiseltä kannalta, niin herää mieleen kysymys: Miksi johtaminen on tärkeää? Johtamisesta puhuessa on hyvä muistaa seuraava lainaus: ”Niin huonoa yritystä ei ole, etteikö yksi ihminen voisi sitä pelastaa – eikä niin hyvää, etteikö joku pystyisi sitä yksin tuhoamaan” (Leinonen 2010, 1). Maailma on täynnä hyviä ja huonoja esimerkkejä johtamisesta.

Mitä johtaminen on?

Johtamisella tarkoitetaan ihmisten ohjaamista johtajan näkökulmasta kannattavimpaan suuntaan. Johtaja käyttää päätöksentekoon valtaansa ja valitsee mielestään kannattavimman toimintatavan useista mahdollisista vaihtoehdoista. Ennen kuin sopivan vaihtoehdon voi valita, niin vaihtoehdot tulee arvottaa. Arvottamisen voi suorittaa tiedon ja intuition avulla. ”Intuitio on elämän aikana kerryntyneen kokemusvaraston käyttämistä päätöksenteon tukena.” Intuitio on korvaamaton apuväline johdettaessa yritystä ja sitä kannattaa hyödyntää ja kehittää, kuten parhaakseen näkee. (Hiltunen 2011, 68.)

Johtamisen historia

Aikojemme alusta alkaen on ollut johtajia, jotka ovat vieneet kansakuntia eteenpäin. Entisaikojen johtajiin ja johtamiseen voi vieläkin tutustua elokuvien ja kirjojen kautta. (Leinonen 2010, 2.)

Johtajia on kaikkialla ja yleensä johtajallakin oma johtajansa. Suomen johtaja on presidentti, mutta presidentin johtaja on hänet valinnut kansa. Ihmisillä on oikeus päättää, kuka on heidän johtajansa. (Leinonen 2010, 2.)

Johtajan tehtävät

Johtajan tehtäviin kuuluu riitojen käsittely, strategian suunnittelu ja toimeenpaneminen, organisointi, organisaation miehittäminen ja oman johtamistyylin suunnittelu. Organisoinnilla tarkoitetaan tässä tilanteessa kykyä ryhmittää alaiset siten, että yrityksen toiminnalle asetetut tavoitteet toteutuvat parhaalla mahdollisella tavalla. (Hiltunen 2011, 68.)

Hyvä johtaja

Hyvä johtaja pyrkii maksimoimaan ja tuomaan yhteen kahden osapuolen edut niin, että molemmat hyötyisivät mahdollisimman paljon. Hyvä johtaja myös osaa tinkiä omista eduistaan niin alaisten, kuin myös omien etujen varmistamiseksi. Johtajan on tehtävä kaikki vaadittavat velvollisuudet ja oltava rohkea, sillä velvollisuuksiaan ei voi paeta ilman, että siitä seuraisi jotain harmia yritykselle. (Hiltunen 2011, 157.)

Johtajan tulee ymmärtää asiat myös työntekijöiden asemasta katsottuna. Hänen tulee auttaa alaisiaan ja antaa myös alaisten auttaa itseään yrityksen johtamisessa. Johtajan tulee olla hyvänä esimerkkinä hyvästä johtamisesta alaisilleen ja pitää kiinni eettisistä periaatteista. (Hiltunen 2011, 157.)

Hyvän johtajan tunnistaa johdonmukaisuudesta ja sen tuomasta ennustettavuudesta. Muiden ihmisten tavoin johtajan tulee kuitenkin säilyttää oma persoonallisuutensa. (Hiltunen 2011, 157.) Hyvän johtajan tärkeimmät piirteet ovat älykyys, itseluottamus, päättäväisyys, rehellisyys ja sosiaalisuus (Leinonen 2010, 3).

Huono johtaja

Jokaisella asialla on vastakohtansa, kuten johtamisellakin. Jos on olemassa hyviä johtajia, on myös huonoja. Syy huonoon johtamiseen voi usein löytyä sijoittajista tai osakkeenomistajista, jotka eivät ole osanneet palkata kunnon johtajia yritykseen. Suomessa yritysten menestymistä haittaa usein liian insinöörive-

toinen johto, joka ei osaa keskittyä tarpeeksi markkinointiin ja johtamiseen. (Leinonen 2010, 3.)

Jos yritys ei menesty, voi syy olla huonossa johtajassa. Huonon johdon vaikutukset näkyvät yleensä työntekijöiden asenteessa ja hyvinvoinnissa. Jos johtajan ja alaisten välit ovat yleisesti huonot, voi syynä olla huono johtaminen. Huonon johtajan on vaikeaa sitoa ihmissuhteita ja hänellä voi olla ongelmia muillakin elämänalueilla. Huonot johtajat ovat harvoin hyviä ystäviä. He tietävät usein alitajuisesti olevansa huonoja johtajia ja tämä näkyy yleensä heidän käyttäytymisessään. Huonon käyttäytymisen pohjana on usein stressi, jota he purkavat sitten alaisiinsa. Huono johtaja tekee huonoja päätöksiä, jotka eivät tuota yritykselle haluttua menestystä. (Oletko huono johtaja? Tässä 7 varoitusmerkkiä. 2011.)

Johtamisen laatu

Kilpailussa parhaasta työvoimasta parhaiten pärjäävät ne yritykset, joilla on tarjota työntekijöilleen parhaat edut ja paras johtaminen. Kansainvälisillä työvoimamarkkinoilla Suomi ei ole ehkä kaikkein paras ja houkuttelevin maa sijainniltaan ja olosuhteiltaan, joten suomalaisten tulisi panostaa enemmän johtamiseen. Suomella on hyvät mahdollisuudet nousta johtamisen laadusta kilpailtaessa maailman kärkeen. (Hiltunen 2011, 29.)

Suomen koulutusjärjestelmässä on riittämättömästi valmennusta esimiestyöhön. Korkeakoulujen ja toisen asteen oppilaitosten pitäisi lisätä esimiestyöhön liittyviä harjoituksia. (Hiltunen 2011, 29.)

Johtaminen ja tunteet

Yritystä johdettaessa tulee vastaan monenlaisia tilanteita, joihin kukin reagoi omalla tavallaan. Yleisimpiä perusreagointitapoja ovat ”hyökkäys” (fight), ”pakeminen” (flight) ja ”jähmettyminen” (freeze). Hyvän johtajan on hallittava tunteensa ja hoidettava asiat järjen kautta. Kaikissa näissä tapauksissa on ensiksi syytä rauhoittua ja keskustella asiasta rauhassa. Empaattisella asenteella ja ottamalla toisten ajatukset huomioon päästään monista ”tunnemyrkyistä” yli. Muita perustunteita ovat mielihyvä, pelko, viha, suru, inho ja hämmästys, jotka

ovat usein johdannaisia edellä mainituista reagoititavoista. (Hiltunen 2011, 103.)

Johtajan on hyvä tuntee alaisensa ja osattava käsitellä heidän tunteitaan, sillä alaisilla on omia mielipiteitä ja tunteita yrityksen sisäisiä asioita kohtaan. Johtajan on hyvä oppia käsittelemään myös omia tunteitaan. On osattava välttää niiden näyttämistä joissakin tilanteissa, jotta säästyttäisiin väärinkäsityksiltä ja muilta kiusallisilta tilanteilta. (Hiltunen 2011, 104.)

4.10 Projektit

Projekti on jonkin päämäärän toteuttamiseen tarkkaan suunniteltu hanke. Projektin tunnuspiirteitä ovat tarkkaan määriteltä alkuperä, loppu ja aikataulu eli projektia suunniteltaessa ja sen edetessä ei saa jäädä epäselväksi mistä projekti alkaa ja milloin se loppuu. Jos projektilla ei ole selkeää loppua, niin se on silloin prosessi. (Huotari – Salmikangas, 4). (Projekti. 2013.)

Projektit ovat selvästi rajattuja kehittämistehtäviä. Projektit voivat olla muodoltaan esimerkiksi tuotekehitys-, suunnittelu-, tai rakennusprojekteja. Projektityö sopii parhaiten tilanteisiin, joissa työn toteuttamiseen ja kehittämiseen tarvitaan useiden tahojen osallistumista. (Hiltunen – Piippo.)

Projekteille on tyypillistä, että niiden tulokset ovat kohtuullisen tarkoin määriteltävissä. Jo suunnittelu vaiheessa on pystyttävä huomioimaan toiminnan jatkuminen ja projektin päätyttyä myös määrittämään sen vastuutaho. (Hiltunen – Piippo.)

Projekti on kertaluontoinen, kestoaltaan rajattu ja aikataulutettu tehtäväkokonaisuus. Projektin tulee onnistuakseen päästävä tavoitteeseen sille ennalta määritettyjen resurssien avulla. Projektin luonteeseen kuuluu usein, että sillä on ulkopuolinen rahoittaja. Projektitoiminta on kaiken muun lisäksi myös operatiivisen toiminnan kehittämistä. (Hiltunen – Piippo.)

Onnistuneen projektin tunnistaa siitä, että sen tuomat tulokset näkyvät positiivisesti myös projektin päättymisen jälkeen ja ne vakiintuvat yrityksen toimintaan. Parhaimmillaan onnistunut projekti voi tuoda jopa uusia ja parempia toimintata-

poja yrityksen toimintaan. Pienikin parannus entiseen kertoo paljon projektin onnistumisesta. (Hiltunen – Piippo.)

Ennen projektin aloittamista on tehtävä esiselvitys, jossa pyritään selvittämään onko projekti tarpeellinen ja onko sen tarpeellisuus perusteltavissa. Projektin tarpeellisuutta selvitettäessä on kannattavaa miettiä asioita, kuten

- projektin tarpeellisuus
- projektin tavoitteet, kohderyhmät, päämäärät ja mahdolliset ongelmanratkaisuvaihtoehdot
- toiminta-ajatuksen ja strategioiden tukeminen
- saatujen tulosten hyödyntämismahdollisuudet ja laatutavoitteet
- projektin toteuttamiseen tarvittavien resurssien tarve ja niiden järjestäminen
- projektin yhteistyökumppanit ja sidosryhmät
- yrityksen rooli projektissa
- projektin rahoitus.

Yrityksen rooli projektissa voi olla joko toteuttaja, rahoittaja, partneri tai alihankkija. (Hiltunen – Piippo.)

Projektiorganisaatioon kuuluu projektin asettaja, johtoryhmä, projektipäällikkö, projektisihteeri ja projektiryhmä. Projektin asettaja voi olla joko yritys tai yksittäinen henkilö, joka on projektin rahoittajana tai osana sitä tekevää ryhmää. Johtoryhmän tehtävänä on valvoa ja seurata projektin etenemistä. Projektipäällikön tehtävänä on johtaa projektia ja huolehtia, että se etenee suunnitelmien mukaisesti sekä välittää tietoa sen etenemisestä johtoryhmälle. Projektisihteerin tehtäviin kuuluu projektipäällikön auttaminen ja projektin etenemisestä kertyvien tietojen ylöskirjaaminen. Projektiryhmän vastuulle jää projektin toteuttaminen ja huolehtiminen siitä, että se valmistuu ajallaan. (Hiltunen – Piippo.)

Suuremmissa projekteissa projektiryhmä saatetaan jakaa pienempiin työryhmiin, joilla on jokaisella oma vastuualueensa sekä osa projektipäällikkönsä. Yhdellä osa projektipäälliköllä voi olla useampikin kuin yksi työryhmä valvottavanaan. (Hiltunen – Piippo.)

Projektin edetessä kertyy monenlaisia dokumentteja, jotka tulee säilyttää. Esimerkiksi jokaisesta projektin kokouksesta syntyy oma dokumenttinsa, josta voidaan myöhemmin tarkistaa mitä asioita kokouksessa käytiin läpi. Projektin kannalta tärkeimmät dokumentit ovat projektisuunnitelma ja loppuraportti. Näistä kahdesta dokumentista nähdään niin projektin alku- kuin lopputilannekin. Näiden kahden dokumentin väliin ehtii usein syntyä muitakin dokumentteja, jotka kertovat projektin etenemisestä ja sen vaiheista. Dokumentteja voivat olla myös erilaiset selvennykset ja ohjeet projektin kohteesta. Näitä projektissa mahdollisesti syntyviä dokumentteja voivat olla esimerkiksi vaatimus-, suunnittelu-, toteutus- ja testausdokumentit sekä käyttöohjeet. Projektin etenemisestä tehdään usein myös työtuntilista. (Projektin dokumentit. 2002.)

5 AUTOALAN YRITYKSET

Tässä työn osassa mietitään ja käsitellään asioita, jotka liittyvät pääsääntöisesti vain autoalan yrityksiin. Aikaisemmissa työn vaiheissa on jo käsitelty autoalan yritykseen liittyviä asioita, mutta kiinnitetään huomiota vielä muutamaa tärkeään asiaan.

5.1 Työtehtävät ja vaatimukset

Suurin osa eli 44 % autoalan henkilöstöstä on autoasentajia. Melkein yhtä paljon eli 40 % henkilöstöstä on autokaupan toimihenkilöitä. Viimeiset 16 % jakaantuu tasaisesti teknisille toimihenkilöille ja ylemmille toimihenkilöille. (Autoala. 2014.)

Autoalan tehtäväalueita ovat

- vian etsinnät
- huolto- ja korjaustyöt
- kolari- ja ruostevaurioiden korjaamiset
- vahinkotarkastukset
- erilaiset suunnittelu-, esimies- ja johtotehtävät.

(Autoala. 2014.)

Autotekniikan kehittyessä, autoista tulee entistä monimutkaisempia ja haastavampia varsinkin vian etsinnän kannalta, joten autoalan yritysten on pystyttävä vastaamaan kehityksen tuomiin haasteisiin. Näin ollen autoalalla pärjääminen edellyttää erinomaista ammattitaitoa, joka tarkoittaa autotekniikan tuntemusta, työmenetelmien ja -välineiden hallintaa sekä asiakaspalvelutaitoja. Autoala vaatii harjoittajaltaan oma-aloitteellisuutta, yhteistyöhalua sekä myynti- ja markkinointitaitoja. (Autoala. 2014.)

5.2 Korikorjaamoiden korjaamoluokitukset

Syksyllä 2010 astui voimaan korikorjaamoluokitus, joka jakaa korikorjaamot kolmeen vaativuusluokkaan. Ensimmäinen luokka sisältää uuden turva- ja koritekniikan korjaamot. Toinen luokka kattaa korikehikon perusrakenteiden kor-

jaamot. Kolmas luokka kattaa pintavaurioiden korjaamot. (Korjaamoluokitus selventää korialaa. 2010.)

Luokituksen tarkoituksena on selventää asiakkaille, että millaisiin pelti- ja kori- töihin mikäkin korikorjaamo kykenee. Jatkossa asiakas siis valitsee korikorjaamon autossa olevan vaurion suuruuden mukaan. (Korjaamoluokitus selventää korialaa. 2010.)

Korjaamoluokituksella pyritään ehkäisemään vääränlaisia korjauksia niissä ajoneuvoissa, joiden korjaamisessa perinteisten menettelytapojen käyttäminen ei ole enää sallittua. Koritekniikka ja materiaalit kehittyvät jatkuvasti, joten korikorjaamoiden tulee päivittää osaamistaan ja kalustoaan säännöllisesti, jotta jokaisen korjausprosessin lopputuloksena olisi liikenneturvallinen ajoneuvo. (Korjaamoluokitus selventää korialaa. 2010.)

5.3 Korjaamon suunnittelu

Autoalan yrityksissä, yksi yleisimmistä toimitiloista on korjaamo, joka on suunniteltu ajoneuvojen huolto- ja korjaustöitä varten. Jotta työnteko korjaamossa olisi sujuvaa, on se suunniteltava niin, että kaikille työkoneille ja työkaluille löytyy järkevät säilytys- ja käyttöpaikat. Työskentelytilaa on kuitenkin oltava riittävästi.

Huonosti suunnitellussa korjaamossa töiden tekeminen on vaikeaa ja se johtaa jatkuviin turhautumisiin. Kun töiden tekeminen vaikeutuu ja työntekijät turhautuvat jatkuvaan vaikeutuneeseen työntekoon, siitä seuraa usein se, että työntekijät rupeavat ratkomaan ongelmia ja helpottamaan työntekoa luovilla, mutta yleensä työturvallisuuden kannalta huonoilla ratkaisuilla. Tällaiset luovat ratkaisut johtavat ennen pitkään yleensä joko läheltä piti tilanteeseen tai vakavaan onnettomuuteen.

5.4 Työkalut ja -koneet

Yritystä perustettaessa on hyvä ottaa huomioon millaisia työkaluja valittu liikeidea tarvitsee toimiakseen. Riittävätkö halvat perustyökalut vai joudutaanko hankkimaan isoja kalliita koneita tai erikoistyökaluja. Jos yrityksen toiminnan harjoittamiseen riittää tavalliset työkalut, silloin useimmiten päästään alkuun

varsin pienin investoinnein. Useimmiten kuitenkin joudutaan panostamaan erikoistyykaluihin, sillä perustyökaluilla ei yksinkertaisesti pysty tekemään kaikkea. Monesti on kannattavaa hommata joitain yleisimpiä erikoistyykaloja, jolloin asiakkaalle voidaan tarjota kattavampia palveluita ja se taas tietää lisää töitä yritykselle.

On hyvä myös miettiä työkalujen hankintaa siltä kantilta, kuinka suuri tarve mil-
lekin työkalulle tai -koneelle on. Työkaluja, joita tarvitaan päivittäin, on kannatta-
vaa panostaa enemmän ja ostaa kerralla kunnolliset. Työkaluja, joita tarvitsee
vain harvakseltaan, ei kannata ostaa sieltä kalleimmasta päästä, muttei ehkä
halvimmastakaan. On täysin turhaa ostaa kallis työkalu, jos sitä tarvitsee enin-
tään kerran vuodessa, jos niinkään usein. Sellainen työkalu ei yleensä maksa
itseään koskaan takaisin.

5.4.1 Ajoneuvonostimet

Ajoneuvonostin on yksi tärkeimmistä ja ensimmäisistä hankinnoista, kun perus-
tetaan autoalan yritys. Kun työskennellään ajoneuvojen parissa, jo pelkästään
työergonomian ja terveyden kannalta on kannattavaa hankkia kunnollinen nos-
tin.

Käyn läpi neljä yleisintä nostinmallia, joita olen nähnyt ja käyttänyt korjaamois-
sa. Ajoneuvonostinmallit voidaan jakaa kahteen ryhmään: yleisnostimet ja
ajosiltanostimet. Käyttämäni nostinmallit voidaan jakaa myös rakenneratkaisui-
den mukaan pilari- ja saksinostimiin. Molemmista rakennevaihtoehdoista löytyy
niin yleis- kuin ajosiltanostinmallit.

Yleisnostimet ovat ajoneuvonostimia, joiden ominaisuudet rajoittuvat pääsään-
töisesti pelkkään ajoneuvon ylös nostamiseen, kun taas kalliimmat ajosiltanos-
timet mahdollistavat ajoneuvon nostamisen lisäksi myös erilaisten mittauksien
tekemisen. Näihin mittauksiin kuuluvat esimerkiksi pyöränkulmien mittaaminen, jota
tarvitaan nelipyöräsuuntauksessa sekä pyöräkuormien mittaaminen, jota tarvi-
taan, kun halutaan määrittää ajoneuvon painopisteen sijainti. Mittauksien teke-
minen ei onnistu pelkällä nostimella, vaan markkinoilla on saatavilla monenlai-
sia eri mittauslaitteistoja ajosiltanostimia varten.

Kaksipilarinostin

Kaksipilarinostin on yksi yleisimmistä ajoneuvonostin malleista, joita näkee korjaamoilla. Kaksipilarinostin koostuu kahdesta pilarista, joihin on kiinnitetty niin sanotut nostokäpälät, joiden avulla ajoneuvo nostetaan ylös. Nostokäpälien päissä on kumipäälysteiden nostopinnat, joilla ajoneuvo nostetaan sen helmoista tai muuta tukevasta kohdasta kuten rungosta. Nostaminen tapahtuu pila-reissa olevien nostolaitteiden avulla, joihin nostokäpälät on kiinnitetty.

Saksinostin

Saksinostin on kätevä ja pienikokoinen ajoneuvonostin, joita näkee yhä enemmän korjaamoilla. Saksinostimella ajoneuvo nostetaan suoraan sen pohjasta nostolevyjen avulla. Ajoneuvon ja nostolevyjen väliin tulee kuitenkin laittaa kumitalloja tai -mattoja, joilla pyritään välttämään auton pohjan vaurioituminen. Saksinostimen toiminta perustuu kahteen hydrauliseen sakseen, joilla nostolevyjä ja ajoneuvoa nostetaan.

Saksinostimen hyvänä puolena kaksipilarinostimeen on se, että se ei vie niin paljoa tilaa ja sillä auton ylös nostaminen on helppoa ja turvallista. Huonona puolena on tosin se, että saksinostimessa on sen verran isot nostolevyt, että ylös nostetun ajoneuvon pohja peittyy lähes kokonaan. Näin ollen ajoneuvon pohjan korjaaminen tai tarkasteleminen on huomattavasti vaikeampaa kuin kaksipilarinostimessa, jonka pienet nostokäpälät eivät peitä auton pohjaa käytännössä ollenkaan.

Nelipilarinostin

Nelipilarinostin koostuu kaksipilarinostimen tapaan pilareista, joissa ovat nostolaitteistot nostavat autoa ylöspäin. Nelipilarinostimessa on tosin nimensä mukaisesti neljä pilaria, joiden väliin ajosillat on niin sanotusti ripustettu.

Nelipilarinostimella ajoneuvon nostaminen on vielä huomattavasti helpompaa kuin saksi- tai kaksipilarinostimella. Nelipilarinostimessa, ajoneuvo ajetaan ajosiltojen päälle, jonka jälkeen se nostetaan ajosiltojen mukana ylös.

Nelipilarinostin on lisävarusteita ajatellen erinomainen nostin. Tarjolla on useita erilaisia lisävarusteita, joista kerron myöhemmin lisää.

Ajosiltasaksinostin

Ajosiltasaksinostin on nelipilarinostimen tapaan ajosilloilla varustettu nostin, jonka nostavana elementtinä on tavallisen saksinostimen tapaan kaksi hydraulista saksea.

Yleisesti ottaen ajosiltasaksinostin on ominaisuuksiltaan täysin vastaava nelipilarinostimen kanssa. Eroavaisuudet tulevat ilmi ainoastaan rakenteellisissa ratkaisuissa, joissa ajosiltasaksinostin on mielestäni huomattavasti parempi. Ajosiltasaksinostin vie tavallisen saksinostimen tapaan vähemmän tilaa kuin pilarinostimet, koska pilarinostimien pilarit jää pois. Tästä johtuen saksinostimien ympärillä liikkuminen on vapaampaa, kun pilarit eivät ole hättana.

Ajoneuvonostimien lisävarusteet

Yleisin ajosiltanostimien lisävaruste on nelipyöräsuuntauslaite, jonka tarkoituksena on olla apuna ajoneuvon pyöräntulmien mittauksessa ja säätämisessä. Nelipyöräsuuntauslaitteita on olemassa myös yleisnostimille, mutta niitä näkee harvemmin. Yleensä nelipyöräsuuntauslaite ostetaan ajosiltanostimelle, sillä sen yhteydessä nelipyöräsuuntauslaitteiston toteuttaminen on helpompaa.

Ajosiltanostimille saa myös muitakin lisävarusteita, joista yleisimpiä ovat akseli-kevenninnostimet, joiden avulla ajoneuvo voidaan nostaa ylös ajosilloista. Saatavilla on myös erilaisia valaisimia sekä runsaasti erilaisia mittauslaitteita, joiden avulla ajoneuvon alustan toimintaa voidaan tutkia. Tarkempaa tietoa nostimista ja niiden lisävarusteista saa niitä myyviltä yrityksiltä.

Ajoneuvonostimen valitseminen

Sopivan ajoneuvonostimen valitseminen kannattaa ottaa tosissaan. Nostimet ovat kalliita laitteita, joita ei mielellään halua olla vähän väliä uusimassa. Olipa nostin millainen tahansa, niin sen täytyy olla luotettava ja laadukas sekä täytettävä kaikki ne tarpeet, mitä yrityksen toiminta vaatii. Jos yrityksen toiminnalle riittää, että ajoneuvo saadaan ainoastaan ylös maasta, niin halvempi yleisnostin riittää. Jos yritys aikoo tulevaisuudessa panostaa esimerkiksi nelipyöräsuuntauksiin, on kannattavaa hankkia ajosiltanostin. Sopivaa nostinta valittaessa kannattaa ottaa myös tulevaisuuden suunnitelmat huomioon. On makuasia valitseeko pilari- vai saksinostimen.

5.4.2 Yleistyökalut

Jokainen autoalan yritys, joka suorittaa huolto- ja korjaustöitä, tarvitsee useita yleisimpiä työkaluja liiketoiminnan harjoittamiseen. Yleisimpiin työkaluihin kuuluvat esimerkiksi hylsysarjat, ruuvivääntimet ja vasarat. Yleistyökalut ovat usein jokapäiväisessä ja jatkuvassa käytössä, joten niiden toivotaan kestävän käyttöä mahdollisimman pitkään. Tämä tarkoittaa sitä, että niiden hankinnassa ei kannata säästellä, vaan kannattaa ostaa kerralla kunnolliset työkalut.

5.4.3 Erikoistyökalut

Erikoistyökalut ovat työkaluja, joita tarvitaan yleensä jonkin tietyn automallin korjaamiseen. Esimerkiksi jonkin erikoisen rakenneratkaisun purkaminen ja kasaaminen ei onnistu yleistyökaluilla, vaan sitä varten on valmistettu oma erikoistyökalu, joka on suunniteltu vain ja ainoastaan tätä tiettyä tilannetta varten. Tällaisten erikoistyökalujen hankkiminen on yleensä turhauttavaa ja kannattamattonta varsinkin, kun niitä on markkinoilla todella paljon ja useimmiten niitä tarvitaan harvoin. Kaikkien erikoistyökalujen hankkiminen ei ole kannattavaa, mutta joitakin yleisimpien automallien erikoistyökaluja voi olla kannattavaa hankkia varsinkin siinä vaiheessa, jos kyseisiä automalleja käy usein asiakkaina.

5.4.4 Hitsausvälineet

Vanhempien autojen parissa työskennellessä saattaa asiakas pyytää apua jonkin ruostevaurion korjaamiseen, jolloin yrityksellä tulee olla tarvittavat työkalut ja -koneet sen korjaamiseksi. Kulmahiomakoneen lisäksi yrityksellä tulee olla myös hitsauskone. Autoalalla hitsauskohteet ovat usein ohutlevytöitä, joista yleisimpiä ovat auton helma- tai lattia-/pohjapellit. Myös pakoputkien kannakkeita ja myös itse putkia joutuu usein hitsaamaan. Tällaisiin hitsauskohteisiin mig/mag -hitsauskone on kaikkein kätevin ja nopein ratkaisu.

Suomen rankkojen olosuhteiden ja suolattujen teiden ansiosta autoalan yrityksille riittää hitsattavaa, joten hitsauskaluston kannattaa olla sieltä hieman kalliimmasta päästä, jotta hitsaaminen onnistuisi aina ongelmitta.

Pelkkä hitsauskone ei riitä, vaan tarvitaan myös hitsauslankaa, suojakaasua, hitsausmaski, suojakäsineet ja mielellään myös hitsausessu työvaatteiden suojaamiseksi.

Hitsauslanka on varsin halpaa, kun hitsataan suojakaasun kanssa, mutta jos hitsausjäljen laadulla ei ole niinkään väliä, voidaan hitsata myös ilman suojakaasua huomattavasti kalliimmalla ydintäytelangalla. Jos hitsauskone on jatkuvasti käytössä, niin suojakaasuhitsaus tulee pitkällä aikavälillä halvemmaksi.

Suojakaasu ei ole pakollista, mutta se vaikuttaa käytettävään hitsauslankaan. Suojakaasun kanssa hitsausjälki on huomattavasti paremman näköistä. Suojakaasupullon voi joko ostaa omaksi tai vuokrata.

Hitsaus ei ole tapahtumana kovinkaan terveellinen. Hitsauksessa syntyvä kirkas valo sekä kipinäointi ovat silmille ja iholle haitallisia, joten hitsaamisessa tarvitaan hitsausmaski, jonka läpi hitsaustapahtumaa voidaan seurata ilman että on mahdollisuutta vahingoittaa silmiä. Huippuluokan hitsausmaskin saa jo noin 100 eurolla, mutta halvemmallakin voi löytää hyviä, muttei välttämättä niin kestäviä maskeja. Markkinoilta löytyy maskeja moneen makuun ja tarpeeseen.

Myös käsien ja vaatteiden suojaaminen on järkevää, sillä käsissä oleva iho on aivan yhtä herkkää hitsauksessa syntyvälle kipinäinnille ja valolle kuin kasvoisakin. Vaatteisiin hitsauskipinät polttavat usein reikiä, mutta pahimmallaan hitsauskipinä voi sytyttää vaatteet palamaan, joten suojaessun käyttäminen on varsin suositeltavaa.

5.4.5 Paineilmatyökalut ja kompressor

Töitä tehdessä ei kaikkea välttämättä kannata tehdä käsin, vaan työn teon nopeuttamiseksi voidaan hankkia paineilmatyökaluja. Nämä työkalut tarvitsevat nimensä mukaisesti paineistettua ilmaa toimiakseen. Paineilman tuottamiseen tarvitaan kompressor.

Kompressorin hankkimisessa on otettava huomioon useita asioita. Kysymys kuuluukin: Mitä paineilmatyökaluja aiotaan käyttää? Käytettävät työkalut määrittävät sen, kuinka tehokas kompressor tarvitaan. Varsinkin paineilamalla toimiva

kulmahiomakone vaatii ison tehokkaan kompressorin toimiakseen. Tällaisen suurella kierrosnopeudella pyörivän työkalun läpi saattaa kulkea useita satoja litroja ilmaa minuutissa, joten se vaatii paljon tehoa kompressorilta.

Autokorjaamokäyttöön, jossa paineilmatyökalut ovat monesti sieltä isommasta päästä sekä yhtäaikaista paineilman käyttäjiä voi olla useampia, on kannattavinta hankkia iso ja kallis kompressor. Vaikka hyvälle kompressorille kertyy hintaa useita tuhansia euroja, on se pitkäaikaisena investointina kannattava hankinta. Paineilmatyökalut ovat yleisesti melko halpoja ja ne nopeuttavat töiden tekoa huomattavasti.

5.4.6 Rengastyökalut ja -koneet

Lähes jokaisella autokorjaamolla, jolla olen käynyt, on löytynyt rengastöihin tarvittavat työkalut ja -koneet. Niihin kuuluvat rengaskone, renkaan tasapainotuskone sekä rengasrauta ja venttiilityökalut. Myös renkaantäyttölaitetta tarvitaan renkaiden täyttämiseen paineilmalla.

Rengaskone on kone, jolla rengas saadaan asennettua vanteelle. Rengaskonetta tarvitaan myös vanhan renkaan vanteelta pois ottamisessa. Renkaan tasapainotuskonetta tarvitaan siksi, että rengas ja vanne ovat harvoin täysin tasapainoisia, vaan aina löytyy pientä epätasapainoisuutta. Renkaiden epätasapainoisuus aiheuttaa ylimääräistä tärinää ja vapinaa autolla ajaessa.

Rengasrauta tarvitaan rengaskoneen käytössä, sillä sitä tarvitaan asennettaessa tai poistettaessa rengasta vanteelta. Venttiilityökaluihin kuuluu venttiilin asentamiseen vanteelle tarvittava venttiilityökalu sekä venttiilinelatyökalu venttiilinelan asentamiseen. Vanhan venttiilin poistamiseen käy tavallinen puukko.

6 YRITYSVERTAILU

Työn päätteeksi tehdään vielä vertailu kolmen sattumanvaraisesta valitun Oulun alueella toimivan autokaupan välille. Vertaillaan ja tutkitaan mitä eroja näiden yritysten välillä on ja millaisilla toimintaperiaatteilla ne toimivat. Kyseessä on siis kohtuullisen tunnettuja yrityksiä, jotka valitsin siksi, että niistä löytää hieman paremmin tietoa kuin pienemmistä autoalan yrityksistä. Suurten autokauppojen listasta (Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013, 10–21.) valitsin sattuman varaisesti kolme Oulun alueella toimivaa yritystä. Valitsin vaihtoehtojen joukosta vertailtaviksi yrityksiksi Wetterin, Pörhön ja Aineen.

Pyritään tutkimaan näitä kolmea yritystä siltä kannalta, että eroavatko niiden toimintatavat siitä ajatusmaailmasta, mitä olen pyrkinyt tuomaan työssä esille. Pyrin ottamaan selvää ja pohtimaan asioita, kuten yritysmuoto, henkilöstön määrä, sijainti, taloudelliset asiat sekä tuotteet ja palvelut. Kaikki vertailtavissa oleva tieto pyritään ottamaan huomioon.

6.1 Wetteri Oy

Wetteri on Oulussa 1960 perustettu autoliike. Se on yksi neljästä suurimmasta autoliikkeestä Suomessa. Wetterillä on todella kattava edustus eri automerkeissä. Tämän hetkinen edustus kattaa automerkit, joita ovat Volvo, Land Rover, Range Rover, Ford, Jaguar, BMW, Mini, Honda, Mazda, Hyundai, Fiat, Alfa Romeo, Lancia, Jeep, Subaru ja Kia. Edustus eri merkkien kesken tosin vaihtelee paikkakunnittain. (Autokauppaa vuodesta 1960.)

Wetterillä on Oulun lisäksi toimipisteitä myös Kajaanissa, Kemissä, Kokkolassa, Kuusamossa, Pietarsaaressa, Rovaniemellä ja Ylivieskassa (Toimipaikat). Wetterin tuotevalikoima kattaa suuren valikoiman uusia autoja, mutta myös käytettyjä vaihtoautoja. Tuotteisiin kuuluu, myös varaosat ja muut myytäviin autoihin tarkoitetut tuotteet. (Uudet autot.)

Wetteri tarjoaa autoalalla todella kattavat palvelut. Tarjolla on niin yleiset huolto- ja korjauspalvelut, kuin myös vauriokorjaamo ja varaosapalvelut kaikille myytä-

vänä oleville merkeille. Wetteri tarjoaa henkilöautojen lisäksi palveluja myös raskaalle kalustolle. (Wetterin korjaamon kolme järeää pilaria.)

6.2 Pörhön Autoliike Oy

Pörhö on Torniossa 1956 perustettu yritys. Sen palveluketjuun kuuluu 12 auto-liikettä, jotka sijaitsevat kahdeksalla paikkakunnalla. (Pörhö yrityksenä.)

Pörhön päätoimipaikka on nykyään Oulussa. Muita toimipisteitä on Kajaanissa, Keminmaalla, Kokkolassa, Kuusamossa, Pietarsaaressa, Raahessa ja Rovaniemellä. (Yhteystiedot.)

Pörhö tarjoaa todella kattavan palveluvalikoiman autoalalla. Pörhö myy uusia ja käytettyjä autoja sekä tarjoaa niihin yleisempien korjaus- ja huoltopalvelujen lisäksi myös vauriokorjauksia. Tuotevalikoimaan sisältyy myös myytävänä olevien autojen varaosat sekä muut niihin tarkoitetut oheistuotteet. (Pörhö.)

Pörhö edustaa uusissa autoissa sellaisia automerkkejä kuten Volkswagen, Audi, Nissan, Peugeot, Seat, Opel, Hyundai ja Skoda. Automerkkien edustukset jakautuvat paikkakunnittain. (Pörhö.)

6.3 Aine Oulu Oy

Aineen autoyhtiö eli nykyinen Aine Oulu Oy perustettiin Oulussa vuonna 1923. Aine oli Pohjois-Suomen ensimmäinen autoalan yritys. Aineen toimipaikat sijaitsevat nykyään Oulussa ja Kemissä. (Aine Oy.)

Aineen ensimmäinen edustettava automerkki oli Ford, mutta se on joutunut luopumaan siitä jo jonkin aikaa sitten. Nykyään Aine edustaa Skoda-merkkisiä autoja. Huoltopalveluissa Aine edustaa Skodan lisäksi myös muutamaa muuta automerkkiä, joita ovat Mazda, Mitsubishi, Opel, Saab ja Subaru. (Aine Oy.)

6.4 Yritysten vertailua keskenään

Vertaillaanpa yritysten tietoja keskenään. Löysin 2013 vuonna ilmoitettuja tietoja yrityksistä, jotka ovat oletetusti vuodelta 2012. Tiedot ovat kuitenkin suhteellisen tuoreita, joten ne soveltuvat hyvin vertailemiseen.

TAULUKKO 2. Toiminnan laajuus ja muutos (Balance Ranking. Suuret auto-kaupat. 2013)

Yritys	Kotipaikka	Toiminnan laajuus ja muutos		Investoinnit	Henkilöstö	Henkilöstön kasvu
		Liikevaihto	Liikevaihdon kasvu			
		milj. euroa	%	milj. euroa	hlöä	hlöä
Wetteri Oy	Oulu	158,8	21,6	1,082	376	26
Pörhön Autoliike Oy	Tornio	135,6	11,5	1,668	295	9
Aine Oulu Oy	Oulu	11,1	23,0	0,022	28	2

Taulukosta 2 nähdään, että liikevaihdon perusteella Wetteri ja Pörhö ovat huomattavasti toiminnaltaan suurempia yrityksiä kuin Aine. Aineen liikevaihto on kuitenkin kasvanut prosentuaalisesti eniten. Pörhöllä on suurimmat investoinnit, joka tarkoittaa sitä, että Pörhö on panostanut yrityksistä eniten toimitiloihin ja niiden varusteluihin.

Yrityksien investointien kannattavuutta voidaan verrata keskenään esimerkiksi vertaamalla liikevaihtojen suuruuksia investointien määrään. Wetterin liikevaihto on 158,8 milj. euroa ja investoinnit 1,082 milj. euroa. Jakamalla liikevaihto investointien määrällä, saadaan suhdeluku, joka kertoo kuinka paljon esimerkiksi yhden milj. euron investoinnit tuovat yritykselle liikevaihtoa. Wetterille voidaan kyseiseksi suhdeluvuksi laskea 146,77 eli yhden milj. euron investoinnit tuovat Wetterille 146,77 milj. euron liikevaihdon.

Pörhön liikevaihto on 135,6 milj. euroa ja investoinnit 1,668 milj. euroa. Pörhön suhdeluvuksi saadaan näin ollen 81,29. Pörhö ei ole saanut tuloksen perusteella investoinneistaan hyötyä aivan niin paljoa, kuin Wetteri. Aineen liikevaihto on 11,1 milj. euroa ja investoinnit 0,022 milj. euroa. Aineen liikevaihdon suhteeksi investointeihin saadaan 504,54. Aine saa siis jokaista investoitua milj. euroa kohden 504,54 milj. euroa liikevaihtoa. Aine on saanut hyödynnettyä investointinsa huomattavasti paremmin, kuin Wetteri tai Pörhö.

Henkilökunnan määrästä ja sen kasvusta nähdään myös, että Wetteri on selvästi kolmikon suurin yritys. Pörhö on myös henkilökunnaltaan suuri yritys, eikä paljoa häviä Wetterille. Aine on kolmikon pienin yritys, mutta kuten edellä olevi-

en laskutoimitusten avulla nähdään, on Aine saanut hyödynnettiä resurssinsa hyvin.

TAULUKKO 3. Tulos ja kannattavuus (Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013)

Yritys	Tulos ja kannattavuus				
	Nettotulos	Nettotulos	Nettotuloksen kasvu	Sijoitetun pääoman tuotto	Oman pääoman tuotto
	milj. euroa	%	milj. euroa	%	%
Wetteri Oy	-0,891	-0,6	2,780	-2,7	-13,1
Pörhön Autoliike Oy	1,922	1,4	2,682	17,3	53,6
Aine Oulu Oy	0,077	0,7	0,089	7,7	27,8

Kun vertaillaan taulukossa 3 esitettyjä yritysten tuloksia keskenään, voidaan vetää johtopäätös, että Pörhö on kasvattanut pääomaansa tästä kolmikosta parhaiten. Wetterin sen sijaan tehnyt jonkin verran tappiota. Aine on päässyt Pörhön tapaan myös plussan puolelle. Tästä voidaan vetää se johtopäätös, että Pörhön ja Aineen toiminta on kannattavaa. Wetteri on kasvattanut nettotulostaan eniten, mutta on edelleen miinuksen puolella. Wetteri menettää pääomaa Pörhön ja Aineen tehdessä voittoa.

TAULUKKO 4. Toiminnan tehokkuus (Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013)

Yritys	Toiminnan tehokkuus			
	Liikevaihto/hlö	Henkilökulut/hlö	Jalostusarvo/hlö	Nettotulos/hlö
	tuhatta euroa	tuhatta euroa	tuhatta euroa	tuhatta euroa
Wetteri Oy	422	43	41	-2
Pörhön Autoliike Oy	460	45	51	7
Aine Oulu Oy	398	39	45	3

Vertaamalla taulukossa 4 esitettyjä yritysten toiminnan tehokkuuteen viittaavia lukuja, voidaan todeta, että Pörhö on edellä olevan taulukon 3 mukaisesti toiminut yrityksistä kaikkein tehokkaimmin ja tuottanut eniten voittoa henkilökunnan määrään nähden.

Taulukosta 4 nähdään hyvin, kun yritysten koot eivät vaikuta tuloksiin, että Aine on toiminut lähes yhtä tehokkaasti kuin Wetteri. Toiminnan tehokkuudessa kaikki yritykset ovat varsin hyvissä asetelmissa. Suurimmat erot löytyvät kuitenkin nettotuloksen suhteesta henkilökunnan määrään. Wetteri on näistä kolmesta yrityksestä ainoana, joka on tuottanut tappiota työntekijää kohden. Wetterin nettotulos työntekijää kohden on –2 000 euroa. Pörhö on sen sijaan tuottanut 7 000 euroa nettotulosta työntekijää kohden, sekä Aine 3 000 euroa työntekijää kohden.

Yritysmuoto

Yritysmuodoltaan kaikki kolme yritystä näyttävät olevan osakeyhtiöitä. Tämä tarkoittaa sitä, että näillä yrityksillä ei ole yhdelläkään sitä yhtä tiettyä omistajaa, vaan yhtiöiden omistukset on jaettu pienempiin osiin eli osakkeiksi. Joten kaikilla kolmella yrityksellä on oltava omat toimitusjohtajansa ja hallituksensa. Tarkeempaa tietoa aiheesta löytyy työn kohdasta 2.1.4 Osakeyhtiö.

Sijainti

Tutkitaanpa ja mietitään yritysten sijainteja. Otetaan tähän vertailuun huomioon näiden kolmen yrityksen sijainnit Oulussa.

Wetterin osoitteeksi on ilmoitettu Äimäkuja 2, joten se sijaitsee Äimärautiossa raviradan läheisyydessä ja K-Raudan vieressä (Tervetuloa Oulun Wetterille!). Sijainti ei ole kovinkaan kaukana Oulun keskustaa. Mielestäni Wetterin sijainti on hyvä, sillä se sijaitsee varsin lähellä Oulun keskustaa ja sen lähetyvillä menee monta liikenteeltään vilkasta tietä. Sijainnin puolesta Wetterillä on hyvät mahdollisuudet menestyä.

Pörhön osoitteeksi on ilmoitettu Nuottasaarentie 6, joten se sijaitsee Limingantullissa, joka on vielä lähempänä Oulun keskustaa kuin Äimärautio, missä Wetteri sijaitsee (Yhteystiedot). Etäisyyttä Wetteriin on kuitenkin varsin vähän, joten omasta mielestäni molemmilla yrityksillä on sijainnin puolesta varsin tasaväkiset lähtöasetelmat.

Aineen osoitteeksi on ilmoitettu Kaarnatie 10, joten se sijaitsee Alppilassa (Oulu). Alppila on suurin piirtein vastakkaisessa suunnassa Oulun keskustaan ver-

rattuna kuin Wetteri ja Pörhö. Silmänmääräisesti kartasta katsottuna Aineen etäisyys keskustaan on samaa luokkaa kuin Wetterillä tai Pörhöllä.

Mutta onko Alppila parempi tai huonompi alue kuin Limingantulli tai Äimärautio? Alppila ei ole aivan niin yrityspainotteinen alue, kuten kaksi edellä mainittua. Alppila näyttäisi olevan pääsääntöisesti asutusalueella ympäröityä aluetta, jonka keskellä on pienempien yritysten täyttämä alue, jossa Ainekin sijaitsee. Mielestäni tämäkin sijainti on lähtökohtaisesti hyvä menestyvälle yritykselle. Ympäristöllä on runsaasti asuinalueita, jotka ovat täynnä mahdollisia asiakkaita.

Toimitilat

Toimitilojen vertaileminen on hieman hankalaa, sillä en ole nähnyt kaikkien kolmen toimitiloja. Jos autokorjaamoja ajatellen mietitään, niin olen nähnyt Wetterin toimitilat niin yleiskorjaamon, kuin myös korikorjaamon puolelta ja ne olivat mielestäni todella hyvät ja nykyaikaiset. Tilaa oli runsaasti ja työkalut sekä -koneet vaikuttivat ensiluokkaisilta.

Pörhön tilanne vaikutti myös varsin hyvältä. En tosin ole nähnyt, kuin korikorjaamon puolen, joka ei ainakaan itseäni vakuuttanut aivan niin hyvin kuin mitä Wetterillä oli. Pörhön korikorjaamosta löytyy kuitenkin kaikki tarpeellinen.

Aineen tiloista ei voi sanoa juuri mitään, sillä siitä on todella pitkä aika, kun viimeksi kävin Aineella. Silloin aikanaan se vaikutti täysin perinteiseltä autoliikkeeltä, jossa myytiin autoja ja jonka yhteydessä oli myös autokorjaamo.

Näistä kolmesta yrityksestä jokainen myy uusia autoja. Tuote ja palveluvalikoimaan ei vielä kiinnitetä huomiota, mutta millaisissa tiloissa nämä yritykset myyvät autojaan? Wetterillä on suuret tilat, joissa he myyvät sekä uusia, että käytettyjä autoja. Wetterin tilat on jaettu kaikkien edustettujen automerkkien välillä pieniin alueisiin, jossa uusimmat mallit on edustettuna. Osa autojen myyntitiloista on tosin käytetty arvokkaampien käytettyjen autojen säilytykseen. Muut käytetyt ovat jääneet ulos. Tämä kaava autojen myymisessä on yleinen autokauppojen välillä. Rakennuksessa on myyntitilat, joiden yhteydessä myynti- ja varaosatiskit sekä huolto- ja korjauspalveluiden tiski, joiden takaa pääsee korjaamon puolelle. Kaikki osa-alueet on yhdistetty taidokkaasti yhdeksi suureksi kokonaisuudeksi, jota kutsutaan autoliikkeeksi.

Pörhön autoliikkeen tilat ja monen muunkin, kuten myös osittain Aineen tilat rakentuvat todennäköisesti saman kaavan mukaisesti kuin Wetterilläkin. Eroja tosin löytyy, sillä eri automerkit vaativat edustajiltaan tietynlaista ulkonäöllistä tyyliä. Ajatuksena tässä on se, että aivan sama missä kaupungissa mennään johonkin autoliikkeeseen, jossa on jokin tietty automerkki edustettuna, on kyseisen autoliikkeen oltava tyyliltään vastaava, kuin jossain toisessa kaupungissa oleva autoliike, joka edustaa samaa automerkkiä. Autoliikkeen ulkonäöstä on nähtävä, mitä automerkkiä ja brändiä he edustavat.

Tuotteet ja palvelut

Autoalan tuotteet ja palvelut on käyty työssä jo aikaisemmin läpi, joten niihin ihmeemmin kiinnitetä huomiota. Tarkastellaan kuitenkin, millaisia tuotteita ja palveluita näiltä kolmelta yritykseltä löytyy.

Wetterin valikoima on laaja. Se myy uusia ja käytettyjä autoja. Uusien autojen valikoima on Wetterillä muutenkin kolmikon suurin. Wetteri tarjoaa huolto- ja korjauspalveluita sekä korikorjausta. Wetteri myy edustamiensa automerkkien varaosia ja oheistuotteita.

Pörhön valikoima, ei ole aivan niin laaja kuin Wetterillä, muttei häviä paljoa. Pörhö häviää Wetterille oikeastaan vain automerkki edustuksessa, jossa Wetterillä on huomattavasti suurempi tarjottava. Pörhö on yrityksenä jonkin verran pienempi kuin Wetteri, mutta tarjoaa edustamilleen merkeillä lähes samat kuin kilpailijansa.

Aine on selvästi kolmikon pienin yritys, jonka valitsin vertailuun juuri sen takia, että se eroaa todella paljon siitä mitä Wetteri ja Pörhö on. Aine ei edusta, kuin yhtä automerkkiä, mutta sen huolto- ja korjauspalvelut ulottuvat huomattavasti useammalle merkille. Aine on siis selvästi panostanut korjaamoonsa huomattuaan, ettei pysty edustamaan uusissa autoissa niin montaa kuin monet kilpailijansa. Tosin yhdelläkin automerkillä voi päästä jo pitkälle, kuten tästä vertailusta ulos jäänyt Juhan Auto Oy osoittaa. Juhan auto on menestynyt hyvin, vaikka se on keskittynyt pelkästään Toyota-merkkisiin autoihin (Juhanauto).

6.5 Yhteenveto yritysvertailusta

Yleinen yrityksistä jäänyt mielikuva oli se, että kyseessä oli suuremman luokan autoliikkeitä. Näissä yrityksissä myytiin uusia ja käytettyjä autoa sekä tarjottiin monenlaisia autoihin liittyviä palveluita. Varsinkin Wetteri ja Pörhö ovat hyviä esimerkkejä isoista autoliikkeistä, sillä heillä on tarjolla asiakkaille lähes kaikki mahdolliset palvelut.

Pienemmät autoalan yritykset tarjoavat usein joko huolto- ja korjauspalveluja tai jonkin muun pienemmän kokonaisuuden toteuttamista. Aine on hieman pienempi autoliike, mutta ei kuitenkaan sieltä pienemmästä päästä. He edustavat yhtä automerkkiä sekä tarjoavat myös merkkikohtaista huoltopalvelua useammalle muulle merkille. Pienimmät autoalan yritykset eivät yleensä pysty tarjoamaan merkkikohtaisia huolto- ja korjauspalveluita, joten kyseeseen tulee monesti niin sanottu monimerkkikorjaamo, jossa palveluja pyritään tarjoamaan tasaisesti kaiken merkkisille ajoneuvoille.

Sijainniltaan nämä kaikki kolme yritystä olivat lähellä Oulun kaupungin keskustaa. Hyvin menestyvän yrityksen ei tarvitse olla näin lähellä ”kaikkea”, vaan hieman syrjäisemmällä alueella oleminen voi tulla yleisesti halvemmaksi. Jos läheltä kulkee vilkkaan liikenteen omaava tie, on asiakkaiden saaminen ainakin osittain varmistettu. Yritystä ei kuitenkaan kannata perustaa liian syrjäiselle alueelle, vaan mahdollisimman lähelle aluetta, jossa on paljon asiakkaita.

7 YHTEENVETO

Työn päällimmäisenä ajatuksena oli opastaa ja luoda ajatus lukijalle siitä, mitä kaikkea uuden autoalan yrityksen tai minkä tahansa muun yrityksen perustaminen vaatii. Tarkoituksena oli kerätä monen yksittäisen aiheen yleiskäsitteet yhdeksi suureksi kokonaisuudeksi. Ideana oli esitellä asioita, joita tulee todennäköisesti vastaan liiketoiminnassa.

Aihe oli kokonaisuutena todella laaja, joten kaikkia asioita ei voitu käydä läpi kovinkaan tarkasti, joten lukijan vastuulle jää yksityiskohtaisen tiedon etsiminen käyttämällä hyväksi työn lähteitä tai muuta alan kirjallisuutta. Työn aiheeseen liittyvää teoreettista tietoa on saatavilla paljon.

Työn tulokseksi voidaan luokitella kaikki tämän työn sisältämä tieto, jotka ehdin näiden kuukausien aikana kerätä. Kävin läpi todella suuren määrän tarkkaa teoreettista tietoa eri lähteistä, jotka pyrin esittämään mahdollisimman yleispätevästi ja tiiviisti.

Työn suurimmaksi ongelmaksi osoittautui sen laajuus, joka tuli itsellenikin hieman yllätyksenä. Ilman tarpeellisia tiivistyksiä ja yksityiskohtaisten tietojen karsimista olisi työstä tullut vielä huomattavasti pidempi.

Tässä vaiheessa on hyvä kysyä, täyttikö työ kaikkia niitä vaatimuksia, joita sille alussa annettiin. Työlle annettiin aiheeksi 11 aihetta, jotka tulisi käsitellä. Työn tavoitteet on otettu liitteenä 1 olevasta lähtötietomuistiosta.

Ensimmäisenä tulivat yrityksen suunnitteluun liittyvät asiat: suunnittelu yleisesti sekä yrityksen taloudellisuus, teknisyyt, oikeudellisuus ja sosiaalisuus. Omasta mielestäni sain käytyä läpi kaikki nämä asiat. Kaikki talousasioihin ja taloudellisuuteen liittyvät asiat kävin läpi yhtenä kokonaisuutena. Teknisyyt ja oikeudellisuus olivat asioita, joita tuli mietittyä pitkään. Teknisyyt jäi asiana hieman epäselväksi, mutta oikeudellisuus tuntui sisältävän sen kaiken, mitä yrityksen suunnitteluun ja perustamiseen liittyi. Hyvänä esimerkkinä oikeudellisista asioista ovat kaikki ne sopimukset ja lain määräämät asiat, joita yritysten täytyy noudat-

taa. Yrityksen sosiaalisuus tarkoittaa samaa kuin viestintä, joka kattoi kaiken yrityksen sisäisen ja ulkoisen viestinnän väliltä.

Toisena asiana olivat laskentatoimi ja yrityksen rekisteröinti. Molemmat asiat kävin yleisesti melko kattavasti työssä läpi. Työn tavoitteessa mainitut yrityksen hyväksikäyttö ja -käyttäjät eivät osoittautuneet työn kannalta tärkeiksi aihealueiksi, joten jätin ne kokonaan käsittelemättä. Kolmantena asiana olivat henkilöstöhallintoon liittyvät asiat, jotka sain mielestäni käytyä hyvin työssä läpi. Henkilöstöhallinto kattoi kaikki yrityksen henkilöstön ylläpitämiseen ja rekrytoimiseen liittyvät asiat.

Neljäntenä asiana oli tuotanto. Tuotantoon liittyvät asiat kävin läpi omana osalueena, kuten myös viidentenä asiana olevan markkinoinnin. Kuudentena asiana oli ulkomaankauppa. Tästä aiheesta oli vaikeaa löytää tietoa. Se oli jopa yllättävän vaikeaa, sillä kuvittelin, että näinkin yleisestä asiasta olisi helppoa löytää tietoa. Kävin kuitenkin jotain läpi yrityksen perustamisesta ulkomaille ja sen yhteydessä mainitsin jotain ulkomaankauppaan liittyvää.

Seitsemäntenä asiana olivat rahoitus-, pankki- ja vakuutusasiat. Tein niistä yhden kokonaisuuden työhön. Kahdeksantena asiana oli konttoritekniikka ja kirjeenvaihto. Kirjeenvaihto kuului samaan kokonaisuuteen sosiaalisuuden ja viestinnän kanssa. Konttoritekniikka jäi ehkä hieman epäselvyydeksi, mutta uskon, että työssäni on käyty monia siihen liittyviä asioita.

Yhdeksäntenä asiana olivat lakitiedot. Lakitiedot kattavat kaikki ne sopimukset ja viranomaisien tietoon saatettavat asiakirjat, joita yritystoiminnan yhteydessä syntyy. Kymmenentenä asiana olevat verotusasiat kävin myös läpi omana kokonaisuutenaan. Viimeisenä asiana olivat projektit sekä johtaminen. Kyseessä oli kaksi kokonaisuutta, jotka kävin mielestäni kohtuullisen kattavasti läpi työssäni. Työhön oli lisätty myös lisävaatimus, joka oli enemmänkin ohje. Sen mukaan yritys on toimiva, jos kaikki 11 asiaa toteutuu ja yritys tuottaa voittoa.

Tarkastellaan vielä työn tavoitteessa esitettyjä kysymyksiä:

- Kuinka perustetaan ja suunnitellaan liikeidealtaan kannattava yritys ja mitä sen ylläpitämiseen ja johtamisessa kannattaisi ottaa huomioon?
- Kuinka valitaan yritykselle sopiva tuote tai palvelu ja kuinka saada se menestymään markkinoilla?
- Mitä tulisi ottaa huomioon, jos toimintaa laajennetaan ulkomaan markkinoille?

Ensimmäiseen kysymykseen on vaikeaa antaa yleisesti kattavaa vastausta. Jokainen yritys on omalaatuinen tapaus, johon sisältyy useita muuttujia. Työssä on kuitenkin pyritty antamaan mahdollisimman yleisesti kattavia vastauksia kaikkeen, mitä voi tulla vastaan.

Toiseen kysymykseen voidaan yleisesti vastata, että yritykselle kannattaa valita tai keksiä tuote tai palvelu, jolle on oikeasti kysyntää. Asiakkaille tulee tarjota sitä, mitä he haluavat. Tuotteen tai palvelun haluttavuutta voidaan yrittää lisätä myös markkinoinnilla, joka onnistuessaan tuo yritykselle lisää asiakkaita.

Kolmannen kysymykseen on kattava vastaus työssä, mutta yleisesti vastattuna kannattaa ulkomaille siirtyessä ottaa huomioon heti ensimmäisenä kohdemaiden lainsäädännölliset asiat, jotka voivat erota huomattavasti Suomessa totuista käytännöistä. Myös kulttuurilliset erot on syytä huomioida, ettei tuote loukkaa ketään.

Tämä työ oli hyvä mahdollisuus tutkia yritystoimintaan liittyviä asioita ja kerrata monia aihealueita, joita opintojen aikana on tullut vastaan. Tämä työ antoi ja antaa mahdollisesti muillekin hyvän yleisnäkymän siitä, mitä kaikkea yrityksen suunnitteluun, perustamiseen ja liiketoiminnan harjoittamiseen liittyy. Ennen työn aloittamista ainakaan itselläni ei ollut kovinkaan kattavaa käsitystä liiketoiminnallisista asioista.

Päätetään tämä työ ajatukseen: Jotta yrityksen suunnittelu liikeideaksi tuottaa tulosta, voidaan käyttää maalaisjärjellä sanontaa ”kirjanpidollisesti myynti plus-saa ja kulut miinusta” eli viivan alle pitää jäädä jotain. Jos viivan alle jää aina miinusta eli tappiota, on yritys vaarassa joutua konkurssiin.

LÄHTEET

Aine Oy. Aine Oulu Oy. Saatavissa: http://www.aine.fi/sivu/fi/aine_oy/. Hakupäivä 24.3.2014.

Autokauppaa vuodesta 1960. Wetteri. Saatavissa: <http://wetteri.fi/wetteri-oy/>. Hakupäivä 24.3.2014.

Arvonlisäverotus - yritykset ja yhteisöt. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Arvonlisaverotus. Hakupäivä 6.3.2014.

Autoala. 2014. Ammattinetti. Työ- ja elinkeinoministeriö. Saatavissa: http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/5/97_ammattiala.jsessionid=9247CF948BDE40323D11F154F7BEA4F5. Hakupäivä 17.2.2014.

Avoin yhtiö. 2013. Wikipedia. Saatavissa: http://fi.wikipedia.org/wiki/Avoin_yhti%C3%B6. Hakupäivä 26.3.2014.

Balance Ranking. Suuret autokaupat. 2013. Balance consulting. Kauppalehti 27.3.2013. Saatavissa: http://kuvat.kauppalehti.fi/5/i/pdf/balance/malli_BRanking.pdf. Hakupäivä 11.3.2014.

Bonuksia vahingottomista vuosista. 2014. Pohjola. Saatavissa: <https://www.pohjola.fi/pohjola/henkiloasiakkaat/vakuutukset/ajoneuvot/bonuksia-vahingottomista-vuosista?cid=330802514>. Hakupäivä 27.3.2014.

Current ratio. Tunnusluvut. Balance Consulting. Helsinki. Saatavissa: http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/current_ratio. Hakupäivä 20.3.2014.

Debet ja kredit. 2013. Wikipedia. Saatavissa: http://fi.wikipedia.org/wiki/Debet_ja_kredit. Hakupäivä 4.3.2014.

Ennakkoperintärekisteri. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Ennakkoperintarekisteri. Hakupäivä 6.3.2014.

Ennakkoratkaisu- ja poikkeuslupahakemus - yritykset ja yhteisöt. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Ennakkoratkaisu_ tai_ poikkeuslupa. Hakupäivä 6.3.2014.

Ennakkoverot - yritykset ja yhteisöt. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ ja_ yhteisoasiakkaat/Ennakkoverot. Hakupäivä 5.3.2014.

Hallintajärjestelmästandardit ja niiden yhdistetty käyttö. Suomen Standardisointiliitto SFS ry. Saatavissa: http://www.sfs.fi/julkaisut_ ja_ palvelut/tuotteet_ valokeilassa/iso_ 9000_ laadunhallinta/hallintajarjestelma-standardit_ ja_ niiden_ yhdistetty_ kaytto. Hakupäivä 7.3.2014.

Henkilöstöhallinto. 2008. Hallinto- ja toimistotyö. Suomi24. Saatavissa: <http://keskustelu.suomi24.fi/node/5718395>. Hakupäivä 1.4.2014.

Henkilöstö investointina. Markkinointi-instituutti. Saatavissa: http://www.markinst.fi/koulutus/sivut/tuotesivu.aspx?tid=337&t=henkilosto_investointina. Hakupäivä 1.4.2014.

Hiltunen, Arto. 2011. Johtamisen taito. elämänmittainen matka. WSOYpro Oy.

Hiltunen, Maarit – Piippo, Aino. Projektitoiminnan perusteet. Verkkokurssi. Oulu: Oulun seudun ammattiopisto, Kaukovainion liiketalouden yksikkö. Saatavissa: http://www.okol.org/verkkokurssit/datanomi/tietojarjestelmien_ kaytto_ ja_ kehittaminen/projektitoiminnanperusteet/Teoria/Teoria.htm. Hakupäivä 14.3.2014.

Huotari, Jouni – Salmikangas, Esa. Projektihallinnan perusteet. Johdanto, määritelmät. Jyväskylä: Jyväskylän ammattikorkeakoulu. Saatavissa: http://homes.jamk.fi/~huojo/opetus/IIZT4010/IIZT4010_2.pdf. Hakupäivä 14.3.2014.

Investointi. 2013. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Investointi>. Hakupäivä 13.3.2014.

ISO 9000 Laadunhallinta. 2012. Suomen Standardisoimisliitto SFS ry. Saatavissa: <http://www.sfs.fi/iso9000>. Hakupäivä 7.3.2014.

Juhanauto. Juhan Auto Oy Saatavissa: <http://www.juhanauto.fi/>. Hakupäivä 5.4.2014.

Jylli, Jarmo 2009. Laatu järjestelmän suunnittelu pienyrityksessä. Diplomityö. Tampere: Tampereen teknillinen yliopisto.

Kannattaako työntekijöiden kouluttaminen?. 2014. Psykologia. Suomen psykologinen seura. Saatavissa: <http://www.psykologia.fi/arkisto/vanhat-numerot/lehtien-otteita/132-otteita-artikkeleista-4-2012/toimittajan-kynasta/235-kannattaako-tyoentekijoeiden-kouluttaminen>. Hakupäivä 12.2.2014.

Kannattavuus. 2013. Wikipedia. Saatavuus: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Kannattavuus>. Hakupäivä 25.2.2014.

Kaupparekisterin perusilmoitus - Rekisteröinti-ilmoitukset - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi. Helsinki. Suomen Yrittäjät. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/rekisterointi/kaupparekisteri/>. Hakupäivä 17.2.2014.

Kausiveroilmoituksen antaminen - Yritys- ja yhteisöasiakkaat. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kausiveroilmoitus. Hakupäivä 5.3.2014.

Kirjanpidon ABC. 2011. Helsinki. Suomen Taloushallintoliitto. Saatavissa: http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/. Hakupäivä 5.3.2014.

Kokonaispääoman tuotto-% (ROA). Tunnusluvut. Balance Consulting. Helsinki. Saatavissa: http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/kokonaispaaoman_tuotto. Hakupäivä 31.3.2014.

Kommandiittiyhtiö. 2014. Wikipedia. Saatavissa:

<http://fi.wikipedia.org/wiki/Kommandiittiyhti%C3%B6>. Hakupäivä 26.3.2014.

Korjaamoluokitus selventää korialaa. 2010. Ilkka 30.10.2010. Saatavissa:

<http://www.ilkka.fi/arki-ja-el%C3%A4m%C3%A4/autot-ja-liikenne/korjaamoluokitus-selventaa-korialaa-1.931931>. Hakupäivä 3.4.2014.

Lauri, Jukka – Mölläri, Jorma. Yrityksen kannattavuuden arviointi. VirtuaaliAMK. Saatavissa:

<http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/0503020/1182338337908/1183703022850/1183703291611/1183704906099.html>. Hakupäivä 25.2.2014.

Laskentatoimi kuvaa yrityksen toimintaa. 2009. Tekijät ja Edita Publishing Oy. Saatavissa:

<http://www.oamk.fi/~heikkik/yritystalous/Yrityksen%20laskentatoimi%201.pdf>.

Hakupäivä 10.3.2014.

Leinonen, Juha. KI-Woodfinn Oy. Markkinoinnin perusteet.

Leinonen, Juha. 2010. KI-Woodfinn Oy. Johtamisen perusteet. Siis mitä on johtaminen?.

Leinonen, Vilho. 2013. Toimitusjohtaja, KI-Woodfinn Oy. Työn aiheeseen opastusta kesällä 2013.

Liikeidea. 2014. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Liikeidea>. Hakupäivä 23.4.2014.

Liikevaihto. 2014. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Liikevaihto>. Hakupäivä 11.3.2014.

Liikevoitto. 2013. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Liikevoitto>. Hakupäivä 11.3.2014.

Lukuopas Mikä tulos -taulukoihin. Opas tilinpäätösten tunnuslukujen lukemiseen. Helsingin Sanomat. Saatavissa:

<http://www2.hs.fi/extrat/talous/mikatulos/avain.jsp>. Hakupäivä 31.3.2014.

Maksuvaikeudet. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Maksuvaikeudet. Hakupäivä 5.3.2014.

Markkinointi. 2014. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Markkinointi>. Hakupäivä 28.3.2014.

Marttila, Aino-Kaisa 2011. Investoinnin kannattavuus ja takaisinmaksu. Opin-
näytetyö. Tampere: Tampereen ammattikorkeakoulu, liiketalouden koulutusoh-
jelma.

Mikä on Y-tunnus. Yritys- ja yhteisötietojärjestelmä. Saatavissa: <http://www.ytj.fi/mika-on-y-tunnus>. Hakupäivä 28.3.2014.

Mitä verotarkastus on?. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Verotarkastus. Hakupäivä 7.3.2014.

Muutoksen hakeminen verotukseen - yritykset ja yhteisöt. Verohallinto. Saata-
vissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Muutoksenhaku. Haku-
päivä 6.3.2014.

Muutokset yrityksen toiminnassa. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Muutokset_toiminnassa. Hakupäivä 7.3.2014.

Nettokäyttöpääoma ja nettokäyttöpääoma-%. Tunnusluvut. Balance Consulting.
Helsinki. Saatavissa: <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/nettokayttopaaoma>. Hakupäivä
1.4.2014.

Oletko huono johtaja? Tässä 7 varoitusmerkkiä. 2011. Talouselämä 9.3.2011.
Saatavissa: <http://www.talouselama.fi/tyoelama/oletko-huono-johtaja-tassa-7-varoituserkkia/a2029433>. Hakupäivä 3.4.2014.

Omavaraisuusaste-%. Tunnusluvut. Balance Consulting. Helsinki. Saatavissa: <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/omavaraisuusaste>. Hakupäivä
31.3.2014.

Osakeyhtiö. 2014. Wikipedia. Saatavissa:

<http://fi.wikipedia.org/wiki/Osakeyhti%C3%B6>. Hakupäivä 26.3.2014.

Oulu. Aine Oulu Oy. Saatavissa: <http://www.aine.fi/sivu/fi/oulu/>. Hakupäivä

5.4.2014.

Palkanlaskenta. Pretax. Saatavissa: <http://www.pretax.net/palkanlaskenta>. Ha-

kupäivä 2.4.2014.

Pirilä, Hannu 2013. Menestyksen ja onnellisuuden määritelmät. Hannu Pirilän

blogi 9.9.2013. Saatavissa: [http://hannupirila.blogspot.fi/2013/09/menestyksen-](http://hannupirila.blogspot.fi/2013/09/menestyksen-ja-onnellisuuden-maaritelmat.html)

[ja-onnellisuuden-maaritelmat.html](http://hannupirila.blogspot.fi/2013/09/menestyksen-ja-onnellisuuden-maaritelmat.html). Hakupäivä 1.3.2014.

Poistot - Mitä tarkoittaa Poistot?. 2014. e-conomic Sverige AB. Saatavissa:

<http://www.e-conomic.fi/kirjanpito-ohjelma/sanakirja/poistot>. Hakupäivä

15.3.2014.

Projekti. 2013. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Projekti>. Haku-

päivä 14.3.2014.

Projektin dokumentit. 2002. Haukka projekti. Helsinki: Helsingin yliopisto, ma-
temaattis-luonnontieteellinen tiedekunta. Saatavissa:

<http://www.cs.helsinki.fi/group/haukka/dokumentit.html>. Hakupäivä 3.4.2014

Pörhö. Pörhön Autoliike Oy. Saatavissa: <http://www.porho.fi/etusivu.aspx>. Ha-

kupäivä 24.3.2014.

Pörhö yrityksenä. Pörhön Autoliike Oy. Saatavissa:

<http://www.porho.fi/julkaisut/artikkeli.aspx?julkaisuid=4500>. Hakupäivä

24.3.2014.

Quick ratio. Tunnusluvut. Balance Consulting. Helsinki. Saatavissa:

http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/quick_ratio. Hakupäivä 20.3.2014.

Rahoitussuunnittelu - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi. Suomen Yrittäjät. Helsinki.

Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/rahoitussuunnittelu/>.

Hakupäivä 7.2.2014.

Rekrytoi hyviä tyyppejä: Kymmenen vinkkiä rekrytointiin. Ohjeita rekrytointiin. Monster. Saatavissa: <http://mhx.monster.fi/hr/hr-parhaat-kaytannot/ohjeita-rekrytointiin/tyontekijoiden-etsiminen/rekrytoi-oikeat-tyypit.aspx>. Hakupäivä 2.4.2014

Selander Kai 2007. Kustannukset. Virtuaaliammattikorkeakoulu. Saatavissa: <http://www2.amk.fi/digma.fi/www.amk.fi/opintojaksot/030804/1128430484119/1140168152800/1148037814966/1148038081224.html>. Hakupäivä 12.3.2014.

Seppälä, Lauri 2013. Eläkkeellä yrittäjäksi. Helsingin Sanomat 9.6.2013.

Sijoitetun pääoman tuotto-% (ROI). Tunnusluvut. Balance Consulting. Helsinki. Saatavissa: http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut/sijoitetun_paaoman_tuotto. Hakupäivä 31.3.2014.

Suomalaisen yrityksen kansainväliset tilanteet. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Kansainvalinen_toiminta. Hakupäivä 7.3.2014.

Säteri, Riitta – Hosiokoski, Tiina 2008. Sisäisen viestinnän abc. Viestintätoimisto Deski Oy. Helsinki. Saatavissa: http://www.viestintatoimistodeski.fi/wp-content/uploads/2010/02/Sisaisen_viestinnan_ABC_2008.pdf. Hakupäivä 17.3.2014.

Takalo-Kippola, Heikki 2013. T090505 Yritystalous 5 op. Opintojakson luennot keväällä 2013. Oulu: Oulun ammattikorkeakoulu, tekniikan yksikkö.

Tervetuloa Oulun Wetterille!. Wetteri. Saatavissa: <http://wetteri.fi/toimipaikat/oulu/>. Hakupäivä 5.4.2014.

Tienari, Janne – Meriläinen, Susan 2009. Johtaminen ja organisointi. globaalisessa taloudessa. Helsinki: WSOYpro Oy.

Tietoa yrityksille markkinoinnista ja mainonnasta. 2011. Kuluttajavirasto. Saatavissa: <http://www.kuluttajavirasto.fi/fi-FI/yritykselle/markkinointi/>. Hakupäivä 5.2.2014.

Toimialan menestystekijät. Yrittäminen. Opetushallitus. Saatavissa: http://www03.edu.fi/oppimateriaalit/puutuoteteollisuus/yrittaminen/yritys_ja_yhteiskunta/lisamateriaali_toimialan_menestystekijat.html. Hakupäivä 3.3.2014.

Toimipaikat. Wetteri. Saatavissa: <http://wetteri.fi/toimipaikat/>. Hakupäivä 24.3.2014.

Tuloverotus - yritykset ja yhteisöt. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Tuloverotus. Hakupäivä 7.3.2014.

Tunnusluvut. Balance Consulting. Helsinki. Saatavissa: <http://www.balanceconsulting.fi/tunnusluvut>. Hakupäivä 27.2.2014.

Tuotanto. 2014. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Tuotanto>. Hakupäivä 21.2.2014.

Ulkoinen viestintä - yhteistyösuhteiden hoitoa. Viestintä Kielipuu. Saatavissa: <http://www.kielipuu.fi/palvelut/ulkoinenviestinta.html>. Hakupäivä 17.3.2014.

Uudet autot. Wetteri. Saatavissa: <http://wetteri.fi/automerkit/>. Hakupäivä 24.3.2014.

Vaihto-omaisuus. 2013. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Vaihto-omaisuus>. Hakupäivä 31.3.2014.

Vakuutus. 2014. Wikipedia. Saatavissa: <http://fi.wikipedia.org/wiki/Vakuutus>. Hakupäivä 8.3.2014.

Veroilmoituksen antaminen - yritykset ja yhteisöt. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Veroilmoitus. Hakupäivä 5.3.2014.

Verojen maksaminen. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Maksaminen. Hakupäivä 5.3.2014.

Verojen palauttaminen. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Verojen_palauttaminen. Hakupäivä 5.3.2014.

Verotili - Yritys- ja yhteisöasiakkaat. Verohallinto. Saatavissa:
http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Verotili. Hakupäivä 5.3.2014.

Vuosi-ilmoituksen antaminen - yritykset ja yhteisöt. Verohallinto. Saatavissa:
http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Vuosiilmoitus. Hakupäivä 6.3.2014.

Wetterin korjaamon kolme järeää pilaria. Wetteri. Saatavissa:
<http://wetteri.fi/huolto-ja-varaosat/>. Hakupäivä 24.3.2014.

Yhteystiedot. Pörhön Autoliike Oy. Saatavissa:
<http://www.porho.fi/yritys/yhteystiedot.aspx>. Hakupäivä 24.3.2014.

Yrityksen perustaminen. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Perustaminen. Hakupäivä 7.3.2014.

Yrityksen perustaminen ulkomaille. 2013. Yrityksen perustaminen.net. Saatavissa: <http://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-perustaminen-ulkomaille/>. Hakupäivä 5.2.2014.

Yrityksen perustamisen vaihteet - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi. 2013. Suomen Yrittäjät. Helsinki. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustaminen/>. Hakupäivä 6.2.2014.

Yrityksen toimitilat - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi. Suomen Yrittäjät. Helsinki. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/toimitilat/>. Hakupäivä 12.2.2014.

Yrityksen rekisteröinti. 2013. Veritas Eläkevakuutus. Saatavissa:
<https://www.veritas.fi/yrittajat/yrityksen-perustaminen/yrityksen-rekisterointi>. Hakupäivä 17.2.2014.

Yritysjohdaja, näin karsit kuluja fiksusti. 2013. Kauppalehti. 23.3.2013. Saatavissa:
<http://www.kauppalehti.fi/omayritys/yritysjohdaja,+nain+karsit+kuluja+fiksusti/201303388327>. Hakupäivä 1.4.2014.

Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi. Suomen Yrittäjät. Helsinki. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>. Hakupäivä 6.2.2014.

Yritys/Perustaminen. 2013. Wikikirjasto. Saatavissa: <http://fi.wikibooks.org/wiki/Yritys/Perustaminen>. Hakupäivä 3.2.2014.

Yritys työnantajana. Verohallinto. Saatavissa: http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Yritys_tyonantajana. Hakupäivä 7.3.2014.

Yrityksen vakuutukset - Yritystoiminnan ABC - yrittajat.fi. Helsinki. Suomen Yrittäjät. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-fi/yritystoiminnanabc/vakuutukset/>. Hakupäivä 8.3.2014.

Yritysverkkopankki - pankkiasioden työkalu verkossa. Säästöpankki. Saatavissa: <https://www.saastopankki.fi/web/4681/492>. Hakupäivä 27.3.2014.



LÄHTÖTETOMUISTIO

Työn tiedot	Tekijä ¹ Timo Lämpsä, [REDACTED]	Tilaaaja ² KI-Woodfinn Oy
	Tilaajan yhdyshenkilö ja yhteystiedot ³ Vilho Leinonen, [REDACTED]	
	Työn nimi ⁴ Autoalan yrityksen perustaminen, johtaminen ja markkinointi	
	Työn kuvaus ⁵ Työssä tulisi käydä läpi seuraavat asiat: 1. Yrityksen suunnittelu, taloudellisuus, teknisyyt, oikeudellisuus, sosiaalisuus 2. Laskentatoimi, rekisteröinti, hyväksikäyttö, hyväksikäyttäjät 3. Henkilöstöhallinto 4. Tuotanto 5. Markkinointi 6. Ulkomaankauppa 7. Rahoitus-, pankki- ja vakuutusasiat 8. Konttoritekniikka ja kirjeenvaihto 9. Lakitiedot 10. Verotusasiat 11. Projektit/Johtaminen 12. Jotta kohdat 1-11 toteutuvat liikeideana käytetään sanontaan "viivan alle pitää jotakin jäädä"	
	Työn tavoitteet ⁶ Työssä tulisi etsiä vastauksia seuraaviin kysymyksiin: Kuinka perustetaan ja suunnitellaan liikeidealtaan kannattava yritys ja mitä sen ylläpitämisessä ja johtamisessa kannattaisi ottaa huomioon? Kuinka valita yritykselle sopiva tuote ja/tai palvelu ja kuinka saada se menestymään markkinoilla? Mitä tulisi ottaa huomioon jos toimintaa laajennetaan ulkomaan markkinoille?	
	Tavoiteaikataulu ⁷ Työn olisi tarkoitus valmistua kevään 2014 aikana.	
	Päiväys ja allekirjoitukset ⁸ 30/10/2013 Oulu Tekijän allekirjoitus [Signature]	30/10/2013 Oulu Tilaajan allekirjoitus [Signature]

1. Tekijän nimi, puhelinnumero ja sähköpostiosoite.
2. Työn teettävän yrityksen virallinen nimi.
3. Sen henkilön nimi ja yhteystiedot, joka yrityksessä valvoo työn suoritusta.
4. Työn nimi voi olla tässä vaiheessa työnimi, jota myöhemmin tarkennetaan.
5. Työ kuvataan lyhyesti. Siinä esitetään muun muassa työn tausta, lähtötilanne ja työssä ratkaistavat ongelmat.
6. Esitetään lyhyesti ja selvästi työn tavoitteet.
7. Esitetään projektin tavoiteaikataulu. Silloin, kun työllä on välitavoitteita, myös ne merkitään aikatauluun. Tavoiteaikataulun ja oppilaitoksen yleisaikataulun perusteella tekijä laatii oman aikataulunsa.
8. Lähtötietomuuisto päivätään ja sen allekirjoittavat tekijä ja tilaajan yhdyshenkilö