

Mika Koivistoinen

Pelialan startup-yrityksen toiminnan käynnistäminen

Opinnäytetyö
Teknologiaosaamisen johtaminen

Marraskuu 2015



KYAMK
University of Applied Sciences

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Mika Koivistoinen	Tekniikan ylempi AMK-tutkinto / Teknologiaosaamisen johtaminen	Marraskuu 2015
Opinnäytetyön nimi		
Pelialan startup-yrityksen toiminnan käynnistäminen		47 sivua 1 liitesivu
Toimeksiantaja		
Cursor Oy		
Ohjaaja		
Yliopettaja Simo Ollila		
Tiivistelmä		
<p>Peliala on kasvava ala niin Suomessa kuin ympäri maailman. Uudet keskitetyt, sadoissa maisissa toimivat, digitaaliset julkaisukanavat ovat mullistaneet miten pelejä myydään. Nämä virtuaaliset kauppapaikat ovat tehneet pelimyynnin toteuttamisen globaalilla mittakaavalla helpoksi. Mobiililaitteet ja niitä varten tarjottavat ohjelmointityökalut ja rajapinnat ovat tehneet myös pelien kehittämisestä lähestyttävämpää jopa siinä määrin, että lähes kuka tahansa riittävän innokas yksityishenkilökin kykenee julkaisemaan itse tekemänsä pelin kaikille halukkaille pelaajille ympäri maailman.</p> <p>Tämän opinnäytetyö tarkoituksena on selvittää miten pelialan startup-yrityksen toiminnan käynnistäminen toimii käytännössä 2010-luvun Suomessa. Selvitys käsittelee perinteisiä yrityksen perustamistoimenpiteitä ja lain yrityksille asettamien velvollisuuksien täyttämistä. Selvityksessä myös tutustuttiin mitä muita asioita on otettava huomioon jos perustettava yritys toimii pelialalla.</p> <p>Työn loppupuoli käsittelee pelialan yritystoiminnan käynnistämistä perustamisen jälkeen. Tämä toiminta käsittää ensimmäisen pelin suunnitteluun ja toteutukseen liittyviä tehtäviä. Pelinkehitystä tarkastellaan pelin suunnittelusta ja konseptoinnista julkaisuun asti.</p> <p>Tämän opinnäytetyön kirjoittamisen aikaan käynnistettiin Perilune-nimisen pelialan yrityksen toimintaa. Työssä käydään läpi perustamistoimenpiteitä ja pelinkehitystä yleisellä tasolla sekä tuodaan esille miten nämä toimenpiteet toteutettiin Perilunessa.</p>		
Asiasanat		
peliala, startup, yrittäjäyys, perustaminen, yritystoiminta		

Author (authors)	Degree	Time
Mika Koivistoinen	Master of Engineering Degree Programme in Technology Administration	November 2015
Thesis Title		47 pages 1 page of appendix
Launching a game development startup company		
Commissioned by		
Cursor Oy		
Supervisor		
Simo Ollila, Principal Lecturer		
Abstract		
<p>Gaming industry is a growing field in Finland as well as around the world. New centralized digital distribution platforms that operate in hundreds of countries have revolutionized the way games are sold. These virtual market places have made it easy to sell games globally. Mobile devices and programming tools and interfaces have also made developing games more approachable so much that even a single individual with enough zeal is able to publish a self-made game to every eager gamer around the world.</p>		
<p>The objective of this thesis is to study how a game development startup company is launched in the 2010's Finland. This report studies traditional measures and laws that have to be considered when establishing a new company. The report also studies what to pay attention in addition when the company to be founded is working on a gaming industry.</p>		
<p>The latter part of this work deals with launching a game development company after founding it. This phase of the company's operation comprises of designing and developing the first game. Game development in this thesis includes everything from designing the concept to publishing the game.</p>		
<p>At the same time of writing this thesis a game development company called Perilune was launched. This thesis shows the basics of founding a company and developing game and also compares how these actions were implemented in Perilune.</p>		
Keywords		
game development, startup, entrepreneurship, business		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Yrittäjyys Suomessa	6
1.2	Peliala Suomessa	7
2	YRITYKSEN ALOITTAMINEN.....	13
2.1	Motivaatio	13
2.2	Yritys- ja liikeidea.....	15
3	YRITYSMUOTO	15
3.1	Vaihtoehtojen vertailu	15
3.2	Yritysmuodon valinta	17
4	TOIMINNAN SUUNNITTELEMINEN	18
4.1	Osakkaiden roolit ja toiminta yrityksessä	18
4.2	Toimialan toiminnan selvittäminen.....	19
4.3	Tuotekehityksen suunnitseminen.....	19
4.4	Riskit.....	20
4.5	Yrityksen toiminnan kehittäminen tulevaisuudessa.....	22
5	PÄÄOMA JA RAHOITUS.....	23
5.1	Oma pääoma.....	23
5.2	TE-toimisto ja starttiraha.....	23
5.3	ELY-keskus	24
5.4	Finnvera.....	24
5.5	TEKES.....	24
5.6	Alueelliset kehittämissyhtiöt.....	25
5.7	Yksityinen rahoitus.....	25
6	YRITYKSEN PERUSTAMINEN	26
6.1	Perustaminen.....	26
6.2	Perustamisilmoitus.....	27
6.3	Vakuutukset.....	27
6.4	Kirjanpito.....	28
6.5	Tilintarkastus.....	29

7	TOIMINNAN ALOITTAMINEN	30
7.1	Pelinkehitys	30
7.1.1	Pelin suunnittelu ja konseptointi	31
7.1.2	Kehitys	34
7.1.3	Testaus	38
7.2	Julkaisu.....	40
7.3	Jatkoprojektit.....	42
8	YHTEENVETO JA LOPPUPÄÄTELMÄT	43
	LÄHTEET.....	45
	LIITTEET	
	Liite 1. Yrittäjävalmennuksen toteutussuunnitelma	

1 JOHDANTO

Uusia innovatiivisia yrityksiä on perustettu Suomessa merkittävä määrä vuosittuuhannen vaihteen jälkeen. Näistä ehkäpä eniten näkyvyyttä saavat pelialan yritykset. Ohjelmistoala ja erityisesti peliala on kokenut monenlaisia muutoksia niin sanotun mobiilivallankumouksen muutettua ihmisten käyttäytymistä ja mobiilin teknologian hyödyntämisen kasvaessa. Suomalainen media on tuonut mobiilialaa voimakkaasti esille jo Nokian aikoina ja viime vuosina erityisesti pelialan menestystarinoiden innostamina.

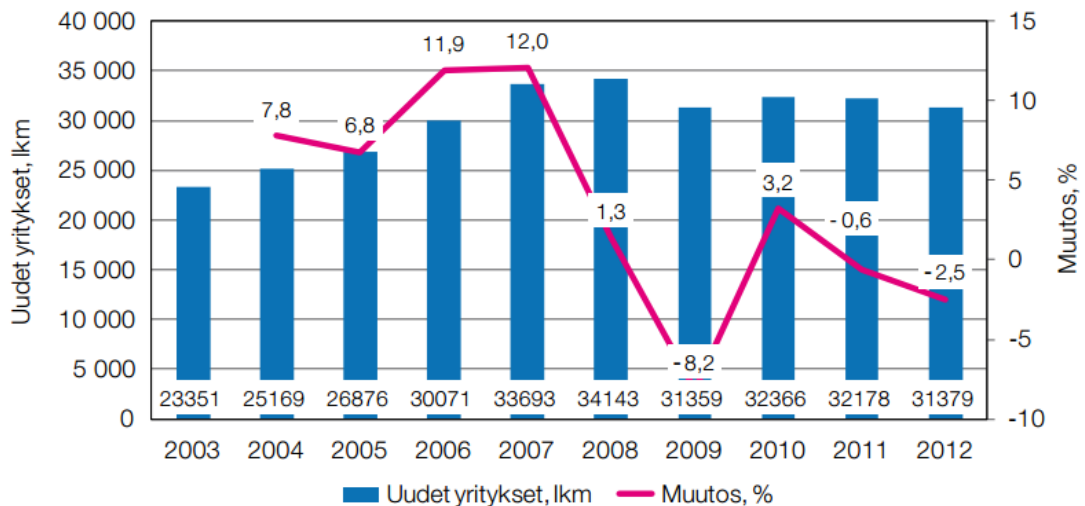
Tämän päättötyön tarkoituksena on selvittää miten pelialan startup -yrityksen toiminnan käynnistäminen toimii käytännössä 2010-luvun Suomessa. Käynnistin Perilune nimistä pelialan yritystä samaan aikaan tämän työn teon kanssa, ja työssä käsitellään paljon tämän yrityksen alkutaipaleen toimintaa erityisenä case-tapauksena. Työn teon yhteydessä haastateltiin useita pelialan yrittäjiä erityisesti Kymenlaakson alueella. Haastattelut olivat rentoja tapaamisia, joissa tiedusteltiin yrittäjien näkemyksiä alasta yleisellä tasolla. Työ tilaaja oli erityisen kiinnostunut yrittäjän motivaatiosta.

1.1 Yrittäjyys Suomessa

Tilastokeskuksen mukaan vuonna 2013 suomessa toimi 354 081 yritystä, joista noin 94,6 % oli alle kymmenen henkeä työllistäviä. Suurimpana toimialana oli "maatalous, metsätalous ja kalatalous", joka tilastokeskuksen 12 toimialan ryhmästä käsitti 20 % kaikista yrityksistä. Uusia yrityksiä samana vuonna perustettiin 30 271, joka käsittää 8,5 % koko yrityskannasta. Lopettaneita yrityksiä oli 27 460. (1)

Työ- ja elinkeinoministeriön tutkimuksen mukaan vuonna 2012 yrittäjien osuus työllisistä oli 10,5 %. Uusien aloittaneiden yritysten määrä on kasvanut erityisesti viimeisen 10 vuoden aikana. Vuonna 2000 perustettiin 23 498 uutta yritystä kun taas vuonna 2006 uusia yrityksiä perustettiin 32 104. Tämä luku on pysynyt yli 30 000 aina tuosta vuodesta lähtien. Yrityksiä on samaan aikaan myös lopetettu entistä enemmän. Vuonna 2011 toimintansa lopettaneista yrityksistä 57,4% oli toiminut 5 vuotta tai vähemmän. Vuonna 2012 yrityksistä osakeyhtiöitä oli 47,8% ja toiminimiä 40,4%. (2, 83-87)

Uusien yritysten perustamisilmoitukset kaupparekisteriin 2003–2012



Lähde: PRH:n kaupparekisterin tilastot

Kuva 1. Uusien yritysten perustamisilmoitukset kaupparekisteriin 2003-2012.

Yrittäminen mitä ilmeisimmin siis kiinnostaa suomalaisia. Kuten edellisessä kappaleessa tuli esille, on uusien yritysten määrä kasvanut merkittävästi vuoden 2006 jälkeen. Tätä varmastikin osaltaan selittää se, että samana vuonna osakeyhtiön vähimmäisosakepääoma laski 8000 eurosta 2500 euroon madaltaen kynnyksiä aloittaa uusi yritys. (3)

1.2 Peliala Suomessa

Jotkut sanovat, että suomalainen pelialan osaaminen on niin kovaa koska Suomessa on paljon korkeasti koulutettuja ihmisiä, kylmä ja pimeä talvi, eikä koodaajilla ole muuta tekemistä kuin istua sisällä lämpimässä haaveillen muista maailmoista ja toteuttaen niitä pelien muodossa. (4, 11) Väitteen paikkansapitävyydestä en osaa sanoa mutta suomalaisessa kulttuurissa on vuosien saatossa esiintynyt monia ilmiöitä, jotka osaltaan ovat vaikuttaneet kotimaisen peliteollisuuden kasvuun.

Kaupallinen peliala Suomessa juontaa juurensa 1980-luvulle, jolloin alan yritykset olivat suhteellisen pieniä. 80-luvun alussa pelejä kehittivät enemmän yksittäiset peleistä ja ohjelmoinnista yleensäkin kiinnostuneet henkilöt. Pelien kehitys oli alussa siis lähinnä innokkaiden ohjelmoijien harrastusta. Ulkomaa-laisten kaupallistenkaan pelien tekeminen ei vaatinut aina satojen ihmisten panosta, kuten usein nykyään, vaan innokkuudella ja suomalaisella sisulla

pystyi kuka tahansa ohjelmoinnista kiinnostunut luomaan samantasoisia pelejä kuin suurilla pelitaloillakin. Mahdollisuudet kaupalliseen menestykseen olivat siis olemassa jo suomalaisen pelinkehityksen alkuaajoista lähtien. (5, 12)

Suomessa pelejä laskettiin vapaaseen levitykseen jo 1980-luvun alkupuolella. Toiminta ei ollut vielä kaupallista vaan pelikoodia jaettiin vapaasti kaikkien innokkaiden kokeiltavaksi muun muassa tietotekniikka-aiheisten lehtien sivuilla kuten Mikrobitissä. Pelit eivät käyttäneet valmiita kirjastoja tai pelimootoria vaan koko tuotos oli kirjoitettu yleensä BASIC:lla, joka tulostettiin käsin kopioitavina käskyinä paperille tai painettiin julkaisuihin. Vaikka Nintendo julkaisi vuonna 1983 Suomessakin suosittua NES-konsolin, eivät suomalaiset pelinkehittäjät innostuneet konsolialustoista vaan pelejä tehtiin alussa Commodore-tietokoneille, joista Commodore 64 jäi kenties suosituimmaksi. (5, 12)

Hanoiin tornit

Commodore 64

JOUKO TAMMELA

Pelin alussa on kuvaruudulla kolme pöytä vierekkäin. Vasemman puoleisella pöydällä on neljä eri kokoista palikkaa päällekkäin suurusjärjestyksessä niin, että suurin on alimmassa.

Tarkoituksena on siirtää palikat samanlaisiksi pinoksi oikean

puoleiselle pöydälle. Palikoita saa siirtää yksi kerrallaan eikä milloinkaan saa asettaa suurempaa palikkaa pienemmän päälle. Keskimmäisen pöydän yli ei saa hypätä. Kone ei hyväksy väärää siirtoa.

Ohjelma kehittää järjestykkyä, mutta jos se tuntuu liian vaativalta, voi luovuttaa ja katsoa aikaisemmat siirtonsa tai oikean ratkaisun. □



```

10 POKE$3281,0:POKE$3280,0
20 AA=4:BB=0:CC=0
30 A1=0:A2=4:A3=2:A4=1
40 DIM E$(1000),K$(1000),M$(81),O$(81)
100 PRINTCHR$(147)
110 PRINT"J":PRINT"XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX"
120 PRINT"SIIRRA KAIKKI NELJÄ PALIKKAA YKSI"
130 PRINT"KERRALLAAN PÖYDÄLTÄ A PÖYDÄLLE E C SITEN,"
140 PRINT"ETTA NE OVAT C:LLÄ SAMASSA"
150 PRINT"JÄRJESTYKSESSÄ KUIN A:LLA"
160 PRINT"(SUURIN ALINNA PIENIN YLINNA)"
170 PRINT"ET SAA MISSÄÄN VAIHEESSA PANNA"
180 PRINT"ISOMPIA PALIKKAA PIENEMMÄN PÄÄLLE"
190 PRINT"(JOS LUOVUTAT PAINA L:AA)"
200 PRINT"J":PRINT"XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX"
210 PRINT" | | | | |"
220 PRINT" | | | | |"
230 PRINT" | | A | | | | B | | |"
240 PRINT" | C | | |"
250 PRINT" | | |"
260 PRINTSPC(6)" | | |"
270 PRINTSPC(5)" | | |"
280 PRINTSPC(4)" | | |"
290 PRINTSPC(3)" | | |"
300 IFV=1THEN:FORT=1TO400:NEXT:GOTO 700
0
301 IFV=3THEN:000
302 IFV=4THEN:FORT=1TO400:NEXT:GOTO1000
0
317 IFC1=0ANDC2=4ANDC3=2ANDC4=1THEN:0000
0
318 PRINT"J":PRINT"XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX"
319 GET$#

```

```

320 K=K+1:IFK=15 THENPRINT"□□":PRINT"MIH"
330 IFK=30 THENK=0:PRINT"□□":PRINT"MIH"
0
340 IFA#="A"ORAB#="B"ORAB#="C"THEN:000
350 IFA#="L"THENV=2:GOTO 6000
370 GOTO319
400 IFA#="A"AND AA=0 THEN:000
410 IFA#="B"AND BB=0 THEN:000
420 IFA#="C"AND CC=0 THEN:000
430 GET$#
440 K=K+1:IFK=15THENPRINT"□□":PRINT"MIH"
450 IFK=30THENK=0:PRINT"□□":PRINT"MIH"
0
460 IFB#="A"ORB#="B"ORB#="C"THEN:000
485 IFB#="L"THENV=2:GOTO 6000
490 GOTO430
500 IFA#="A"ANDB#="B"THEN:1000
510 IFA#="B"ANDB#="A"THEN:0000
520 IFA#="B"ANDB#="C"THEN:0000
530 IFA#="C"ANDB#="B"THEN:4000
540 GOTO5000
1000 PRINT"J"
1010 IFAA<=0THEN:0000
1020 IFAA>4THEN:0000
1035 IFA1=0THENA1=0:IB1=0:IX#=""
1040 IFA2=4ANDA2=0:IB2=0:IX#=""
1045 IFA2=4THENA2=0:IB2=4:IX#=""
1050 IFA3=2ANDA3=0:IB3=0:IX#=""
1055 IFA3=2THENA3=0:IB3=2:IX#=""
1060 IFA4=1ANDA4=0:IB4=0:IX#=""
1065 IFA4=1THENA4=0:IB4=1:IX#=""
1100 IFAA=4THENPRINT" ":PRINTSPC(3)
1110 IFAA=3THENPRINT"J":PRINTSPC(3)
1120 IFAA=2THENPRINT"JJ":PRINTSPC(3)
1130 IFAA=1THENPRINT"JJJ":PRINTSPC(3)
1140 AA=AA-1
1200 PRINT"J"
1210 IFBB=3THENPRINT" ":PRINTSPC(16):X#
1220 IFBB=2THENPRINT"J":PRINTSPC(16):X#
1230 IFBB=1THENPRINT"JJ":PRINTSPC(16):X#
1240 IFBB=0THENPRINT"JJJ":PRINTSPC(16):X#
1250 BB=BB+1
1260 IFV=0THENL=L+1
1270 IFV=0THENM$(L)=A$1:K$(L)=B$
1280 GOTO300
2000 PRINT"J"
2010 IFBB<=0THEN:0000
2020 IFBB>4THEN:0000
2030 IFB1=0ANDB1<A1+A2+A3+A4THEN:0000
2035 IFB1=0THENB1=0:A1=0:IX#=""
2040 IFB2=4ANDB2<A1+A2+A3+A4THEN:0000
2045 IFB2=4THENB2=0:A2=4:IX#=""
2050 IFB3=2ANDB3<A1+A2+A3+A4THEN:0000
2055 IFB3=2THENB3=0:A3=2:IX#=""
2060 IFB4=1ANDB4<A1+A2+A3+A4THEN:0000
2065 IFB4=1THENB4=0:A4=1:IX#=""
2100 IFBB=4THENPRINT" ":PRINTSPC(16)
2110 IFBB=3THENPRINT"J":PRINTSPC(16)
2120 IFBB=2THENPRINT"JJ":PRINTSPC(16)
2130 IFBB=1THENPRINT"JJJ":PRINTSPC(16)
2140 BB=BB-1
2200 PRINT"J"
2210 IFAA=3THENPRINT" ":PRINTSPC(3):X#
2220 IFAA=2THENPRINT"J":PRINTSPC(3):X#
2230 IFAA=1THENPRINT"JJ":PRINTSPC(3):X#

```

38

BITTI 3/84

Kuva 2. Mikrobitti-lehden numerossa 3/1984 julkaistua pelikoodia.

Tietävästi ensimmäinen suomalainen kaupallinen peli oli Amersoftin vuonna 1984, Commodore 64 -alustalle julkaistu "RahaRuhtinas". (6) Kyseessä oli peli, jossa oli tarkoitus päästä pois sokkelomaisesta rakennelmasta käyttäen vain 300 askelta samalla keräten mahdollisimman paljon omaisuutta. Pelimaailma on esitetty kolmiulotteisesti ja onkin aikaansa nähden teknisesti vaikuttava vaikka peli itsessään onkin sekava. (7)



Kuva 3. Amersoftin julkaisema RahaRuhtinas-peli.

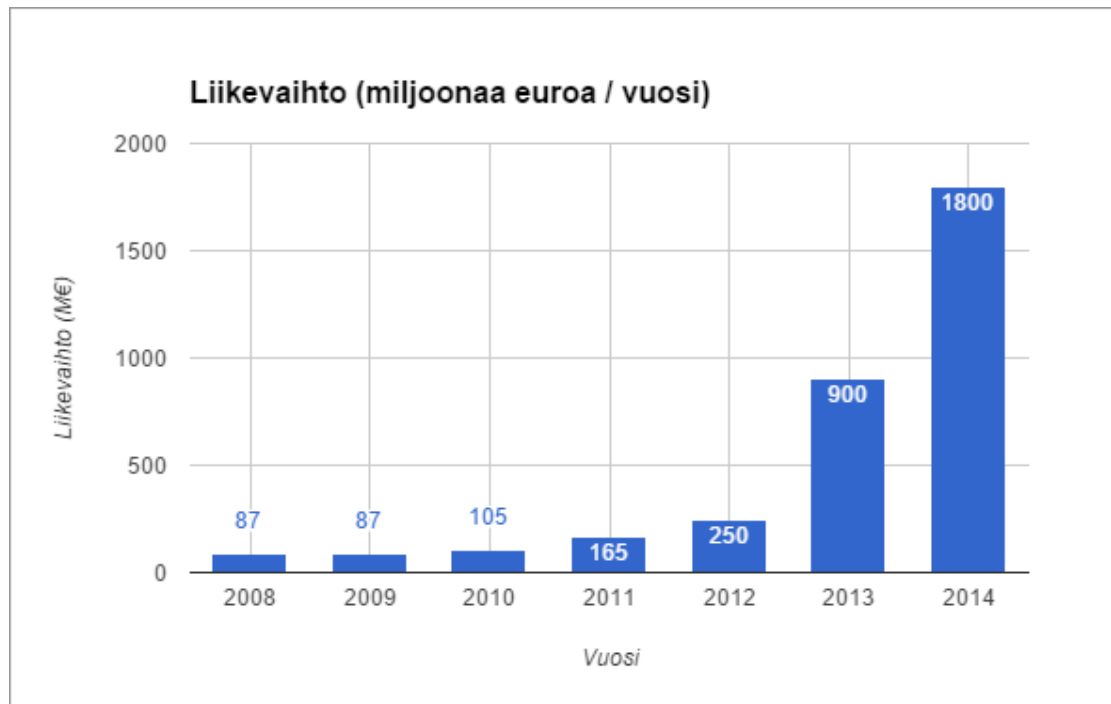
Suomalaisen peliteollisuuden muodostumiseen on vaikuttanut vahvasti myös kotimainen demoskene. Demoskenellä tarkoitetaan tietokoneisiin liittyvää alakulttuuria, jossa keskitytään ohjelmoimaan ns. demoja, jotka ovat esimerkkejä visuaalisista efekteistä. Demoskeneen kuuluu myös digitaalisen musiikin toteuttaminen. Demot hyödyntävät alustansa graafisia ominaisuuksia usein äärimilleen. Lisäksi haasteena on usein saada ohjelmakoodi mahtumaan mahdollisimman pieneen tilaan; jopa muutamaan kilotavuun. Suomalaisesta demoskenestä on siirtynyt peliteollisuuteen monia tekijöitä. Esimerkiksi 90luvulla aloittaneet pelitalot Terramarque, Bloodhouse, Remedy ja Bugbear ovat demoskenessä aktiivisesti vaikuttaneiden henkilöiden perustamia. Myöhemmin Terramarque ja Bloodhouse yhdistyivät Suomen pitkäikäisimmäksi pelistudioksi, Housemarqueksi. Demoskene itsessään opettaa ryhmätyötä, ohjelmointia ja algoritmien optimointia, jotka kaikki ovat tärkeitä taitoja pelinkehityksessä. Myös demoskenessä esiintyvä kilpailuhenki ja eräänlainen näyttämisen halu näkyvät kehittäjien siirtyessä pelialalle. Demoskenen merkittävin tapahtuma Assembly toi harrastajat yhteen ja edisti alan tekijöiden vuorovaikutusta. Assemblyn yhteydessä järjestettävien kilpailujen pohjalta syntyi muun muassa Rovio. (5, 36-38)

Suomalaisten mobiilipelien esi-isä, Nokian vuonna 1997 julkaisema Matopeli nähtiin ensimmäisen kerran Nokian 6110 -puhelimessa. Nokian omien arvioiden mukaan Matopeli päätyi 350 miljoonaan laitteeseen ja olikin pitkään yksi kaikkien aikojen suosituimmista peleistä. (8) Hieman myöhemmin julkaistiin myös Nokian mallit 5110 ja 3210, joissa Matopeli oli myös mukana. Matkapuhelimet olivat nyt saavuttaneet aseman, jossa ne eivät olleet enää yrittäjien

hankkimia järkäleitä vaan Nokian kännykät löytyivät nyt myös miljoonilta kuluttajilta ja erityisesti nuorilta. Matopelin yksin luonut Taneli Armanto oli täysin ylättyynyt pelin suosiosta ja pitikin Nokian 6110:n parhaana ominaisuutena parempaa akkukestoa. (9)

Nokia jatkoi kasvuaan ja 2000-luvun alussa siitä tuli maailman suurin matkapuhelinyhtiö. Matkapuhelimet kehittyivät teknisiltä ominaisuuksiltaan nopeasti jolloin niille tehdyt pelitkin kehittyivät. Takana oli monokromaattiset näytöt ja nykyaikaa oli värilliset näytöt ja entistä suuremmaksi kasvava resoluutio. Nokia oli huomannut pelien olevan hyvä myyntivaltti puhelimilleen ja panostikin vahvasti pelinkehitykseen. Kehitys ulkoistettiin useille suomalaisille yrityksille, joita Nokia rahoitti vahvasti. Nokian vuonna 2003 julkaisema N-Gage pelipuhelin työllisti useita suomalaisia pelistudioita. Sumea, Digital Chocolate, Rovio, Housemarque ja RedLynx menestyivät 2000-luvun alussa erityisesti Nokian tuoman rahan ansiosta. (4, 11-12)

Nokian panostus mobiilipeliin Suomessa ja tästä johtuva osaamisen kasvaminen olivat omiaan kun Apple julkaisi ensimmäisen iPhoneensa vuonna 2007. Suomalaiset olivat valmiina tulevaan. Vaikka kosketusnäytöllisiä puhelimia oli ollut jo vuosia, vasta Applen iPhone osoitti älypuhelimien tulevaisuuden suunnan. Applen sovelluskauppa AppStore mahdollisti sovellusten myymisen keskitetysti ja globaalisti. Seuraavana vuonna suomalaisen peliteollisuuden liikevaihto oli kasvanut noin 87 miljoonaan euroon ja ennusteet osoittivat kasvun jatkuvan. Applen iPhoneen kanssa samoihin aikoihin julkaistut Android-puhelimet toivat mobiilit älylaitteet myös alempaan hintaluokkaan. (5, 130)



Kuva 4. Suomen peliteollisuuden liikevaihto 2008-2014

Aloittamisen helppous ja lähes tyhjästä syntyneet menestystarinat innostivat nuoria yrittäjiä perustamaan pelialan yrityksiä. Kun vuonna 2006 perustettiin arviolta 6 uutta vielä toiminnassa olevaa pelialan yritystä oli perustamistahti noussut vuoteen 2012 mennessä noin 55:een uuteen yritykseen vuodessa. Vuonna 2014 Neogamesin ylläpitämässä tietokannassa oli 260 suomalaista pelistudiota. Tämän lisäksi Suomessa toimii todennäköisesti joitain kymmeniä pieniä pelialan yrityksiä, jotka eivät ole rekisterissä. Pelialan yritysten yhteenlaskettu työllistävä arvo on noin 2500 henkilöä. Yrityksen keskimääräiseksi kooksi tulee siis noin 10 henkilöä. Kymmenessä suurimmassa yrityksessä työskentelee noin 1200 henkilöä joten loppujen 250 yrityksen keskimääräiseksi kooksi tulee hyvin pieni, noin 5 henkilöä. (10, 17) Liikevaihto on kasvanut noin 1,8 miljardiin euroon. Työntekijää kohden liikevaihtoa syntyy siis noin 720 000 euroa, joka on huippuluokkaa lähes millä tahansa alalla. (10, 35-37)

Pienissä muutaman henkilön indie-pelistudioissa on valtavasti potentiaalia. Indie-studioiden kehittämät pelit kuten *Almost Human*, *Legend of Grimrock* ja *Badland* ovat tuottaneet yrityksilleen satojen tuhansien liikevaihdon. Kun ottaa huomioon yritysten pienen koon, on tuotto työntekijää kohden todellisuudessa samalla tasolla kuin Roviolla. (5, 199)

2 YRITYKSEN ALOITTAMINEN

Voidaan sanoa, että yritys aloitetaan jo paljon ennen varsinaista yhtiön perustamista. Yrityksen aloittamiseen kuuluu monia vaiheita aina yrittäjän alkumotiivaatiosta lähtien. Jo ennen päätöstä perustaa yhtiö, yrittäjä on voinut pitkään miettiä osaamistaan ja tulevaa liikeideaansa kunnes idea on jalostunut niin pitkälle, että tuleva yrittäjä voi nähdä sen toimivan yhtiön toimintana.

Suomessa on voimassa elinkeinovapaus, jonka ansiosta kuka tahansa saa harjoittaa vapaasti elinkeinoa. Jotkin elinkeinot kuten lääkkeiden myynti ja radiolähetystoiminta on määriteltä luvanvaraisiksi. Holhottavalle tai konkurssissa olevalle on myös asetettu rajoituksia. Pelialalla kokonaisuudessaan ei ole luvanvaraisuutta tai muita rajoituksia, joten kuka tahansa saa toimia pelialan yrittäjänä. (11)

Tässä osiossa tarkastellaan pelialan yrityksen alkuvaiheita jo ennen sen perustamista. Mitkä asiat vaikuttavat siihen, että päätetään perustaa yritys ja millä tavoin yritysidea ja liikeidea muotoutuvat ennen varsinaisia perustamisvaiheita. Muita yrityksen alkuvaiheita ennen perustamista käsitellään seuraavissa osioissa ja varsinainen yhtiön perustaminen tulee esille kappaleen 6 yhteydessä.

2.1 Motivaatio

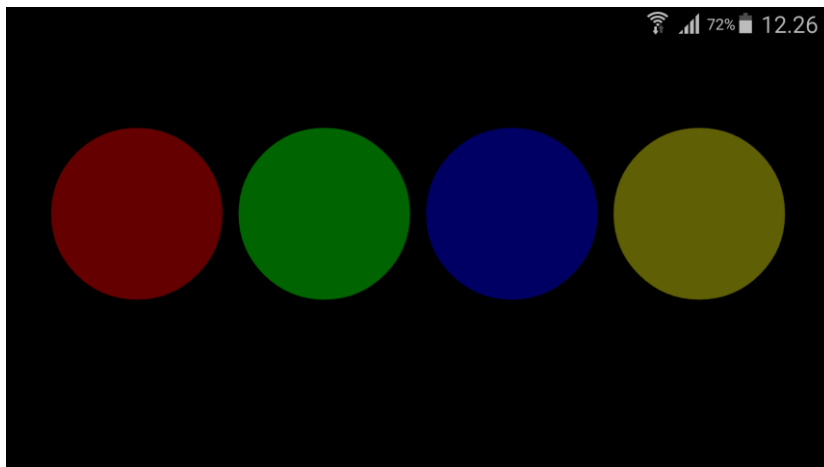
Yritys alkaa ajatuksesta, siitä ensimmäisestä kipinästä, joka motivoi tulevaa yrittäjää kehittämään ideaansa kaupallisesti toimivaksi. Motivaationa voi olla myös halu ryhtyä yrittäjäksi jolloin yritysideaa lähdetään etsimään vasta tämän halun pohjalta.

Taloustutkimus Oy:n vuonna 2013 julkaiseman tutkimuksen mukaan yrittäjäksi ryhtymiseen houkuttaa eniten vapauden tavoittelu ja se että saa tehdä sellaista työtä, jota itse haluaa sekä mahdollisuus työskennellä itsenäisesti. (12, 30) Haastatteluista kävi ilmi, että monella pelialan yrittäjällä on pelaaminen ollut lähellä sydäntä jo nuoresta iästä lähtien. Myös pelialan taloudellinen potentiaali tuli haastatteluissa esille. Erityisesti mobiilipelialalla lähdetään tuotetta myymään heti globaaleilla markkinoilla, jossa potentiaalinen asiakaskunta käsittää yli miljardi ihmistä. Muutamit suomalaiset pelialan yrittäjät ovat tällä ta-

voin menestyneet todella nopeasti ja hyvin minimaalisella alkupääomalla. Nämä menestystarinat motivoivat uusia yrittäjiä pyrkimään samaan.

Suomessa on paljon korkeasti koulutettua väestöä ja viime vuosikymmenen aikana oppilaitokset ovat panostaneet erittäin paljon uusien teknologia-alojen koulutukseen ja erityisesti ohjelmistoalaan. Monissa kouluissa tarjotaan myös pelialalle suuntautunutta ohjelmistoalan koulutusta aina toisen asteen oppilaitoksista yliopistoihin. (13)

Perilunen alkukipinä tapahtui kahden nykyisen osakkaan, Mika Koivistoisen ja Jarno Niemelän, työskennellessä pienehkössä ohjelmistoalan yrityksessä. Kun uusien älylaitteiden tehot alkoivat kasvaa ja laitteet yleistyä kansan keskuudessa sekä suhteellisen yksinkertaisten pelien suosion kasvaessa, alkoivat tulevat yrittäjät tarkastella omia taitojaan ja tulivat tulokseen, että heidän taitonsa sopisivat vaikkapa pelien tekemiseen. Alkunyaikäs oli kokeilla käytännössä kuinka paljon työtä vaatisi pelin tekeminen mobiilialustalle. Ensimmäinen ns. proof-of-concept prototyyppi syntyi muutamassa päivässä ja vaikka peli olikin vain yksinkertainen nopeustesti, oli se osoitus siitä, että monipuolisemmankin pelin toteutus olisi mahdollista.



Kuva 5. Speed Test -proof-of-concept

Osaamisen tunnistamisen jälkeen tuli ajatus, että miksi tekisi pelejä vain omaksi iloksi kun niiden julkaiseminen globaalisti on suhteellisen helppoa jolloin kaikilla olisi mahdollisuus pelata peliä ja tekijöillä mahdollisuus jopa tienata peleillä, vaikkapa sitten vain sivutoimisesti.

2.2 Yritys- ja liikeidea

Yritysidea on yrityksen toiminta perustasolla. Mihin yrityksen olemassaolo perustuu. Liikeidea on yksityiskohtaisempi. Se kertoo miten toiminta-ajatusta on käytännössä tarkoitus toteuttaa. Yritysideasta jalostetaan liikeidea.

Liikeideaa suunniteltaessa on hyvä miettiä markkinoita, joissa yrityksen on tarkoitus toimia. Yrityksen tuottamalle tuotteella on oltava kysyntää, jotta toiminta olisi kannattavaa. Tyydyttääkö tuote jonkin tarpeen ja kuinka suuri tarve on? Käsittääkö asiakaskunta kuluttajat, yritykset tai kenties molemmat?

Yrityksen tuotteet ovat joko aineellisia tuotteita tai palvelutuotteita. Mikäli alalla on kilpailua, millä ominaisuudella yrityksen tuote kilpailee muiden vastaavalaisten tuotteiden kanssa? Onko etu hinta, laatu, parempi saatavuus, erilaisuus tai tuotteen yhteydessä tarjottava palvelu?

On myös hyvä miettiä yrityksen toimintatapaa. Yrityksellä tulee olla taloudellisia, henkisiä ja välineellisiä resursseja, jotta se voisi toteuttaa tuotteita markkinoille. Miten nämä voimavarat on saatavilla yritykselle. Onko ne yrityksen omaa toimintaa vai kenties ostettua palvelua? On tärkeää, että kyetään muodostamaan kokonaisuus markkinoiden, tuotteiden ja toimintatavan yhteisvaikutuksen ymmärtämiseksi.

3 YRITYSMUOTO

Yritysmuoto voi olla yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yritysmuodon valinta on olennainen ratkaisu yhtiön toimintaa suunniteltaessa. Valintaan vaikuttaa useat asiat kuten yhtiökumppaneiden määrä, pääoman määrä, yhtiön toiminnan luonne ja vastuunjako yrityksessä.

3.1 Vaihtoehtojen vertailu

Yritystä suunniteltaessa käydään läpi edut ja haitat eri yhtiömuotojen välillä. Tässä luvussa tarkastellaan eri yhtiömuotoja ja niiden hyötyjä ja haittoja.

Yksinkertaisin yhtiömuoto on **yksityinen elinkeinonharjoittaja**, jota puhekielessä kutsutaan usein nimellä toiminimi. Yksityinen elinkeinonharjoittaja toimii yrittäjänä yksin tai aviopuolisonsa kanssa ja solmii sopimukset ja sitoumukset omalla nimellään. Yrittäjä vastaa tekemistään sitoumuksista omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan. Toiminimen perustaminen ei vaadi juurikaan pääomaa perustamisilmoituksiin liittyvien maksujen lisäksi. Yksin työtä tekeväälle yhtiömuoto on helppo ja päätöksenteko on aina yrittäjästä itsestään kiinni. (14)

Avoin yhtiö muodostuu vähintään kahden vastuunalaisen yhtiömiehen sopimuksesta elinkeinon harjoittamiseksi. Kukin yhtiömies vastaa sitoumuksista henkilökohtaisella omaisuudellaan. Avoimessakaan yhtiössä ei vaadita alkupääomaa vaan yhtiömiehet investoivat yritykseen omilla panoksillaan. Päätöksentekoa varten laaditaan yhtiösopimus. Avoimet yhtiöt ovat yleensä pieniä muutaman hengen yrityksiä, jonka yhtiömiehet tuntevat toisensa hyvin ja nauttivat keskinäistä luottamusta. (14)

Kommandiittiyhtiö muistuttaa monella tapaa avointa yhtiötä. Kommandiittiyhtiössä on vähintään yksi vastuunalainen yhtiömies, jonka lisäksi on yksi äänetön yhtiömies. Äänetön yhtiömies on käytännössä ainoa ero kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön välillä. Äänetön yhtiömies voi sijoittaa yhtiöön vain rahassa mitattavan panoksen, jolle hän saa tuoton. Äänetön yhtiömies ei osallistu yhtiön toimintaan eikä ole vastuussa siitä. Äänetön yhtiömies voi toimia yrityksessä laaditun kirjallisen sopimuksen mukaisissa tehtävissä. (14)

Osakeyhtiö on yleisin yhtiömuoto Suomessa. Vuonna 2012 osakeyhtiöiden osuus kaikista yhtiöistä oli 47,8 prosenttia. (2, 85) Osakeyhtiön on yhtiömuodoista monimutkaisin mutta samalla myös monipuolisin. Osakeyhtiöön sijoitetaan perustettaessa vähintään 2500 euron pääoma. Perustajia voi olla yksi tai useampia. Osakeyhtiötä johtaa yhtiökokous, joka käsittää yhtiön osakkeenomistajat eli osakkaat. Kullakin osakkaalla on valtaa yrityksessä hänen omistamansa osakeosuuden verran. Osakkailla ei ole henkilökohtaista vastuuta yrityksen taloudesta. Yhtiökokous valitsee hallituksen, jossa on oltava vähintään yksi jäsen. Mikäli jäseniä hallituksessa on vähemmän kuin kolme, on hallitukseen valittava varajäsen. Osakeyhtiön johtoon voidaan valita vielä toimitusjohtaja edustamaan yritystä. Osakkaiden omistusosuus yhtiöstä on siis sama kuin osakkeiden omistusosuus, joten yrityksestä luopuminen yksittäisen osakkaan kannalta yksinkertaista; hänen luopumalla osakkeistaan. Omistajien

muutokset yleisestikin ovat osakeyhtiössä huomattavasti joustavampia kuin muissa yhtiömuodoissa. Tästä syystä myös sijoittajien ottaminen mukaan yritykseen on suoraviivaisempaa. (14)

Osuuskunta muistuttaa joillain tavoin osakeyhtiötä. Taloudellinen vastuu, hallitus ja hallituksen jäsenten velvollisuudet ovat samanlaisia kuin osakeyhtiöllä. Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään yksi henkilö tai yhteisö. Eroina osakeyhtiöön on myös se, että laki ei aseta osuuskunnalle minimipääomaa. Osuuskuntalain 5 § (15) kuvailee osuuskunnan tarkoitusta seuraavasti:

“Osuuskunnan toiminnan tarkoituksena on jäsenten taloudenpidon tai elinkeinon tukemiseksi harjoittaa taloudellista toimintaa siten, että jäsenet käyttävät hyväkseen osuuskunnan tarjoamia palveluita taikka palveluita, jotka osuuskunta järjestää tytäryhteisönsä avulla tai muulla tavalla.”

3.2 Yritysmuodon valinta

Haastatelluista yrityksistä lähes kaikki olivat osakeyhtiömuotoisia. Pelialalle lähdetään helposti myös yksityisenä elinkeinonharjoittajana tai jopa vain yksityishenkilönä.

Perilunen perustamista suunniteltaessa kysyttiin neuvoa useilta yrittäjiltä ja paikalliselta seudun kehittämissyhtiöltä, Cursor Oy:ltä. Kaikki neuvoivat perustamaan osakeyhtiön. Koska tässä vaiheessa tulevia yhtiömiehiä oli jo kolme, oli henkilöyhtiö luonnollisesti poissa laskuista. Vaikka yhtiömiehillä on erilaisia taitoja ja heidän roolinsa yrityksessä vaihtelisivat, oli kuitenkin alusta asti selvää, että yhtiössä olisi periaatteena reiluus ja tasavertaisuus. Osakeyhtiö luonnostaankin tarjoaa osakkailleen tasavertaisuutta jos osakeomistus on yhtä suuri. Toki joukosta valitaan hallituksen puheenjohtaja mutta äänivalta jakautuu tasavertaisesti osakkeiden mukaan.

Yrityksessä haluttiin myös pitää yksityisomaisuus erillään yrityksen omaisuudesta, jonka osakeyhtiö mahdollistaa. Myös mahdollista sijoittajan mukaan ottamista harkittiin, joka myös puhui osakeyhtiön puolesta. Osakemääräksi valittiin 1000 osaketta osakasta kohden eli 3000 osaketta yhteensä, yhtiömiesten sijoittama alkupääoma olisi lähellä pienintä vaadittua pääomaa, 2500 euroa. Yhtiön osakkeen laskennalliseksi arvoksi tulisi 0,84 euroa osakkeelta.

4 TOIMINNAN SUUNNITTELEMINEN

Yrityksen toimintaa on hyvä suunnitella jo ennen sen perustamista. Näin saadaan käsitys kunkin yhtiömiehen rooleista yrityksessä. Suunnitteluvaiheessa voidaan myös laatia kannattavuuslaskelmia ja arvioida riskejä. Seuraavissa luvuissa käsitellään erilaisten toimintojen suunnittelua ennen yrityksen perustamista ja arvioidaan toiminnan riskejä.

4.1 Osakkaiden roolit ja toiminta yrityksessä

Yrityksissä valitaan usein roolit kullekin yhtiömiehelle ja työntekijälle. Roolien valintaan liittyy usein roolia vastaan tittelin määrittäminen henkilölle. Osakeyhtiössä erityinen titteli on toimitusjohtaja, joka on lain mukaan vastuussa yhtiön jokapäiväisestä toiminnasta. (16) Toimitusjohtajalla on ns. yleistoimivalta yrityksessä. Toimitusjohtajan titteli on kuitenkin vapaaehtoinen eikä hallituksen ole pakko valita keskuudestaan toimitusjohtajaa.

Muita rooleja voi yrityksen sisällä valita tarpeen mukaan. Roolit ovat yleensä strategisia tai operatiivisia. Pienissä yrityksissä, joissa ei ole ns. johtoporrasta ei usein valita erikseen johtajia johtajarooleja esimerkiksi yhtiön linjausten, investointien ja riskien hallintaan. Yrityksen toiminta vaatii kuitenkin joitain käytännön toimia ja ennen perustamista on hyvä päättää kuka näitä käytännön toimia hoitaa.

Perilunen osakkaiden kesken päätettiin heti alussa, että kukin yhtiömies olisi tasavertainen toistensa kanssa. Toimitusjohtajaa ei valittu vaan yhtiömiehet toimisivat yhtenäisenä tiiminä. Tärkeät päätökset tehtäisiin demokraattisesti äänestämällä. Yhdenvertaisuus edistää pienen yrityksen tiimihenkeä ja kun päätökset tehdään yhdessä pysyvät kaikki yhtiömiehet yrityksen toiminnassa ajan tasalla.

Hallinnollisten roolien lisäksi yrityksen varsinaista liiketoimintaa varten valitaan työtehtäviä kullekin yrityksessä työskentelevälle henkilölle. Esimerkiksi pelialan yrityksessä on usein tietyillä henkilöillä tehtävänä suunnitella tuotteen grafiikkaa kun taas toisella voi olla tehtävänä ohjelmointi.

Vaikka Perilune suunniteltiin toimimaan tiimihenkisenä yrityksenä, on kullakin jäsenellä kuitenkin omat erikoisosaamisalueensa. Näiden taitojen määrittelymisen seurauksena kullekin jäsenelle määritettiin epäviralliset toimet liiketoiminnassa. Osa työstä, kuten kenttäsuunnittelu ja käyttöliittymäsuunnittelu olivat taitoja, jotka sopivat kaikkien työntekijöiden rooleihin joten näitä töitä tehtiin yhdessä tai työn jälkiä punnittiin palavereissa, joissa kullakin oli mahdollisuus antaa rakentavaa kritiikkiä. Käytännössä esimerkiksi kenttäsuunnittelun jakaminen eritaustaisten henkilöiden kanssa oli erittäin hyvä päätös sillä näin tuotteista saatiin monipuolisempia ja mielikuvituksellisempia. Graafikko suunnittelee merkittävästi erilaisia kenttiä kuin esimerkiksi ohjelmoija.

4.2 Toimialan toiminnan selvittäminen

Yrityksen toimintaa suunniteltaessa on hyvä ottaa selvää toimialan toiminnasta. Peliala on varsin monipuolista ja yrityksiä on aina yhden henkilön yrityksestä useiden satojen työntekijöiden yhtiöihin. Myös toimintatavat eroavat merkittävästi toisistaan joten pelialan toiminnassa ei voisi sanoa olevan mitään selvää sääntöä.

Pelialan yritykset toteuttavat kuitenkin yleisesti ottaen ohjelmistoalan periaatteita tuotekehityksessä. Pelien tuotannon yksityiskohtia käsitellään tarkemmin luvussa 7.

Haastatteluissa kävi ilmi, että useimmat pelialalle siirtyneet yrittäjät olivat jo aiemmin toimineet joko ohjelmistoalalla tai peleihin liittyvillä aloilla tai olivat tehneet työtä pelialan yrityksessä aiemmin.

4.3 Tuotekehityksen suunnitleminen

Pelialan yrityksen toiminta on paljolti uusien tuotteiden kehitystä. Koska tuotekehityksen osuus yrityksen toiminnasta on niin suuri, on sen huomioiminen jo yritystä perustettaessa järkevää. Tuotekehityksen suunnittelemisessa otetaan huomioon varsinaisen tuotteen kehittämisen vaatimukset. Pelin kehittäminen vaatii monen alan osaamista jolloin on huomioitava, että osaamista löytyy joko

yrittäjän sisäistä tai yrityksellä on valmiudet ostaa osaamista ulkopuoliselta toimijalta.

Suunnittelussa on myös otettava huomioon alan trendit. Mitä alustoja potentiaalinen asiakaskunta käyttää, mikä on suosittu tapa maksaa peleistä ja millä tavoin tuotteita käytetään kyseisellä alustalla. Esimerkiksi mobiilialustat ovat suurin potentiaalinen asiakaskunta. Mobiilipeleistä nykyään ei useinkaan makseta niiden hankintavaiheessa vaan tulot tulevat pelien sisäisistä ostoksista. Mobiilialustalla pelit suunnitellaan yleensä myös niin, että niitä voi pelata suhteellisen lyhyissä sessioissa kerrallaan. (17)

Tuotteen elinkaaren pituuden arviointi on myös tärkeä osa kehitystyötä suunniteltaessa. Lisäsisällön julkaisu lisää elinkaaren pituutta mutta tästä on hyötyä vain jos aktiivisten pelaajien määrä on riittävän suuri. Lisäsisällöllä voi myös uudelleenaktivoida pelaajia, mikäli peli on yhä asennettuna heidän laitteisiinsa. Usein mobiilipelien elinkaari on suhteellisen lyhyt, jolloin yrityksen olisi hyvä valmistautua julkaisemaan uusi tuote tulojen varmistamiseksi. (18)

4.4 Riskit

Yrityksen riskit jaetaan usein liikeriskeihin ja vahinkoriskeihin. Vahinkoriskejä voi hallita esimerkiksi vakuutuksilla mutta liikeriskeihin on reagoitava riskiin liittyvillä, asianmukaisilla keinoilla. Riskien hallinta on jatkuva prosessi. Riskejä hallitaan tunnistamalla ne, arvioimalla niiden vaikutusta yritykselle ja tekemällä oikeanlaisia päätöksiä näiden tietojen pohjalta. Samalla arvioidaan myös tämän hetkisiä menetelmiä ja keinoja parantaa näitä.

Riskien vaikutus voimavaroihin on arvioitava. Arviointi voi olla kvantitatiivista tai kvalitatiivista. Kvantitatiivisessa arvioinnissa annetaan riskille rahassa mitattava arvo. Yritysjohdon näkökulmasta kvantitatiivinen arviointi on helpompi ymmärtää. Kvalitatiivisessa arvioinnissa käytetään pistearviota. Yksinkertaisimmillaan pisteytys voi olla kolmitasoinen, jolloin riskin arvioidaan olevan pieni, keskisuuri tai suuri. Kvalitatiivinen arvio riskistä voi toimia myös pohjana kvantitatiivisessa arviossa. (19)

Kun tunnistetut riskit on arvioitu, on ne listattava vakavuusjärjestyksessä. Tällä tavoin voidaan keskittyä suurimpien riskien hallintaan ensiksi. Käytännössä on neljä vaihtoehtoa riskien hallitsemiseksi: (20)

1) Riskin hylkääminen.

Jos riski hylätään, siihen ei reagoida mitenkään ja käytännössä vain toivotaan, että riski katoaisi itsestään. Tämän vaihtoehdon noudattaminen ei ole juuri koskaan järkevää.

2) Riskin hyväksyminen.

Joissain tapauksissa yritys saattaa hyväksyä riskin. Tällainen ratkaisu voidaan tehdä tilanteissa, joissa muunlainen riskin hallinta aiheuttaisi yritykselle suurempia taloudellisia kustannuksia kuin riskin hyväksyminen.

3) Riskin siirtäminen.

Otetaan toisin sanoen riskin varalle vakuutus.

4) Riskin vähentäminen.

Muokataan yrityksen toimintamallia ja käytäntöjä riskejä silmällä pitäen.

Perilunen alkuvaiheen riskit pidettiin hyvin alhaisina. Alkupääoman tarve oli minimaalinen sillä digitaalisten sovellusten tuottaminen ei vaadi raaka-aine tai muita yleisiä valmistus- tai varastointikustannuksia. Mobiilipelialan toimijoita on maailmanlaajuisesti hyvin suuri määrä ja koska toiminta on oletusarvoisesti globaalia, voidaan kaikkia muita mobiilipelialan yrityksiä pitää kilpailijoina. Kilpailu ei ole kuitenkaan samanlaista kuin monella muulla alalla. Lähes kaikki älypuhelimien omistajat ovat ladanneet useita sovelluksia puhelimiinsa ja käyttävät niistä monia. Mediamittauksiin erikoistunut yritys Nielsen arvioi, että kuukauden aikana käytetään keskimäärin 29:ää sovellusta, joista viihdesovellukset vievät aikaa yli 10 tuntia. (21) On siis mahdollista olla kilpailematta kaikkia pelinkehittäjiä vastaan ja toimia heidän rinnallaan pitäen kilpailuun liittyvät riskit suhteellisen pieninä.

Yksittäisen tuotteen hinta on yleensä verraten matala, joten tulojen edellytys on suuri volyyymi. Koska tuotteet julkaistaan heti alusta lähtien kansainvälisillä digitaalisilla markkinoilla, jonka potentiaalinen asiakaskunta käsittää yli miljardi käyttäjää, tarkoittaa käytännössä jo 0,1 prosentin asiakaskunnan hankkiminen erittäin merkittävää tuloa yritykselle ja näkyvyyttä uusien tuotteiden julkaisulle.

4.5 Yrityksen toiminnan kehittäminen tulevaisuudessa

Yhden menestyvän tuotteen julkaiseminen ei ole tae siitä, että kyseinen tuote tuottaisi loputtomasti yritykselle tuloja. Yksi menestynyt peli ei myöskään ole tae siitä, että seuraavat pelit olisivat yhtä menestyneitä. Yrityksen toiminnan jatkuvuuden takia onkin siis mietittävä ensimmäisen pelin julkaisua seuraavaa toimintaa.

Käytännössä ensimmäisten tuotteiden julkaisun jälkeen on olemassa kaksi skenaariota; tuotteet ovat menestyneet ja tuottavat yritykselle voitollista kassavirtaa tai tuotteet eivät ole menestyneet odotetulla tavalla.

Mikäli menestystä ei ole saavutettu, määrittää yrityksen sen hetkinen taloudellinen tilanne tulevaisuuden vaihtoehtoja, joista radikaalein on yhtiön hakeutuminen konkurssiin. Tappiollisen yrityksen toiminnan pelastamiseen on käytetty lukemattomia strategioita eikä niitä lähdetä tässä työssä erikseen erottelmaan. Yleisesti ottaen pelialan yritykset ovat pohjimmiltaan ohjelmistoyrityksiä ja heikon taloustilanteen edessä nämä yritykset usein myyvät osaamistaan toisille yrityksille ohjelmistotuotannon muodossa. Mikäli yrityksen omassa palveluksessa on graafikkoa tai muusikkoa, myyvät pelialan yritykset myös näitä palveluja joko toisille pelialan yrityksille tai muille ulkopuolisille osapuolille. Jotkin pelialan yritykset ovat jo alusta lähtien ottaneet osaksi liiketoimintaansa oman erikoisosaamisensa myymisen ulkopuolisille tahoille, jolloin yrityksen toiminta on varmemmalla alustalla.

Jos yrityksen tuotteet ovat menestyneet, on suunniteltava miten tätä menestystä voitaisiin jatkaa. Pelit itsessään voidaan suunnitella niin, että niihin voidaan päivityksillä lisätä myytävää materiaalia, joka kasvattaa näiden pelien elinkaarta kuten mainittiin luvussa 4.3. Jos yrityksen taloudellinen tilanne antaa edellytyksen lisähenkilöstön palkkaamiseen voi yritys lyhentää pelinkehityksen aikaa tai panostaa useaan projektiin samanaikaisesti.

Voimakkaasti menestyneet mobiilipelialan yritykset kuten Rovio ja Supercell ovat hankkineet lisää kassavirtaa myös myymällä tai lisensoimalla oheistuotteita. Perinteisemmät pelialan yritykset kuten esimerkiksi Nintendo ja Electronic Arts ovat tehneet näin jo vuosikymmeniä.

Perilunen toimintaa suunniteltaessa oli alusta asti selvää, ettei tukeuduttaisi vain pelien menestykseen vaikka pelien kehitys valittiinkin päätoimialaksi. Koska yrityksen toimijoilla on vuosien kokemus monenlaisesta ohjelmistokehityksestä, suunniteltiin toimintaa täydennettäväksi tilausprojekteilla. Tässä toimintamallissa haasteeksi voi muotoutua resurssien jako. Pienikokoisella pelialan yrityksellä ei ole varaa myydä koko aikaansa ulkopuoliselle toiminnalle jos se haluaa vakuuttavasti toimia pelien kehityksessä. Alkuvaiheessa päätettiin siis olla ottamatta suuria ulkopuolisia projekteja.

5 PÄÄOMA JA RAHOITUS

Yritys tarvitsee rahaa toimiakseen. Erityisesti toiminnan käynnistyessä yritykset kuluttavat rahaa normaalia toimintaa enemmän. Alkuvaiheen kuluja kasvattavat alkuinvestoinnit, joita pelialan yritykselle ovat muun muassa työvälineet ja testauslaitteisto. Jotta yritys kykenee aloittamaan toimintansa, on sillä oltava alkupääomaa. Näissä luvuissa käsitellään pelialan yrityksen toiminnan rahoittamista.

5.1 Oma pääoma

Osakeyhtiön pienin vaadittu pääoma on 2500 euroa, jonka maksavat yrityksen osakkaat. Omarahoitukseen voi kuulua myös työkalut, koneet ja muu yhtiön tuotava tarpeisto. Mikäli yhtiötä rahoitetaan koneilla tarvikkeilla, puhutaan apportiomaisuudesta. Oma pääoma on käytännössä yritykseen sijoitettu henkilökohtainen taloudellinen riski ja onkin syytä harkita tarkkaan rahoituksen suuruutta varojen menettämisen kannalta. Yrityksen toimintaan on uskottava siihen sijoitettavan taloudellisen riskin edestä.

5.2 TE-toimisto ja starttiraha

TE-toimisto voi myöntää aloittavalle yrittäjälle starttirahaa. Starttirahan tarkoitus on turvata yrittäjän toimeentuloa yrityksen käynnistämisen aikana. Startti-

rahaa voi saada korkeintaan 18 kuukautta. Starttiraha maksetaan kuukausittain jälkikäteen yrittäjäksi alkavan henkilön hakemuksen perusteella.

Starttirahalle on edellytyksenä, että hakija ei ole palkansaaja. Käytännössä sivutoimiseen yrittäjyyteen ei siis saa TE-toimiston myöntämää avustusta. Starttirahan edellytyksenä on myös riittävät valmiudet yrittäjänä toimimiseen. Mikäli hakijalla ei ole kaupallisen alan tutkintoa, tarjoaa TE-toimisto koulutusta yrittäjäksi aikoville. Tällaista yrittäjäkoulutusta tarjotaan iltakoulutuksena useilla paikkakunnilla ympäri Suomea. Vuonna 2014 koulutukseen kuului 15 lähiopetuspäivää ja oli laajuudeltaan reilu 100 tuntia. Liitteessä 1 on esimerkki yrittäjävalmennuksen toteutussuunnitelmasta. Perilunen osakkaan kokemuksen perusteella koulutus on periaatteeltaan hyvä mutta käytännössä opetettavat asiat ovat hyvin pintapuolisia ja itsestäänselviä.

5.3 ELY-keskus

ELY-keskus eli Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus voi avustaa yrityksiä niiden kehittymistarpeissa. ELY-keskuksen myöntämä yritystuki on harkinnanvaraista. Hankkeen rahoitusta varten on erilaisia edellytyksiä, jotka yrityksen ja hankkeen on täytettävä. Yrityksellä on oltava edellytykset jatkuvaan, kannattavaan toimintaan. Avustuksella on myös oltava merkittävä vaikutus hankkeen toteutumiseen. (22)

5.4 Finnvera

Finnvera on erityisrahoitusyhtiö, joka on kokonaan Suomen valtion omistama. Finnveran tarjoama rahoitus liittyy pääasiassa yritystoiminnan aloittamiseen, kasvamiseen ja kansainvälistymiseen. (23)

5.5 TEKES

Innovaatorahoituskeskus TEKES, joka on Suomen valtion virasto, aktivoi ja rahoittaa yritysten, yliopistojen, korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten tutkimus-

ja kehitysprojekteja. TEKES:n tavoite on auttaa yrityksiä tuottamaan kehityskelpoinen idea tai tuote yrityksen liiketoiminnaksi. (24)

5.6 Alueelliset kehittämissyhtiöt

Suomessa on lukuisia alueellisia kehittämissyhtiöitä joita ovat muun muassa Joensuun seudulla JOSEK Oy, Jyväskylän seudulla Jykes Oy, Kouvolan seudulla Kinno Oy ja pohjoisessa Keski-Suomessa toimiva WITAS Oy.

Kotkan-Haminan seudun alueellinen kehittämissyhtiö on Cursor Oy. Cursorin toimintaan kuuluu elinkeino- ja kehittämispalveluja Etelä-Kymenlaakson kunnille. Cursor toteuttaa alueen yritysneuvontaa ja toteuttaa seudun kehittämishankkeita. (25) Kehittämishankkeissa mukana olevat yritykset voivat joissain tapauksissa saada hanketta varten rahoitusta. Rahoitus myönnetään de minimis tukena ja sille on ehtona vähintään 50 %:n omavastuu.

Perilunen ensimmäinen peli tuotettiin Cursorin matkailunedistämisen pelillisten sovellusten hankkeeseen johon saatiin tukea. Omavastuuosuutta haettiin yksityiseltä sijoittajalta, joka löytyi Perilunen kontaktiverkostosta.

5.7 Yksityinen rahoitus

Yksityinen rahoitus on vaihtoehto julkiselle rahoitukselle joita yllä olevat tahot tyypillisesti myöntävät. Siinä missä julkisen rahoituksen tarkoitus on usein saada voittoa epäsuorasti tulevaisuudessa saatavina verotuloina tai viennin kasvulla, on yksityisen rahoittajan tavoitteena sijoituksen korot tai yrityksen arvonnousu.

Yksityisiä rahoittajia voi olla lähes mikä tahansa. Pienet aloittavat yritykset usein hakevat rahaa lähipiiristä, eli niin sanotusta FFF-ryhmästä (friends, fools and family). Muita tyypillisiä rahoituslähteitä on pankit lainojen muodossa, sijoitusyhtiöt ja yksittäiset sijoittajat. Omia varojaan sijoittavaa yksityishenkilöä on kuullut viimeaikoina kutsuttavan nimellä businessenkeli. Businessenkeli voi toimia verkostoissa kuten Finnish Business Angels Network (FIBAN).

Perilunen yksityinen rahoittaja on yksityishenkilö Alekski Uusitalo, joka ei kuulunut businesskeliverkostoihin sijoittamishetkellä. Rahoitus oli pääomallina ja sen ehtona oli osakkuus ja paikka yhtiön hallituksessa. Uusitalon kokemus monella alalla ja kaupallisen alan osaamisen otettiin mielellään vastaan yrityksen toimintaan.

6 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

World Bank Groupin tekemän tutkimuksen mukaan yrittämisen helppous yleisesti ottaen on Suomessa verraten muihin maihin sijalla 9. Saman tutkimuksen mukaan yrityksen perustaminen Suomessa on sijalla 27 vuoden 2015 arvon mukaan. (26) Mitä käytännön toimenpiteitä tarvitsee sitten tehdä jos on perustamassa yritystä? Seuraavissa luvuissa käsitellään yrityksen perustamisen käytännön toimenpiteitä.

6.1 Perustaminen

Yrityksen perustaminen alkaa siitä kun perustettavan yrityksen omistajat kokoontuvat yhteen ja sopivat yhtiön perustamisesta. Omistajien kanssa laaditaan yhtiöjärjestys, jossa päätetään yhtiön nimi, toimiala, tilikausi ja haluttaessa muita yksityiskohtia yhtiön luonteesta kuten säännöt yhtiökokouksen järjestämisestä, hallituksen valinnasta, osakkeista ja yhtiön edustamisesta. Yhtiöjärjestyksen lisäksi voidaan laatia osakassopimus, jossa voidaan määritellä muita osakkaiden välisiä sopimuksia ja käytäntöjä. Usein ohjelmistoalan osakassopimuksissa on määritelty kilpailukiello ja salassapito. Osakassopimuksessa määritellään myös toimintaperiaatteet ja rangaistukset sopimuksen rikkomisesta.

Kun yhtiöjärjestys ja mahdollinen osakassopimus on laadittu, kokoontuvat perustettavan yhtiön omistajat yhteen ja valitsevat keskuudestaan hallituksen. Tämän perustettavan yhtiön yhtiökokouksessa on hyvä myös sopia yrityksen pankkitilin avaamisesta valitussa pankissa. Koska yritystä ei ole vielä rekisteröity, avataan pankkitili perustettavalle yritykselle. Tällä pankkitilille siirretään osakkaiden pääomasijoitus. Samalla on hyvä maksaa yrityksen tililtä Patentti- ja rekisterihallituksen käsittelymaksu, joka vuonna 2015 on 380 euroa osake-

yhtiöltä. (27) Näistä tilitapahtumista on pyydettävä pankilta myös tositteet perustamisilmoituksen liitteiksi.

6.2 Perustamisilmoitus

Patentti- ja rekisterihallitukselle tehdään perustamisilmoitus, joka käsittää perustamissopimuksen, yhtiöjärjestyksen ja Y1 perustamisilmoituslomakkeen. Näiden asiakirjojen liitteeksi laitetaan tositteet osakepääoman maksusta ja PRH:n käsittelymaksun maksamisesta. (28)

6.3 Vakuutukset

Vakuutukset ovat tärkeä osa riskien hallintaa yrityksissä. Yrityksessä työskenteleville henkilöille on lain mukaan otettava pakollinen tapaturmavakuutus sekä työntekijän eläkelain (TyEL) mukainen vakuutus tai vaihtoehtoisesti yrittäjän eläkelain (YEL) mukainen vakuutus mikäli työntekijä määrittellään yrittäjäksi. (29)

Mikäli yrityksen toimintaan liittyy luvanvaraista toimintaa on vakuutuksiakin yleensä otettava enemmän kuin ns. "perusyrittäjän" kohdalla. Vakuutusyhtiöt osaavat antaa varsin kattavaa neuvontaa vakuutustarjonnastaan. Pelialan yrityksellä, joka ei tarvitse erityisiä lupia toimiakseen on yrittäjän ainoa lain nojalla pakollinen vakuutus yrittäjän eläkevakuutus. (29)

YEL on otettava 6 kk:n kuluessa yritystoiminnan alkamisesta. Vakuutuksen alkamispäiväksi tulee kuitenkin takautuvasti yritystoiminnan alkamispäivä. Ehdot YEL-vakuutuksen piiriin kuulumisesta on

1. Henkilö työskentelee itse yrityksessä
2. Henkilö on iältään 18 - 67 vuotias
3. Yritystoiminta on kestoaltaan vähintään 4 kk
4. Työtuloarvio on vähintään 7 502,14 euroa. (29)

Mikäli yrityksellä on palkattua henkilöstöä, on myös heidät vakuutettava. Lain nojalla pakollisen TyEL-vakuutuksen lisäksi on normaalisti työtaturmavakuutus ja työttömyysvakuutus. Alasta riippuen myös ryhmähenkivakuutus voi

olla pakollinen. TyEL vakuuttamisvelvollisuuden raja on, että työntekijä on 18 - 67 vuotias ja ansaitsee vähintään 57,10 euroa/kk. (29)

Vapaaehtoisia vakuutusvaihtoehtoja on hyvin suuri määrä ja ne voivat vaihdella merkittävästikin riippuen vakuutusyhtiöstä. Yleisimmät vapaaehtoiset vakuutukset ovat todennäköisesti oikeusturva-, sairauskulu- ja omaisuusvakuutukset. Yksi yleisimmistä yrittäjien ottamista vakuutuksista on varmaankin Yrittäjän henkiturva -vakuutus. (29)

6.4 Kirjanpito

Suomen lain mukaan kaikki liike- tai ammattitoimintaa harjoittavat ovat kirjanpitovelvollisia. Maalaisjärjellä voisi ajatella, että kirjanpitovelvollisuus alkaa siitä kun yritys on perustettu tai kun y-tunnus on saatu ja merkitty kaupparekisteriin. Kirjanpitovelvollisuus alkaa kuitenkin siitä kun toiminimen ja henkilöyhtiöiden yritystoimintaa on ryhdytty harjoittamaan. Henkilöyhtiöillä alkamisajankohdasta on viimeistään perustamissopimuksen allekirjoituksesta. Osakeyhtiöillä ja osuuskunnilla kirjanpitovelvollisuus alkaa viimeistään osakkeiden merkintähetkestä, eli silloin kun pidetään perustamiskokous. Jos liiketoimintaa on harjoitettu ennen perustamiskokousta, voi kirjanpitovelvollisuus syntyä jo silloin liiketoimen tehneelle henkilölle tai yhtiölle. (29)

Kirjanpitoa suunniteltaessa on yhtiölle valittava tilikausi. Tilikauden on oltava 12 kuukauden mittainen mutta sen ei tarvitse alkaa kalenterivuodesta. Usein tilikaudeksi kuitenkin valitaan kalenterivuosi todennäköisesti koska kalenterivuotta pidetään helpoimpana ratkaisuna pakollisten vuosi-ilmoitusten kannalta. Yrityksen perustamispäivä kuitenkin harvoin on 1. tammikuuta. Jos siis halutaan, että yrityksen tilikausi on kalenterivuosi, on päätettävä ensimmäisen tilikauden poikkeavasta pituudesta, jotta tilikausi päättyy 31. joulukuuta. Tilikauden pituuteen sallitaan poikkeus kun yritys on aloittamassa tai lopettamassa toimintaansa. Tilikausi voi maksimissaan olla 18 kuukautta. (29)

Nykyisessä lainsäädännössä ammatinharjoittaja on vapautettu kahdenkertaisen kirjanpidon pakollisuudesta. Hallituksen esityksen perusteella vuodesta 2016 alkaen tämä koskisi lisäksi myös liikkeenharjoittajia. Jos on ryhtymässä liikkeen- tai ammatinharjoittajaksi kannattaa kuitenkin vakavasti harkita kah-

denkertaisen kirjanpidon tekemistä, koska liiketoiminnan kehittämisen kannalta yhdenkertainen kirjanpito ei välttämättä ole järkevää. Jos yrityksen liikeideana on kuitenkin vain pienimuotoinen itsetuotanto, jossa ei ole tarkoituskaan kasvattaa liiketoimintaa niin yhdenkertainen kirjanpito on riittävä. (29)

Aloittavan yrittäjän on syytä harkita kirjanpitolain lukemista sekä omaan yritykseensä soveltuviin säädöksiin tutustumista. Osakeyhtiön tapauksessa siis osakeyhtiölakiin. Jos tuntuu, että lain ymmärtämisessä on vaikeuksia, on syytä harkita tekeekö itse ydinliiketoiminnan ohella myös kirjanpidon. Kirjanpitoa voi kyllä pitää ilman kaupallisen alan koulutusta mutta kyse on enemmänkin kyvystä ymmärtää ja soveltaa lakia sekä siitä kuinka paljon aikaa haluaa käyttää kirjanpitoon muun liiketoiminnan ohella. Monet yritykset valitsevatkin ulkopuolisen toimijan kirjanpidon järjestämiseksi. Tilitoimiston käyttäminen vapauttaa yrittäjän resursseja kirjanpitotyöstä. (29)

6.5 Tilintarkastus

Yksityisillä elinkeinonharjoittajilla ei ole tilintarkastusvelvollisuutta. Avointen yhtiöiden, kommandiittiyhtiöiden, osakeyhtiöiden ja osuuskuntien on siis valittava itselleen tilintarkastaja. Poikkeuksena on jos päättyvä ja sitä edeltänyt tilikausi ovat jääneet riittävän pieniksi, ei tilintarkastusta vaadita. Tilintarkastuslain 2. luvun 4§ sanoo (30):

”Tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta yhteisössä, jossa sekä päättyneellä että sitä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on täytynyt enintään yksi seuraavista edellytyksistä:

- 1) taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa;
- 2) liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200 000 euroa; tai
- 3) palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä.”

Tilintarkastusta ei siis vaadita jos vain yksi yllä olevista ehdoista täyttyy. Kahden tai kaikkien täytyessä tilintarkastus on pakollinen. (29)

Nimensä mukaisesti tilintarkastaja tarkastaa yrityksen kirjanpidon, tilinpäätöksen, toimintakertomuksen ja hallinnon. Tilintarkastaja on tarkasti valvottu taho, jonka ammattitaidon on oltava erittäin korkea toimiakseen työssään. Tilintarkastajan on ymmärrettävä tilinpäätöksessä esitetyt tiedot hyvin yksityiskohtai-

sesta ja hänelle on oltava kyky tunnistaa onko annetut tiedot oikeat ja riittävät niin, että lain kirjain täyttyy. (29)

Käytännössä saatuaan tilikauden kirjanpidon ja tilinpäätöksen valmiiksi annetaan tilinpäätös tilintarkastajalle. Tilinpäätöksen valmistamiseen voi mennä aikaa yrityksen kirjanpidosta ja koosta riippuen jopa useampi kuukausi vaikka ihanteellisessa tapauksessa tilinpäätös valmistuu jo seuraavalla viikolla tilikauden päättymisen jälkeen. Varsinainen tilintarkastus voi käytännössä vaihdella paljonkin. Tilintarkastaja voi esimerkiksi saapua yritykseen paikan päälle tutkimaan paperisia tositteita tai hän voi tarkastaa tiedot etäyhteydellä suoraan kirjanpito-ohjelman välityksellä. Tilintarkastaja antaa tarkastuksensa jälkeen yritykselle tilintarkastuskertomuksen. (29)

7 TOIMINNAN ALOITTAMINEN

Yritys voi harjoittaa liiketoimintaa heti kun se on saanut PRH:lta Y-tunnuksen. Vaikka yritykselle on myönnetty Y-tunnus, voi yrityksen muiden tietojen varmistamisessa vielä kulua aikaa, joten esimerkiksi nimeä ei kannata painattaa käyntikortteihin ennen kuin PRH:lta on saatu varmistus, että nimi on kelvollinen. Toisaalta yrityksen toimintaa ei tarvitse aloittaa heti kun se on saanut Y-tunnuksen. Jotkin yritykset käyttävät aikaa yrityksen toiminnan suunnitteluun ennen varsinaisen toiminnan aloittamista. Kun yritys on haettu ennakkoperintärekisteriin ja arvonlisäverovelvollisten rekisteriin, voi se aloittaa kaupallisen toiminnan. Riippumatta siitä missä vaiheessa yrityksen kaupallinen toiminta alkaa, seuraavissa luvuissa käsitellään pelialan yrityksen varsinaista toimintaa. Luvuissa käsitellään pääosin Perilunen toimintaa pelinkehityksessä ajoittain peilaten haastatteluissa saatuihin kokemuksiin.

7.1 Pelinkehitys

Ollennaisin osa pelialan yrityksen toiminnasta koostuu pelien kehityksestä. Kehitystyö koostuu paljolti samankaltaisista vaiheista kuin muissakin ohjelmistoprojekteissa mutta erojakin on.

7.1.1 Pelin suunnittelu ja konseptointi

Uuden pelin kehitys alkaa peli-idean suunnittelulla. Mikäli yrityksellä on jo menestyneitä tuotteita markkinoilla, voi uuden pelin ideointi alkaa näiden tuotteiden pohjalta. Täysin uusissa projekteissa mielikuvitusta rajoittavia tekijöitä ei ole jollei yrityksen imagoksi ole valittu jotain tiettyä pelialan osa-aluetta kuten esimerkiksi opettavat pelit, lapsille suunnatut pelit tai aikuisille suunnatut pelit.

Perilunessa uuden projektin valintaan ottavat osaa kaikki tiimin jäsenet. Ideointivaiheessa on tärkeää kirjata ylös ajatuksia peli-ideoista. Prosessi on varsin luovaa ajattelua ja sitä voisikin verrata moneen taiteen alaan kuten kirjallisuuteen. Henkilökohtaisesti kirjaan ajatuksia ylös jopa muistikirjaan, jota kuljetan salkussani.

Tuotteesta on yleensä jonkinlainen käsitys siinä vaiheessa kun yritystä perustetaan tai kun sen toimintaa aloitetaan, ja Perilunessakin ideointia oli tehty jo tovin aikaa ennen yrityksen perustamista.

Tässä alkuvaiheessa on erittäin tärkeää jakaa ideoita muiden tiimin jäsenten kesken, joten tapaamisia ja kokouksia pidetään usein. Myös ryhmätyösovellukset ovat erittäin käteviä ideoiden jakamisen kannalta. Perilunessa kokeiltiin useitakin ryhmätyösovelluksia, joista osa oli tiimin itsensä kehittämiä. Peruskäyttöön soveltuvia muistiinpanosovelluksia ryhmätyöskentelyyn testattiin ainakin seuraavia valmiita sovelluksia: Evernote (lähde), Google Keep (lähde), Microsoft OneNote (lähde) ja muutamaa keskustelufoorumiksi tarkoitettua ohjelmistoa. Kaikki testatut ohjelmistot olivat saatavilla useille alustoille mukaan lukien mobiilialustat, joten muistiinpanojen tekeminen oli helppoa paikasta riippumatta.

Näiden ohjelmistojen lisäksi koettiin hyödylliseksi käyttää tiedostonjakoon soveltuvaa järjestelmää. Näitäkin tuotteita on saatavilla paljon ja testasimme niistä muutamaa. Pienten tiedostojen jakamiseen tuntui soveltuvan hyvin Google Drive, jonka toimivuus mobiililaitteissa oli erinomaista luokkaa. Isompien tiedostojen ja kehitysprojektien varmuuskopiointia varten otimme käyttöön verkkotallennuslaitteen (NAS), johon tiedostoja saa siirrettyä SFTP-protokollan avulla. Laadukkaissa NAS-laitteissa on mahdollisuus hyödyntää useita yksittäisiä kiintolevyjä käyttäen RAID-tekniikkaa. Käyttämällä vähintään RAID1-tasoa luodaan myös datan säilymiselle varmuutta.

Ideointivaiheessa syntyy paljon vaihtelevaa materiaalia, jota katselmoidaan usein yhteisissä palaverissa. Tässä vaiheessa idea voi olla hyvinkin yksinkertainen, kenties pelkkä visio peligenrestä tai visuaalisesta tyylistä. Ideoita pyritään analysoimaan yhdessä, jotta tunnistettaisiin vahvimmat vaihtoehdot. Mikäli ideoista löytyy yhteensovittavia elementtejä, keskustellaan laajemman pelikonseptin muodostamisesta. Kaikkia ideointivaiheen ajatuksia ei luonnollisesti voi käyttää kehitykseen otettavassa projektissa. Osa ajatuksista siis hylätään tässä vaiheessa ja jätetään mahdollisia myöhempiä projekteja odottamaan.

Ideointivaihe tuottaa yleensä muutamia vaihtoehtoja, joista kehitetään proof-of-concept tyylistä kokonaisuutta, jonka pohjalta koko tiimin on helpompi ymmärtää koko projekti sekä arvioida sen toimivuutta. Proof-of-concept on usein nopeasti tehty demoversio pelistä, jonka tarkoitus on havainnollistaa pelimekaniikan toimivuutta pienimmällä vaivalla. Tällaisessa versiossa on grafiikka pääosin aiemmista projekteista kierrätettyä materiaalia tai placeholder kuvia.

Proof-of-concept -tuotosten jälkeen vaihtoehtoja katselmoidaan yhdessä uudelleen. Vaihtoehtoja arvioidaan muun muassa sen mukaan kuinka paljon työtä kukin teettää, mikä tulisi olemaan projektin ansaintologiikka ja kuinka vahvan uudelleenpeluuarvon peli kykenisi muodostamaan. Konsepteja ei analysoida pelkään tekniseltä kannalta vaan myös sen mukaan mikä vaihtoehdoista vaikuttaa hauskalta ja innostavalta.

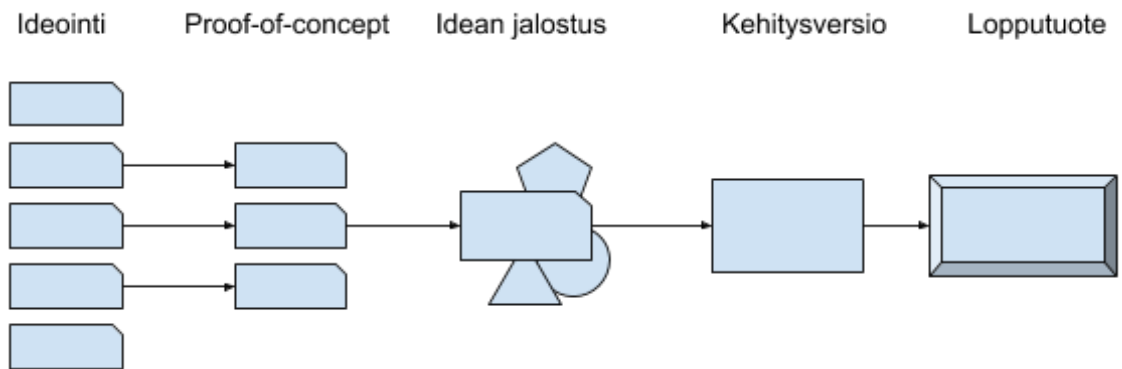
Kun konsepteista paras vaihtoehto on valittu, siirrytään jalostamaan sitä. Jalostusvaiheessa tehdään projektista tarkempi suunnitelma. Koska tiimillä on yhteinen käsitys toteutettavasti projektista, voidaan suunnittelua jakaa tiimin jäsenten kesken. Pelistä riippuen suunnitellaan kenttäeditori, jolla itse pelin sisältöä pystytään tuottamaan. Peli voi olla myös sellainen jossa kenttä muodostuu automaattisesti pelaajan edetessä. Tällaisia pelejä on esimerkiksi Tetris ja Minecraft.

Mikäli peli on tarinavetoinen, suunnitellaan pelin tarinan runko ja hahmot. Pelistä laaditaan käsikirjoitus, josta ilmenee hahmoesittely ennen pelin tapahtumia ja pelin aikaiset tapahtumat, jotka voivat sisältää useita vaihtoehtoisia reittejä ja loppuratkaisuja. Peli voi olla lineaarinen, jolloin peli etenee tarinan mukaisesti kentästä toiseen tai pelijärjestys voi olla pelaajan päätettävissä. Pelin

päätökseksi on suunniteltava myös pelille loppu. Lopun on oltava sellainen, jonka pelaaja kokee tyydyttäväksi.

Myös pelin maailman graafista ilmettä aletaan suunnitella sekä tunnelmaa äänien ja musiikin muodossa. Pelimaailmasta pyritään luomaan immerssiivinen, jotta pelaaja kiinnostuu tarinasta ja hahmoista.

Idean jalostuttua pelistä muodostetaan prototyyppi. Tämä versio sisältää jo valikkorakenteen ja käyttää peliä varten suunniteltua grafiikkaa. Peli on tässä vaiheessa sisäisesti testattavissa. Prototyypin pohjalta aletaan työstää peliä ja sen kenttiä.



Kuva 6. Perilunen kehitysprosessi

Perilunen ensimmäinen projekti tehtiin Cursorin toteuttaman Access Southeast135 -hankkeen yhteydessä. Access-hankkeen tarkoitus oli edistää Kotka-Haminan seudun näkyvyyttä ja luontomatkailua pelillisen keinoin.

Ideointivaiheessa lähdettiin miettimään mitä luontomatkailun elementtejä voitaisiin hyödyntää pelin muodossa. Ideoita löytyi niin patikoinnista, suunnistuksesta, koskimelonnasta, hylkysukellyksestä, liitokoneella lentämisestä kuin pyöräilystäkin. Proof-of-concept vaiheeseen siirryttäessä oli valittu kaksi konseptia; hylkysukellus ja koskimelonta. Molempiin konseptivaihtoehtoihin lähettiin tekemään taustatutkimusta.

Hylkysukellus-pelille oli paljon materiaalia Kotkan edustalla olevan Ruotsinsalmen alueella tapahtuneiden meritaistelujen historiasta. Alueelle on uponnut yli sata alusta vuoden 1789 jälkeen kirjattujen meritaistelujen aikana. Osaa hyllyistä ei ole koskaan löydetty. Pelikonseptissa sukeltaja laskeutuu meren poh-

jassa olevan hylyn sisään etsimään aarteita, jotka myymällä hän kykenisi päivittämään varusteitaan ja etsimään hylkyjä entistä syvemmistä vesistä.

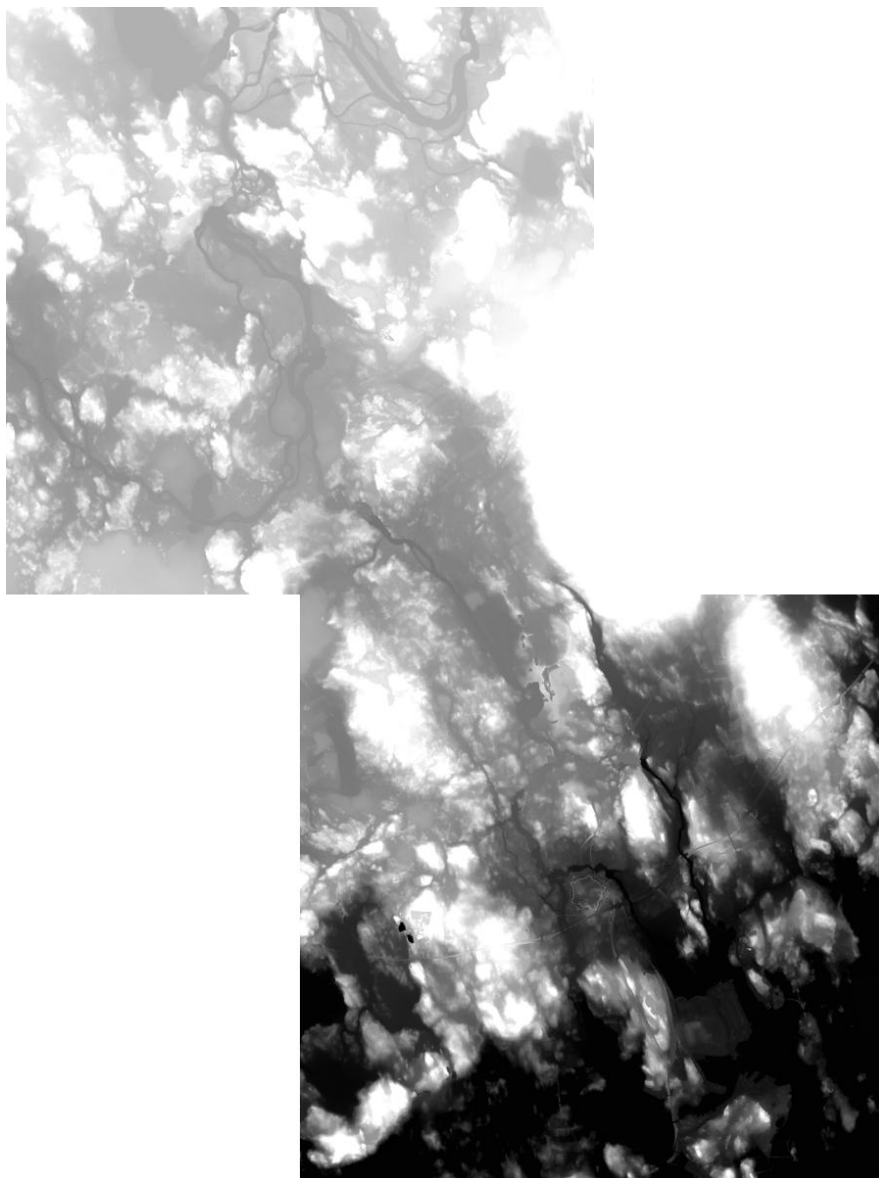
Toinen vaihtoehto, eli koskimelonta oli myös erittäin sopiva Kotkan-alueelle. Kymijoella on monia koskia, joita tullaan laskemaan kauempaakin. Koskiin kuuluu myös kuuluisa Langinkoski, jonka rannalla on Venäjän keisarin Aleksanteri III rakennuttama keisarillinen kalastusmaja. Konseptiversiossa testasimme miten voisimme toteuttaa virtauksen niin pelimekaniikan kannalta kuin visuaaliselta tyyliltäänkin.

Koska Kotkan alueen hylkysukellus on suhteellisen pienimuotoista ja itämeren kunto rajoittaa merkittävästi näkyvyyttä, olisi hylkysukellukseen liittyvä peli ollut haastavampi toteuttaa. Kymijoki tarjosi paljon konkreettisemmän mahdollisuuden tutustua itse materiaaliin, jota tulisimme pelissä käyttämään, joten valitsimme koskenlaskupelin jatkokehitykseen. Hylkysukelluspeliä varten tekemämme suunnitelmat ovat vielä olemassa, joten kyseinen peli on vielä mahdollista toteuttaa myöhempänä ajankohtana.

Koskenlaskupeliprojektin suunnittelu aloitettiin pohjautuen todellisiin koskenlaskumateriaaleihin kuten kokemuksiin kymijoella melonnasta ja reittikarttoihin. Pelin ei ole tarkoitus kuitenkaan olla simulaattori, jonka kautta voisi kokea koskenlaskun vaan kevyempi ja rennompi versio, joka esittelee Kymijokea ja Etelä-Kymenlaaksoa.

7.1.2 Kehitys

Varsinainen tekninen toteutus käsitti 3D-mallien rakentamisen, tekstuurien ja grafiikan piirtämisen, ääniefektien taltioinnin ja editoinnin, musiikin tuotannon, kymijoen mallintamisen, pelin ohjelmoinnin ja fysiikan mallinnuksen.

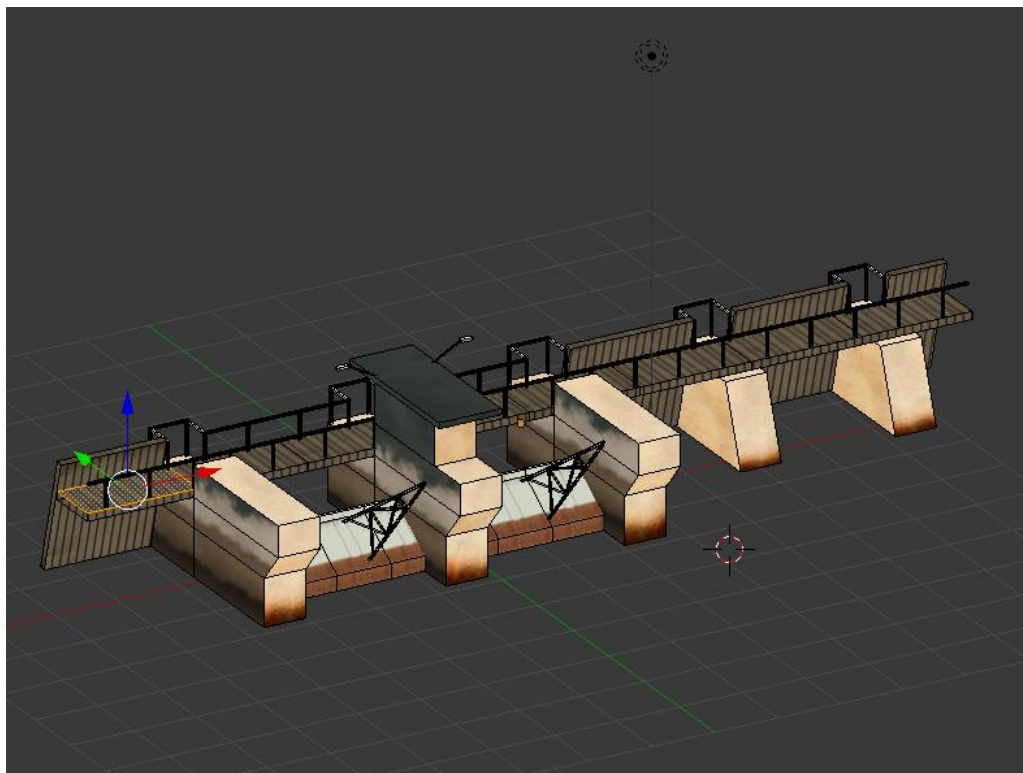


Kuva 7. Maanmittauslaitoksen korkeusdataa Kymijoen alueelta.

Tutkimme kymijoen varren yleisiä karttoja ja erityisesti kymijokimatkailua varten tehtyjä karttoja, joihin on merkitty mm. koskenlaskuun liittyvät kohteet. Teimme myös taustatutkimusta melontareitin varrella olevista nähtävyyksistä ja kohteista, jotka tultaisiin toteuttamaan peliin. Tutkimme alueen satelliittikuvia ja korkeuskarttoja määrittääksemme tarkasti mitä elementtejä haluamme peliin ottaa.

Peliä varten on luotu joen virtausta, kanootin kellumista ja melontaa simuloiva fysiikkamallinnus, joka on pelin perusmekaniikan välttämättömyksiä.

Peli sisältää kymmeniä 3D-malleja ja niille tekstuureja. Lopullinen peli käsittää noin 25 kilometriä kymijoen vartta, joka on reunustettu kasveilla ja kymijoen tuttujen kohteiden 3D-malleilla.



Kuva 8. Teksturoitu 3D-malli Koivukosken padosta.

Peliä varten tarvitaan myös työkaluja pelin maailman toteuttamiseksi. Jotkin valmiit pelimoottorit tarjoavat varsin monipuolisen kenttäeditorin mutta aina kenttäeditoria ei ole valmiina joten se on ohjelmoitava ennen kenttien luontia. Perilunen koskenlaskupeliä varten luotiin monipuolinen kenttäeditori, joka on toteutettu Javalla. Kenttäeditori ja kenttädata kävivät useita vaihtoehtoisia iteraatioita läpi ennen lopullisen editorin syntyä. Alkuperäinen editor käytti päällekkäisiä bittikarttoja määrittelemään pelimaailmaa. Alimpana tasona oli korkeusdata värikarttana, jonka päälle tuli vesikartta ja objektikartta. Tämä versio oli jäykkä ja hankalampi muokata. Järkevän kokoisen kentän tallennus vei myös tarpeettoman paljon arvokasta tilaa. Lopullinen kenttäeditori, joka on esitetty kuvassa 9, on huomattavasti kehittyneempi ja käyttää 3D-tasojä pelimaailman luomiseen. Editorilla kykenee tekemään huomattavasti monipuolisemman ja yksityiskohtaisemman maailman kuin alkuperäinen ja kentät mahtuvat suhteellisen pieneen tilaan. Esimerkkinä oleva Koivukosken kenttä vie noin 4 megatavua tilaa pakkaamattomana.



Kuva 9. Kenttäeditori.

Kenttädata itsessään ei luonnollisesti sisällä kenttään kuuluvia 3D-objekteja, ääniä tai muitakaan resursseja vaan viittaukset yleisiin resursseihin ja tiedot missä kyseinen resurssi sijaitsee pelin maailmassa ja mitä parametreja kyseinen resurssi sisältää. Kun kenttäsuunnittelija rakentaa kentän, tallentaa editorin json-muodossa.

```

"modelid":"Rock1",
"sx":4.659998,
"sy":4.600096,
"sz":4.899996,
"x":47.641304,
"y":-9.0432415,
"z":293.99612,
"yoff":-1.5600001,
"rx":-1.4027961,
"ry":0.0,
"rz":1.0379971,
"generated":false,
"collision":true,
"rdisp":0.0,
"rseed":0

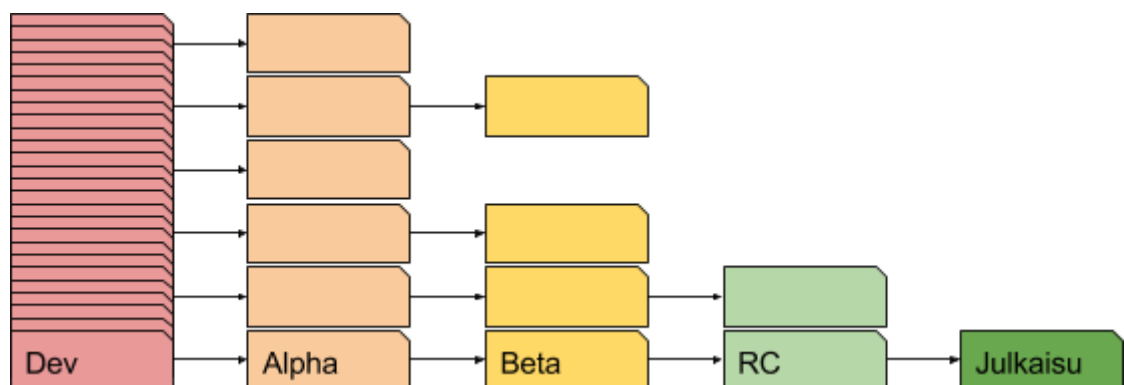
```

Listaus 1. Esimerkki kentässä olevan objektin datasta.

Listauksessa 1 on esimerkki siitä miten yksittäinen objekti on tallennettu kenttään. Listauksen ensimmäinen rivi määrittelee mihin 3D-malliin datassa viitataan. Seuraavaksi määritellään objektin sijainti, koko ja asento. Kohteesta tallennetaan myös muun muassa tieto siitä tuleeko sille laskea törmäystarkistus. Törmäystarkistuksen laskeminen vaatii jonkin verran laskentatehoa, joten ei ole tarpeellista laskea törmäystarkistusta esimerkiksi kentässä näkyville puille sillä ohjattava kajakki ei tule kuitenkaan koskaan osumaan näihin puihin paitsi jos puu kasvaa joenuomassa. Listauksen kivessä on törmäystarkistus koska kyseessä on kohde johon kajakki saattaa osua.

7.1.3 Testaus

Testaus on hyvin tärkeää ennen toimivan tuotteen julkaisua. Mobiilipeleissä testaaminen voi olla haastavaa hyvin suuren ja toisistaan poikkeavan laitekannan vuoksi. Laitteissa on eroja muun muassa niin suorituskyvyn, resoluution kuin käyttöjärjestelmäversioiden muodossa.



Kuva 10. Esimerkki versioiden julkaisujärjestyksestä

Kuva 10 esittää yksinkertaistetussa muodossa pelin kehityksen eri julkaisuversioita. Dev eli kehitysversio on pelin aktiivisessa kehityksessä oleva versio, joka päivittyy jatkuvasti. Kehitysversioon lisätään ominaisuuksia jatkuvasti ja se muuttuu nopeaan tahtiin. Tähän versioon tulee myös testikoodia ja kokeellisia toimintoja.

Kun ohjelmoija on lisännyt uuden ominaisuuden, jonka hän on todennut toimivan kehitysversiossa, julkaistaan tämä sama versio alpha-versiona. Alpha-julkaisuun edennyt peli on yleensä vain sisäisessä testauksessa. Kehitystii-

miin kuuluvat henkilöt testaavat lisätyn ominaisuuden sopivuutta peliin ja myös ominaisuuden teknistä toimivuutta. Testausta tehdään useilla laitteilla jotta nähdään onko lisätty ominaisuus sellainen, joka ei vaikuta pelin suorituskykyyn ja on pelaajaa miellyttävä. Alpha-version pohjalta saadaan yleensä paljon sisäistä palautetta ja ominaisuutta hiotaan ja mahdolliset ohjelmavirheet raportoidaan ohjelmoijalle; tällöin pelin kehitys siirtyy takaisin kehitysversioon, jossa ohjelmoija korjaa koodia ja muuttaa lisättyjä ominaisuuksia raporttien perusteella. Kun ohjelmakoodiin on tehty tarvittavat korjaukset, julkaistaan uusi alpha-versio testattavaksi.

Kun alpha-versio on saatu tilaan jossa peliä voidaan pitää kokonaisena ja toimivana siirretään kyseinen alpha-versio beta:ksi. Beta-testausta tehdään huomattavasti alpha-testausta laajemmin. Beta-testaus voi olla avointa tai suljettua. Suljettuun beta-testaukseen osallistuvat henkilöt, jotka ovat sopineet kehittäjän kanssa testauksesta. Testiryhmä pyritään koostamaan niin, että saadaan mahdollisimman laaja-alaista palautetta niin tekniseltä kannalta kuin pelaajien mieltymysten kannalta. Avoimessa beta-testauksessa ei ole ennalta määriteltäviä ryhmiä vaan testaajiksi kutsutaan ketä tahansa kiinnostuneita.

Beta-testauksen perusteella saadaan palautetta, jonka seurauksena peliin voi tulla merkittäviäkin muutoksia. Beta-testauksen tuloksista pidetään kokouksia ja palautetta arvioidaan ja tehdään päätöksiä mitä ominaisuuksia peliin lisätään, mitä muokataan ja mitä poistetaan. Palautteen perusteella voidaan myös tehdä analyysia pelin kohderyhmästä. Koska on mahdoton tehdä peliä, jota kuka tahansa voisi pelata ja joka miellyttäisi kaikkia, on tehtävä rajoituksia sen mukaan keille peliä halutaan markkinoida. Esimerkiksi liian haastava peli ei välttämättä sovellu nuoremmille pelaajille jolloin palautteen perusteella on ratkaistava tehdäänkö pelistä helpompi jolloin kohderyhmäksi rajautuu nuoremmat ja ajoittaiset pelaajat vai tehdäänkö pelistä haastava, jolloin kohderyhmä on varttuneemmat ja kokeneemmat pelaajat. Beta-testauksen jälkeen peliin voi tulla suuria muutoksia jolloin testausta tehdään enemmän sisäisesti ennen seuraavan beta-version julkaisua.

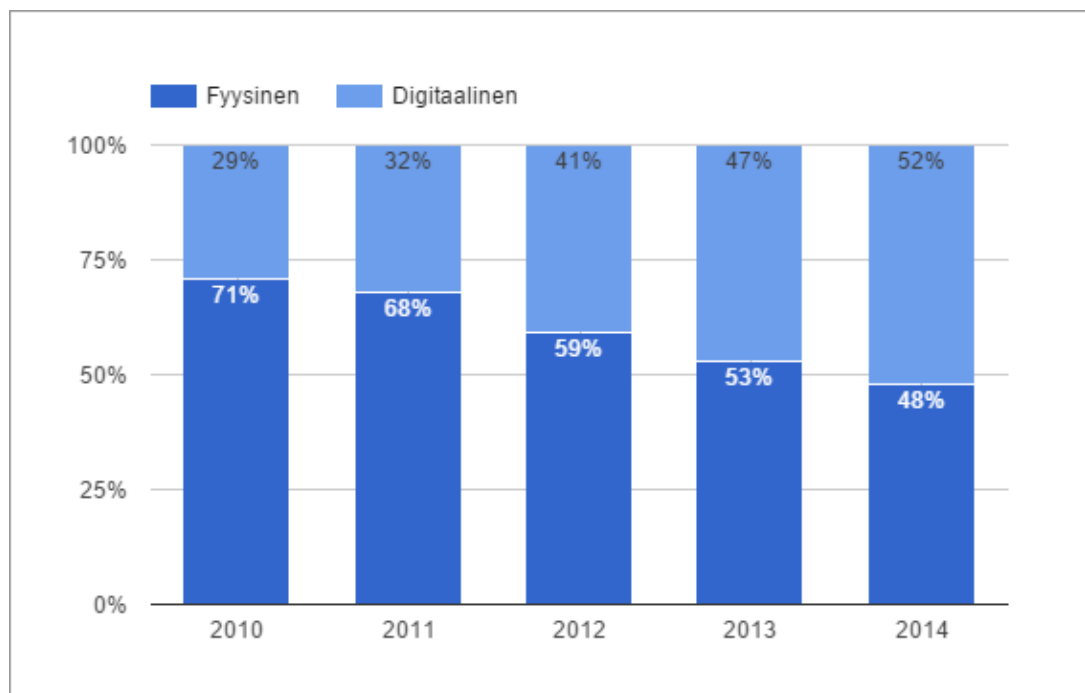
Kun beta-versio pelistä on saatu toimivaksi eivätkä testaajat ole raportoineet kyseisestä versiosta ohjelmavirheitä, voidaan peli siirtää niin sanottuun Release Candidate -versioon. RC-versio on potentiaalinen valmis tuote. Pelin kaikkien ominaisuuksien oletetaan toimivan ja siihen suhtaudutaan kuin se oli-

si julkaistu peli. Mikäli pelistudio käyttää ulkopuolista julkaisijaa, lähetetään RC-versio pelistä julkaisijan arvioitavaksi ja jos kaikki tulevat tulokseen, että peli on valmis, voidaan se julkaista. Beta-version ja RC-version välillä olevat erot on yleensä hyvin pieniä. Esimerkiksi beta-versiossa voi olla mahdollista ostaa pelin-sisäisiä ostoksia käyttämättä oikeaa rahaa toisin kuin RCversiossa.

Mikäli peliin halutaan myöhemmin julkaista lisäsisältöä, alkaa näiden ominaisuuksien kehitys jälleen dev-versiosta.

7.2 Julkaisu

Kun peli on valmis, julkaistaan se kuluttajille. Pelit julkaistiin pitkään fyysisenä mediana kuten CD-levyllä tai muistikortilla. Nykyään mobiilipelit julkaistaan poikkeuksetta ladattavina ohjelmistoina. Tämä trendi on nähtävissä myös muilla alustoilla ja fyysisten pelien myynti onkin laskussa.



Kuva 11. Fyysisen ja digitaalisen pelimedian myynti yhdysvalloissa. (31)

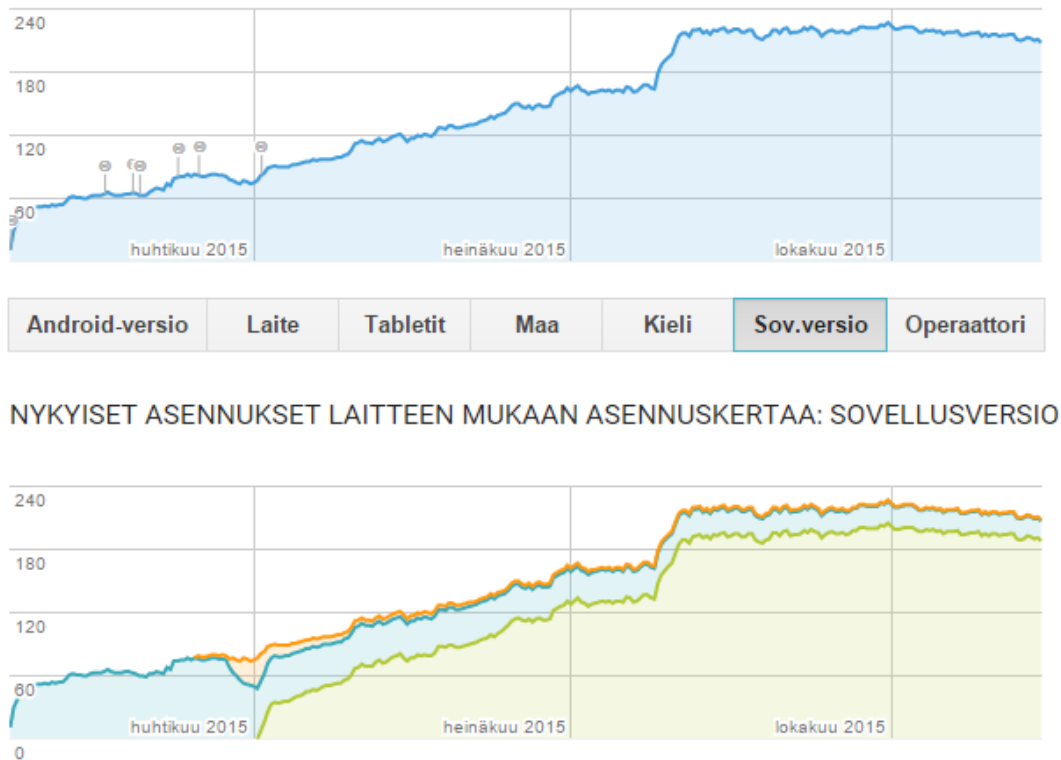
Mobiilipeleille on useita kauppiaita mutta yleisimmät ovat käyttöjärjestelmäalustojen omat kaupat eli Applen AppStore, Googlen Play ja Microsoftin Windows Phone Store. Näiden lisäksi merkittäviä kauppapaikkoja on muun muassa

Amazon Appstore ja Samsung Apps. Alueellisia kauppapaikkoja on lisäksi asiassa ja venäjällä.

Kehittäjä voi käyttää ulkopuolista julkaisijaa, jos on sellaisen saanut sovittua pelilleen, tai pelin voi julkaista itse. Ulkopuolinen julkaisija tekee omat arvionsa pelistä ja antaa sen perusteella jo näkemyksen pelin menestyksestä. Pelejä, joihin julkaisija ei usko ei myöskään julkaista kyseisen tahon toimesta. Toisaalta jos julkaisija uskoo peliin saa se todennäköisesti merkittävästi enemmän näkyvyyttä kuin itse julkaistu peli. Tämä ei tarkoita kuitenkaan sitä etteikö itse julkaistu peli voisi menestyä. Pelejä kuitenkin julkaistaan jatkuvasti suuria määriä ja erottuminen muiden pelien joukosta voi olla hyvin hankalaa. Haastelluista yrityksistä yleensä ensimmäiset pelit oli julkaistu itse, jotta saataisiin ymmärrystä pelin julkaisuprosessista ja kauppapaikoista. Suurin osa oli kuitenkin pyrkinyt käyttämään ulkopuolista julkaisijaa ainakin muutaman seuraavan pelin yhteydessä. Jos peliin tehtiin jatko-osaa, harkittiin pelin julkaisemista itse.

Julkaisussa käytetään monia strategioita joita yhdistellään erilaisiin markkinointistrategioihin. Usein julkaisussa käytetään niin sanottua soft-launchia, jossa peli julkaistaan suhteellisen pienelle markkina-alueelle kuten vain tietysissä maassa. Tällä tavoin saadaan palautetta pelistä ja voidaan tehdä arviointia siitä kuinka suurta myynti tulisi olemaan kun peli julkaistaan globaalisti. Soft-launchilla voidaan tehdä analyysia myös siitä kuinka paljon kukin pelin ladannut on itseasiassa pelannut peliä. Tämä tieto on erittäin hyödyllistä ja tietojen perusteella voidaan tehdä vielä pieniä muutoksia peliin ennen julkaisua suuremmalla markkina-alueella. Supercell on esimerkiksi julkaissut Battle Buddies, Spooky Pop ja Smash Land pelinsä pienellä alueella kuten Kanadassa ja saadun analytiikan perusteella päättänyt olla sijoittamatta kyseisten pelien markkinointiin ja näin ollen vetää kyseiset pelit pois markkinoilta.

Perilunen ensimmäinen peli, Access hankkeeseen toteutettu koskenlaskupeli julkaistiin itse Android alustalle Google Play:ssa. Peli sai englanninkielisen nimen Kymi Kayaking. Alueellista näkyvyyttä pelille haettiin paikallisten sanomalehtijulkaisujen kautta ja Kotkan alueen matkailuun liittyvissä tapahtumissa. Peli sai positiivista palautetta ja sen arvostelukeskiarvo on 4,43 maksimiarvon ollessa 5.



Kuva 12. Kymi Kayaking pelin lataustilastoja.

Kuvassa 12 on nähtävissä aktiivisten laitteiden määrä, johon peli on asennettu. Heti julkaisun jälkeen oli latausten määrässä piikki, joka tasaantui nopeasti. Ensimmäisten päivien aikana peli nousi nousussa olevien pelien listalle Suomessa, joka omalta osalta vaikutti hieman latausmääriin. Kuvan alemmassa kaaviossa on näkyvissä pelin asennetut eri versiot. Kaikki pelin asentaneet eivät ole siis tämän työn kirjoittamisen aikaan päivittäneet peliä uusimpaan versioon.

Kymi Kayaking ei koskaan saanut merkittävää suosiota tai tuloja yritykselle mutta se antoi erittäin paljon arvokasta tietoa niin pelinkehityksestä kuin julkaisustakin.

7.3 Jatkoprojektit

Koska yhden pelin kehitysaika voi olla hyvinkin pitkä, on pelistudion valmistauttava tuottamaan uusia projekteja vielä edellisten ollessa tuottoisia. Jos kehitys aloitettaisiin vasta edellisen pelin myynnin hiipuesssa, tulisi yrityksen tuloille tarpeetonta epävarmuutta. Tästä syystä pelejä kehitetäänkin usein rinnakkain. Näin voidaan uutta peliä hioa paremmalla aikataululla.

Perilunella oli ollut useita proof-of-concept asteelle tuotuja projekteja ennen Kymi Kayaking -pelin julkaisua. Näistä yhtä lähdettiin kehittämään vahvasti koskenlaskupelin kehityksen ollessa vielä kesken. Ensimmäisestä pelistä on opittu valtavasti niin teknisen toteutuksen kuin pelisuunnittelun kannalta. Kyseessä on Alien Explorer –niminen seikkailupeli, joka sisältää ongelmanratkontaelementtejä. Peli on myös huomattavasti monipuolisempi ja sisältää pelattavaa pidemmäksi aikaa. Neljä eri vaikeusastetta takaa, että peli soveltuu monenlaiselle yksilölle ja tarjoaa lisähaastetta kokeneemmillekin pelaajille.

8 YHTEENVETO JA LOPPUPÄÄTELMÄT

Jos joku luulee, että mobiilipelialalla pääsee helposti miljonääriksi, on hän väärässä. Vaikka muutamia yrityksiä on joiden liikevaihto on jopa miljardiluokkaa, ei keskiverto mobiilipelialan yritys menesty lähellekään näin hyvin. Tämä ei kuitenkaan tarkoita sitä, että mobiilipelialalla menestyminen olisi täysin toivotonta. Pelaajat ovat jatkuvasti kiinnostuneita uusista peleistä ja haluavat kokeilla kaikkea erilaista ja uutta. Oikealla ajoituksella ja markkinoinnilla pienempikin indie-studio pystyy menestymään vaikka liikevaihto ei olisikaan huippuluokkaa.

Yrittäminen on paljolti kiinni asenteesta ja sama pätee myös pelialan yrittäjyyteen. Jos alalla on halua ja taitoa toimia, löytyy siihen myös keinot. Perilune on ollut olemassa jo yli kaksi vuotta joka itsessään on pelialalla saavutus. Täysin yrityksen omaa työtä tekee vain yksi Perilunen osakas muiden ollessa töissä muissa yrityksissä tai toimiessa yrittäjinä myös toisella alalla. Tämä vähentää mahdollisuutta työskennellä Perilunen projektien parissa mutta myös mahdollistaa yrityksen toimimisen.

Perilunella on uusi peliprojekti loppusuoralla ja julkaisu tapahtumassa vuosien 2015 ja 2016 vaihteessa sekä iOS-, että Android alustalle. Yrityksellä on myös useita proof-of-concept asteelle päässeitä projekteja ja paljon konsepteja, joita on tarkoitus kehittää julkaistaviksi peleiksi asti. Mobiilialustojen lisäksi myös perinteisemmät pelialustat, PC ja konsolit kiinnostavat ja nykyiset konseptit toimivatkin teknisesti PC-ympäristössä mutta pelimekaniikka on vielä sovitettava näppäimistölle ja hiirelle.

Perilunen perustaminen ja toiminnan käynnistäminen on antanut myös merkittävää näkemystä itse yrittäjyyteen, jonka seurauksena olen tämän työn teon aikana perustanut myös toisen yrityksen, joka toimii perinteisemmin fyysisten tuotteiden jälleenmyynnissä. Näiden kahden yrityksen käytännön toimissa on ennakoitua enemmän samaa. Yrittäjyys ei ehkä ole helpointa elämää mutta se on mielenkiintoista ja antoisaa kun siihen asennoituu oikein.

LÄHTEET

1. Tilastokeskus - Yritykset. Saatavissa:
http://tilastokeskus.fi/tup/suoluk/suoluk_yritykset.html. Viitattu 3.8.2015.
2. Yrityskatsaus 2013 - Näkökulmia elinkeinopolitiikkaan, yrityksiin ja yrittäjyyteen. Työ- ja elinkeinoministeriö. Lokakuu 2013. Saatavissa:
http://www.tem.fi/files/37613/TEMjul_25_2013_web_07102013.pdf. Viitattu 19.11.2015
3. Uuden osakeyhtiölain vaikutuksia verotukseen. Saatavissa:
[https://www.vero.fi/fiFI/Syventavat_veroohjeet/Verohallinnon_ohjeet/2007/Uuden_osakeyhtiolain_vaikutuksia_verotuk\(10065\)](https://www.vero.fi/fiFI/Syventavat_veroohjeet/Verohallinnon_ohjeet/2007/Uuden_osakeyhtiolain_vaikutuksia_verotuk(10065)). Viitattu 17.8.2015
4. Lappalainen, Elina. 2015. Pelien Valtakunta. Jyväskylä: Atena Kustannus Oy
5. Kuorikoski, Juho. 2014. Sinivalkoinen pelikirja. Espoo: Fobos Kustannus
6. Suomalaisen pelialan varhaiset vuodet ja ensimmäiset suomalaiset pelit. Saatavissa: <http://dome.fi/pelit/artikkelit/pelit/suomalaisen-pelialan-varhaiset-vuodet-jaensimmaiset-suomalaiset-pelit>. Viitattu 4.11.2015
7. Raharuhtinas/fi. Saatavissa: <https://zak.fi/RahaRuhtinas/fi>. Viitattu 4.11.2015
8. Nokian matopeliguru sai tunnustuspalkinnon. Saatavissa:
<http://www.digitoday.fi/viihde/2005/06/16/nokian-matopeliguru-saitunnustuspalkinnon/200512748/66>. Viitattu 4.11.2015
9. Nokian Matopeli – A Game of Worms. Pelit-lehti 2/2014. Saatavissa:
<http://www.pelit.fi/2014/02/nokian-matopeli-a-game-of-worms/>. Viitattu 4.11.2015
10. The Game Industry of Finland Report 2014. Neogames. Saatavissa:
<http://www.neogames.fi/fgir2015/>. Viitattu 9.11.2015
11. Laki elinkeinon harjoittamisen oikeudesta. Saatavissa:
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1919/19190122001> . Viitattu 2.11.2015
12. Yrittäjyysilmapuntari. taloustutkimus oy. 30.8.2013. Saatavissa:
<http://www.yrittajat.fi/File/009021cf-3156-439e->

81492b5396ab9300/10952%20Yritt%C3%A4jyysilmapuntari%202013.pdf.
Viitattu 17.8.2015.

13. Pelialan koulutus. neogames. Saatavissa: <http://www.neogames.fi/pelialan-koulutus/>. Viitattu 17.8.2015.
14. Yritysmuodot ja vastuut - Minustako yrittäjä - yrittajat.fi. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/>. Viitattu 16.11.2015
15. Osuuskuntalaki 421/2013 5 §.
16. Osakeyhtiölaki 624/2006 17 §.
17. Top Mobile Game Categories by In-App Purchases & Engagement. Saatavissa: <http://flurrymobile.tumblr.com/post/113361008000/flurry-smartphone-industry-pulsejanuary-2010>. Viitattu 18.11.2015
18. Rise and fall: The numbers behind the lifecycle of mobile games. Saatavissa: <http://www.pocketgamer.biz/comment-and-opinion/60228/the-numbers-behind-thelifecycle-of-mobile-games/>. Viitattu 18.11.2015
19. Qualitative vs. Quantitative Risk Assessment. Saatavissa: <http://www.sans.edu/research/leadership-laboratory/article/risk-assessment> . Viitattu: 26.8.2015
20. Use risk management for reasonable information asset protection. Saatavissa: <http://www.techrepublic.com/blog/it-security/use-risk-management-for-reasonableinformation-asset-protection/> . Viitattu 26.8.2015
21. Smartphones: So many apps, so much time. Nielsen. Saatavissa: <http://www.nielsen.com/us/en/insights/news/2014/smartphones-so-many-apps--somuch-time.html> . Viitattu 1.9.2015
22. Rahoitus - ELY-keskus. Saatavissa: <https://www.ely-keskus.fi/web/ely/rahoitus>. Viitattu 16.11.2015
23. Finnvera lyhyesti. Saatavissa: <https://www.finnvera.fi/Finnvera/Finnvera-lyhyesti> . Viitattu 2.11.2015

24. Innovaatorahoituskeskus TEKES. Saatavissa: <https://www.tekes.fi/tekes/>. Viitattu: 2.11.2015
25. Yhtiö | Cursor oy. Saatavissa: <http://www.cursor.fi/fi/cursor/yhti%C3%B6>. Viitattu 2.11.2015
26. Doing Business in Finland. World Bank Group. Saatavissa: <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/finland/> . Viitattu 2.9.2015
27. PRH - Käsittelymaksut. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/hinnasto/kasittelymaksut.html>. Viitattu 18.11.2015
28. PRH - Perustaminen. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/osakeyhtio/perustaminen.html>. Viitattu 18.11.2015
29. Saastamoinen, Anniina. Palkka- ja toimistosihiteeri. Haastattelu 13.11.2015
30. Tilintarkastuslaki 459/2007 4 §.
31. Essential facts about the computer and video game industry. entertainment software association. Saatavissa: <http://www.theesa.com/wpcontent/uploads/2015/04/ESA-Essential-Facts-2015.pdf>. Viitattu: 15.11.2015

Yrittäjävalmennus, iltakoulutus**TOTEUTUSSUUNNITELMA**

Koulutuspaikka: Etelä-Kymenlaakson ammattiopisto, Kotekon toimipiste

Koulutusaika: 29.9. - 30.10.2014, 15 iltaa, á 4 oppituntia (klo 16.30-20.00)

Merkitse rasti niiden aihealueiden kohdalle, joihin osallistut ja allekirjoita lomake. Mikäli sinulla jo on osaaminen jostakin aihealueesta, etkä siksi koe, että sinun tarvitsee osallistua kyseisille tunneille, tulee Sinun esittää todistus moduulin aihealueen osaamisesta.

	Moduuli	Lähiopetuksen ajankoh- ta	Laajuus ja opetusmenetelmät	Rastita valitsemasi moduulit
	Orientaatio	29.9.2014	4h lähiopetusta	
1	Minustako yrittäjä ja mitä yrittäjäyys on?	30.9.2014	7 h; lähi 4 h, etä/verkko 3 h	
2	Ideasta kannattavaksi liikeideaksi: yrittötoiminnan suunnittelu	2.10.2014 6.10.2014	14 h; lähi 8 h, etä/verkko 6h	
3	Rahoitus ja taloudenhoito	7.10.2014 9.10.2014	18 h; lähi 8 h, etä/verkko 10 h	
4	Markkinointi, myynti ja viestintä, markkinatilanne	13.10.2014 14.10.2014 16.10.2014	16 h; lähi 12 h, etä/verkko 4 h	
5	Markkinatilanne (ed. aihe jatkuu)	20.10.2014	7 h; lähi 4h, etä/verkko 3 h	
6	Yrityksen perustaminen	21.10.2014	7 h; lähi 4h, etä/verkko 3 h	
7	Yrittäjänä toimiminen	23.10.2014	8 h; lähi 4 h, etä/verkko 2 h	
8	Yritys työnantajana	27.10.2014	7 h; lähi 4 h, etä/verkko 3 h	
9	Verkostoituminen ja sidosryhmät		4 h; lähi 0h, etä/verkko 4 h	
10	Yrittäjä ja kriisit/riskit ja niiden hallinta	28.10.2014	7 h; lähi 4 h, etä/verkko 3 h	
	Henkilökohtaistaminen, palaute ja jatkotoimenpiteet	30.10.2014	6h; lähi 4 h, etä/verkko 2h	