

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Metsätalouden koulutusohjelma

Mikko Berg

ALUSTAVA LIIKETOIMINTASUUNNITELMA PERUSTETTAVALLE
METSURIPALVELUYRITYKSELLE

Opinnäytetyö
Toukokuu 2014



OPINNÄYTETYÖ
Toukokuu 2014
Metsätalouden koulutusohjelma

Sirkkalantie 12 A
80110 JOENSUU
013 260 6900

Tekijä
Mikko Berg

Nimeke
Alustava liiketoimintasuunnitelma perustettavalle metsuripalveluyritykselle

Tiivistelmä

Opinnäytetyössä selvitettiin, onko Parikkalan seudulla sijaa uudelle metsuripalveluyritykselle, joka toimisi ryhmänä. Yritysidean ideoija eli opinnäytetyön tekijä halusi selvittää, työllistäisikö idea yrittäjän ympärivuotisesti tällä uudella tavalla tehdä metsuritöitä. Idean mukaan palkattavat työntekijät tekisivät töitä kausiluontoisesti ja määräaikaaisesti. Työ on saanut inspiraationsa opinnäytetyön tekijän kiinnostuksesta yrittäjyyttä kohtaan ja liikeidean kehittäminen tuo tekijälleen vaihtoehtoja tavanomaiselle palkkatyöskentelylle.

Tämän toiminnallisen opinnäytetyön tietoperustan aineisto haettiin kirjallisuudesta ja internetistä. Markkinakentän selvittämiseen tehtiin pienimuotoinen kvalitatiivinen teemahaastattelu, jossa haastateltiin Parikkalan alueella toimivien metsäpalveluyritysten metsäpalveluita välittäviä asiantuntijoita. Varsinaisen liiketoimintasuunnitelman laatimisen apuna käytettiin liiketoimintasuunnitelma.com –sivustoa.

Laskelmien mukaan yritysidea tällaisenaan tekee tappiota sen verran, että idea ei voi työllistää yrittäjää ympärivuotisesti vaikka haastatteluiden perusteella kysyntää voisi olla. Palvelurepertuaarin laajentaminen enemmän asiantuntijuutta vaativiin työsuoritteisiin voisi kuroa tappion voitolliseksi tai yritystoimintaa pitäisi harjoittaa täysin sivutoimisesti.

Laskelmien tarkastelu ja idean viilaaminen vaatii jatkotoimia, jotta liiketoiminta saataisiin kannattavaksi. Mahdollinen yritystoiminnan aloittaminen ei ideoijasta tunnu ajankohtaiselta, koska tämä kokee yrittäjyyden vaativan ensin muualta saatua työkokemusta.

Kieli

suomi

Sivuja 35
Liitteet 2
Liitesivumäärä 2

Asiasanat

metsäpalvelut, liiketoimintasuunnitelmat



THESIS
May 2014
Degree Programme in Forestry
Sirkkalantie 12 A
FI 80110 JOENSUU
FINLAND
013 260 6900

Author
Mikko Berg

Title
Tentative Business Plan for Forest Worker Service Company to be Established

Abstract

The purpose of this thesis was to investigate if there is any room for a new forest worker service which would operate as a group in the area of Parikkala municipality. The inventor of this business idea wanted to know if it would employ entrepreneur himself for all the year around. The idea is to hire employees as a temporary workers. This thesis got its inspiration from the writer's enthusiasm about entrepreneurship. Entrepreneurship is another option for ordinary paid work.

The informarion for this functionally thesis is based on literature and internet sources. A research into the market area was made by a small-scale qualitative theme interview for the officials working in Parikkala as specialists in forestry services. The Liiketoimintasuunnitelma.com site was used for drawing up the actual business plan.

The results of the business calculations show that this business is unprofitable, and the idea cannot employ the entrepreneur for all year round, even though the interviews shows that there could be a demand for a new forest worker service. Expanding the supply of this company's services for more expertise demanding tasks might fill the gap from unprofitable to profitable, or the whole business should operate only on a part-time basis.

The potential start of the business does not feel topical, because the researcher of this thesis thinks that he needs more work experience in the forestry to start a business like this.

Language

Finnish

Pages 35

Appendices 2

Pages of Appendices 2

Keywords

forest services, business plans

Sisältö

1	Johdanto	5
2	Metsäalan toimintaympäristö Suomessa	6
2.1	Metsäalan toimintaympäristön muutos	7
2.2	Muutosten vaikutukset	8
3	Metsäpalveluyrittäjyyden mahdollisuudet Suomessa	10
3.1	Syitä markkinakentän vapautumiseen	10
3.2	Metsäpalveluyrittäjyyden edistäminen	11
4	Metsäpalveluyrittäjyys Parikkalassa	11
4.1	Metsäpalvelutoimijat Parikkalassa	12
4.2	Yrittäjyyden edistämishankkeet Etelä-Karjalassa	12
5	Yrityksen perustamisprosessi	13
5.1	Liikeidean kehittäminen	14
5.2	Liiketoiminnan suunnittelu	14
5.3	Yrityksen perustaminen ja kasvu	15
6	Liiketoimintasuunnitelma	15
6.1	Merkitys	16
6.2	Ajankohta	17
6.3	Prosessi	17
6.4	Rakenne ja sisältö	19
7	Työn tavoite	21
8	Haastatteluiden tulokset	22
9	Valmis liiketoimintasuunnitelma	23
9.1	Valmiin tuotoksen sisältö	23
9.2	Liikeidea ja SWOT-analyysi	24
9.3	Oma osaaminen	25
9.4	Palvelut	25
9.5	Asiakkaat ja markkinat	27
9.6	Markkinat ja kilpailijat	28
9.7	Yritykseni	29
9.8	Kirjanpito ja talouden suunnitelmat	30
10	Laskelmat	30
10.1	Rahoituslaskelma	30
10.2	Kannattavuuslaskelma	31
10.3	Myyntilaskelma	31
11	Tulokset ja pohdinta	32
	Lähteet	34

Liitteet

Liite 1	Haastattelurunko
Liite 2	Kannattavuuslaskelma

1 Johdanto

Opinnäytetyön aiheen valinta lähti ideasta uuteen metsuripalveluyritykseen, joka tulisi sijaitsemaan lähitulevaisuudessa Parikkalan seudulla. Tarve aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmalle ja halu selvittää, onko kyseessä oleva yritystoiminta kannattavaa, toimivat innoituksena aloittaa aiheesta opinnäytetyöprosessi. Opinnäytetyönä sain liiketoimintasuunnitelmalla hoidettua useamman asian samalla kertaa.

Aiheen valinta oli toisaalta myös helppo, koska aihe on hyvin mielenkiintoinen. Olen kiinnostunut yrittäjyydestä ja haluan hyötyä tehdystä opinnäytetyöstä mahdollisimman paljon itse. Tulevaisuuteni projekteja ajatellen on tärkeää, että hahmotan ja hallitsen yritystoimintaan liittyviä kokonaisuuksia.

Opinnäytetyön lähtökohtana oli tarve selvittää ja analysoida yritystoimintaan liittyviä seikkoja yritykselle, joka aiotaan perustaa lähitulevaisuudessa. Yrityksen ideana on lähteä suorittamaan metsuritiiminä metsänuudistamis- ja taimikonhoitotöitä.

Yritystä perustettaessa liiketoimintasuunnitelma on kätevä työkalu hahmottaa ja selkeyttää ajatusta yritystoiminnasta ja luoda suuntaa-antavia laskelmia kannattavuudesta. Liiketoimintasuunnitelma on muutamasiivuinen kokonaiskuvaus yritystoiminnasta. Tähän opinnäytetyöhön liiketoimintasuunnitelman laatiminen tuntui järkevältä paketilta lähteä kirkastamaan yritysidea.

Aihe rajautui yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan, koska tarkoitus oli pitää yrityksen muut analyysit ja suunnitelmat yrityksen omana tietona. Liiketoimintasuunnitelma myös täytti vaaditut kriteerit opinnäytetyön laajuudesta, johon esimerkiksi pelkkä kilpailija-analyysi ei olisi yltänyt.

Opinnäytetyön päätavoitteena oli selvittää, onko kyseessä olevalle yritystoiminnalle tarvetta, löytyykö markkinoita, kuinka kannattavaa se on ja työllistääkö se

minut ympärivuotisesti tai edes osa-aikaisesti. Tavoitteena oli myös saada valmis tuotos liiketoimintasuunnitelmasta, joka toimii tärkeänä työkaluna yritystä perustettaessa ja myös jatkossa toimintaa suunniteltaessa.

Työssä tein yrityksen toiminnan kannattavuuden laskelmia, rahoitukseen liittyviä laskelmia ja myyntilaskelman. Markkinakenttää selvitin pienimuotoisella laadullisella teemahaastattelulla. Tietoperustasta löytyy pohjustusta metsäpalveluyrittäjyyteen Suomessa, yrityksen perustamisen vaiheista, siihen liittyvästä liiketoimintasuunnitelmasta ja teoriaa erilaisista liiketoiminnan kannattavuuslaskelmista. Työn lopussa avaan saamiani tuloksia ja pohdin, onko kannattavaa aloittaa yritystoimintaa. Työ on hyödyllinen, vaikka tulokset olisivat negatiivisia, koska liikeidean kehystä voi lähteä kokeilemaan muillekin toimialueille.

2 Metsäalan toimintaympäristö Suomessa

Metsäalan toimintaympäristö on muuttunut viime vuosina huomattavasti. Muutosten mukana pyritään kulkemaan muokkautumalla muutoksen mukaisesti, suunnittelemalla tulevaa ja asettamalla muutoksen tavoitteita uusiksi. Suomessa on laadittu vuonna 2010 Kansallinen metsäohjelma 2015 (KMO) pohtimaan muutosta ja asettamaan tulevia tavoitteita. Kansallinen metsäohjelma noudattaa kansainvälisen metsäpolitiikan linjauksia ja nimenomaan Wienissä 2003 järjestetyn Euroopan metsäministerikokouksen kansallisten metsäohjelmien eurooppalaisia periaatteita.

Kansallinen metsäohjelma sisältää päämääriä ja tavoitteita metsäliiketoiminnan vahvistamisesta ja tuotannon arvon kasvattamisesta, metsätalouden kannattavuuden parantamisesta, metsien monimuotoisuuden, ympäristöhyötyjen ja hyvinvointivaikutusten vahvistamisesta (Kansallinen metsäohjelma 2010).

2.1 Toimintaympäristön muutos

Metsäala on kehittynyt ja muuttunut vuosien saatossa merkittävästi. Juuri nyt meneillään olevat pitkän aikavälin muutokset ilmastossa, väestön kasvussa, taloudessa, ekosysteemeissä, teknologiassa ja yhteiskunnan sosiaalisissa arvoissa ja suhteissa muuttavat maailmanlaajuisia yhteisöä monin eri tavoin. Metsäalan muutokset eivät tule mitenkään yllätyksenä vaan vuosien varrella ala on muuttunut ja pystynyt mukautumaan ympäristön luomiin olosuhteisiin. Metsäalan muutoksiin mukautuminen on vaatinut päättäjiltä päätöksenteon joustavuutta. (Metsäpoliittinen selonteko 2050, 2013, 19.)

Metsäalan toimintaympäristön muuttumiseen suurimpia vaikuttavia tekijöitä ovat olleet metsäteollisuuden tuotteiden kysynnän muuttuminen ja teknologian vauhdikas kehitysnopeus, joka omalta osaltaan vaikuttaa tuotteiden kysyntään. Vuoden 2008 taantumalla on omat vaikuttavat tekijänsä metsäalaan. Suomessa puun vientiin ja tuontiin on vaikuttanut Venäjän Maailman kauppajärjestö (WTO) -jäsenyys, jonka myötä tullimaksut ovat pienentyneet. Myös ilmastonmuutos, uusiutumattomien energiavarojen ehtyminen ja suomalaisten metsänomistajien väestörakenteen muuttuminen ja sen tuomat arvojen muutokset metsänomistajuutta kohtaan ovat omalta osaltaan pakottaneet metsäalan toimintaympäristöä muuttumaan. (Kansallinen metsäohjelma 2010, 9.)

Suuret globaalit muutokset ovat vaikuttaneet Suomen metsäalaan siten, että talouden hidas kasvu vahingoittaa talouden kehittymistä. Talouskehityksen hidas elpyminen vaikuttaa taasen metsäteollisuuteen, jonka puun tarve ei kasva huomattavasti nykyisestään. Suomen metsien ikärakenne on kuitenkin vanhentumassa ja puutavaraa olisi tarjolla enemmänkin tulevaisuudessa. Tästä johtuen uusien innovaatioiden synnyttäminen metsätalouden markkinoille tulee tärkeään rooliin jo nykypäivänä. (Metsäpoliittinen selonteko 2050, 2013, 24.)

Metsänomistajuus siirtyy enemmän kaupungeissa asuville ihmisille, jotka ovat vähemmän riippuvaisia metsästä saatavista tuloista. Kuitenkin metsäpalveluiden tarpeellisuus säilyy ennallaan ja esimerkiksi sähköisten metsänhoitopalve-

luiden, kuten sähköisten metsäsuunnitelmien, merkitys korostuu. Ihmisten asenteet metsätaloutta kohtaan ovat muuttuneet enemmän metsien käyttöä hyväksyvämpään suuntaan uusiutuvien luonnonvarojen käytön lisäämisen mukana. Metsistä saatava hyöty ja arvo ovat siirtyneet enemmän taloudellisista arvoista ympäristöä huomioiviin arvoihin, virkistyskäyttöarvoon ja kulttuurisiin arvoihin. (Metsäpoliittinen selonteko 2050, 2013, 25-28.)

Metsäalan työllistävään vaikutukseen pedataan suuria odotuksia tulevaisuudessa. Uusien biomassapohjaisten tuotteiden kehittämisen ja tuotannon arvellaan synnyttävän lisää työpaikkoja alalle. Metsäpoliittisen selonteon (2013) arvion mukaan ammatillisella tasolla koulutusta tulisi lisätä noin viidenneksellä, kun taas korkeaa-asteen koulutuksen tarve vähenee nykyisestään.

2.2 Muutosten vaikutukset

Metsäalan muutoksen vaikutuksia voidaan tarkastella tarkemmin sen eri sektoreiden mukaan. Alan sektoreita ovat prosessiteollisuus, puutuoteteollisuus, bioenergian tuotto, metsäpalvelut ja puutuotteista jalostettavat uudet tuotteet.

Prosessiteollisuudella tarkoitetaan pääasiassa paperin, kartongin ja sellun tuotantoa. Yksi suurimmista tämän sektorin tuotteista on ollut painopaperi: se on kattanut toimialan viennistä 60 % vuonna 2011. Painopaperin tuotanto vähenee tulevaisuudessa sähköisten viestinten tuoman kilpailun ja jo nyt vallitsevan tuotannon ylikapasiteetin vuoksi. Hygieniä-, kotitalous- ja pehmopapereiden markkinoille povataan kasvavia markkinoita. Tuotteiden pakkaamisen arvioidaan lisääntyvän maailmanlaajuisesti noin 3 % vuosittain, joten pakkauskartonkien kysyntä lisääntyy. Sellun kysyntä kasvaa kuidun tarpeen myötä ja siitä saattaa olla jopa pulaa vuoteen 2020 mennessä. Teknologian kehityksen mukana tulleet uudet tuotteet kuten liikenteen biopolttoaineet, nano - ja fibrillisellu toivottavasti paikkaavat tulevaisuudessa painopaperin menettämää aukkoa toimialalla. (Metsäpoliittinen selonteko 2050, 2013, 28-29.)

Puutuoteteollisuuden tuotteita ovat pääasiassa rakennusteollisuuteen suunnatut tuotteet. Puutuotteiden kysynnässä ei ole samanlaista vähenemistä kuin prosessiteollisuuden tuotteissa. Puutuotteiden kasvumahdollisuuksia Suomessa on niin kerrostalo- ja julkisessa rakentamisessa kuin myös lähiökerrostalojen energiakorjauksissa. Maailmalla rakentamisen kasvun ollessa 4 % luokkaa, myös Euroopassa rakentamisen ennustetaan lisääntyvän. Nykyisten vihreiden trendien mukana puutuotteiden käytön suosio kasvaa. (Metsäpoliittinen selonteko 2050, 2013, 29-30.)

Metsäalan palvelut voidaan jakaa kolmeen ryhmään: puunjalostustuotteisiin liittyvät palvelut, metsätalouteen liittyvät palvelut ja metsiin liittyvät palvelut. Puunjalostustuotteisiin liittyviä palveluita ovat kaikki teollisuutta tukevat palvelut kuten suunnittelu-, hallinto-, ohjelmointi-, tutkimus-, tuotekehitys-, teknologia-, konsultointi-, myynti-, ja koulutustoiminnot. Nämä palvelut ovat tuotannon lisäksi tärkeässä roolissa teollisessa toiminnassa ja niiden merkitys voi kasvaa entisestään alalla. Metsätalouteen liittyvillä palveluilla tarkoitetaan metsäpalveluita, jotka suunnittelevat metsien käyttöä ja toteuttavat metsien hoitotoimenpiteitä.

Suomalaisten tietotaitoa arvostetaan kansainvälisesti, minkä seurauksena metsien käytön neuvontaa on viety myös ulkomaille. Konsultoinnin kysyntää lisää tulevaisuudessa luonnonvarojen niukkuus, puukuidun kysyntä ja kilpailu maasta. Metsiin liittyvät palvelut ovat matkailupalveluita ja metsien virkistyskäyttöön liittyviä palveluita. Luontomatkailun arvioidaan Suomessa kasvavan jopa matkailun keskiarvoa paremmin vuosina 2010–2020. Pohjois-Eurooppaan suuntautuvan matkailun ennustetaan kasvavan noin 2,2 %. (Metsäpoliittinen selonteko 2050, 2013, 31.)

Suomi hyötty ilmastonmuutoksesta, ilmastonmuutoksen takia Suomessa kasvaa enemmän puuta kuin ennen. Ilmastonmuutos tuo huonojakin puolia metsien kasvamisen edellytyksille kuten hyönteistuhojen lisääntymisen. Uusiutuvien energiamuotojen käyttö lisääntyy voimakkaasti. EU:n alueella bioenergian käytön arvioidaan kasvavan 77 % aikavälillä 2008–2030. Arvion mukaan vuoteen 2050 mennessä myös Suomessa primäärienergian kulutuksesta noin 50 % olisi bioenergiaa. Metsästä saatavien raaka-aineiden hyödyntäminen muillakin sek-

toreilla kuten kosmetiikan-, elintarvike- ja lääketeollisuuden aloilla, toisi uusia kehittämismahdollisuuksia ja liiketoimintaa metsäalalle. (Metsäpoliittinen selonteke 2050, 2013, 30,32.)

3 Metsäpalveluyrittäjyuden mahdollisuudet Suomessa

Metsäpalveluyrittäjyydellä tarkoitetaan yrittäjyyttä, joka tuottaa palveluita metsätalouden tarpeisiin. Asiakkaita ovat kaikki merkittävät metsänomistajaryhmät kuten yksityiset metsänomistajat, metsäyhtiöt palveluineen sekä kunnat, seurakunnat, valtio ja yhteismetsät.

Yksinkertaisimmillaan metsäpalveluyritys voi olla yhden henkilön yritys, joka tuottaa esimerkiksi taimikonhoito- ja metsänuudistamispalveluita eli pääasiassa puun taimien istuttamista. Parhaimmillaan metsäpalveluyritys voi olla laaja organisaatio monessa toimipisteessä, joka tuottaa kaikki mahdolliset metsänhoitoon liittyvät palvelut metsuripalveluista asiantuntijapalveluihin, näitä kutsutaan metsätoimistoiksi. (Saarinen V-M, 2012).

3.1 Syitä markkinakentän vapautumiseen

Metsäpalveluyritysten määrä on viime vuosina ollut pienoisisessä kasvussa johdun suurempien metsänomistajaorganisaatioiden tarpeesta ulkoistaa omia palveluitaan. Organisaatioiden tarve ulkoistaa palveluitaan johtuu omien metsureitten käytön vähenemisestä. Saarisen (2012) mukaan yksityisten metsänomistajien omatoimisuus on vähenemään päin ja metsänhoitotöitä ostetaan jatkuvasti enemmän ostopalveluina. Yhteisöjen aikeet ostaa enemmän metsänhoitopalveluita tuovat suuria mahdollisuuksia metsäpalveluyritystoiminnalle. Kunnilla ja seurakunnilla on noin 600 000 ha metsää ympäri Suomea.

3.2 Metsäpalveluyrittäjyyden edistäminen

Suomalaista metsäpalveluyrittäjyyttä halutaan edistää suomalaisten hyvinvoinnin lisäämisen takia. Suomalaiset saavat hyvinvointia ja toimeentuloa metsien monipuolisen hoidon ja käytön kautta. Metsien hoidosta ja käytöstä saatavan hyvinvoinnin lisäämiseksi on valmisteltu Kansallinen metsäohjelma 2015, joka toimii koko Suomen metsäpolitiikan perustana. (Metsäpoliittinen selonteko 2050, 2013, 15.)

Kansalliseen metsäohjelmaan on huomioitu työ- ja elinkeinoministeriön rahoitustarve yrittäjyyden edistämiseksi. Ohjelmaan on kirjattu myös tutkimus ja kehittämistoiminnan tarve tukea ja kehittää yritystoimintaa. Tutkimus ja kehittämistoiminnan avulla voidaan esimerkiksi ennakoita toimintaympäristön muutoksia. Yhtenä painopisteenä on myös innovaatioihin liittyvän osaamisen kehittäminen ja eri alojen yhteistyö, koska innovaatiot usein syntyvät eri alojen rajapinnoissa. Metsäalan strategiseen ohjelmaan (MSO) on asetettu yhdeksi tavoitteeksi luoda uutta metsäpalveluliiketoimintaa. Kehityspainopisteinä ovat teknologia ja sovellusratkaisut, metsien hyvinvointi ja omistuksesta yrittäjyyttä -ajatus. MSO on yksi hallituksen kärkihankkeita, jota johtaa elinkeinoministeri ja joka on voimassa syyskuun 2015 loppuun asti.

Uudistettuun metsälakiin määrätty laki metsänhoitoyhdistysten metsänhoitomaksujen poistamisesta ja jäsenyyden vapaaehtoisuudesta toimii yhtenä keinona yrittäjyyden edistämiseksi. Maksun poisjääminen tasapuolistaa kilpailua ja aktivoi metsäpalvelumarkkinoita.

4 Metsäpalveluyrittäjyys Parikkalassa

Parikkala on kunta Kaakkois-Suomessa Etelä-Karjalassa. Se sijaitsee Rautjärven pohjoispuolella, Kiteen ja Savonlinnan eteläpuolella. Rajakuntia on myös Ruokolahti. Parikkalan itäinen raja on yhteinen Venäjän kanssa. Pinta-alaa Parikkalalla on yhteensä 760,72 km², josta 592,92 km² on maata ja 167,80 km²

vettä. (MML 2014) Väestörekisterikeskuksen 31.01.2014 julkaistun raportin mukaan asukkaita oli 5 501, joista miehiä ja naisia molempia 50 %. Työttömyysprosentti tammikuussa 2014 oli 15,5%, joista alle 25 vuotta täyttäneitä oli 26 henkilöä.

Metsäpinta-alaa Parikkalassa on 360,68 km² eli 36 068,2 ha. Tiloja on 3 443 kpl ja näitä tiloja omistaa 1 492 metsänomistajaa. Metsää on keskimäärin 24,2 ha/metsänomistaja. (Metsänhoitoyhdistys Etelä-Karjala 2014)

4.1 Metsäpalvelutoimijat Parikkalassa

Tilastokeskuksen (2014) mukaan Parikkalassa on metsätalouden ja puunkorjuun alan yrittäjiä yhteensä 17. Näistä puunkorjuuseen erikoistuneita on 13, metsänhoitoon kaksi ja metsätaloutta palvelevaa toimintaa harjoittaa myös kaksi yrittäjää.

Metsätalouden ja puunkorjuun alan yrittäjiä ovat Parikkalan metsänhoitoyhdistys, Stora Enso Metsä ja UPM Metsä. Rautjärveltä käsin toimivat MetsäForest ja Otso-metsäpalvelu.

Omalle metsuripalveluyritykselleni nämä yrittäjät ovat mahdollisia asiakkaita. Ruokolahden lähiseudulla toimiva Karjalan Metsäpalvelu Oy on todennäköisesti suurin kilpailija perustettavalle yritykselle. Parikkalan seudulla ja lähikunnissa toimii myös yksityisiä metsureita, mutta tarkkaa lukumäärää on vaikea selvittää.

4.2 Yrittäjyyden edistämishankkeet Etelä-Karjalassa

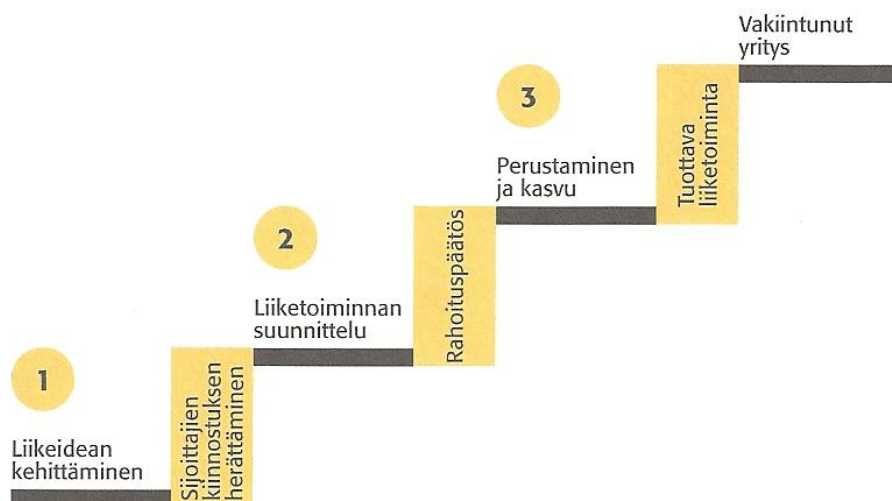
Suomen metsäkeskuksen edistämispalveluiden päällikön Seppo Revon (2014) mukaan Etelä-Karjalassa ei ole voimassa olevia metsäyrittäjyyden edistämishankkeita. Syynä tähän on ollut resurssien puute. Mahdollisesti seuraavalle ohjelmakaudelle 2015–2020 saadaan Etelä-Karjalan alueelle hankkeita, jotka tukevat metsäyrittäjyyttä.

5 Yrityksen perustamisprosessi

Filosofian tohtori Matti Peltosen mukaan "Yrittäjyys on ajattelu-, toiminta-, ja suhtautumistapa, joka saa yrittäjän henkisine ja aineellisine voimavaroineen järjestäytymään ja toimimaan sekä sen yksilöt ja työyhteisöt käyttäytymään tehokkaasti asetettujen tavoitteiden saavuttamiseksi" (Sutinen & Viklund, 2004, 34).

Yritystä perustettaessa yrittäjän tulisi pohtia omaa soveltuvuuttaan riskien ottamiseen ja haluja vetää yritystoimintaa. Omat taidot ja kyvyt yritystoimintaan pitäisi selvittää aluksi, että tulisi selväksi onko henkilöstä yrittäjäksi. Yrityksen menestyksellinen toiminta perustuu toimivaan ja hyvään liikeideaan. (Työ- ja elinkeinokeskus 2009, 13.)

McKinsey & Company (2000) mukaan yrityksen perustamisprosessi voidaan jakaa kolmeen vaiheeseen. Jokaisen vaiheen päättyessä ollaan saavutettu perustamisprosessin välitavoite ja päästy lähemmäs yrityksen konkreettista perustamista. Yritystä perustettaessa on hyvä selvittää etukäteen, mitä perustamisen kussakin vaiheessa tulee tehdä ja millaisia haasteita voi tulla vastaan.



Kuva 1. Yrityksen perustamisprosessin kolme vaihetta (McKinsey & Company 2000).

Kuvan 1 mukaan yrityksen perustamisprosessin ensimmäinen vaihe tähtää sijoittajien kiinnostuksen herättämiseen yrityksen liikeideaa kohtaan. Liikeidean kehittäminen on yrittäjän tehtävä tässä vaiheessa. Perustamisprosessin toisessa vaiheessa suunnitellaan liiketoimintaa, tehdään liiketoimintasuunnitelma ja erilaisia kannattavuuslaskelmia. Vaiheen tähtäimenä on saada aikaan sijoittajien rahoituspäätös liiketoiminnalle. Kolmannessa vaiheessa tapahtuu varsinainen perustaminen. Lopulta yritys tähtää mahdolliseen yrityskasvuun ja pyrkii tuottavaan liiketoimintaan.

5.1 Liikeidean kehittäminen

Yritysidean lähtökohtana tulisi olla ajatus ratkaisusta asiakkaiden tarpeisiin tai ongelmiin. Lähtökohtaisesti tulisi myös selvittää, onko ajatuksella markkinoita ja asiakkaita. Liikeidean kehittämisvaiheessa tulisi selvittää mahdolliset kumppanit viemään ideaa eteenpäin ja hankkia rahoitusta liikeidean kehittämiseen. Yleensä liikeidean kehittämisvaiheen rahoitus kustannetaan idean kehittäjän ja tämän kumppaneiden pusseista, mutta joskus myös sijoittajat intoutuvat rahoittamaan idean kehittämisvaihetta. Tämän yrityksen perustamisprosessin ensimmäisen vaiheen päätavoitteena on saada aikaiseksi selkeä ja vakuuttava liikeidea, jotta mahdolliset sijoittajat kiinnostuvat ajatuksesta. (McKinsey & Company 2000, 23.)

5.2 Liiketoiminnan suunnittelu

Liiketoiminnan suunnittelun tavoitteena on muodostaa selkeä kokonaiskuva yritystoiminnasta. Suunnittelun tärkein väline on liiketoimintasuunnitelma, jossa selvitetään mm. yrityksen idea, markkinakenttä ja tehdään budjettilaskelmia.

Liiketoimintaa suunniteltaessa tulisi punnita etukäteen mahdollisia yritystoiminnan riskejä, jotta osataan taloudellisesti varautua odottamattomiin tilanteisiin. Riskejä huomioitaessa tulisi hyväksyä se tosiasia, että kymmenestä pääomaisijoituksilla rahoitetusta yrityksestä vain yksi menestyy erinomaisesti, kolme koh-

tuullisesti, kolme heikosti ja kolmen yrityksen toiminta epäonnistuu. Toiminnan suunnittelun vaiheessa tulisi selvittää asiakkaat, päättää hinnoittelusta ja mahdollisen toimipisteen sijainnista ja tuotannollisista asioista. Liiketoiminnan suunnittelun vaiheessa olisi hyvä selvittää toiminnan mahdollinen yritysneuvonnan tarve (esimerkiksi verotusasioissa) ja ottaa yhteyttä jo mahdollisiin tuleviin asiakkaisiin. Yrityksen perustamisprosessin toisen vaiheen tavoitteena on kirkastaa yritystoiminnan yksityiskohtia ja saada sijoittajat valmiiksi rahoittamaan uuden yrityksen toimintaa. (McKinsey & Company 2000, 23-24.)

5.3 Yrityksen perustaminen ja kasvu

Yrityksen perustamisprosessin viimeinen vaihe on yrityksen konkreettinen perustaminen. Perustamisvaiheen tavanomaisia tehtäviä ovat seuraavat: yrityksen perustaminen, markkinoille tulo, organisaation rakentaminen, tuotannon järjestäminen, mainonta ja suhdetoiminta, kilpailuun ja tekniseen kehitykseen vastaaminen, tuotannon laajentaminen, uusille markkinoille laajentuminen ja uusien tuotteiden kehittäminen. Yrityksen perustamisprosessin viimeisen vaiheen tavoitteena on saada toiminta kannattamaan ja kasvamaan. (McKinsey & Company 2000, 25-26.)

6 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma liittyy yrityksen perustamisprosessin toiseen vaiheeseen eli liiketoiminnan suunnittelun vaiheeseen, jolloin kirkastetaan ajatusta yrityksestä ja saadaan konkreettisia suuntaa-antavia lukuja yritystoiminnasta. Liiketoimintasuunnitelma on kirjallisessa muodossa esitetty tiivis paketti liiketoiminnan kokonaisuudesta. Se sisältää ajatuksia, joilla yrittäjä pyrkii hallitsemaan valitsemaansa liiketoiminta-aluetta ja hoitamaan yrityksensä kokonaisuutta. Suunnitelmasta selviävät yrityksen menestystekijät, strategia, tulolähteet ja näkemys siitä, mihin halutaan toimintaa viedä. (Pitkämäki 2000, 9.)

Hyvän liiketoimintasuunnitelman tulisi kyetä vastaamaan kysymyksiin: Missä olemme tällä hetkellä? Mihin olemme menossa ja mitkä ovat syyt sille? Miten valittuun päämäärään päästään? (Isokangas & Kinkki 2003, 232.)

Liiketoimintasuunnitelma toimii käteväenä työkaluna liiketoimintaa suunniteltaessa ja eteenpäin vietäessä. Suunnitelmaa tehdessään yrittäjä saa konkreettista tietoa tulevasta tekemisestään ja saa kartoituksen vallitsevista realiteeteista, kuten yrityksen vahvuuksista ja heikkouksista, toimikentästä ja resursseista.

Suurimpana hyötyjänä liiketoimintasuunnitelmasta on itse yrittäjä. Liiketoimintasuunnitelma toimii yrityksen tulevaisuudessa päätösten tukijana ja perustana toiminnan kehittämiseen liittyvissä kysymyksissä. Liiketoimintasuunnitelma antaa rahoittajille luotettavan kuvan yrityksestä. (Pitkämäki 2000, 9.)

Yritys-Suomen (2014) mukaan ”Liiketoiminnan rahoittajat edellyttävät aina liiketoimintasuunnitelmaa, jotta he voivat arvioida rahoitusta hakevan yrityksen liiketoimintaedellytyksiä”.

6.1 Merkitys

Liiketoimintasuunnitelman tärkeimpiä ja keskeisimpiä rooleja on olla yrittäjälle kartoitusväline liiketoiminnan menestystekijöiden kokonaisuudesta. Se syventää sekä kirkastaa omaa ja työyhteisön näkemystä toiminnasta. Liiketoimintasuunnitelma toimii myös koko työyhteisöä yhteiseen päämäärään ohjaavana tekijänä ja on yhteisen liiketoiminnallisen näkemyksen muistio. Liiketoimintasuunnitelman tärkeä tehtävä on herättää keskustelua ja pohdintaa työyhteisössä. Valmis suunnitelma toimii rahoittajille ja muille sidosryhmille ovena yrityksen sisäiseen maailmaan. Suunnitelman lähtökohdallisena ajatuksena on arvioida markkinatilannetta ja rakentaa yritystoimintaa niin, että saadaan kuluttajan ostomotiivit säilytettyä ja täytettyä. (Pitkämäki 2000, 12.)

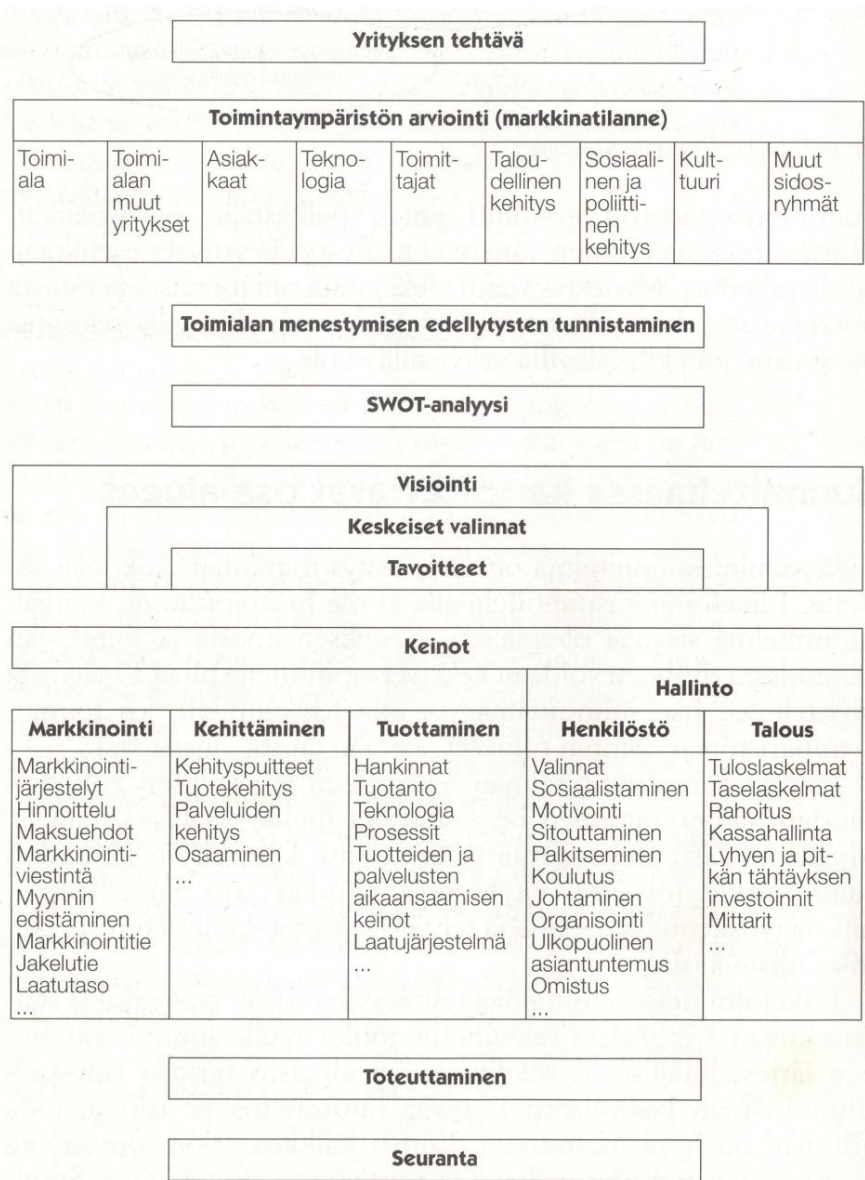
6.2 Ajankohta

Suunnitelmaa tarvitaan, kun yritys haluaa kasvaa, kehittyä, kohdata muutoksia ja kun halutaan tietää yrityksen senhetkinen tilanne. Erityisesti liiketoimintaa aloitettaessa ja yritystä perustettaessa olisi hyvä olla olemassa hyvin tehty liiketoimintasuunnitelma. Myös rahoittajat vaativat aina liiketoimintasuunnitelmaa, kuten aikaisemmin mainittiin. Rahoittajat haluavat nähdä, löytyykö yritykselle markkinoita ja onko kannattavaa sijoittaa rahaa siihen. Suunnitelma toimii hyvänä esitysvälineenä yritystä esitellessä sidosryhmille ja kumppaneille. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan, kun laaditaan yrityksen strategioita, kehitetään ja uudistetaan liiketoimintaa sekä viedään yritystä muutosvaiheen läpi. (Isokangas & Kinkki 2003, 232.)

6.3 Prosessi

Liiketoiminnan suunnittelua voidaan tehdä niin alkavassa, kuin jo toiminnassa olevassa yrityksessä. Liiketoiminnan suunnitteluprosessi keskittyy jo olemassa olevassa yrityksessä nykyisen toiminnan analysointiin, jotta voidaan määrittää uusia päämääriä. Alkavan yrityksen liiketoiminnan suunnittelussa keskitytään rajaamaan yritysidea sekä selvittämään yrittäjän omia voimavaroja ja resursseja. (Isokangas & Kinkki 2003, 233.)

Ari Pitkämäen (2000) mukaan liiketoiminnan suunnittelulle on olemassa monia tyylejä ja malleja, koska yleispätevää, jokaiselle yritykselle sopivaa mallia on vaikea luoda. Suunnittelun vaiheita suunniteltaessa tulee ottaa yrityksen omat lähtökohdat huomioon. Yksi esimerkkimalli on Ari Pitkämäen kirjasta Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma (2000).



*Kuva 2. Liiketoimintasuunnitelman osa-alueet (Pk-yrityksen liiketoimintasuun-
telma, 2000).*

Liiketoiminnan suunnittelun prosessissa määritetään yrityksen tarkoitus, sen olemassaolo ja päämäärä. Selvitetään markkinat ja menestymisen edellytykset. Analysoidaan yrityksen ominaisuuksia, kuten heikkouksia, vahvuuksia, mahdollisuuksia ja uhkia (SWOT-analyysi). Visioidaan tulevaa, tehdään yritystoiminnallisesti ratkaisevia valintoja esimerkiksi työntekijöiden tarpeesta ja asetetaan tavoitteita tulevalle yritystoiminnalle. Liiketoiminnan suunnittelun vaiheessa pohditaan keinoja siihen, kuinka päästään haluttuihin tavoitteisiin sekä suunnitellaan voimavarojen, kuten markkinoinnin, kehitystoiminnan, tuotannon ja hallinnon

osa-alueiden tehokasta hyödyntämistä. Prosessin päätteeksi toteutetaan suunnitelmaa ja seurataan sen toimivuutta.

Kuvassa 2 malli kulkee järjestelmällisesti, mutta suunnitelmaa tehdessä yrittäjä joutuu miettimään aiempia kohtia ja palaamaan niihin. Tarkoituksena on, että yrittäjä pohtii kaikkia suunnitteluprosessin osa-alueita ja saa hyvän selon prosessin kokonaisuudesta.

6.4 Rakenne ja sisältö

Hyvästä liiketoimintasuunnitelmasta on olemassa monenlaisia rakenteita. Suunnitelman tulisi olla tiivis ja kattava paketti kokonaisuudesta ja edetä loogisesti loppua kohden. Aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma sisältää paljon epävarmoja hahmotelmia, kun taas jo olemassa olevassa yrityksessä aikaisemmat tapahtumat kertovat jo konkreettisia asioita yrityksen menestystekijöistä. (Isokangas & Kinkki 2003, 235.)

Liiketoimintasuunnitelman sisällöstä voidaan käyttää Isokankaan ja Kinkin (2003) esimerkkiä, joka koostuu tiiviistä kuvauksesta suunnitelman sisällöstä, yrityksen lähtökohtatilanteen selvittämisestä ja liikeideasta, toimintaympäristön selvittämisestä, yrityksen tavoitteiden määrittämisestä ja selvityksestä siitä, kuinka tavoitteisiin päästään, myyntitavoitteista ja niiden toteuttamissuunnitelmasta, tuotekehityksen kuvauksesta, tuotanto-, talous-, henkilöstö- ja riskien hallinnan suunnitelmasta.

Isokankaan ja Kinkin (2003) esimerkissä liiketoimintasuunnitelmassa ensimmäisenä on suunnitelman tiivistelmä. Tiivistelmä sisältää lyhyesti yrityksen keskeisiä asioita ja piirteitä kuten yrityksen perustiedot, liikeidean, strategian ja tuotteiden kuvauksen, keskeiset talousnumerot ja suunnitellun menestymisen markkinoilla. Tiivistelmä siis sisältää yleisen kuvauksen yrityksen keskeisimmistä asioista ja sitä voidaan käyttää esimerkiksi yritystä esiteltäessä lyhyenä esityspohjana.

Liiketoimintasuunnitelman lähtökohtatilanteessa selvitetään yrityksen fyysiset ja henkiset resurssit, suunnitellaan toimintojen organisointia, tehdään tuotekuvaus ja hinnoitellaan tuotteet. Lähtökohtatilanteessa kuvaillaan mahdollista asiakaskuntaa, taloudellisia tunnuslukuja ja analysoidaan toiminnan laajuutta, kannattavuutta, pääoman käytön tehokkuutta, vakavaraisuutta ja tuottavuutta. Lähtökohtatilanteessa selvitetään myös yrityksen omistusrakennetta, vastuiden jakaantumista, organisaatorakennetta ja yrittäjän omaa osaamista. Tämä vaihe keskittyy kuvaamaan pääasiassa yrityksen liikeideaa ja taustoja sen syntymiselle. (Isokangas & Kinkki, 2003, 238.)

Markkinatilanteen selvitysvaiheessa arvioidaan ympäristötekijöitä, jotka voivat vaikuttaa yrityksen toimintaan. Yritystä perustettaessa on hyvä tuntee markkinatilanne, jotta yritystoiminnan tavoitteita ja strategioita ei aseteta väärin. Markkinatilanteeseen vaikuttavat poliittiset, taloudelliset, teknologiset, sosiaaliset ja ekologiset tekijät. Poliittisissa tekijöissä voi esimerkiksi lainsäädännön muuttuminen vaikuttaa markkinatilanteeseen. Markkinatilannetta voidaan selvittää esimerkiksi toimialan, kysynnän, asiakaslähtöisyyden, tavarantoimittajien, kilpailun ja ympäristön analyysillä. (Isokangas & Kinkki, 2003, 238-242.)

Markkinatilanteen selvitysvaiheen jälkeen olisi hyvä tehdä yhteenvetoanalyysi, jolla saadaan yritystoiminnan ulkoiset ja sisäiset tekijät vedettyä yhteen. Yhteenvetoanalyysin tarkoitus on olla perusta strategiselle suunnittelulle. Yksi suosituimmista yhteenvetoanalyyseista on SWOT-analyysi, jossa selvitetään yrityksen vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. (Isokangas & Kinkki, 2003, 242.)

Yrityksen tavoitteiden ja päämäärien asettamisen vaiheessa asetetaan päämäärät ja tavoitteet, joilla päästään haluttuun tilaan. Tämä haluttu tila on yleensä yrityksen menestyksellinen toiminta. Tavoitteiden ja päämäärien asettamisen jälkeen tehdään yrityksen strategia. Strategia tarkoittaa menetelmien, perusratkaisujen ja suuntaviivojen joukkoa, joiden avulla päästään asetettuihin päämääriin ja tavoitteisiin. (Isokangas & Kinkki, 2003, 243-244.)

Jotta yrityksen strategiaa voidaan toteuttaa, tarvitaan siihen yrityksen eri osa-alueiden suunnittelemisen työkaluja. Näitä työkaluja ovat markkinointi-, palveluiden kehittämisen-, palveluiden tuottamisen-, henkilöstön- ja talouden suunnitelmat. Markkinointisuunnitelmassa suunnitellaan myyntitavoitteita ja keinoja myyntitavoitteiden toteuttamiseen käytännössä. Palveluiden kehittämissuunnitelmassa kuvataan, kuinka yrityksen palvelut saadaan mukautumaan asiakkaiden tarpeiden mukaisesti. Palvelujen tuottamissuunnitelmassa kerrotaan, kuinka palvelujen tuottaminen käytännössä tapahtuu ja miten se on organisoitu. Henkilöstösuunnittelulla tarkoitetaan henkilöstövoimavarojen käyttöä mahdollisimman tehokkaasti. Henkilöstösuunnitelmassa arvioidaan henkilöstöressurssien tarvetta, työmotivaation ylläpitämistä ja palkkausjärjestelmien kehittämistä. (Isokangas & Kinkki, 2003, 246-248.)

Liiketoimintasuunnitelmassa olisi hyvä olla myös arvioita mahdollisista yritystoiminnan riskeistä. Riskien kartoituksella voidaan ennakoida mahdollisia yritystoiminnan uhkatekijöitä, jotka saattavat vaikuttaa strategisten suunnitelmien toimivuuteen negatiivisesti. Riskien arviointi tuo liiketoimintasuunnitelmaan realistisuutta. (Isokangas & Kinkki, 2003, 249.)

7 Työn tavoite

Työn päätavoitteena oli saada ajatus yritysideoan kokonaisuudesta, kuinka pitkälle se kantaa ja järkevöittää ideaa enemmän tuottoisampaan suuntaan. Tavoitteena oli myös selvittää olisiko kyseessä olevalle idealle uudesta metsuri-palveluyrityksestä sijaa Parikkalan seudun markkinakentässä ja saada selvyyttä siitä, pystyisikö yritys maksamaan yrittäjälle kohtuullista palkkaa läpi vuoden.

Toiminnan suunnittelun kokonaisuuden selvittämisen yksi erinomainen työkalu on liiketoimintasuunnitelma, jonka pohjalta työtä vietiin eteenpäin, joten työn ohessa syntyi konkreettinen alustava liiketoimintasuunnitelma, joka summaa yrityksen menestykseen vaikuttavia tekijöitä.

Markkinoiden selvitys kuuluu omalta osaltaan olennaisesti liiketoiminnan suunnittelun kokonaisuuteen, joten työhön tehtiin myös pienimuotoinen kvalitatiivinen teemahaastattelu Parikkalan alueella toimivien metsäpalveluita tarjoavien yritysten metsäpalveluita välittäville asiantuntijoille. Haastattelun tuloksia esitellään seuraavassa osiossa.

8 Haastatteluiden tulokset

Tarvetta uudelle metsuripalveluyritykselle selvitettiin opinnäytetyössä pienimuotoisella teemahaastattelulla. Haastateltavia kohteita olivat Parikkalan seudun metsäpalveluorganisaatioiden metsäpalveluita välittävät metsäasiantuntijat. Haastateltavia organisaatioita olivat Otso-metsäpalvelu, Stora Enso Metsä, UPM Metsä, Parikkalan metsänhoitoyhdistys ja MetsäForest. Haastattelun kysymykset painottuivat palveluntarjoajien kartoittamiseen, uuden metsuripalveluyrityksen tarpeellisuuteen alueella ja jo olemassa olevien metsuripalveluita tarjoavien tahojen palveluiden hinnoitteluun.

Osalla organisaatioista oli firmaan palkattuja metsureita, mutta pääasiassa palvelut ostettiin ulkoiselta urakoitsijalta. Metsuripalveluiden saatavuus oli osalle haastateltavista ongelmaton, mutta osasta tuntui, että viime vuosina saatavuus on heikentynyt ja että pienillä paikkakunnilla yleisestikin saatavuus on heikompaa kuin isommilla paikkakunnilla. Metsuripalveluiden tarjonta oli osalle riittävää ja osa oli sitä mieltä, että pieniä metsuripalveluyrityksiä voisi olla jopa enemmänkin. Haastateltavat olivat uuden metsuripalveluyrityksen tarpeesta hyvinkin pitkälle kahta eri mieltä: puolet haastateltavista sanoivat, että uudelle metsuripalveluyritykselle ei ole huutavaa pulaa tai akuuttia tarvetta ja puolet sanoivat, että kysyntää olisi varmasti, jos hinnoittelu olisi kohdallaan. Toimihenkilöiden käyttämät metsuripalveluiden hinnoittelut olivat heidän mielestään kohdallaan ja oikeudenmukaisia. Haastateltavat olivat sitä mieltä, että asiakkaat olisivat mahdollisimman tyytyväisiä mitä edullisemmin he saavat palvelua. Osa asiakkaista kuitenkin ymmärtää palveluiden tärkeyden ja maksavat mukisemat- ta pyydetyin hinnan.

9 Valmis liiketoimintasuunnitelma

9.1 Valmiin tuotoksen sisältö

Opinnäytetyössä on käytetty hyväksi www.liiketoimintasuunnitelma.com-sivuston sähköistä liiketoimintasuunnitelmarunkoa sekä rahoitus-, kannattavuus-, myynti- ja tuloslaskelmapohjia. Liiketoimintasuunnitelma.com sivusto on YritysHelsingin ylläpitämä palvelu, jossa kuka tahansa voi tehdä ilmaiseksi yritystoimintaansa liittyvää suunnittelua.

Opinnäytetyössä valmisteltu liiketoimintasuunnitelma sisältää tiivistelmän liikeideasta, SWOT-analyysin, selvitystä yrittäjän lähtökohdista, kuvauksen palveluiden ominaisuuksista, selvitystä asiakaskunnasta, markkinoiden analysointia, kilpailijakentän selvitystä, resurssien tarpeen määrittämistä, yhtiömuodon valintaa sekä kirjanpidon ja talouden suunnittelua.

Liikeidean tiivistelmässä selvitetään, mitä yritys myy, kenelle ja miten. SWOT-analyysissä kuvataan yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhkat. Yrittäjän oman osaamisen ja lähtökohtien pohtiminen antaa uskottavuutta liiketoimintasuunnitelmalle, koska yrittäjänä toimiminen vaatii yrittäjältä ammattitaitoa ja osaamista. Osaamista on voitu myös hankkia muualta, kuten harrastuksista. Yrityksen palveluiden ominaisuuksien kuvauksessa selvitetään palveluiden hintaa, katekennettä ja mitä hyvää tai huonoa palvelussa on sekä selvitetään, onko palvelulle kysyntää. Yrittäjän on hyvä tuntea asiakaskuntansa ajatuksia siitä, miksi juuri tietty asiakas ostaisi yritykseltä. Kilpailijoiden tunteminen on myös olennaista, jotta pystytään erottumaan eduksi kilpailijoista mm. hinnoittelussa ja näkyvyydessä. Yrityksen resurssien hallinnan suunnittelussa määritetään, kuinka aiotaan käyttää olemassa olevia voimavaroja ja kuinka niiden kanssa aiotaan viedä toimintaa eteenpäin. Kirjanpidon ja talouden suunnittelussa pohditaan, kuinka aiotaan hoitaa yrityksen kirjanpidolliset ja taloudelliset asiat. Liiketoimintasuunnitelman laadintaa tukemassa ovat liiketoimintasuunnitel-

ma.com -sivuston rahoitus-, kannattavuus-, ja myyntilaskelmien pohjat, joihin syötetään yrityksen toiminnan kannalta olennaiset luvut.

9.2 Liikeidea ja SWOT-analyysi

Yritys myy metsurityönä tehtäviä palveluita, jotka keskittyvät metsän viljelyyn ja raivaussahalla tehtäviin metsän- ja luonnonhoitotöihin. Asiakaskunta koostuu pääasiassa metsäteollisuus- ja metsäpalveluorganisaatioista sekä laajavastuisista metsäkoneurakoitsijoista. Lisäksi palveluita tarjotaan yksityisille maanomistajille. Yritysidean on tarkoitus tuottaa yrittäjälle vähintään sivutoimista tuloa.

Kuvan 3 SWOT-analyysissä yrityksen vahvuksina on mainittu töiden suorittaminen tiiminä, palvelun nopeus ja hinnoittelu, työntekijöiden perusteellinen koulutus työtehtäviin ja tiiminä tehtävän työn turvallisuus. Heikkouksena yrittäjä kokee työkokemuksen puutteen ja palkattavien työntekijöiden mahdollisen ammatitaidottomuuden. Mahdollisuuksia ovat yritystoiminnan kasvu, pitkäaikaistyöttömien palkkaus, helpot työtehtävät ja tiimityöskentelyn sosiaalisuus. Uhkia yrityksen toiminnalle on mahdollinen kilpailun kiristyminen alalla ja palveluiden kysyntä, koska yrityksen tarjoamat työlajit ovat pääasiassa sellaisia, joita metsänomistaja voi itsekin pienen perehtymisen jälkeen suorittaa.

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> -Töiden suorittaminen tiiminä -Palvelun nopeus -Hinnoittelu -Työntekijöiden perusteellinen koulutus työtehtäviin -Työturvallisuus 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> -Yrittäjän työkokemuksen puute -Työntekijöiden pätevyys metsurin töissä
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> -Yritystoiminnan kasvu -Työttömien palkkaus -Helpot työtehtävät -Tiimityöskentelyn sosiaalisuus->ei enää yksinäisen miehen työtä 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> -Mahdollinen kilpailun kiristyminen -Palveluiden kysyntä vs. itse tehdyt työt

Kuva 3. SWOT-analyysi (Mikko Berg, 2014).

9.3 Oma osaaminen

Koulutukseltani olen valmistuva metsätalousinsinööri. Työkokemusta on kertynyt metsurin töistä, kuten raivaustöistä ja metsän viljelystä. Metsänhoitotöiden suunnittelun kokemusta on tullut metsäsuunnittelusta ja siihen liittyvistä metsänhoitohankkeista, kuten ojitus- ja tien perusparantamishankkeista.

Yrittäjyyskoulutusta olen saanut opiskellessani ammattikorkeakoulussa. Hallitsen yrityksen perustamisprosessin ja yritystoiminnan eteenpäin viemisen teorian. Tunnen Parikkalan alueella metsäorganisaation toimihenkilöitä ja paljon yksityismetsäomistajia. Vahvoja puoliani ovat yrittäjähenkisyys, tulosvastuullisuus ja luovuus. Luovuutta aion hyödyntää uusien palvelutuotteiden kehittämiseen. Heikko puoleni on työkokemuksen puute metsäalan toimihenkilönä ja yrittäjänä. Heikkoja puoliani voin kehittää saamalla varsinaista työkokemusta ennen yritystoiminnan aloittamista.

Metsäalan muutosten myötä jatkuva tietojen päivittäminen on tärkeää. Koulutusta tulisi hankkia aina kun tulee uusia alan muutoksia, esimerkiksi tämän vuoden alusta voimaan tullut uusi metsälaki. Yrityskasvuun liittyvät koulutukset tulevat ajankohtaiseksi silloin, kun halutaan kasvattaa yritystoimintaa. Neuvonantoa metsäalaan liittyvissä kysymyksissä ja lakiasioissa saan ilmaiseksi Suomen Metsäkeskukselta.

Rahanhoidossa ja kirjanpidossa saan neuvoa yritykseltä, josta tilaan tilitoimistopalvelut. Neuvoa ja tukea saan lisäksi vanhemmiltani, joilla on kokemusta yritystoiminnasta, toiminnanjohtamisesta ja yrityksen rahoituksen järjestämisestä.

9.4 Palvelut

Tarjoamiani palveluita ovat metsän viljelytyöt ja raivaussahalla tehtävät metsän- ja luonnonhoitotyöt. Tarkemmin näitä palveluita ovat puiden istutus, siementen

kylvö, ennakkoraivaus, hakkuualan raivaus, taimikon heinäminen, taimikon perkaus, taimikon hoito, nuoren metsän hoito, ojien ja tienvarsien raivaus.

Hintataso vastaavilla palveluilla riippuu monista tekijöistä, esimerkiksi taimikonhoidossa hehtaariohtainen työn hinta koostuu poistettavien runkojen määrästä, maastovaikeustekijöistä ja siitä, mikä vuodenaika on meneillään. Näin työlle saadaan arvioitu tuntimäärä, jonka perusteella lasketaan palkka. Palkkaan lisätään vielä muut yrityksen kulut ja haluttava kate, niin saadaan lopullinen hinta palvelulle.

Palveluiden niminä toimivat yleisesti tunnetut ja metsäsuunnitelmisakin käytetyt työsuoritteiden nimet. Tuotteiden hinnat on laskettu tarkasti kulut ja ajanmenekin kattaen. Katerakenne on rakennettu katelaskelmissa menojen päälle turvaamaan yrityksen riskiä ja tuomaan hintajoustoa. Yrityksen tuottamien palveluiden hinnat ovat laskettu hyvinkin kilpailukykyisiksi, mutta niitä ei tässä opinnäytetyössä julkaista.

Yrityksen palveluiden erinomaisuus tulee ryhmässä tehtävistä työsuoritteista, minkä takia palveluiden nopeus on ainutlaatuista. Palveluiden nopeuden vuoksi voidaan pitää urakkakohtaiset ylimääräiset kulut kurissa, kuten asiakkaalle maksettavaksi tulevat kilometrikorvaukset. Ryhmässä tekeminen vaikuttaa myös työn turvallisuuteen ja rytmiin.

Palveluiden heikkous voi heijastua yrittäjän kokemattomuudesta ja palkattavasta työvoimasta. Työvoimana eivät siis välttämättä ole ammattimetsurit, vaan mahdollisesti hyvinkin kokemattomat työntekijät. Työntekijöiden kouluttaminen tapahtuu yrittäjän toimesta.

Palveluiden hyödyllisyys asiakkaalle on rahan säästäminen. Kun taimikkoa hoidetaan kunnolla, voidaan kohteella tehdä ensiharvennus jopa useita vuosia aikaisemmin, kuin jos ei tehtäisi taimikonhoidollisia toimenpiteitä.

Asiakas ostaa yritykseltäni siksi, että palvelu on nopeaa ja ylimääräiset asiakkaan maksettavaksi tulevat kustannukset on minimoitu. Palveluita pitäisi myydä

päivittäin ympäri vuoden 413 euron edestä, jotta toiminta olisi kannattavaa. Tämä tekee kuukaudessa 8 257 euroa.

9.5 Asiakkaat ja markkinat

Asiakkaita ovat metsäpalveluita välittävät metsäteollisuuden yritykset ja metsäpalveluiden tuottajaorganisaatiot, kuten Metsänhoitoyhdistys. Näiden organisaatioiden myötä markkinat siirtyvät mahdollisesti myös enemmän yksityisille asiakkaille. Tyypillinen yksityinen asiakas, joka todennäköisesti ostaa palvelun, harjoittaa metsätaloutta sivutoimisesti tai ei itse kykene hoitamaan yrityksen tarjoamia työsuoritteita. Yrityksen resursseista 83,3 % panostetaan metsäpalveluyrityksiin ja 16,7 % yksityisiin asiakkaisiin.

Asiakkaiden ostotottumuksia on vaikea vielä ennakoida, mutta yleisenä trendinä metsänomistajien keskuudessa on tehdä tämän yrityksen tarjoamat työsuoritukset itse. Asiakkaiden saamisen koukkuna ovat kilpailijoita halvempi hintataso ja palvelun nopeus.

Asiakkaat löytävät palvelumme selkeästi toteutetuilta internet-sivustoilta, jossa löytyy selkeästi palveluiden saatavuus ja alkaen-hinnasto. Asiakkaat valitsevat näissä töissä usein mahdollisimman edullisen ja näkyvimmän palvelun, mutta työnjälki on oltava kuitenkin moitteetonta. Ostopäätökseen vaikuttaa eniten hinta.

Aion vaikuttaa asiakkaan ostopäätökseen palvelun nopeudella ja edullisuudella. Yrityksen metsurien toimiessa tiiminä työ sujuu nopeasti ja kilometrikustannukset jäävät hyvin pieniksi. Asiakaslupauksena voidaan luvata palvelun tehokas ja laadukas suorittaminen, sekä turhien kulujen karsiminen. Tehdään rehtiä, asiakasystävällistä liiketoimintaa.

Asiakkaat sijaitsevat Parikkalan ja Rautjärven kuntien alueella. Tavoitan yritysasiakkaani suoraan ottamalla firmaan yhteyttä ja yksityisasiakkaani suoraan

metsään.fi-palvelun kautta. Metsänomistajia pelkäävät Parikkalassa on 1 492 ja metsäpinta-alaa on noin 36 000 ha.

Uskon tavoittavani tehokkaasti metsään.fi-palvelun kautta yhdessä viikossa jopa 100 asiakasta. Näistä luulen, että saan enintään noin kymmenyksen ostamaan yritykseltäni. Yritysassiakkailani ostopäätöksen tekee toimihenkilö, joka välittää metsäpalvelukokonaisuuksia. Tavoitan päättäjät puhelimitse. Pyrin varmistamaan kaupan syntymisen toimeksiantosopimuksilla, joissa sovitaan alustavasti palvelun suorittamisesta, hinnoittelusta ja ajankohdasta.

9.6 Markkinat ja kilpailijat

Markkinatilanne metsuripalveluiden keskuudessa Parikkalan seudulla on sellainen, että palveluntarjoajia voisi olla enemmän kilpailun takia, mutta aivan huuftava pula uudelle metsuripalvelulle ei ole. Yrityksillä ei ole ollut suuria heikkouksia saada metsuripalveluita alueelta, muutamia poikkeuksia lukuun ottamatta. Yrityksen markkinat on kartoitettu pienimuotoisella kvalitatiivisella teemahaastattelulla.

Pahimpia kilpailijoitani ovat yksityiset metsuripalveluyrittäjät, UPM Silvestan ja MHY:n palkkalistoilla olevat metsurit. Karjalan Metsäpalvelu Oy:llä on palkkalistoillaan 2–5 metsuria. Vahvoja puolia näillä yrittäjillä on palvelurepertuaarin laajuus, ammattitaito, jalansija markkinakentällä ja valmis asiakaskunta. Heikkouksia on palveluiden suorittaminen yksin.

Yrityksen palvelut erottuvat muista palvelun vaivattomuudessa, näkyvyydessä ja markkinoinnissa. Yrityksen suurin vahvuus on palvelun nopeus ja edullisuus. Muita erottautumistekijöitä on yrityksen selkeä näkyvyys markkinakentässä.

Yrityksen kilpailijat eivät ilmeisesti markkinoi sen kummemmin toimintaansa yksityisille asiakkaille. Paikallismediassa ei näy mainintaakaan metsuripalveluiden tuottajista. Metsäpalveluorganisaatiot taas ilmaisevat palveluiden tarjoamisestaan eli metsuripalveluiden välittämistä hyvin selkeästi internet-sivuillaan.

Haluan saada täysin asiakkaiden huomion siirrettyä näiltä palveluiden välittäjiltä suoraan palveluntuottajaan, markkinoimalla näkyvästi uuden yrityksen toimintaa ja palveluita.

9.7 Yritykseni

Yrityksen toimitilat tulisivat mahdollisesti sijaitsemaan Parikkalan Särkisalmella entisen meijerin tiloissa, jonka tiloja vuokraa Isolina Oy. Yhtiömuodoksi selkeänä valintana tuli osakeyhtiö, koska yrittäjä itse ei halua olla taloudellisesti muuten sidoksissa yritykseen kuin osakepääoman omistajana.

Yrityksen nimeksi tulee Metsän Helmi Oy. Nimi on lyhyt, ytimekäs ja jää helposti mieleen. Nimessä yhdistyvät metsässä tapahtuva toiminta ja sen hoitamisen tuoma arvo. Nimessä olevaa Helmi-sanaa voidaan ajatella pieneksi puuntaimeksi, jota varjellaan ja hoidetaan, jotta siitä kasvaa laadukas tuote metsäteollisuuden markkinoille.

Tuotantovälineisiin kuuluvat raivaussahat, kuokat, raivausveitset, istutusputket ja -vakat. Työntekijöiden määrä on olennainen osa palvelua, koska palvelun hinta ja nopeus määräytyvät työntekijöiden määrästä. Palkanmaksu ulkoistetaan tilitoimistolle. Rekrytoinnin ja työsopimukset hoitaa yrittäjä itse.

Myyntiä edistää alussa tehtävä markkinointikampanja yksityisille maanomistajille. Kampanjassa lähetetään infoesitteitä metsänhoitotöiden kannattavuudesta ja konkreettisia esimerkkilaskelmia siitä, kuinka maanomistaja hyötyy taloudellisesti tehtävistä työsuoritteista. Mainoskanavana toimii myös kaksi kertaa viikossa ilmestyvä paikallislehti, jonka levikkialue on pääasiassa Parikkala ja Rautjärvi. Yritystoiminnan aktiivinen esillä pitäminen, esimerkiksi näkyvyys paikallismessuilla on myyntiä edistävä tekijä.

9.8 Kirjanpito ja talouden suunnitelmat

Kirjanpito ulkoistetaan. Tarkoitus on kilpailuttaa tilitoimistoja ja valita edullisin ja asiantuntevin vaihtoehto. Toiminnan suunnittelu tapahtuu strategiasuunnitelman valmistelulla ja talouden seurannalla.

Yritystoiminnan suunnittelua tehdään vuosittain, tarkoituksena saada yritys kehittymään mahdollisimman tehokkaasti. Suunnitelmien toteutumista tarkastellaan vähintään kuukausittain. Ajatuksena on pitää yrittäjä ajan tasalla jatkuvasti yrityksen tilanteesta. Suunnitelmien epäonnistumisen varalle ei ole tehty varasuunnitelmaa, joten tarkat etukäteislaskelmat ja analyysit ovat tärkeässä asemassa.

Rahoitusta yritystoiminnan starttaamiselle haetaan pankista. Lainan tarvetta on noin 38 800 €. Tällä rahalla saadaan kalusto hankittua ja ensimmäiset palkat maksettua. Siitä lähtien toimintaa kustannetaan palveluiden tuotoilla. Maksuliikenteen hoitaa tilitoimisto, joka hoitaa myös tilinpäätökset, budjetoinnit ja neuvonnan.

10 Laskelmat

10.1 Rahoituslaskelma

Rahoituslaskelmassa selvitetään yrityksen rahan tarvetta yritystoiminnan käynnistämisvaiheessa. Rahan tarve tulee yritysten investointien ja rahan lähteiden erotuksesta. Investointeja ovat aineettomat hyödykkeet (perustamismenot), koneet ja kalusto, liikeirtaimisto, käyttöpääoma (toimitilakulut, laitekulut, palkat ja yrittäjän oma toimeentulo perustamisvaiheessa) sekä vaihto- ja rahoitusomaisuus missä selvitetään alkuvaraston arvoa ja kassavarantoa. Rahan lähteitä ovat oma- ja lainapääoma sekä mahdollinen muualta saatava rahoitus.

Koneiden ja kaluston investointeihin on laskettu pakettiauto, toimiston remontointi ja tietotekniikka ja tuotantovälineet kuten raivaussahat ja muut työvälineet. Alkumainonta ja toimitilojen vuokrat on sisälletty laskelmiin, kuin myös yrittäjän oma toimeentulo perustamisvaiheessa.

Rahan tarvetta yritystoiminnan aloittamisvaiheeseen syntyy siis yhteensä 41 360 euroa. Osakepääomaa tulee osakeyhtiötä perustettaessa olla vähintään 2 500 euroa, joten lainan tarve yrityksen perustamiselle on 38 860 euroa. Lainaa haetaan pankista.

10.2 Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelmasta voidaan hahmottaa minkälaiseen kokonaisynttiin yrityksen tulisi pyrkiä, jotta toiminta olisi kannattavaa. Kokonaisyntitarve selviää liikevaihtotarpeen ja muiden kuin palveluista saatavien nettotulojen erotuksesta. Liikevaihtotarve tulee myyntikatetarpeen ja muuttuvien kustannusten summasta. Myyntikatetarve taasen syntyy yrityksen käyttökatteesta ja kiinteistä kuluista.

Yrityksen käyttökatteessa on ynnäys yrityksen tavoitetuloksesta, lainojen lyhenyksestä, verotuksesta, rahoitustarpeesta ja yrityslainojen koroista. Kiinteissä kuluissa on laskettu yrityksen yhteenlasketut kiinteät kulut, kuten vakuutukset, palkat, toimitila-, viestintä-, talouden seuranta-, toimisto-, markkinointi-, koneiden ylläpito-, ja muut kulut. Näiden laskelmien summaamisella saadaan laskustarpeeksi 132 612 euroa vuodessa, mikä tekee 11 051 euroa kuukaudessa.

10.3 Myyntilaskelma

Myyntilaskelmassa lasketaan yrityksen palveluiden tuottama myyntikate yhteensä. Laskelmassa palvelut ovat hinnoiteltu erikseen ja arvioitu asiakasryhmien myyntitavoitteet kuukausittain. Näiden määreiden summalla saadaan yrityk-

sen myyntikate. Myyntilaskelmassa Metsän Helmelle saadaan myyntikatetta 100 883 euroa.

Myyntilaskelman, kannattavuuslaskelman ja rahoituslaskelman perusteella voidaan ennakoida yrityksen tulosta ja näiden laskelmien mukaan ensimmäisen vuoden tulos ei myyntitavoitteiden täytyttyäkään olisi kannattava: tappiota tulee noin 13 000 euroa. Kun yrityksessä ei ole muuttuvia kuluja, pitäisi myyntiä saada siis tuo 13 000 euroa enemmän, jotta päästäisiin kriittiseen nollapisteeseen eli tilanteeseen, jossa yritykselle ei jää voittoa.

11 Tulokset ja pohdinta

Laskelmien tuloksista voidaan päätellä, että yritystoiminta ideoimallani konseptilla ei olisi kannattavaa yrityksen maksaessa palkkaa yrittäjälle ympäri vuoden. Mikään kultakaivos yritys ei siis tulisi olemaan. Yrittäjä ei siis voisi työllistää itseänsä kohtuullisella kuukausipalkalla ympäri vuoden.

Markkinoiden kartoitusvaiheessa tehdyt haastattelut antoivat hyvinkin kaksijakoisia tuloksia, joten niiden perusteella ei voida tehdä suuria johtopäätöksiä. Metsuripalveluiden tarve Parikkalan seudulla ei ollut osasta haastateltavista akuutti ja toisten mielestä metsuripalvelulle olisi ehdottomasti kysyntää.

Opinnäytetyön antamien tulosten perusteella yrityksen konkreettinen perustaminen ei voisi olla järkevää, vaikka pystyttäisiin varmistumaan palveluiden menekistä koko työkaudelle. Palvelutarjonnan laajentaminen enemmän asiantuntijuutta vaativiin työsuoritteisiin voisi tuoda toiminnan kannattavaksi.

Yritysideassa on kuitenkin potentiaalia pienellä kulujen leikkaamisella pääasiassa yrittäjän palkasta tai myynnin lisäämisellä. Liiketoimintaa voisi lähteä harjoittamaan sivutoimimisena tulonlähteenä ja tehdä kauden ulkopuolella muita töitä. Tämä opinnäytetyö antaa tekijälleen kokonaiskuvan siitä, kuinka paljon tulisi

menestyvän metsäpalveluyrityksen myydä palveluita ja täten tehdä tuottoa, jotta toiminta olisi kannattavaa ja järkevää.

Mahdollinen tuleva yrittäjä itse kokee tarvitsevansa työkokemusta muualta ennen opinnäytetyössä suunnitellun yritystoiminnan eteenpäin kehittämistä. Liikeidean runkoa ja suunnitelmaa voidaan lähteä sovittamaan myös muille paikkakunnille, jos kysyntää ei tunnu juuri Parikkalan seudulla olevan tarpeeksi.

Lähteet

- Ely-keskus. 2014. Tammikuun työllisyyskatsaus 1/2014. http://www.ely-kekus.fi/documents/10191/2950036/tyollisyyskatsaus+1_14.pdf/dc739e93-3c27-488a-aff3-f07de25c2092. 19.3.2014.
- Heinonen, L. 2014. Metsänhoitoyhdistys Etelä-Karjala. 2014.
- Hämäläinen, T. 2014. Metsäasiantuntija. Metsä Forest. Nauhoitettu haastattelu. 14.4.2014.
- Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Vantaa: WSOY.
- Kempainen, J. 2014. Metsäpalveluesimies. Otso-metsäpalvelut. Email. jussi.kempainen@otso.fi. 14.4.2014.
- Kuikka, M. 2014. Metsäasiakasvastaava. Upm Metsä. Nauhoitettu haastattelu. 14.4.2014.
- Maa- ja metsätalousministeriö. 2013. Metsäpoliittinen selonteko 2050. http://www.mmm.fi/attachments/mmm/lausuntopyynnot/6L2w5OqFb/Metsapoliittinen_selonteko_luonnos_11112013.pdf. 17.4.2014.
- McKinsey & Company. 2000. Ideasta kasvuyritykseksi: käsikirja liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Porvoo: WSOY.
- MML. 2014. Suomen pinta-ala kunnittain 1.1.2014. http://www.maanmittauslaitos.fi/sites/default/files/alat_2014.pdf. 19.3.2014.
- MMM. 2010. Kansallinen metsäohjelma 2015. http://www.mmm.fi/attachments/metsat/kmo/5ywLDJ2Uy/Kansallinen_metsaohjelma_2015_Valtioneuvoston_periaatepaatos_16.12.2010.pdf. 24.3.2014.
- Mäntyneva, M., Heinonen, J. & Wrangé, K. 2008. Markkinointitutkimus. Helsinki: WSOY.
- Pitkämäki, A. 2000. Pk-yrityksen liiketoimintasuunnitelma. Helsinki: Kauppakaari Oyj.
- Repo, S. 2014. Edistämispalveluiden päällikkö. Suomen Metsäkeskus. Puhelinhaastattelu. 19.3.2014.
- Rosilainen, A. 2014. Metsäasiantuntija. Stora Enso Metsä. Nauhoitettu haastattelu 14.4.2014.
- Saarinen, V-M. 2012. Metsäpalveluiden kehittäminen ja kasvumahdollisuudet. Metsätieteen aikakauskirja 2/2012. Metla.
- Sutinen, M. & Viklund, E. 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu.
- TEM. 2012. Metsäalan strateginen ohjelma 2011-2015. Väliraportti ja toimenpideohjelma. http://www.tem.fi/files/34627/MSO_valiraportti_ja_toimenpideohjelma_syksy_2012.pdf. 24.3.2014.
- Tilastokeskus. 2014. Tilastokeskuksen PX-Web-tietokannat. Kunnittainen toimipaikkalaskuri. [http://pxweb2.stat.fi/Dialog/Varvalagg.asp?ma=tmp%5Fikm%5Fkunta&ti=Kunnittainen+toimipaikkalaskuri&path=../Database/Toimipaikkalaskuri/Toimipaikkalaskuri/&lang=3&xu=&yp=&nr=2&aggfile\(2\)=%2D+A+M](http://pxweb2.stat.fi/Dialog/Varvalagg.asp?ma=tmp%5Fikm%5Fkunta&ti=Kunnittainen+toimipaikkalaskuri&path=../Database/Toimipaikkalaskuri/Toimipaikkalaskuri/&lang=3&xu=&yp=&nr=2&aggfile(2)=%2D+A+M)

- aatalo-
us%2C+mets%E4talous+ja+kalatalous+TOL+2008&prevagg=NNN&
mapname=Kunta&multilang=fi&aggdir2=. 19.3.2014.
- Työ- ja elinkeinokeskus. 2009. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. Helsinki: Edita Prima Oy.
- Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Vantaa: WSOY.
- Valkeapää, T. 2014. Metsäneuvoja. Etelä-Karjalan MHY. Nauhoitettu haastattelu. 14.4.2014.
- Väestörekisterikeskus. 2014. Kuntien asukasluvut aakkosjärjestyksessä. Rekisteritilanne 31.01.2014.
<http://vrk.fi/default.aspx?docid=7808&site=3&id=0>. 19.3.2014.
- Yritys-Suomi. 2014. Liiketoimintasuunnitelma.
<http://www.yrityssuomi.fi/fi/liiketoimintasuunnitelma>. 10.3.2014.

Teemahaastattelurunko*Pohjustus:*

Opinnäytetyön esittely lyhyesti. Työn tarkoitus.

Pohjatiedot:

Mitä metsurityönä tehtäviä metsän- ja luonnonhoitopalveluita tarjoatte maanomistajille?

Minkälaisia metsuripalveluntarjoajia käytätte metsän viljelytöihin ja raivaussahalla tehtäviin töihin?

Toimialueesta:

Onko organisaatiossanne puutteita metsuripalveluiden saannissa?

Onko Parikkalan seudulla Teidän mielestänne tarpeeksi tarjontaa metsuripalveluntarjoajista?

Olisiko Teidän mielestänne Parikkalan seudulla tarvetta uudelle, palveluiden hinnoittelun ja työn laadun puolesta kilpailukykyiselle metsuripalveluyritykselle?

Hinnoittelusta:

Onko käyttämienne metsuripalveluntarjoajien hinnoittelu ollut Teidän mielestänne sopiva?

Onko käyttämienne metsuripalveluntarjoajien hinnoittelu ollut asiakkaittenne mielestä sopiva?

Lopuksi:

Yrityksen ja palveluiden esittely. Pienimuotoinen kysely, olisiko haastateltavan organisaatiossa kiinnostusta ostaa kyseisiä palveluita.

Haastateltavat:

Otso Metsäpalvelut:	Metsäpalveluesimies	Jussi Kemppainen
Mhy Parikkala:	Metsäneuvoja	Tero Valkeapää
Stora Enso Parikkala:	Metsäasiantuntija	Antti Rosilainen
UPM Metsä Parikkala:	Metsäasiakasvastaava	Mika Kuikka
MetsäForest:	Metsäasiantuntija	Tommi Hämäläinen

Kannattavuus

Yritysmuoto: Oy ▼

Yrittäjiä: 1

			Kuukaudessa	Vuodessa
= TAVOITETULOS (netto)			1000	12000
+ lainojen lyhennys	Laina-aika 10 v / määrä 38860		324	3886
= TULOT VEROJEN JÄLKEEN			1324	15886
+ verotus	yhteisövero % 20		331	3972
= RAHOITUSTARVE			1655	19858
+ yrityslainojen korot	% 3		97	1166
A = KÄYTTÖKATE			1752	21024
+ Kiinteät kulut (ilman alv:ia)				
+ YEL %	23.3 YEL-työtulo 24000 Ale % 22		364	4362
+ muut vakuutukset			117	1404
+ palkat			2401	28812
+ palkkojen sivukustannukset	% 40		960	11520
+ yrittäjän oma palkka			2000	24000
+ yrittäjän palkan sivukustannukset	%		0	0
+ toimitilakulut			500	6000
+ leasingmaksut				0
+ viestintäkulut (puhelin, internet)			50	600
+ kirjanpito, tilintarkastus, veroilmoitus, jne.			100	1200
+ toimistokulut	Kynät, paperi ja muste.		20	240
+ matka- ja autokulut, päivärahat				0
+ markkinointi	Paikallislehti.		83.3	1000
+ koulutus, kirjat, lehdet			20	240
+ korjaukset ja ylläpito	Kaluston huolto. Polttoaineet.		596	7152
+ työttömyyskassamaksu				0
+ muut kulut	Roska-astioiden tyhjennys yms		550	6600
B = KIINTEÄT KULUT YHTEENSÄ			7761	93130
A+B = MYYNTIKATETARVE			9513	114156
+ ostot (ilman alv:tä)	Kate % tai EUR		0	0
= LIIKEVAIHTOTARVE			9513	114156
- muut nettotulot			980	11760
+ alv	% 24		2518	30216
= KOKONAISMYYNTI/-LASKUTUSTARVE			11051	132612
Valitsemalla sopivan vaihtoehdon, voit kartoittaa minimilaskutustavoitteesi, tai tuotteen hinta/määrä suhteen.				
			Veroton	Sis. alv
Kuukausilaskutustavoite	kk/v	12	8912	11051
Tuote/palvelu hintatavoite ▼		20	446	553
Tuotteen/palvelun hintatavoite ▼ *		8	56	69

*Tuntilaskutustavoite vain jos päivälaskutustavoite on valittuna.