

Miika Meriläinen

Uuden yrityksen liiketoimintasuunnitelma

Opinnäytetyö
Kone- ja tuotantotekniikka


Kesäkuu 2010




MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU

Mikkeli University of Applied Sciences

KUVAILULEHTI

 MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU Mikkeli University of Applied Sciences		Opinnäytetyön päivämäärä 02.06.2010
Tekijä(t) Miika Meriläinen		Koulutusohjelma ja suuntautuminen Kone- ja tuotantotekniikka
Nimeke Uuden yrityksen liiketoimitasuunnitelma		
Tiivistelmä Opinnäytetyön aiheena oli liiketoimintasuunnitelma uudelle perustettavalle yritykselle, joka tarjoaa yksityishenkilöille ja yrityksille lämpökamerakuvaus- ja otsonointipalveluja. Tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma, jonka pohjalta voidaan lähteä hakemaan rahoitusta sekä luomaan kannattavaa liiketoimintaa. Työn toteutuksessa käytettiin apuna aiheeseen liittyvää kirjallisuutta, internetistä löytyviä yrityksen perustamisoppaita ja eri viranomaisten sekä rahoituslaitosten internetpalveluita. Kannattavuus- ja tilikausilaskelmissa käytettiin apuna TAPPIO-kirjanpito-ohjelmaa. Työn keskeisin osa oli selvittää voisiko kyseinen liiketoiminta olla kannattavaa ja onko palveluille olemassa markkinoita. Tätä selvitettiin kannattavuuslaskelmien avulla sekä kilpailijoiden ja asiakkaiden kartoittamisella. Työssä vertailtiin myös eri yritysmuotoja ja kartoitettiin pääoman tarvetta. SWOT- analyysia käytettiin apuna tarkastellessa toimintaympäristöä.		
Asiasanat (avainsanat) Liiketoimintasuunnitelma, yrityksen perustaminen, kannattavuuslaskelma, liikeidea.		
Sivumäärä 28 sivua + 6 liitesivua	Kieli Suomi	URN URN:NBN:fi:mamk-201076803
Huomautus (huomautukset liitteistä) Liitteinä TAPPIO-kirjanpito-ohjelmalla tehdyt tilikausi- ja taselaskelmat.		
Ohjaavan opettajan nimi Erkki Hiltunen		Opinnäytetyön toimeksiantaja

DESCRIPTION

 <p>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU Mikkeli University of Applied Sciences</p>		Date of the bachelor's thesis 02.06.2010
Author(s) Miika Meriläinen	Degree programme and option Machinery and Production Engineering	
Name of the bachelor's thesis New business plan for founding a company		
Abstract <p>The purpose of this thesis was to create new business plan for a company that offers individuals and businesses thermal camera shooting and ozonation services. The aim was to prepare a business plan upon which it can be used in applying for funding and in making profitable business. I used related literature, the Internet can be found in business start-up guides in the Internet and the internet services of various authorities and financial institutions. Profitability calculations and the financial calculations were made with Tappio accounting program. The main part of the work was to determine whether this business is profitable and whether there are markets for this kind of services. The thesis also compared different forms of enterprise and identified the need for capital. SWOT analysis was used in examining the operating environment. The result was that the business would be profitable if the objectives can be achieved in sales and fixed costs remain under control.</p>		
Subject headings, (keywords) Business plan, founding a company, profitability calculation, business idea		
Pages 28 pages + 6 annex pages	Language Finnish	URN URN:NBN:fi:mamk-201076803
Remarks, notes on appendices Profitability and balance sheet calculations		
Tutor Mr Erkki Hiltunen	Bachelor's thesis assigned by	

SISÄLTÖ

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO	6
2	LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	7
3	MISSIO	8
4	STRATEGIA.....	8
5	PALVELUT	8
	5.1 Lämpökamerakuvaus	8
	5.1.1 Asiakkaat.....	9
	5.2 Otsonointi	10
	5.2.1 Asiakkaat.....	11
6	KILPAILIJAT	13
7	SWOT-ANALYYSI.....	14
8	YRITYSMUODOT	16
	8.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja.....	16
	8.2 Avoin yhtiö	16
	8.3 Kommandiittiyhtiö.....	17
	8.4 Osakeyhtiö	17
	8.5 Osuuskunta	17
9	YRITYSMUODON VALINTA.....	18
10	PÄÄOMA	18
	10.1 Pääoman tarve.....	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.
11	KANNATTAVUUSLASKELMA	VIRHE. KIRJANMERKKIÄ EI OLE MÄÄRITETTY.
12	PALVELUIDEN HINNOITTELU	VIRHE. KIRJANMERKKIÄ EI OLE MÄÄRITETTY.
	12.1 Mahdollinen kilpailuetu.....	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.
13	TILIKAUDET	VIRHE. KIRJANMERKKIÄ EI OLE MÄÄRITETTY.

13.1	Ensimmäinen tilikausi	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
13.2	Toinen tilikausi	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
13.3	Kolmas tilikausi	Virhe. Kirjanmerkkiä ei ole määritetty.	
14	YHTEENVETO		19
	LÄHTEET		20

1 JOHDANTO

Idea yrityksen perustamisesta on kytenyt jo pitkään molempien osakkaiden mielissä ja vuoden 2009 heikko työllisyystilanne sekä talouden taantuma sai aikaan ajatuksen itsensä työllistämistä oman yrityksen perustamisen avulla. Tältä pohjalta lähdettiin työstämään liiketoimintasuunnitelmaa lämpökamerakuvaus- ja otsonointipalveluita tarjoavalle yritykselle. Tähän kyseiseen toimialaan päädyttiin, koska se on vielä suhteellisen uusi toimiala ja palveluille uskotaan jatkossa olevan entistä enemmän kysyntää. Yrityksen ensisijainen tarkoitus on aluksi työllistää molemmat pääosakkaat, mutta pidemmällä tähtäimellä yrityksellä on suunnitelmissa työllistää useita henkilöitä. Yrityksen päätoimialana on lämpökamerakuvaukset ja otsonointi. Yritys tulee alkuun toimimaan Etelä-Suomen alueella ja sen kotipaikka tulee sijaitsemaan Päijät-Hämeessä.

Työn tavoitteena oli laatia liiketoimintasuunnitelma rahoituksen hakemisen ja liiketoiminnan aloittamisen avuksi. Rahoitusta haettaessa on tärkeää, että lainanantaja tai pääomasijoittaja saavat selkeän kuvan yrityksen toiminnasta ja sen mahdollisuuksista, sekä, että laaditut laskelmat ovat realistisia. Tehtävänä oli myös kartoittaa potentiaalista asiakaskuntaa sekä selvittää mm. kilpailijoiden palveluilleen määrittämiä laskutushintoja.

Työ toteutettiin käyttäen hyödyksi erilaista alan kirjallisuutta ja internetsivuja. Uusyrityskeskusten sivuilta löytyi paljon hyvää tietoa ja valmiita liiketoimintasuunnitelman runkoja, joista oli työn kannalta suuresti apua. Kannattavuuslaskelma tehtiin excel-pohjaiseksi, jolloin summien muuttaminen on yksinkertaista. Tilikausilaskelmissa käytettiin hyödyksi ilmaista TAPPIO-kirjanpito-ohjelmaa.

2 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on asiakirja, josta voidaan havaita kuinka liiketoiminta on suunniteltu toteutettavaksi. Sen yhtenä pyrkimyksenä on löytää ja laatia sellainen strategia, jolla yrityksen tavoitteet ovat toteutettavissa. Liiketoimintasuunnitelma on henkilöstön kanssa yhteistyössä laadittu asiakirja, jonka perusteet on tutkittava ja se on myytävä asiakkaille, yhteistyökumppaneille ja rahoittajille. (Lipiäinen 2000, 15.)

Liiketoimintasuunnitelmaa tulisi terävöittää ja päivittää vähintään puolen vuoden välein. Näin yrittäjällä säilyy kirkkaana käsitys toiminnan ydinalueista. Liiketoiminnassa tapahtuu väistämättä muutoksia vuosien varrella. Selkeän suunnitelman avulla yrittäjä pystyy paremmin vastaamaan markkinoinnin muuttuviin tarpeisiin. (Liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat 2009)

Liiketoimintasuunnitelman tulisi olla tiivis ja selkeä. Yrityksestä ja liiketoiminnasta riippuen se on pituudeltaan yleensä 10-30 sivua. Hyvä liiketoimintasuunnitelma on selkeä, olennaiseen keskittyvä, looginen ja johdonmukainen, yrityksen johdon näkemys yrityksen tulevasta kehityksestä, tulevaisuutta ennakoiva, asiallinen ja kriittinen, riskit tunnistava ja niihin varautuva. Liiketoimintasuunnitelma ei täysin vastaa tarkoitustaan, jos se tehdään ensisijaisesti rahoittajia varten, kuvailee ainoastaan tätä päivää, aliarvioi riskejä, on ensisijaisesti markkinoiva yritysesite. (Millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma 2007)

3 MISSIO

Yrityksen missiona on tarjota asiakkaalle luotettavaa ja laadukasta palvelua kilpailukykyiseen hintaan. Tavoitteena on tyytyväinen asiakas ja, että asiakas kokee saaneensa palvelusta hyötyä koko rahan edestä, minkä hän on siihen sijoittanut ja on valmis ostamaan palveluita uudestaan sekä suosittelemaan yritystä muillekin.

4 STRATEGIA

Yritys uskoo saavuttavansa tavoitteensa aggressiivisella mainonnalla ja näkyvyydellä sekä laadukkaalla palvelulla. Yrityksen tavoitteena on aluksi työllistää molemmat osakkaat, mutta jatkossa on tarkoitus kasvaa hallitusti niin liikevaihdoltaan kuin henkilömäärältäänkin. Yrityksen tavoite on kasvaa ilman velkarahaa ja niin, että yritystoiminta pysyy kannattavana. Yritys ei sulje myös pois mahdollisuuksia yrityksen myynnistä tai päinvastoin kilpailijan ostamisesta.

5 PALVELUT

Yrityksen palveluihin kuuluvat toiminnan alkuvaiheessa lämpökamerakuvaus ja otsonointipalvelut. Yritys tulee jatkossa selvittämään mahdollisuuksia laajentaa palvelutarjontaansa näitä tukeviin palveluihin.

5.1 Lämpökamerakuvaus

Lämpökamerakuvausta käytetään yhä enenevässä määrin rakennusten analysointiin. Lämpökuvauksella voidaan havaita rakennusten mahdolliset ilma-/lämpö-/putkistovuodot nopeasti ja kustannustehokkaasti. Lämpökameralla voidaan mm. etsiä remonttikohteessa putkistojen, sähköjohtojen tai vaikka lattialämmityksen sijainti ilman, että tarvitsee purkaa mitään.

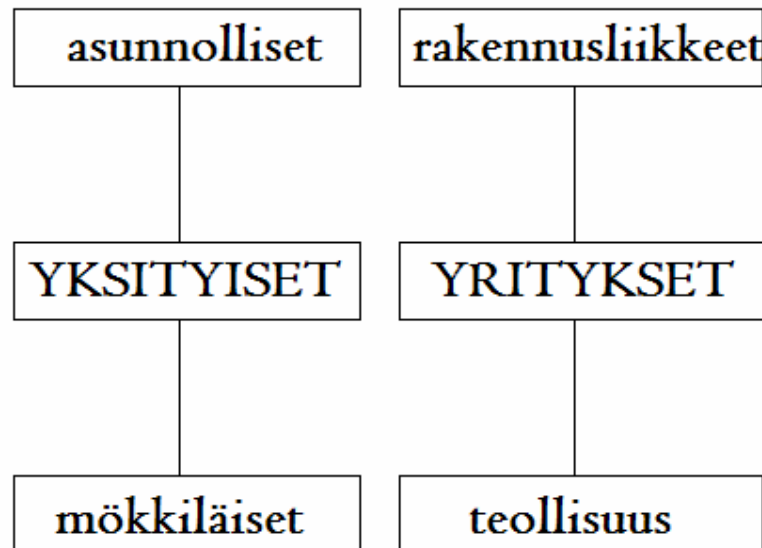
Lämpökuvaus sopii myös erinomaisesti teollisuuden ennakoivaan kunnossapitoon. Lämpökameralla voidaan suorittaa esimerkiksi erilaisten kuljetin- ja siirtolaitteiden laakerikokonaisuuksien tarkastusta. Suurin etu esimerkiksi silmämääräiseen tarkistukseen on se, ettei laakeripesiä tarvitse erikseen purkaa ja laitteita pysäyttää, koska lämpökamerakuvaus perustuu lämpötilaerojen tulkintaan ja mittaus tehdään ainetta rikkomatta. Säännöllisten tarkastusväliaikojen jälkeen tuloksia verrataan aikaisempiin mittaustuloksiin ja tästä voidaan päätellä laakereiden kunto sekä mahdollinen huoltotarve.

Lämpökameralla tehdään myös paljon erilaisia sähkökuvauksia, tässäkin pätee se etu verrattuna muihin tarkastusmenetelmiin, että esimerkiksi käytössä olevaa sähkömoottoria ei tarvitse sammuttaa kuvauksen ajaksi ja näin ollen mahdolliset ongelmakohdat kuten huonot liitokset ja ylikuormitukset on helppo paikantaa. Ylikuumentumisten havaitseminen ajoissa vähentää myös huomattavasti sähköpalojen riskiä.

5.1.1 Asiakkaat

Lämpökamerakuvausten asiakkaat tulevat pääosin muodostumaan yksityisistä kotitalouksista, rakennusliikkeistä sekä teollisuusyrityksistä. Tyypillisin asiakas on todennäköisimmin yksityishenkilö, joka haluaa saada selville rakennuksensa mahdolliset ilma-, lämpö-, tai putkistovuodot. Lämpökamerakuvaus ja otsonointipalvelut täydentävät myös hyvin toisiaan, koska kohderyhmät ovat osittain samoja, asiakas voi tilata molemmat palvelut samalla kertaa ja säästää näin kustannuksissa huomattavasti. Teollisuuden asiakkaat ovat pääasiassa yrityksiä, joilla on isot tuotantolinjat ja kuljetinjärjestelmät, sekä erilaiset voimalat ja lämpölaitokset. Näissä kohteissa lämpökuvausta tullaan käyttämään erilaisten laakerien kuvaamiseen sekä sähkökuvaukseen. Rakennusliikkeet voivat hyödyntää lämpökamerakuvausta esimerkiksi saneerauskohteissa putkistojen ja sähköjohtojen paikallistamiseen.

ASIAKASKUNTA LÄMPÖKUVAUS



KUVA 1. ASIAKASKUNTA LÄMPÖKUVAUS

5.2 Otsonointi

Otsonoinnilla pyritään hävittämään epämiellyttävät hajuhaitat kuten savun, maalin, kalman, eri kemikaalien, homeen tai kotieläinten aiheuttamat hajut. Otsonointi tehdään laadukkailla otsonaattoreilla, joiden tuottama otsoni tuhoaa hajujen lähteet. Yrityksen kalustoon tulee kuulumaan aluksi kuulumaan kahden eri kokoluokan otsonaattoreita. Pieniä otsonaattoreita, jotka soveltuvat mm. veneiden, autojen, asuntovaunujen otsonointiin. Isommat otsonaattorit, joilla voidaan otsonoida isompia

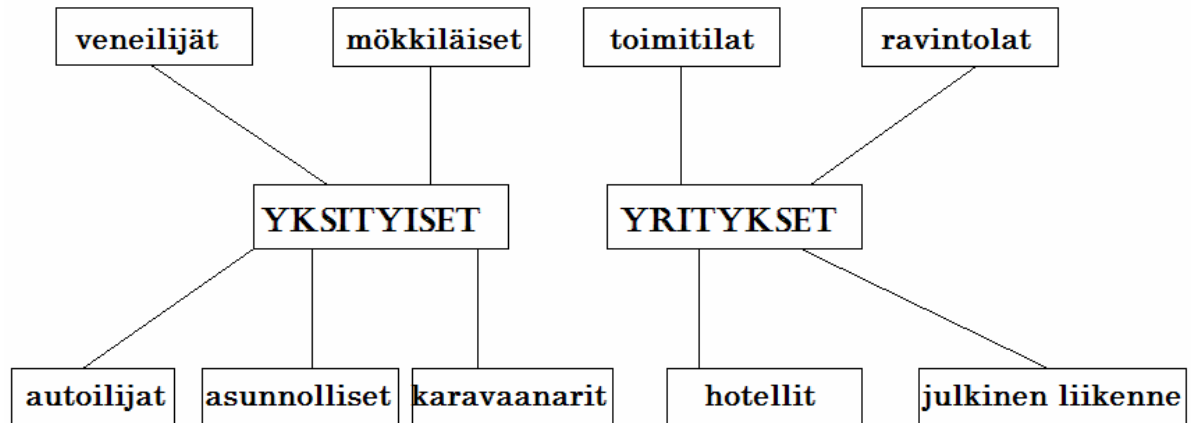
tiloja, kuten asuinrakennuksia ja teollisuushalleja. Otsonoinnit kestävät kohteesta riippuen tunneista useisiin päiviin.

Otsonilla (O₃) hapettaminen on täysin luonnonmukainen menetelmä, kemiallisia aineita ei käytetä. Otsoni muuttaa hapettamansa aineet vesihöyryksi ja hiilidioksidiksi. Otsoni on luonnon oma tuote: salaman sähkövaraus tuottaa otsonia, mistä syystä ilma tuoksuu raikkaalta ukkosen jälkeen. Samanaikaisesti otsoni hajottaa saasteet ilmassa. (Otsonointi 2006)

5.2.1 Asiakkaat

Otsonointipalvelujen asiakaskunta tulee muodostumaan yksityishenkilöistä ja yrityksistä sekä yhteisöistä. Pääkohderyhmäksi on määritelty yksityishenkilöt, jotka omistavat asunnon, kesämökin, asuntoauton/-vaunun, auton tai veneen. Asiakkaat eivät tule meidän luokse, vaan meidän on mentävä asiakkaiden luokse, joten palvelun markkinointiin on syytä kiinnittää erityistä huomiota. Potentiaalisia asiakkaita toiminta-alueella ovat kaikki, jotka kärsivät eriasteisista hajuhaitoista ja ovat valmiita maksamaan yleisestä viihtyvyydestä. Esimerkiksi Päijät-Hämeen alueella oli pelkästään kesämökkejä 21 445 kpl, muita rakennuksia 51 144 kpl (vuonna 2008. lähde tilastokeskus.fi) . Rekisteröityjä veneitä n. 6000 kpl, autoja 119688 kpl. Veneiden, asuntoautojen/-vaunujen ja kesämökkien otsonointien sesonki keskittyy kevääseen ennen varsinaisen käyttökauden alkua. Palvelua aiotaan myös räätälöidä erilaisille yrityksille näiden tarpeiden mukaan. Yritysassiakkaita joihin markkinointi kohdistuu ovat erilaiset hotelli- ja majoituspalveluja tarjoavat yritykset, ravintolat, yritysten toimitilat ja julkinen liikenne.

ASIAKASKUNTA OTSONOINTI



KUVA 2. ASIAKASKUNTA OTSONOINTI

6 KILPAILIJAT

Kilpailijoiden kartoittaminen on tärkeää, jotta saadaan selville kuinka kilpailtu toimiala on, ja onko siellä vielä tilaa uudelle yritykselle. Tässä opinnäytetyössä kilpailijoiden kartoitukseen käytetään internetissä olevia yritysrekisterejä, joista pystyy hakusanojen avulla etsimään toimialalla operoivia yrityksiä. Tässä työssä on käytetty kolmea eri yritysrekisteriä www.yritystele.fi, www.finder.fi ja www.suomenyrityshaku.fi, tämän lisäksi kilpailijoita on myös etsitty Päijät-Hämeen alueen puhelinluettelon keltaisilta sivuilta.

Otsonointi hakusanalla yritysrekisterikeskukset eivät löytäneet Päijät-Hämeen alueelta yhtään osumaa, eikä Keltaisilta Sivuiltakaan löytynyt yhtä ainuttakaan yritystä. Lähimmät kyseisellä toimialalla toimivat yritykset löytyivät Uudeltamaalta ja Kantahämeestä. Näinollen pahimmiksi kilpailijoiksi voidaan määrittellä eri konevuokraamot, jotka vuokraavat otsonointilaitteita yksityisille henkilöille käyttöön. Kilpailuvaltina on kuitenkin muistettava se, että otsoni on myrkyllistä ja vaurioittaa hengitysteitä, joten otsonointi on turvallista antaa ammattilaisen hoidettavaksi, jolla on kokemusta ja tarvittavat laitteet otsonipitoisuuden määrittämiseksi. Kyseiselle toimialalle näyttäisi siis olevan otollinen tilanne aloittaa palvelun tarjoaminen.

Lämpökuivaus on yleistynyt viime vuosina paljon, pitkälti laitteiden kehittymisen vuoksi. Päijät-Hämeessä toimii tällä hetkellä ainakin yksi yritys A-kuivaus, joka on toiminut alalla vuodesta 2002 lähtien. Yrityksen taloustiedoista selviää, että yrityksen toiminta on viimeisen viiden vuoden aikana ollut kasvusuunnassa. Yritys on kasvattanut liikevaihtoa keskimäärin viimeisen viiden vuoden aikana reilut 30 prosenttia per vuosi ja liikevoittoprosentti on ollut 11% paremmalla puolella. Näitä lukemia katsellessa, voisi olettaa, että markkinat kasvavat edelleen ja markkinoilla on tilaa uudelle samaa palvelua tarjoavalle yritykselle.

7 SWOT-ANALYYSI

Nelikenttöanalyysi SWOT on yksinkertainen ja yleisesti käytetty yritystoiminnan analysointimenetelmä. Analyysin avulla voidaan selvittää yrityksen vahvuudet ja heikkoudet sekä tulevaisuuden mahdollisuudet ja uhat. Nelikenttöaruudukon avulla yritys pystyy vaivattomasti arvioimaan omaa toimintaansa. SWOT-analyysi on lyhenne sanoista **S**trengh (vahvuus), **W**eakness (heikkous), **O**ppportunity (mahdollisuus) ja **T**hreat (uhka). SWOT-analyysin tarkastelu: Yläpuolella on nykytila ja yrityksen sisäiset asiat. Alapuolella on tulevaisuus ja ulkoiset asiat. Vasemmalla ovat myönteiset asiat. Oikealla ovat kielteiset asiat.

TAULUKKO 1. SWOT-ANALYYSI

Vahvuudet	Heikkoudet
<ul style="list-style-type: none"> * Uusi kalusto * Yrittämisen into ja motivaatio * Alan viimeisin koulutus * Palvelualltius * Työntekijöiden sitoutuminen yritykseen 	<ul style="list-style-type: none"> * Kokemattomuus yritystoiminnasta * Kokemattomuus palveluiden myynnistä * Tunnettavuus
Mahdollisuudet	Uhat
<ul style="list-style-type: none"> * Kasvava toimiala * Laajentuminen * Yrityksen myynti * Fuusioituminen kilpailijan kanssa * Vaurastuminen 	<ul style="list-style-type: none"> * Maineen menettäminen * Hintakilpailu * Uudet kilpailijat * Talouden taantuma * Muuttuvat normit ja direktiivit * Työvoiman saatavuus * Yrittämisen riskit * Korkeiden ja verojen nousu

Vahvuudet; Uusi kalusto, yrittämisen into ja motivaatio, viimeisin alan koulutus, palvelualltius, työntekijöiden sitoutuminen yritykseen. Vahvuuksia pyritään kehittämään koko ajan, jotta yrityksen kilpailukyky säilyisi hyvällä tasolla. Kalustoa uusitaan säännöllisin väliajoin, työntekijöitä koulutetaan mahdollisuuksien mukaan sekä työntekijät pyritään sitouttamaan yrityksen toimintaan erilaisilla tulospalkkioilla ja bonuksilla.

Heikkoudet; Kokemattomuus yritystoiminnasta ja palveluiden myynnistä, ei kehittyneitä asiakaskuntaa, tunnettavuus, yrittämisen riskit. Kokemusta karttuu koko ajan liiketoiminnan aloittamisesta eteenpäin, Tunnettavuutta ja sitä myötä asiakaskuntaa pyritään kasvattamaan erityisesti ahkeralla mainonnalla.

Mahdollisuudet; Kysyntä kasvaa, laajentuminen, verkostoituminen, fuusio kilpailijan kanssa, yrityksen myynti, vaurastuminen. Koska yritystoiminnan aloilla on kasvavat markkinat on yrityksellä mahdollisuus kasvaa asiakaskunnan lisääntyessä. Yritystoiminta voi kasvaa palkkaamalla lisää henkilökuntaa tai toimia franchising-periaatteella. On myös mahdollista ostaa kilpaileva yritys, jos he siihen suostuvat tai myydä yritys kilpailijalle. Yrityksen tai osakkeiden myynnillä on myös mahdollista vaurastua ja samalle pääsee eroon yrittämisen riskeistä sekä vastuista.

Uhat; Maineen menettäminen, hinnalla kilpaileminen, uudet kilpailijat, talouden taantuma, muuttuvat normit ja direktiivit, työvoiman saatavuus, korkojen ja verojen nousu. Huonolla ja/tai ylihinnoitellulla palvelulla menettää nopeasti asiakkaita, joten on tärkeää muistaa asiakaspalvelun tärkeys, sekä hinnoitella palvelut mahdollisimman kilpailukykyiseksi sekä asiakkaan, että yrityksen itsensä kannalta. Juuri aloittavan yrityksen ei ole järkevää lähteä kilpailemaan hinnalla, koska kulut voivat olla suhteessa suurempia kuin jo paikkansa vakiinnuttaneella yrityksellä. Liian alhaista hintaa, mikä laskee yrityksen kannattavuutta, on vaikea korjata jälkeenpäin. Yrityksen on tärkeää seurata mahdollisia korkojen ja verojen nousuja sekä normien ja direktiivien muuttumista sekä oltava valmiina reagoimaan välittömästi, jos muutoksia on näköpiirissä. Tulevaisuudessa voi olla myös vaikeaa löytää pätevää ja

ammattitaitoista henkilökuntaa, joten yrityksen täytyy tehdä itsestään kilpailijoitaan houkuttelevampi työpaikka esimerkiksi maksamalla parempaa palkkaa sekä tarjoamalla muita etuisuuksia. Yrittämisen riskit stressaavat sekä yrityksen pyörittäminen vaatii paljon aikaa joten yrittäjien on tärkeää muistaa pitää huolta henkisestä hyvinvoinnistaan ja jaksamisestaan.

8 YRITYSMUODOT

Yritysmuotoa valittaessa kannattaa arvioida yritystoimintaa pidemmällä tähtäimellä ja valmiiksi ottaa huomioon esimerkiksi mahdollinen yrityksen omistusohjan laajentaminen. Yhtiömuodon valinta vaikuttaa verotukseen ja toimintamalleihin mitä lain mukaan yrityksen pitää noudattaa. Yritysmuotoa voi myös tarpeen vaatiessa vaihtaa esimerkiksi yritystoiminnan kasvaessa. Erilaisia yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja, avoinyhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Yhtiömuodon valintaan vaikuttaa mm. perustajien lukumäärä, toiminnan laajuus, pääoman tarve, vastuun jakaminen, voitonjako/tappioiden kattaminen ja verotus.

8.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja (YEH) on yhden henkilön yritys, jossa yrittäjä vastaa itse päätöksenteosta ja vastaa omalla omaisuudellaan yrityksen veloista. Yksityiseltä elinkeinonharjoittajalta vaaditaan yhdenkertainen kirjanpito, kun muissa yhtiömuodoissa vaaditaan yhtiömuodoissa kaksinkertainen kirjanpito. Yksityinen elinkeinonharjoittaja ei nosta palkkaa, vaan yrityksestä otetaan yksityisottoja.

8.2 Avoin yhtiö

Avoimessa yhtiössä pitää olla vähintään kaksi yhtiömiestä. He ovat tasavertaisia päättämään yrityksen asioista, mutta voivat myös tehdä itsenäisesti päätöksiä yritystoimintaan ja sopimuksiin liittyen. Avoimeen yhtiöön ei tarvitse sijoittaa pääomaa ja yhtiötä perustettaessa tehdään sopimus yhtiömiesten kesken. Kaikki yhtiömiehet vastaavat henkilökohtaisesti yhtiön veloista ja muista velvoitteista sekä omasta että muiden yhtiömiesten puolesta

8.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö on hyvin samankaltainen, kuin avoin yhtiö. Kommandiittiyhtiössä pitää myös olla vähintään kaksi yhtiömiestä, mutta näistä toisen tulee olla äänetön yhtiömies, jolla ei ole oikeutta päättää yrityksen asioista eikä hän ole vastuussa yrityksen veloista. Äänetön yhtiömies sijoittaa rahaa yritykseen, ja saa vastineeksi koron, jos yritys tekee voittoa.

8.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiöön tarvitsee jo perustettaessa sijoittaa 2500 euron pääoma, joka voi olla käteistä rahaa tai koneita ja laitteita. Osakeyhtiön voi perustaa yksin tai muiden kanssa. Osakeyhtiöllä täytyy olla hallitus, joka tekee yrityksen päätökset. Jos osakkaita on vain yksi, on hän silloin yksinään varsinainen hallituksen jäsen, mutta hänen lisäksi hallituksella tarvitsee olla myös vähintään yksi varajäsen. Osakeyhtiö on itse vastuussa toiminnasta ja veloista. Osakkaat voi joutua vastuuseen yhtiön veloista, mikäli on esimerkiksi ottanut henkilökohtaista lainaa yritystä varten. Osakeyhtiössä osakkaille maksetaan osinkoa, johon voidaan käyttää enintään viimeksi kuluneelta tilikaudelta vahvistetun taseen mukainen voitto ja yhtiön muu vapaa oma pääoma.

8.5 Osuuskunta

Osuuskunnan perustamiseen tarvitaan vähintään kolme henkilöä. Osuuskunta tarvitsee toimiakseen hallituksen sekä perustamiseen vaaditaan perustamiskirja. Osuuskuntaan ei tarvitse sijoittaa alkupääomaa, eivätkä jäsenet ole vastuussa osuuskunnan velvoitteista tai veloista. Osuuskunnan tarkoitus on, että sen jäsenet käyttävät hyväksi yrityksen tarjoamia palveluita.

9 YRITYSMUODON VALINTA

Koska perustettavassa yrityksessä tulee näin alustavasti olemaan ainakin kaksi perustajaosakasta, yritysmuotona yksityinen elinkeinonharjoittaja ei ole mahdollinen. Tulevaisuudessa yrityksen tarkoituksena on myös tehdä voittoa ja osakkaiden nostaa osinkoa, joten yhtiömuodoista suljetaan pois myös osuuskunta, jonka tarkoitus ei ole voiton tuottaminen, vaan jäsenten talouden tai elinkeinon tukeminen. Koska kumpikaan pääosakkaista ei ole valmis asettamaan koko omaisuuttaan liiketoiminnan vakuudeksi ja yrityksen omistus pohja voi tulevaisuudessa laajentua, valitaan yritysmuodoksi osakeyhtiö

10 PÄÄOMA

Uusi perustettava yritys tarvitsee toimiakseen pääomaa, jotta yrityksen toimintaa on mahdollista pyörittää. Pääomia on kahdenlaisia, oma pääoma ja vieras pääoma. Oma pääoma on yritykseen sijoitettu pääoma, jolla ei ole takaisinmaksuvelvollisuutta, toisinkuin vieraalla pääomalla. Osakeyhtiötä perustettaessa sijoitetulla rahamäärällä saa vastikkeeksi yhtiön osakkeita. Osakeyhtiölain mukaan yksityisen osakeyhtiön osakepääoman täytyy olla vähintään 2500 euroa ja julkisen osakeyhtiön vähintään 80 000 euroa. Yleisimpiä vieraan pääoman lähteitä ovat pankit, jotka lainaavat rahaa yrityksen toimintaan. Yritystoiminta itsessään ei yleensä riitä lainan vakuudeksi, vaan pääsääntöisesti pankki vaatii vakuudeksi reaalivakuuksia kuten kiinteistö- tai asunto-osakkeen sekä omistajan antamaa henkilökohtaista takausta. Finnvera Oyj voi antaa takauksia lainojen vakuudeksi. TE-keskukset voivat antaa pk-yrityksille takauksia. Vieraan pääoman lähde voi myös olla yksityishenkilö, todennäköisimmin yrittäjän sukulainen tai tuttava, joka lainaa rahaa yrityksen toimintaan korkoa vastaan. Rahoitusyhtiöiden kautta yrityksen on mahdollista hankkia koneita ja laitteita osamaksulla ja tällöin vakuudeksi riittää itse kone tai laite. Yritystoimintaa varten on mahdollisuus saada julkisista varoista erilaisia avustuksia. Niiden perusteet ja muodot vaihtelevat. Avustus voi olla korkotukea, suoraa rahallista tukea tai takauksia.

11 YHTEENVETO

Lopuksi voidaan todeta, että perustettavan yrityksen toiminta olisi näin ollen tällä kulurakenteella kannattavaa, jos tavoiteltuihin liikevaihtoihin päästäisiin ja kiinteät kulut pysyisivät niille määritellyissä raameissa. Laskelmissa ei ole otettu huomioon lainan korkojen mahdollisia muutoksia eikä tuloksista ole vähennetty mahdollisia veroja. Laskelmiin ei myöskään ole laskettu kustannuksia, jotka muodostuvat liikkumisesta toimipaikan ja asiakkaan välillä. Tulevaisuudessa liiketoimintasuunnitelmaa tulisi päivittää vähintään puolen vuoden välein. Näin yrittäjällä säilyy kirkkaana käsitys toiminnan ydinalueista. Tätä opinnäytetyötä tehdessä selvisi, että arvonlisäveroprosentti tulee nousemaan 01.07.2010 22 %:sta 23 %:iin, joten tämän asian päivittäminen olisi liiketoimintasuunnitelmassa seuraavana työlistalla.

LÄHTEET

Lehtonen R. 2004. Taloustiedolla tulosta. 9.painos. Jyväskylä: Gummerus Kirjapaino

Lipiäinen, T. 2000. Liiketoiminnan suunnittelu, markkinointi ja johtaminen uudella vuosituohannella. Jyväskylä: Gummerus

Tomperi S. 2004. Kannattavuus ja kustannusten hallinta. 4-5. painos. Helsinki: Edita Prima Oy

Liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat 2009.Uusyrittäjäkeskus. WWW-dokumentti.
<http://www.liiketoimintasuunnitelma.com/accesscontrol.php>. Luettu 28.4.2010

Lämpökamerat 2010. Infradex Oy. WWW-dokumentti.
<http://www.infradex.com/sovellukset.html>. Luettu 27.4.2010

Millainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma 2007.Edu04. WWW-dokumentti.
http://www04.edu.fi/liiketoimintasuunnitelma/addcollapsing.asp?file=yrittäjätoiminnan_kehittämisessä_tarvitaan_liiketoimintasuunnitelmaa.htm. Luettu 20.4.2010

Minustako yrittäjä 2010. Suomen yrittäjät. WWW-dokumentti.
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/>. Luettu 23.3.2010

Otsonointi 2006. Bondemet Oy. WWW-dokumentti.
http://www.bonairsystems.fi/otsonaattorit/index.php?group=00000057&mag_nr=6.
Luettu 01.05.2010

TIEKE. 2005. Hinnoittelun ABC. Helsinki: TIEKE.
http://www.tieke.fi/mp/db/file_library/x/IMG/14504/file/HinnoittelunABCopas.pdf.
Luettu 25.4.2010

Tietoja työnantajavelvoitteista 2010. Verohallinto. WWW-dokumentti.
http://www.vero.fi/?article=904&domain=VERO_MAIN&path=5,40&language=FIN
Luettu 18.4.2010

Työttömyyskassamaksu 2010. Suomen Yrittäjien Työttömyyskassa. WWW-dokumentti.

http://www.syt.fi/index.php?option=com_content&task=blogcategory&id=83&Itemid=213. Luettu 21.4.2010

LIITTEET**LIITE 1. ENSIMMÄISEN TILIKAUDEN TUOSLASKELMA****LIITE 2. ENSIMMÄISEN TILIKAUDEN TASELASKELMA****LIITE 3. TOISEN TILIKAUDEN TUOSLASKELMA****LIITE 4. TOISEN TILIKAUDEN TASELASKELMA****LIITE 5. KOLMANNEN TILIKAUDEN TUOSLASKELMA****LIITE 6. KOLMANNEN TILIKAUDEN TASELASKELMA**

