

Johannes Harava

Alustava liiketoimintasuunnitelma

Pienpanimo

Opinnäytetyö

Kevät 2014

SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Pk-yrittäjyyden koulutusohjelma



SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU

Opinnäytetyön tiivistelmä

Koulutusyksikkö: SeAMK Liiketoiminta ja kulttuuri

Koulutusohjelma: Pk-yrittäjyyden koulutusohjelma

Suuntautumisvaihtoehto: Tuotantotalous

Tekijä: Johannes Harava

Työn nimi: Alustava liiketoimintasuunnitelma - Pienpanimo

Ohjaaja: Tero Turunen

Vuosi: 2014

Sivumäärä: 31

Liitteiden lukumäärä: 0

Opinnäytetyön tarkoitus oli tehdä alustava liiketoimintasuunnitelma perustettavalle pienpanimolle. Ajatus opinnäytetyölle syntyi kiinnostuksesta perustaa oma yritys panimoalalle. Ala on tiukasti säädelty usean viranomaisen toimesta, mikä pitää ottaa huomioon alalle yritystä perustettaessa.

Tässä opinnäytetyössä pyritään selvittämään, mitä edellytyksiä pienpanimon perustamisessa on ja olisiko panimotoiminta liiketaloudellisesti kannattavaa. Opinnäytetyössä on keskitytty lainsäädäntöön ja viranomaislupien hankkimiseen sekä kannattavuuslaskelmaan. Työssä on myös mietitty, millä keinoin yritys pääsisi markkinoille. Pienpanimoiden osuus oluen myynnistä on kasvanut useita vuosia peräkkäin, joten mahdollisuuksia yrityksellä olisi.

Kustannuslaskelmia tehdessäni huomasin, että valmiin tuotteen hinnasta suurin osa olisi kiinteitä kustannuksia ja erinäisiä veroja. Näin ollen suurimmat haasteet olisivat perustettavalle yritykselle näiden kustannusten minimoiminen, laitteiden toimivuus ja markkinointi.

Työn edetessä yrityksen perustaminen alkoi vaikuttaa erittäin haastavalta, mutta lisäksi erittäin mielenkiintoiselta. Valmis opinnäytetyö toimii pohjana varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä.

Avainsanat: Liiketoimintasuunnitelma, pienpanimo

SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Thesis abstract

Faculty: School of Business and Culture

Degree programme: SME Business Management

Specialisation: Production economics

Author/s: Johannes Harava

Title of thesis: Preliminary business plan - Microbrewery

Supervisor(s):

Year: 2014

Number of pages: 31

Number of appendices: 0

The purpose of this study was to make a preliminary business plan for a starting microbrewery. The idea of this thesis came out of its author's interest in setting up his own business in the brewing industry. The industry is tightly regulated by several authorities, which should be taken into account when starting the company.

This thesis aims to find out what requirements there are when starting a microbrewery and whether it is viable as a business. The thesis is focused on the legislation as well as profitability calculation. There is also some consideration in the thesis on with what means the company would break into the market. Small breweries' beer sales have been increasing for several years in a row, so there should be opportunities for the company.

When doing profitability calculations, I found that the price of finished products would mostly consist of fixed costs and various taxes. Thus, the biggest challenges for the starting company would be to minimize these costs, machine reliability, and marketing.

As the work progressed, founding the company began to seem very challenging, but also extremely interesting. The finished thesis is used as a foundation when making an actual business plan.

Keywords: Business plan, microbrewery

SISÄLTÖ

Opinnäytetyön tiivistelmä	2
Thesis abstract.....	3
SISÄLTÖ.....	4
1 Johdanto	6
2 Liiketoimintasuunnitelma	7
2.1 Liikeidea.....	7
2.2 Liiketoimintasuunnitelma.....	8
3 Lupaprosessi ja lainsäädäntö	9
3.1 Lainsäädäntö	9
3.2 Omavalvonta.....	9
3.3 Luvat	10
3.3.1 Tulli	10
3.3.2 Valvira.....	11
3.3.3 Evira.....	12
3.3.4 Terveysviranomainen	13
3.3.5 Ympäristöviranomainen	14
3.3.6 Rakennusvalvonta ja palotarkastaja	14
4 Rahoitus ja kustannukset	16
4.1 Toimitilat.....	16
4.2 Vesi.....	16
4.3 Jakelu.....	17
4.4 Laitteisto.....	17
4.4.1 Mitä tarvitaan	18
4.5 Kannattavuuslaskelmia	19
5 Markkinat	22
5.1 Kilpailijat.....	22
5.2 Swot	22
5.3 Tuotteet.....	23
5.3.1 Yrittäjän kurssitus	23
5.3.2 Tuotevalikoima.....	24

5.3.3 Markkinointi.....	24
6 Johtopäätökset	26
LÄHTEET	28

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön aiheena on alustavan liiketoimintasuunnitelman laatiminen perustettavalle panimoalan yritykselle. Tuleva yritys sijaitsisi joko pääkaupunkiseudulla, Tampereella tai sen kehyskunnissa. Näin sijoittumalla päästäisiin lähelle suurta määrää potentiaalisia kuluttajia. Etuina olisivat pääkaupunkiseudulla isompi kuluttajakunta ja valmiit suhteet jälleenmyyjiin lähellä. Tampereen seudulla etuna olisi pienen muuntelun jälkeen erittäin edulliset tuotantotilat.

Idea työhön lähti työn tekijän kiinnostuksesta siirtyä jälleenmyyjän palveluksesta itsenäiseksi yrittäjäksi tuotantoon. Opinnäytetyö kartoittaa, onko työn tekijällä realistisia mahdollisuuksia pienpanimon perustamiselle, ja mitä vaiheita perustamiseen liittyy. Panimoala on tiukasti säännelty ja valvottu. Tämä asettaa yrityksen erityisasemaan jo sitä perustettaessa, sillä jo pelkkä lupien odottaminen saattaa kestää useita kuukausia. Tämä alustava liiketoimintasuunnitelma antaa kuitenkin hyvän kuvan siitä, mitä vaaditaan ja mitä tulee ottaa huomioon panimoalalle yritystä perustettaessa.

2 Liiketoimintasuunnitelma

2.1 Liikeidea

Yleinen tapa lähteä yrittäjäksi on oma yritysidea. Yritysidea löytyy useimmiten pitkän, analyyttisen etsinnän tuloksena tai äkillisen oivalluksen myötä. Useimmiten idean takana on tuotteen, alan ja asiakaskunnan tuntemus. (Viitala & Jylhä 2013, 39.)

Jotkut haluavat vakaasti yrittäjäksi, vaikka heillä ei olisi vielä minkäänlaista kuvaa tulevasta yritysidealasta. He tarkkailevat ympäristöään löytääkseen mahdollisia ideoita. Mahdollisia ideoita ovat tuote tai tuotantomenetelmään perustuva, palvelu ja markkinointi-idea. (Kinkki & Lehtisalo 2004, 20)

Liikeidea määrittää yrityksen tavan tehdä idean mukaista liiketoimintaa ja tulosta. Kun liikeidea on tarkoin kirjattu, on sitä jatkossa helppo kehittää. (Viitala & Jylhä 2013, 42.)

Tuoteidea voi olla joko uusi tai kopioitu. Muualta tuotua ideaa voidaan myös jatkokehittää. Tuotantomenetelmään perustuvassa ideassa kehitetään olemassa olevan tuotteen tuotantoprosessia tai onnistutaan säästämään kustannuksissa. Markkinointi-ideassa yritetään löytää uusia käyttäjäryhmiä tuotteelle. Palveluideassa keskitytään tuottamaan ostajille palveluita, jotka eivät kuulu heidän toimintaansa. (Kinkki & Lehtisalo 2004, 22.)

Perustettavan yrityksen liikeideana on valmistaa ja pakata itse olutta. Tuotteita, joihin keskityttäisiin, olisi alussa vain kaksi tai kolme. Alun jälkeen, kun näille tuotteille on saatu markkinoita, lisättäisiin valikoimiin kausituotteita. Tuotteet olisivat niin sanottuja maitokauppaoluita, eli niiden myyminen olisi alkoholiprosentin puolesta mahdollista ruokakaupoissa. Tuotteet pakattaisiin kertakäyttölasipulloihin. Tätä puoltaisivat suhteellisen pienet valmistusmäärät sekä panttijärjestelmään liittymisen hinta ja se, että tölkit painatetaan jo valmistusvaiheessa. Tuotteet myytäisiin pienjakelijan kautta ruokakauppoihin.

2.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan liikeidea ja liiketoimintamalli sekä kerrotaan yrityksen päämäärät ja tavoitteet ja strategiat, joilla niihin päästään. Liiketoimintasuunnitelmalla pyritään osoittamaan, että sen tuotteella tai palvelulla on todellinen liiketoimintamahdollisuus. (Viitala & Jylhä 2013, 51.)

Liiketoimintasuunnitelma on jäsennelty kuvaus yrityksen markkinoista, mahdollisuuksista, toiminnasta, toimintaperiaatteista ja voimavaroista. Siinä perustellaan yrityksen ansaintalogiikka, jonka avulla mietitään tuotteiden ja palveluiden kannattavuutta. (Viitala & Jylhä 2013, 51.)

Liiketoimintasuunnitelma on matka, jonka varrella yrittäjälle selviää, kannattaako uutta liiketoimintaa aloittaa ja miten se kannattaa tehdä. Joskus edellytykset liiketoiminnalle osoittautuvat huonoiksi ja ideasta luovutaan. Jos kaikki elementit tukevat liiketoiminnan onnistumista, on syntynyt valmis liiketoimintasuunnitelma. (Viitala & Jylhä 2013, 51.)

3 Lupaprosessi ja lainsäädäntö

3.1 Lainsäädäntö

Panimotuotteiden valmistusta valvotaan erilaisin laein. Oluen ollessa elintarvike ja alkoholituote säädetään siitä sekä alkoholilaissa (1143/1994) että elintarvikelaissa (23/2006). Elintarvikelain muutoksen (352/2011) mukaan kaikkia elintarvikkeita valmistavien ja myyvien yritysten tulee harjoittaa toimintaansa elintarvikehuoneistossa, josta on tehty ilmoitus elintarvikevalvontaviranomaiselle. (Omavalvontaohje alkoholijuomien valmistajille 2011.)

3.2 Omavalvonta

Omavalvonnaksi kutsutaan toimijan omaa järjestelmää, jolla toimija pyrkii varmistamaan, että elintarvikkeet ovat turvallisia ja elintarvikelainsäädännön vaatimusten mukaisia. Toimijan on tunnistettava omaan toimintaansa ja käsittelemäänsä elintarvikkeeseen liittyvät elintarviketurvallisuutta vaarantavat tekijät ja huolehdittava niiden hallinnasta. (Omavalvonta 2013.)

Omavalvonnan on oltava toimintaan nähden riittävää. Omavalvonnan toteutumisella hallitaan toimintaan liittyvät elintarvikehygieeniset riskit. Valvontaviranomainen ei hyväksy omavalvontasuunnitelmaa, mutta sillä on velvollisuus antaa ohjeita ja oikeus antaa määräyksiä omavalvonnan toimivuuden varmistamiseksi. Yrityksellä voi olla käytössään toimialansa Eviran arvioima hyvän käytännön ohje, joka voi korvata joko kokonaan tai osittain omavalvontasuunnitelman. (Ilmoitetut elintarvikehuoneistot 2013.)

3.3 Luvat

Panimoa perustettaessa on otettava huomioon, että ennen kuin pääsee itse tuotteen valmistukseen, on haettava tukku lupia. Joidenkin lupien käsittelyajat voivat olla yllättävänkin pitkiä, joten näitä kannattaa hakea hyvissä ajoin ennen toiminnan aloittamista. (Vilpas & Jaakkola, 1:2008,10.)

Tahoja, joilta tarvitaan lupia ennen kuin liiketoiminta voidaan aloittaa, ovat Tulli, Valvira, Evira, paikallinen ympäristöviranomainen ja terveysturvaviranomainen, rakennusvalvonta sekä palotarkastaja. (Vilpas & Jaakkola.)

Elintarvikelain mukaan kaikkien elintarvikkeita, myös alkoholijuomia, valmistavien, varastoivien, kuljettavien ja myyvien yritysten tulee tehdä ilmoitus elintarvikehuoneistosta elintarvikeviranomaisille. Alkoholijuoman valmistajan tai tukkumyyjän on tehtävä verottoman varaston osalta ilmoitus Valviralle ennen suunnitellun toiminnan aloittamista. Ilmoituksen yhteydessä Valviralle on esiteltävä kirjallinen oma-valvontasuunnitelma. Verolliselle varastolle ilmoitus elintarvikehuoneistosta tehdään toimipaikan sijaintikunnan elintarvikeviranomaiselle. (Alkoholijuomien valmistusluvan hakuohje 2011.)

3.3.1 Tulli

Alkoholi ja alkoholijuomat kuuluvat Suomessa valmisteverotuksen piiriin. Veroa maksetaan tuotteen alkoholipitoisuuden tai juomamäärän mukaan. Verovelvollisuus syntyy siinä vaiheessa, kun tuotteet luovutetaan väliaikaisen verottomuuden järjestelmästä kulutukseen. (Pienpanimoalennus [viitattu 13.5.2013])

Pienpanimoilla on mahdollisuus saada alkoholiverosta 10–50% alennus. Tämä alennus on porrastettu valmistusmäärien mukaisesti ja on rajattu pienpanimoille, jotka ovat riippumattomia taloudellisesti ja oikeudellisesti muista panimoista. (Pienpanimoalennus [viitattu 13.5.2013])

Luvat valtuutetuksi varastonpitäjäksi ja verottoman varaston pitämiseksi haetaan yleisesti samalla kertaa. Tämä siksi, että nämä liittyvät tiiviisti toisiinsa. Näillä kahdella luvalla panimoyrittäjä saa valmistaa ja varastoida tuotteitaan verovapaasti. Valmisteverot kannetaan vasta, kun tuotteet myydään eteenpäin. Näihin kahteen hakemukseen on useita liitteitä, joissa joutuu muun muassa antamaan tiedot tiloista. Näin ollen hakemuksia ei ole järkevää tehdä ennen kuin tilat on jo hankittu. (Valtuutettu varastonpitäjä 2014)

Juomapakkausveroa kannetaan kaikkien alkoholijuomien ja mallasjuomien pakkauksista tiettyjä poikkeuksia lukuun ottamatta. Käytännössä tämä aiheuttaa valinnan pakkaustyyppiin. Joko valitaan kertakäyttöinen lasi tai tölkki ja maksetaan juomapakkausveroa tai liitytään panttijärjestelmään ja vapaudutaan juomapakkausverosta. Juomapakkausverosta ovat vapautettuja pienpanimot, joiden kalenterivuoden aikana kulutukseen luovuttama juomamäärä on enintään 50000 litraa. (Tullin asiakasohje nro 23 2014)

3.3.2 Valvira

Alkoholijuomien valmistusta myyntitarkoituksessa saa harjoittaa ainoastaan se, jolla on alkoholijuomien valmistuslupa. Valmistusluvan myöntää Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto Valvira. Valmistuslupa sisältää oikeuden luvanhaltijan valmistamien alkoholijuomien tukkumyyntiin. (Alkoholijuomien valmistusluvan hakuohje 2011)

Valmistaja vastaa alkoholijuoman laadusta, sekä pakkausmerkinnöistä. Jos nämä ovat säännösten vastaisia, voi Valvira velvoittaa poistamaan tuotteen markkinoilta veloitusetta. Luvanhaltija joutuu myös ilmoittamaan valmistamansa alkoholijuomat Valviran tuoterekisteriin ja raportoimaan alkoholijuomien astiointista kolmannesvuosittain ja toimituksesta kuukausittain. (Alkoholijuomien valmistusluvan hakuohje 2011)

Haettavaan lupaan vaaditaan useita liitteitä. Näitä ovat:

- ote kaupparekisteristä
- yhtiöjärjestys

- ajantasainen osakasluettelo
- verovelkatodistus
- omavaraisuustodistus käräjäoikeudelta
- viimeinen vahvistettu tuloslaskelma ja tase
- selvitykset tuotevalvonnasta, valmistuksesta, tukkumyynnistä ja varastokirjanpitojärjestelmästä
- jäljennös tullille tehdystä verottoman varaston hakemuksesta
- ilmoitus elintarvikehuoneistosta valmistuspaikan ja verottomien varastojen osalta
- omavalvontasuunnitelma

(Alkoholijuomien valmistusluvan hakuohje 2011)

3.3.3 Evira

Elintarviketurvallisuusvirastolle (Evira) tehdään ilmoitus elintarvikehuoneistosta. Ilmoituksen käsittelee sijaintikunnan valvontaviranomainen.

Elintarvikehuoneistolla tarkoitetaan mitä tahansa rakennusta tai huoneistoa tai niiden osaa taikka muuta ulko- tai sisätilaa, jossa myytäväksi tai muuten luovutettavaksi tarkoitettuja elintarvikkeita valmistetaan, säilytetään, kuljetetaan, pidetään kaupan, tarjoillaan tai muutoin käsitellään, ei kuitenkaan alkutuotantopaikkaa. (L Elintarvikelaki 13.1.2006/23)

Yleisen elintarvikehygieniasetuksen (EY) N:o 852/2004 liitteen 2 luvussa 1 säädetään elintarvikehuoneistoihin sovellettavista yleisistä vaatimuksista seuraavaa.

- Elintarvikehuoneistot on pidettävä puhtaana ja hyvässä kunnossa.
- Elintarvikehuoneistojen on oltava pohjapiirrokseltaan, suunnittelultaan, rakennustavaltaan, sijainniltaan ja kooltaan sellaiset että ne voidaan asianmukaisesti huoltaa, puhdistaa, niissä voidaan ehkäistä ilman kautta tulevaa saastumista ja niissä on riittävät työtilat kaikkien toimien suorittamiseksi hygieenisesti. Niiden tulee mahdollistaa suojaaminen saastumiselta ja tuhoeläimiltä.

- Elintarvikehuoneistossa on oltava riittävä määrä käymälöitä joissa on asianmukainen ilmanvaihto.
- Tiloissa on oltava riittävä määrä asianmukaisesti sijoitettuja ja käsienpesuun tarkoitettuja altaita. Elintarvikkeiden pesutilat on tarvittaessa erotettava käsienpesutiloista.
- Tiloissa on oltava asianmukainen ilmanvaihto ja viemärijärjestelmien on oltava tarkoituksenmukaisia.
- Tarvittaessa henkilökunnalle on järjestettävä asianmukaiset pukusuojat.
- Puhdistus- ja desinfiointiaineita ei saa varastoida alueilla, joilla käsitellään elintarvikkeita.

(Ohje ilmoitettujen elintarvikehuoneistojen elintarvikehygieniasta 2014)

3.3.4 Terveysviranomainen

Kunnan terveysturvaviranomainen valvoo Eviran alaisena elintarvikehygieniaa.

Elintarvikehuoneisto ja alkutuotantopaikka on suunniteltava, sijoitettava, rakennettava ja varustettava, kunnossapidettava, hoidettava sekä toiminta siellä järjestettävä siten, ettei elintarvikehuoneistossa tai alkutuotantopaikassa tuotettavien, valmistettavien, säilytettävien taikka käsiteltävien elintarvikkeiden turvallisuus vaarannu ja että elintarvikkeet, elintarvikehuoneistot ja alkutuotantopaikat myös muutoin täyttävät tämän lain mukaiset vaatimukset. (L 13.1.2006/23 Elintarvikelaki)

Uudistuneen elintarvikelain mukaan elintarvikehuoneiston omavalvontasuunnitelmaa ei enää erikseen hyväksytä omalla päätöksellään, vaan sen riittävyys arvioidaan laitoksen hyväksymisen tai elintarvikehuoneistoon tehtävän ensimmäisen tarkastuskäynnin, ns. alkutarkastuksen yhteydessä. (Omavalvonta 2011)

3.3.5 Ympäristöviranomainen

Ympäristöviranomaiselle tulee tehdä ympäristölupahakemus, kun panimon tuotanto ylittää 500000 litraa vuodessa. (A 1792/2009 Valtioneuvoston asetus ympäristönsuojeluasetuksen muuttamisesta.)

Ympäristölupa ei siis olisi ajankohtainen panimoa perustettaessa. Ympäristöluvan saannin mahdollisuutta olisi kuitenkin hyvä selvittää tulevaisuuden kannalta. Jos panimon toiminta laajenee tulevaisuudessa ja ympäristöluvan kanssa tulee ongelmia, voi panimo joutua vaihtamaan toimipaikkaansa.

3.3.6 Rakennusvalvonta ja palotarkastaja

Rakennuslupa tarvitaan aina, jos huoneiston käyttötarkoitusta muutetaan. Aina huoneiston käyttötarkoituksen muuttaminen elintarvikehuoneistoksi ei ole mahdollista. Näin on usein, jos huoneistossa on aiemmin sijainnut esimerkiksi toimisto, varasto tai asunto. (Ravintolan tai kahvilan perustaminen 2012)

Tilan on täytettävä useita vaatimuksia, ennen kuin siihen voi perustaa elintarvikehuoneiston. Tarkistettavia asioita ovat esimerkiksi asemakaava, tilan tekniset vaatimukset ja varusteet, paloturvallisuus, toiminnan melutaso, sekä vesi-, viemäri- ja ilmanvaihtolaitteiston soveltuvuus. Nämä asiat tulee tarkastaa huolella, sillä esimerkiksi ääneneristäminen tai vesi-, viemäri- ja ilmanvaihtotyöt ovat jälkikäteen vaikeita ja kalliita, jopa mahdottomia toteuttaa. (Ravintolan tai kahvilan perustaminen 2012)

Palotarkastuksella valvotaan pelastuslakiin ja muihin määräyksiin perustuvien velvoitteiden noudattamista ja annetaan neuvoja ja ohjeita turvallisuuden kehittämiseksi. Tavoitteena on ennaltaehkäistä tulipaloista ja muista onnettomuuksista aiheutuvia henkilö-, omaisuus- ja ympäristövahinkoja sekä parantaa kohteen turvallisuuskulttuuria. (Palotarkastus 2014)

Yritys tekee valvontasuunnitelman, joka perustuu pelastuslaitoksen palvelutasopäätökseen sekä paikalliseen riskienarviointiin. (Palotarkastus 2014)

Palotarkastus ja valvontasuunnitelman laatiminen ovat tärkeitä vaiheita, jotka helpottuvat niiden huomioonottamisella jo tiloja suunniteltaessa. Kaiken huomioon ottaen muutos-, korjaus- ja rakennustöiden suunnitteluun kannattaa hankkia ulkopuolinen ammattilainen, joka laatii piirustukset, hankkii tarvittavat luvat ja valvoo rakennustöitä.

4 Rahoitus ja kustannukset

4.1 Toimitilat

Toimitilan etsintä on asia, joka on syytä aloittaa hyvissä ajoin, sillä suoraan panimotoimintaan soveltuvaa rakennusta saattaa olla vaikea löytää. Suurin kompastuskivi tässä suhteessa on yleensä kunnollisen lattian ja viemäroinnin puute. (Vilpas, Jaakkola 2008)

Toimitilojen sijainniksi on ajateltu alustavasti pääkaupunkiseutua. Helsinki ja sen kehyskunnat tarjoavat suuren potentiaalisen asiakaskunnan suhteellisen pienellä alueella. Tämä helpottaa asiakaskäyntejä, sekä valmiiden tuotteiden toimitusta.

Pääkaupunkiseudulla uskoisi myös löytyvän enemmän vaihtoehtoja pienpanimotoimintaan sopiviksi toimitiloiksi kuin pienemmiltä paikkakunnilta. Sopivan tilan tullessa vastaan pääkaupunkiseudun ulkopuolelta on kuitenkin harkittava tapauskohtaisesti ajavatko mahdolliset muut edut sijainnin edelle.

Toinen vaihtoehto toimitilojen sijainniksi olisi Tampere sen kehyskuntineen. Yrittäjän voisi olla mahdollista saada neuvotelluksi alueelta tila käyttöönsä erittäinkin edullisesti. Tähän tilaan voisi joutua kuitenkin tekemään runsaastikin muutostöitä, mutta vastaavasti tilan edullisuus kompensoisi tätä.

Itse panimolaitteisto asettaa toimitilojen löytymiselle haasteita. Laitteiston puolesta tilan tulee olla riittävän korkea ja siinä tulee olla riittävä viemärointi. Lattian tulee myös kestää täyden laitteiston paino. Lisäksi tilojen tulisi olla helppo pitää puhtaina ja tasalämpöisenä. Tiloihin tulisi myös saada riittävä määrä sähköä ja ilmanvaihdon täytyy myös olla riittävä.

4.2 Vesi

Oluesta jopa noin 95% on vettä, joten veden laatuun ja toimitusvarmuuteen täytyy kiinnittää erityistä huomiota. Veden koostumus vaikuttaa ratkaisevasti oluen makuun. Samalla reseptillä eri paikkakunnilla valmistettu olut maistuu erilaiselta.

Veden omavalvonnassa tulee olla riskiperusteinen. Omavalvonnassa laajuus ja mahdollisten tutkimusten tiheys riippuvat toiminnan laajuudesta, prosessien luonteesta, tuotettavien elintarvikkeiden laadusta ja käytetystä vesilähteestä. Toimijan on pysyttävä perustelevana, miten omavalvonta on riittävä turvaamaan veden ja elintarvikkeiden turvallisuuden. (Ohje ilmoitettujen elintarvikehuoneistojen elintarvikehygieniasta 2014)

Toimipaikkaa ja tilaa valittaessa tulee miettiä halutaanko sinne asentaa oma suodatinlaitteisto vedenkäsittelyä varten ja tarvitseeko veden koostumusta käsitellä, jotta siitä saataisiin paremmin panimolle sopivaa.

4.3 Jakelu

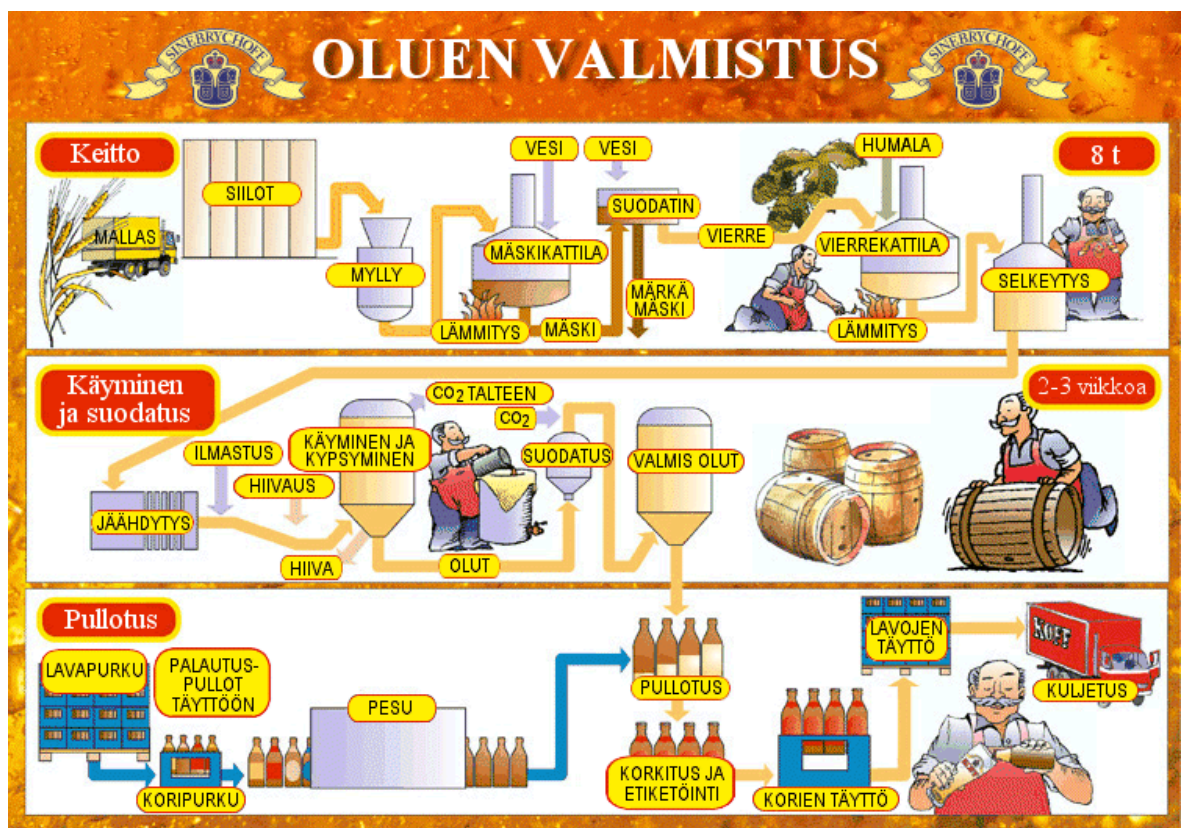
Tuotteiden jakeluun on oikeastaan kaksi vaihtoehtoa. Hoidetaan jakelu itse, tai tehdään sopimus tukkuliikkeen kanssa. Isompien tukkuliikkeiden valikoimiin pääsy vaatii kiinnostavan tuotteen ja oikean hinnoittelun lisäksi riittäviä valmistusmääriä ja toimitusvarmuuden. Isot tukkuliikkeet rajaisiin osittain näistä syistä pois, sillä jo valmistusmäärät eivät olisi riittäviä niiden tarpeisiin. Valmistusmäärien kasvattaminen yrityksen alussa tarpeeksi isoiksi sitoisi paljon pääomaa ja kasvattaisi yrittäjän riskiä liikaa. Näin ollen järkevintä olisi pyrkiä tekemään sopimus pienemmän tukkuliikkeen tai jakelijan kanssa, sillä oman jakelun aiheuttama työmäärä on pois muusta liiketoiminnasta.

4.4 Laitteisto

Laitteiston valinnassa painavat monet eri tekijät. Näistä ehkä yksi tärkeimmistä juuri aloittavalle yritykselle on kustannustaso. Laitteiston hankintahinta ja huoltokustannukset ovat merkittävä menoerä yritykselle, joten yrittäjän tulee harkita kannattaako hankkia uudet laitteet ns. avaimet käteen toimituksella, uudet laitteet osia eri paikoista keräillen, käytetyt laitteet kokonaisuutena, olettaen, että sellaiset ovat tarjolla, käytetyt laitteet eri paikoista vai uusia ja käytettyjä laitteita yhdistellen.

Käytettyjen laitteiden markkinat elävät koko ajan, joten tarkkojen laskelmien tekeminen ja hintatason määrittäminen on työläs prosessi. Vertailukohtana voi kuitenkin pitää valmiin laitteiston hintoja, kuten esimerkiksi PBC (Brewery Installations) Ltd tai Speidel Tank- und Behälterbau GmbH:n hintoja.

4.4.1 Mitä tarvitaan



(Oluenvalmistuskaavio [Viitattu 12.5.2014])

PBC (Brewery Installations) Ltd on Iso-Britanniassa toimiva yritys, joka toimittaa valmiita panimolaitteistoja ympäri Eurooppaa. He toimittavat eri tarpeisiin sopivia laitteistoja. Lisäksi toimittaja arvioi muun laitteiston, toimitiloille tehtävien muutosten ynnä muun sekalaisen kulun olevan yhdessä valmiin avaimet käteen toimituksen kanssa noin 2,5 kertaa valmiin laitteiston hintaista. (PBC Breweries Ltd [Viitattu 12.5.2014])

Saksalainen Speidel valmistaa myös valmiita panimolaitteistoja, joista mielenkiintoinen on 500-litran Braumeister starterset. Tuotekehittelyn ansiosta Speidelin lait-

teisto vaatii vähemmän tilaa, kuin perinteisemmät panimolaitteistot. (Braumeister 2014)

Näiden valmiiden panimolaitteistojen lisäksi tarvitaan lisäksi ylimääräinen kypsy-
tystankki, etiketti- ja päiväyslaitteet ja pullotuskone. Näillä laitteilla itse oluenväl-
mistus pitäisi olla kunnossa. Tämän lisäksi tarvitaan puhdistusvälineet laitteille ja
tiloille.

4.5 Kannattavuuslaskelmia

Perustettavalle yritykselle hankittaisiin laitteistot uusina. Käytettyjä laitteistoja on
Suomessa satunnaisesti tarjolla, Euroopassa niitä on tarjolla oletettavasti useam-
min. Hyväkuntoisen ja suhteellisen uuden laitteiston hankinta käytettynä, tai sen
osien hankinta käytettynä on aina mahdollista hinnan ja muiden tekijöiden osuessa
kohdalleen. Huomioon otettavia aloituskustannuksia kannattavuutta laskiessa
ovat:

- Aloituspaketti Speidel Braumeister 500L 37000€
- Ylimääräiset kypsytystankit 3000€
- Pullotuskone 20000€
- Etikettikone 10000€
- Toimitilojen kunnostus 40000€
- Lupamaksut 10000€

Valmistuksessa huomioon otettavia kustannuksia ovat:

- Raaka-aineet
- Pakkauskustannukset
- Verotus
- Sähkökustannukset

Muita huomioon otettavia kustannuksia ovat:

- Yrittäjän palkka
- Sekalaiset kulut

Näin ollen pelkästään yrityksen aloituskustannuksiksi tulisi 120000€, jonka jälkeen tulisi liiketoiminnasta aiheutuvia kuluja.

Omaa rahoitusta yrittäjä saisi kerättyä 20000 euroa kahden vuoden aikana. Tämä aika menisi realistisesti ajatellen koulutuksen hankkimiseen, laitteiston hankkimisen suunnitteluun, muun rahoituksen hankkimiseen, lupaprosesseihin ja toimitilojen järjestämiseen.

Loppurahoituksen yrittäjä järjestäisi pankkilainalla, mahdollisesti Finveran rahoituksella ja ELY-keskuksen yritysrahoituksella. Pankkilainan vakuutena toimisi yrityksen laitteisto ja mahdollisesti yrittäjän omistusasunto.

Yrittäjä hakisi myös starttirahaa paikalliselta Työ- ja elinkeinotoimistolta. Tämä täytyy tehdä ennen kuin ryhdytään päätoimiseksi yrittäjäksi. Se turvaa yrittäjän toimeentulon siltä ajalta, jonka yritystoiminnan käynnistys ja vakiinnuttaminen arviolta kestää. Kuitenkin enintään 18 kuukauden ajalta. Se muodostuu perusosasta, joka on 32,66 euroa ja lisäosasta joka on maksimissaan 60 prosenttia perusosan määrästä. Näin ollen starttirahan maksimimäärä olisi 52,256 euroa päivältä. (Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki 2014)

Laina otettaisiin pitkäaikaisena. 100000€ laina 10 vuoden maksuajalla ja 2,6% korolla tekisi noin 940€ kuukaudessa. (Lainalaskuri [Viitattu 19.5.2014])

Jos tavoitteeksi otetaan valmistaa 50000 litraa olutta ensimmäisen vuoden aikana, joka merkitsee 100 oluenkeitto kertaa, tulisi lainan lyhennyskustannuksiksi per litra noin 0,23€. Alkoholiverosta saisi pienpanimoalennusta 50% joten maksettavaksi tulisi 0,64€ litralta. Juomapakkausverosta yritys olisi vapautettu, koska sen tuotanto olisi alle 50000 litraa vuodessa. Pakkausmateriaaleihin kuluisi noin 0,25€ litralta. Litralle lasketut raaka-aine kustannukset ovat 0,50€. Tämän lisäksi sähkö, siivous ja muihin kuluihin arvioisin menevän 0,2€ litralta.

Yrityksen valmistaman oluen litrahinnaksi tulisi täten 1,82€. Tämän lisäksi hintaan lisättäisiin yrittäjän palkka ja mahdollinen yrityksen kokoama käteiskassa. Näihin uskoisin riittävän 0,4€ per litra ensimmäiseltä vuodelta. Kuluttajahinnaksi muodostuisi $2,22€ * 1,24(\text{alv}) * 1,2(\text{tukun kate}) * 1,3(\text{kauppiaan kate}) = 4,30€$ litralta.

Tämä laskelma ei kuitenkaan anna juurikaan pelivaraa epäonnistumisille ja luottaa siihen, että kaikki valmistettava olut menee kaupaksi. Oluen valmistuksesta jätteenä jäävän mäsän voi myydä rehuksi, mutta en usko siitä saatavien tulojen olevan merkittäviä laskelmalle.

5 Markkinat

5.1 Kilpailijat

Perustettavan yrityksen kilpailijoiksi soveltuvat periaatteessa kaikki olutmerkit, vaikkakin lähempi tarkastelu selvittää, että näin ei välttämättä ole. Kuluttajakuntia oluenjuojissa on useita. Jotkut juovat vain humaltuakseen ja ostavat täten vain halvimpia oluita. Jotkut juovat oluita vain muutaman kerrallaan nauttien heidän itsensä laadukkaiksi kokemistaan merkeistä. Useat käyttäjät ovat tältä väliltä, juoden suurempia määriä, mutta myös nauttien useita erimerkkisiä oluita.

Vain humaltuakseen juovat ja erittäin hintatietoiset kuluttajat eivät ole yrityksen kohderyhmää. Yritys ei tulisi kilpailemaan hinnalla, sen ollessa mahdotonta alan suurten toimijoiden valmistusmäärien edessä. Kohderyhmiksi valikoituisivat täten erityyppisistä oluista nauttivat vaihtelunhaluiset kuluttajat. Tästä kohderyhmästä kilpailu on kovaa, mutta terveempää kuin hinnalla kilpailevien tuotteiden kuluttajista oleva kilpailu. Kilpailijoiksi muodostuvat ulkomaiset tuontioluet, sekä suomalaiset pienpanimo-oluet. Näistäkin pääkilpailijoiksi valikoituvat ehkä suomalaiset pienpanimo-oluet, joiden oluet osuvat lähelle yrityksen omien tuotteiden hintapistettä. Isommissa ruokakaupoissa on usein varattu tilaa ns. erikoisvalikoimalle ja suomalainen pienpanimo lähiolut olisi varmasti kiinnostava lisä valikoimiin. Tuotteilla tähdittäisiin alussa siis tietyn alueen kauppojen omavalikoimiin.

5.2 Swot

SWOT- analyysi on erinomainen työkalu liiketoiminnan suunnitteluun ja kehittämiseen. SWOT- analyysissä tehdään tilanearvioita suunnitelmien taustaksi. Analyysin nimi tulee englanninkielisistä sanoista strengths (vahvuudet), weaknesses (heikkoudet), opportunities (mahdollisuudet) ja threats (uhat). Analyysin jälkeen yrityksen pitäisi pyrkiä korostamaan vahvuuksiaan ja muuttaa heikkoudet ja uhat mahdollisuuksiksi. (Viitala & Jylhä 2006, 59.)

Vahvuudet. Tulevalla yrittäjällä on jo valmiina hyviä suhteita jälleenmyyjiin pääkaupunkiseudulla, joten tuotteiden saaminen myyntiin kokeilumielessä ei vaatisi suuria ponnisteluja. Myös Suomalaiset pienpanimo- ja erikoisolut ovat kokoajan kysytympiä.

Heikkoudet. Suurimpana heikkoutena näkisin sen, että yrittäjällä ei ole kokemusta itse oluen valmistuksesta. Vaikka tuotteita saisi moniinkin kauppoihin myyntiin, on erittäin haasteellista erottua loppujen lopuksi suuresta massasta erikois- ja pienpanimo-oluita.

Mahdollisuudet. Lainsäädäntöpuolella ollaan väläytelty pienpanimoiden mahdollisuutta myydä valmistamiaan oluita suoraan kuluttajille, mikä ei ole ollut mahdollista tähän asti.

Uhat. Välittömiä uhkia ovat laitteiden toimintahäiriöt, jolloin tuotanto pysähtyisi ja erää mahdollisesti pilaantuisi. Myös tuotteiden vähäinen kysyntä kuluttajapuolella olisi huomattava riski liiketoiminnalle.

Vähemmän välittömiä uhkia muodostuu lainsäädännöstä. Tasaisin väliajoin julkiseen keskusteluun nousee alkoholin vähittäismyynnin rajoittaminen, sekä kauppoissa myytävän alkoholin laimentaminen.

5.3 Tuotteet

5.3.1 Yrittäjän kurssitus

Koska yrittäjällä ei ole aikaisempaa kokemusta panimotoiminnasta, on hän harkinnut ottavansa kurssija oluen panemiseen. Kurssija järjestäviä tahoja on ainakin kaksi. Tuorlan maaseutuopisto ja Hämeen ammattikorkeakoulu. Vaikka yrittäjä tuntee oluen panemisprosessin teorian, on parasta, että hän omaksuu mahdollisimman paljon tietoa ennen yritystoiminnan aloittamista. Yrityksen valmistaessa kuitenkin niin sanottua nautintoainetta ei voi olettaa noviisin pärjäävän tiukassa kilpailussa.

Kurssitus olisikin seuraava vaihe projektissa, sillä kursseilta saisi pohjan oluen valmistukseen ja myös itse panimon suunnitteluun. Myös kierrokset muilla panimoilla olisivat hyödyllisiä, jotta näkisi minkälaisia ratkaisuja muut ovat panimoissaan käyttäneet ja miksi he ovat niihin ratkaisuihinsa päätyneet.

5.3.2 Tuotevalikoima

Tuotevalikoimaan olisi suunnitteilla saada muutama onnistunut ja helposti lähestyttävä perustuote joiden ympärille kerättäisiin hieman erikoisempia, vuodenaikojen mukaan vaihtelevia kausituotteita.

Alustavasti ensimmäisiksi tuotteiksi muodostuisivat vaalea vehnäolut ja tumma porter. Tuotteet pakattaisiin kertakäyttöisiin lasisiin profiilipulloihin.

Tuotteilla olisi tarkoitus profiloitua vahvasti paikalliseksi lähioalueksi.

5.3.3 Markkinointi

Markkinoinnissa täytyy ottaa huomioon halutun imagon lisäksi lainsäädäntö. Yritys keskittyisi toiminnan alussa markkinoimaan enemmän itseään, eikä valmistettavia tuotteita. Yritys yrittäisi hankkia tunnettavuutta uudesta yrityksestä kertovien paikallis- ja valtakunnallisten lehtijuttujen kautta. Mahdollisesti myös panimo-alan omat mediat voisivat olla kiinnostuneita uudesta toimijasta. Samalla yritys maistattaisi tuotteitaan suosituilla olut-blogien pitäjillä ja kertoisi omasta toiminnastaan omalla blogillaan.

Kun toiminta on saatu käyntiin, osallistuisi yritys erilaisille messuille. Näistä ehkä tunnetuin olisi Suuret oluet - Pienet panimot olutfestivaali. Näissä tapahtumissa yritys pääsisi helposti tutustumaan asiakaskuntaan ja sisäänostajiin, sekä saisi välitöntä palautetta tuotteistaan.

Perinteistä laajalevikkistä maksullista markkinointia yrityksellä ei olisi suunnitelmassa harjoittaa, vaan edellä mainittujen keinojen lisäksi yritys keskittyisi myymälämarkkinointiin niissä toimipisteissä, joissa sen tuotteita myytäisiin. Oluen osto on

usein spontaani tapahtuma, joten lisänäkyvyys myymälässä toisi helposti uusia loppuasiakkaita.

Yritys tarjoaisi asiakkailleen myös panimokierroksia toiminnan vakiinnuttua ja jopa mahdollisuutta panna omia oluitaan, jos laitteistolla olisi ylimääräistä kapasiteettia. Näistä kummastakaan toiminnosta en odottaisi erityisen suurta käyttäjäkuntaa, mutta kuriositeetteina ne jäisivät käyttäjien ja käytön mahdollisuutta harkitsevien mieleen pitkäksi aikaa. Tästä syntyisi suusta suuhun markkinointia.

6 Johtopäätökset

Alustava liiketoimintasuunnitelma on huomattavasti suppeampi kokonaisuus kuin varsinainen liiketoimintasuunnitelma. Vaikka tämän työn perusteella vaikuttaa, että pienpanimo on melko riskialtis, erittäin valvottu ja suuria alkuinvestointeja vaativa yritysala, ei tämä ole saanut kiinnostustani sammumaan. Mikään työtä tehdessä ilmikäynyt seikka ei ole vaikuttanut ylitsepääsemättömältä. Tietenkin voisi pohtia olisiko aiheellista suunnata voimavaransa johonkin hieman kannattavampaan toimintaan.

Suunnitelmaa tehdessä tuli yllätyksenä ei vain suunnaton lupaprosessi, mutta myös oluen suuret valmiste- ja pakkausverot. Loppujen lopuksi kaikkien pakollisten maksujen ja sivukulujen jälkeen itse oluen hinta on yllättävän pieni osa valmiin tuotteen kokonaishintaa.

Yksi asia, mikä nousi työtä tehdessä mieleen oli, että yritykseen voisi hankkia yhtiökumppanin, jolla olisi hieman enemmän kokemusta oluen valmistuksesta ja innostusta lähteä sitä omalla yrityksellä valmistamaan. Näin ollen ulkopuolisen rahoituksen tarve vähenisi merkittävästi ja yritykseen saataisiin tarvittavaa tietotaitoa.

Pienpanimoiden oluentoimitukset ovat lähes kolminkertaistuneet vuoden 2009 4660000 litrasta vuoden 2013 12923000 litraan. (Lammin Sahti Oy [Viitattu 23.5.2014])

Pääteltävissä olisi, että pienpanimoiden oluilla on kasvavat markkinat ja että tietoisuus pienpanimoiden oluista on leviämässä laajemmaltikin käyttäjäkuntaan. Yrityksen tulisi kuitenkin tehdä markkinatutkimusta siitä onko yritykselle varmasti kysyntää markkinoilla. Pienpanimoiden tuotteiden kysynnän sinänsä uskon pysyvän kasvavana. Päivittäistavarakaupassa on mielestäni jo pitkään ollut kehittyvänä trendinä lähi- ja pientuottajia suosivien kuluttajien määrän ja ostovoiman kasvu. Pien- ja lähituottajien tuotteita pyritään suosimaan ja niiden käyttö, varsinkin panimotuotteiden, nähdään eräänlaisena arjen juhlanä.

Alkoholilainsäädännön muutokset ovat hieman kaksijakoinen asia. Mediassa olleet jutut alkoholin myyntiaikojen rajoittamisesta voisivat olla jopa pienpanimotuotteille suotuisa asia kulutuksen ehkä ohjautuessa hieman enemmän makunautintoa tarjoaviin tuotteisiin. Samoin pienpanimoiden ulosmyyntiluvan saaminen lainsäädäntöön olisi pieni, mutta ehdottomasti positiivinen asia. Toisaalta lainsäädäntöön ehdotetaan tasaisin väliajoin kaupassa myytävän oluen laimentamista, mikä olisi ehdottoman negatiivinen asia oluen maun kärsiessä laimentamisesta. Lainsäädäntö voisi muuttua kuitenkin useasti jo pelkästään panimoa vasta perustettaessa, joten en huolehtisi siitä liikaa.

Työn perusteella olisin valmis lähtemään viemään projektia eteenpäin. Työtä tehdessä oma kiinnostukseni pienpanimon perustamista kohtaan kasvoi siinä määrin, että näkisin seuraavaksi askeleeksi ottaa selvää olisiko eräs ajattelemanani tila mahdollista muuttaa elintarvikehuoneistoksi panimokäyttöön ja millaisin kustannuksin. Jos tila soveltuisi käyttöön lähtisin tekemään varsinaista liiketoimintasuunnitelmaa työni pohjalta.

LÄHTEET

A 1792/2009 Valtioneuvoston asetus ympäristönsuojeluasetuksen muuttamisesta. Saatavana: <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2009/20091792>

Alkoholijuomien valmistusluvan hakuohje. 1.9.2011. [Pdf-dokumentti]. Valvira. [Viitattu 18.5.2014]. Saatavana: http://www.valvira.fi/files/tiedostot/h/a/hakuohje_valmistus.pdf

Braumeister 2014 [Pdf-dokumentti]. Speidel Tank- und Behälterbau GmbH. [Viitattu 12.5.2014]. Saatavana: http://www.speidels-braumeister.de/tl_files/speidel_braumeister/Downloads/Speidel_Broschuere_Braumeister_englisch.pdf

Ilmoitetut elintarvikehuoneistot. 17.7.2013. [Verkkosivu] Evira. [Viitattu 16.5.2014] Saatavana: <http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/valmistus+ja+myynti/elintarvikehuoneistot+ilmoitetut+elintarvikehuoneistot/>

Kinkki, S. Lehtisalo, A. 2004. Yritystietous. WSOY, Porvoo, Helsinki, Juva.

L 13.1.2006/23 Elintarvikelaki. Saatavana: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060023>

Lainalaskuri. Ei päiväystä. [Verkkosivu] Osuuspankki. [Viitattu 19.5.2014]. Saatavana: <https://www.op.fi/op/henkiloasiakkaat/lainat/lainalaskuri?id=20103&srcpl=8>

Lammin Sahti Oy. Ei päiväystä. [verkkosivu] Lammin Sahti Oy. [Viitattu 22.5.14]. Saatavana: http://www.sahti.fi/pages/Suuret_Oluet-Pienet_Panimot/6406

Ohje ilmoitettujen elintarvikehuoneistojen elintarvikehygieniasta 13.1.2014. 13.1.2014. [Pdf-dokumentti]. Evira. [Viitattu 17.5.2014]. Saatavana: http://www.evira.fi/files/attachments/fi/evira/lomakkeet_ja_ohjeet/elintarvikkeet/elintarvikehuoneistot/elintarvikehuoneistoasetuksen_soveltamisesta_13.1.2014_netdiversio.pdf

Oluenvalmistuskaavio. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. Sinebrychoff. [Viitattu 12.5.2014]. Saatavana: http://www.sinebrychoff.fi/SiteCollectionImages/Olut_ja_sen_tarjoilu_kuvat/oluenvalmistuskaavio.gif

Omavalvonta. 4.11.2011 [Verkkosivu]. Evira. [Viitattu 18.5.2014]. Saatavana: <http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/valmistus+ja+myynti/elintarvikelainsaadanto/omavalvonta/>

- Omavalvonta. 12.7.2013. [Verkkosivu]. Evira. [Viitattu 16.5.2014]. Saatavana: <http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/valmistus+ja+myynti/valvonta/omavalvonta/>
- Omavalvontaohje alkoholijuomien valmistajille. 8.11.2011. [Pdf-julkaisu]. Valvira. [Viitattu 15.5.2014]. Saatavana: http://www.valvira.fi/files/tiedostot/o/m/omavalvontaohje_valm.pdf
- Palotarkastus. 25.1.204. [Verkkosivu] Länsi-Uudenmaan pelastuslaitos. [Viitattu 22.5.2014] Saatavana: http://www.lup.fi/fi-FI/Yrityksille_ja_yhteisoille/Palotarkastus
- PBC Breweries Ltd. Ei päiväystä. [Verkkosivu]. PBC Breweries Ltd. [Viitattu 12.5.2014]. Saatavana: <http://pbcbreweryinstallations.com/breweries.html>
- Pienpanimoalennus. Ei päiväystä. [Pdf-dokumentti]. Tulli. [Viitattu 13.5.2014]. Saatavana: <http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/verotus/valmisteverotettavat/alkoholi/lisatietoa/Pienpanimoalennus.pdf>
- Ravintolan tai kahvilan perustaminen. Toukokuu 2012. [Pdf-dokumentti]. Helsingin Rakennusvalvontavirasto. [Viitattu 21.5.2014] Saatavana: http://www.hel.fi/wps/wcm/connect/878b29004b5f6dc8a1b2e73875a92d39/RA_VINTO-LAN+JA+KAHVILAN+PERUSTAMINEN_+toukokuu2012.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=878b29004b5f6dc8a1b2e73875a92d39
- Starttiraha - aloittavan yrittäjän tuki. 30.4.2014. [Verkkosivu] Työ- ja elinkeinoministeriö. [Viitattu 15.5.2014]. Saatavana: http://www.te-palvelu.fi/te/fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan_yrittajan_palvelut/starttiraha/index.html
http://www.te-palvelu.fi/te/fi/nain_asioit_kanssamme/te_palvelut/usein_kysyttya/index.html - 20.Voinkosaadastarttirahaa
- Tullin asiakasohje nro 23. Tammikuu 2014. [Pdf-dokumentti]. Tulli. [Viitattu 13.5.2014]. Saatavana: http://www.tulli.fi/fi/suomen_tulli/julkaisut_ja_esitteet/asiakasohjeet/valmisteverotus/tiedostot/023.pdf
- Valtuutettu varastonpitäjä. 14.1.2014. [Verkkosivu] Tulli. [Viitattu 12.5.1014]. Saatavana: http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/verotus/valmver_alainen_toiminta/valtuutettu_varastonpitaja/index.jsp
- Viitala, R. Jylhä, E. 2006 Liiketoimintaosaaminen : menestyvän yritystoiminnan perusta. Edita, Helsinki.

Viitala, R. Jylhä, E. 2013 Liiketoimintaosaaminen : menestyvän yritystoiminnan perusta. Edita, Helsinki.

Vilpas, J. Jaakkola, H. 2008 Pienpanimon perustamisen haasteet. Mallas ja Olut 1/2008, 9-12

