

Tampereen ammattikorkeakoulu
Rakennustekniikan koulutusohjelma
Rakennustuotanto
Aapo Uotila

Opinnäytetyö

Pienen rakennusyrityksen markkinatilanneselvitys

Työn ohjaaja
Työn teettäjä
Tampere 4/2009

DI Harri Miettinen
Rakennus-Aatu

Tekijä	Uotila, Aapo
Työn nimi	Pienen rakennusyhtiön markkinatilanneselvitys
Sivumäärä	36 sivua, 2 liitettä (82 sivua)
Valmistumisaika	4/2009
Työn ohjaaja	Harri Miettinen, DI
Työn teettäjä	Rakennus-Aatu

Tiivistelmä

Tutkimuksella haluttiin selvittää onko kannattavaa perustaa uusi rakennusalan yritys Lounais-Suomen alueelle ja millaista erikoisosaamisen tarvetta alueella on. Tutkimuksen tekijänä oli valmistuva insinööriopiskelija, joka suunnittelee uuden yrityksen perustamista työllistääkseen ainakin itsensä.

Yhtiön perustamispäätöksen tueksi tehtiin markkinatutkimus, jolla selvitettiin rakennusyhtiön kysynnän laatua ja määrää. Tutkimusmenetelmänä käytettiin kyselyä kuluttajille, rakennustarvikemyyjille ja rakennusviranomaisille. Kyselyistä selvisi, että alueelta puuttuu kokonaisvaltaista rakennuspalvelua kuluttajille tarjoava yritys, joka pystyisi hoitamaan kuluttajien projektit suunnittelusta aina valmiiseen tilaan asti.

Tutkimuksen tuloksista tehtiin johtopäätökset yrityksen perustamisesta ja toimialasta. Tulosten pohjalta tehtiin uuden yksityisen elinkeinonharjoittajan liiketoimintasuunnitelma. Suunnitelma on esitetty opinnäytetyön liitteessä 2, joka on yrityksen luottamuksellista tietoa.

Writer	Uotila, Aapo
Thesis	
Pages	36 pages, 2 appendices (82 pages)
Graduation time	April 2009
Thesis Supervisor	Harri Miettinen (MSc)
Co-operating Company	Rakennus-Aatu

Abstract

The aim of the study was to find out if establishing a new construction company would be profitable in South West Finland, and what specific know-how would be needed in the area. The research was carried out by a student of construction engineering, who is planning to set up a company to employ at least him self.

A market research was carried out to support the possible decision of starting the establishing process. The method used was a questionnaire, a need charting, for the consumers, suppliers and construction authorities.

According to the results there are not such construction companies in the area, which offer comprehensive construction services from designing to implementation and completion. Altogether the study provided important information, and as a result a joint business plan was created for independent entrepreneur.

Sisällysluettelo

1	Johdanto.....	6
2	Tausta	7
2.1	Yrityksen ja opinnäytetyön tekijän tausta	7
2.2	Tutkimustyön tausta	8
2.2.1	Toiminta-ajatus ja liikeidea	8
2.2.2	Markkinatutkimusten tarkoitus.....	9
2.2.3	Markkinatutkimuksen sisältö yleisesti	9
3	Tutkimusmenetelmien kuvaus.....	10
3.1	Tutkimusmenetelmien valinta	10
3.1.1	Alustavan puhelinkyselyn toteutus.....	10
3.2	Kuluttajakysely tutkimusalueen rakennustarvikeliikkeissä.....	11
3.3	Rakennustarvikemyyjien haastattelu lomakkeella	11
3.4	Rakennusviranomaisten puhelin- ja sähköpostihaastattelu	12
4	Tutkimusten tulokset	13
4.1	Kuluttajakysely.....	13
4.2	Rakennustarvikeliikkeiden työntekijäkysely.....	15
4.3	Rakennusviranomaisten kysely	17
5	Yhteenveto tutkimusmenetelmistä	19
5.1	Kuluttajakysely.....	19
5.2	Rakennustarvikeliikkeiden työntekijät	20
5.3	Rakennusviranomaiset.....	21
6	Johtopäätökset markkinatutkimuksesta	22
6.1	Kokonaisvaltaiset palvelut.....	22
6.2	Muut johtopäätökset	23
7	Yrityksen perustaminen.....	24
7.1	Mitä yrittäjältä vaaditaan.....	24
7.2	Yrittäjäominaisuudet ja niiden arviointi	25
7.3	Liikeidean arviointi	26
7.4	Yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijät.....	26
7.4.1	Henkilöluku	26
7.4.2	Pääomien tarve	27
7.4.3	Vastuu.....	27
7.4.4	Toiminnan joustavuus	28
7.4.5	Eri yritysmuotojen verotus	28
7.4.6	Alkavan pienyrittäjän yritysmuoto	31

8	Oman yrityksen perustaminen	32
8.1	Rakennus-Aatu	32
8.1.1	Omistajat.....	32
8.1.2	Toimiala.....	32
8.1.3	Toiminta-alue	33
8.1.4	Tulevaisuuden näkymät.....	33
8.2	Liiketoimintasuunnitelma.....	34
9	Yhteenveto.....	35
10	Lähteet	36

Liite 1. Kuluttajakyselyvastaukset

Liite 2. Liiketoimintasuunnitelma

1 Johdanto

Opinnäytetyön ensimmäisessä vaiheessa (luvut 2 - 6) käsitellään markkinatutkimuksen teon merkitystä, lähtökohtia, menetelmiä, johtopäätöksiä sekä tuloksia. Toisessa osiossa (luvut 7 - 8) käsitellään yrityksen perustamista ja yritysmuodon valintaa aikaisemmin tehdyn markkinatutkimuksen tulosten perusteella. Toisessa osiossa tutustutaan myös yrityksen perustamisen tärkeimpiin lähtökohtiin mm. yrittäjän persoonan arviointiin.

Yrityksen kysyntä ja tarkempi toimiala sekä erikoisosaamisen tarve on kartoitettava ennen yrityksen perustamispäätöstä. Tutkimuksen tavoitteena on selvittää kysynnän laatu ja määrä, jotta voidaan kartoittaa, minkälaista ammattitaitoa ja minkälaisia resursseja yritys tarvitsee. Kilpailutilanteen määrittäminen on myös tärkeä ja huomioon otettava osa tällaisen tutkimuksen tulosten analysoinnissa.

Tutkimuksen tuloksista voidaan siis päätellä, minkälaisiin töihin mahdollisesti perustettavan yrityksen on kannattavaa tulevaisuudessa panostaa. Tästä on suuri apu esimerkiksi työkoneiden ostopäätöksissä sekä henkilökunnan kouluttautumisen tarpeen määrittämisessä.

Tutkimuksen tuotoksena saadaan myös menetelmä pienen rakennusyrityksen kysynnän ja erikoisosaamisen tarpeen selvittämiseen. Tätä tutkimusta varten kehitettävää menetelmää voidaan myös myöhemmin käyttää markkinatilanteen kartoittamiseen mahdollisesti muuttuneessa tilanteessa.

2 Tausta

2.1 Yrityksen ja opinnäytetyön tekijän tausta

Opinnäytetyön tekijällä on jo käytännön kokemus yrityksen perustamisesta ja yrittäjänä toimimisesta yhden kesän ajalta. Tämä kokemus karttui vuoden 2008 helmi - syyskuussa. Yrityksen perustaminen oli ollut opinnäytetyön tekijän sekä hänen kirvesmies-kollegansa haaveena jo muutaman vuoden. Yritys oli tarkoitus perustaa, kun opinnäytetyön tekijä valmistuu rakennusinsinööriksi kesäkuussa 2009. Toiminimi Rakennus-Aatu perustettiin kuitenkin kesällä 2008, koska talven aikana ilmeni jo kysyntää yrityksellemme.

Tähän asti yritys on tehnyt ammattikirvesmiestöitä. Opinnäytetyön tekijän valmistuttua olisi myös mahdollista toteuttaa pienimuotoista rakennus- ja rakennesuunnittelua ja vastaavan työnjohtajan tehtäviä. On mahdollista, että opinnäytetyön tekijä perustaa myös oman yrityksen valmistuttuaan. Päätös siitä riippuu tämän työn tuloksista.

Tämän työn tekeminen osoittautui kysynnästä huolimatta erittäin tärkeäksi, jotta pystyttäisiin arvioimaan tulevien töiden määrää sekä laatua. Töiden määrän ja laadun ennustaminen ohjaa merkittävästi yrityksen tulevaisuuden suunnittelua esimerkiksi kalustohankintojen ja lisähenkilökunnan palkkaamisen osalta. Tulevaisuuden kartoittaminen on erittäin mielenkiintoista myös tämänhetkisen vaikean taloustilanteen johdosta.

Tämä työ tehdään osittain Rakennus-Aatun tarpeisiin sekä osittain opinnäytetyön tekijän mahdollisen oman yrityksen tarpeisiin.

Vaikeusastetta nostaa se, että opinnäytetyön tekijä ei ole koskaan aikaisemmin tehnyt mitään vastaavia markkinatutkimuksia, joten tämän työn tarkoituksena on myös opettaa työn tekijälle tutkimuksen tekemisestä, analysoinnista ja tutkimusmenetelmien luotettavuuden arvioinnista.

2.2 Tutkimustyön tausta

Yrityksen markkinoihin tarvitaan asiakkaita eli kysyntää, yrityksen ammattitaitoa, henkilöresursseja ja laiteresursseja. Jotta yrityksellä olisi kysyntää, yrityksen toiminta-alueella on oltava rakennus- ja remonttitarvetta sekä maksukykyisiä asiakkaita. Tämä kaikki lähtee tietenkin asiakkaiden tarpeista rakentaa tai remontoida.

2.2.1 Toiminta-ajatus ja liikeidea

Toiminta-ajatus

Toiminta-ajatus on yrityksen ajatuksellinen perusta, jonka tulisi vastata kysymyksiin: mihin ja kenen tarpeisiin yritys perustetaan. Yrityksen toiminta-ajatus ei saa olla liian laaja, jolloin se ei anna riittävää pohjaa yrityksen toiminnan suunnittelulle. (Esim. yrityksen tarkoituksena on harjoittaa rakennustoimintaa.) Liian suppea toiminta-ajatus taas saattaa jättää näköpiirin ulkopuolelle yrityksen kannalta keskeisiä mahdollisuuksia. Esim. yrityksen tarkoituksena on tehdä kylpyhuone saneerauksia avaimet käteen -periaatteella. Sopiva toiminta-ajatus voisi olla esimerkiksi rakennus- ja korjauspalvelujen tuottaminen kuluttaja-asiakkaille. (Holopainen & Levonen 2006, 21 - 22.)

Liikeidea

Liikeidea määrittelee, kuinka toiminta-ajatusta toteuttamalla ansaitaan rahaa ja saadaan aikaan kannattavaa toimintaa. Liikeidea sisältää kuvaukset markkinoista, tuotteista ja toimintatavasta. Menestyäkseen yrityksen on pystyttävä yhdistämään nämä tekijät. (Holopainen & Levonen 2006, 22)

Tässä opinnäytetyössä pyritään nimenomaan selvittämään, millaisille rakennusalan tuotteille ja palvelujen toimintatavoille tutkimusalueella on markkinoita. Tässä suhteessa markkinatutkimusta lähdetään tekemään asiakassuuntautuneesti. Tietenkin yrittäjien ammattitaito ja resurssit määrittävät lopulta, pystytäänkö markkinoihin vastaamaan ja asiakkaiden tarpeet tyydyttämään.

2.2.2 Markkinatutkimusten tarkoitus

Asiakassuuntautuneessa toiminnassa yrityksen suunnittelun peruslähtökohtia ovat markkinat ja siellä olevat asiakkaat. Yrityksen toiminnan suunnittelussa tarvitaan tietoa asiakkaiden tarpeista. Asiakkaiden tarpeiden lisäksi tietoa tarvitaan myös toiminta-alueen kilpailutilanteesta sekä monista muista markkinatilanteeseen vaikuttavista tekijöistä. Juuri näiden tietojen saamiseen tarvitaan markkinatutkimuksia ja selvityksiä. Usein markkinoiden selvittäminen jätetään yrityksen perustamisvaiheessa erittäin vähäiseksi ja tyydytään tekemään ns. sormenpää-tuntuma-arvioita. (Holopainen & Levonen 2006, 65 - 66)

2.2.3 Markkinatutkimuksen sisältö yleisesti

Tutkimuksella selvitetään mahdollisten asiakkaiden määrää ja laatua sekä millaiselle palvelulle toiminta-alueella on todellista tarvetta ja millainen yrityksen pitäisi olla ja mitä palveluita tarjota, jotta nämä tarpeet tulisi tyydytettyä. Tutkimuksella selvitetään myös millaisissa töissä ammattilaisten apua tällä hetkellä käytetään ja onko kaikkia tarvittavia palveluita kohtuudella saatavilla. Markkinatutkimus tehdään Köyliön, Säskylän, Euran ja Huittisten alueella.

3 Tutkimusmenetelmien kuvaus

Tärkeimpiä kysymyksiä, joihin tutkimuksella halutaan vastauksia:

- Kuinka paljon tällä hetkellä kuluttajat käyttävät alueen rakennusyritysten palveluja?
- Millaiselle rakennuspalvelulle alueella on kysyntää?
- Millaista palvelua alueelta puuttuu tai on liian vähän?
- Onko alueella tarvetta yritykselle jolla on valmiuksia esim. rakennussuunnittelun, vastaavan työnjohtajan sekä ammattikirvesmiehen ja laatoittajan töihin?
- Paljonko tällaisella palvelulla on kilpailua?

3.1 Tutkimusmenetelmien valinta

Tutkimusmenetelmien valinnassa käytetään alustavaa puhelinkyselyä eri alojen edustajilta. Kyselyllä saadaan käsitys siitä, keneltä tietoa kannattaa kerätä, ja kenellä on paras käsitys pienen rakennusyrityksen tulevaisuuden näkymistä, asiakkaiden määrästä sekä laadusta ja alueen rakennuspalveluiden rakenteista.

3.1.1 Alustavan puhelinkyselyn toteutus

Ensimmäisenä tutkimusvaiheena suoritetaan alustava puhelinkysely, jossa pyritään ottamaan yhteyttä mahdollisimman moneen eri rakennusalan edustajaan.

Puhelinkyselyn aikana keskustellaan vapaasti pienen rakennusyrityksen tulevaisuuden näkymistä toiminta-alueella. Näiden puheluiden johdosta päädytään seuraaviin tutkimusmenetelmiin:

- Kuluttajakysely alueen rakennustarvikeliikkeissä
- Rakennustarvikemyyjien haastattelu lomakkeella ja osittain myös suullisesti ja vapaamuotoisen keskustelun avulla
- Rakennusviranomaisten puhelin- ja sähköpostihaastattelu

3.2 Kuluttajakysely tutkimusalueen rakennustarvikeliikkeissä

Tällä tutkimusmenetelmällä pyritään selvittämään, millaisia rakennus- ja korjausprojekteja alueella on kuluttajien toimesta toteutettu lähivuosina ja millaisia aiotaan lähitulevaisuudessa aloittaa ja toteuttaa. Lisäksi kyselyllä voidaan erittäin luotettavasti selvittää, kuinka suuressa osassa kuluttajien rakennusprojekteja käytetään ammattilaisten ja rakennusyrietysten palveluja. Kyselystä selviää myös minkälaisissa töissä ammattilaisten apua yleisimmin käytetään. Tärkeimpänä asiana kyselyllä selvitetään, minkä osa-alueen ammattilaisia ja millaista rakennuspalvelua tarvittaisiin lisää.

Kysely tehdään lomakekyselynä. Alueen rakennustarvikeliikkeisiin viedään lomakkeita, palautuslaatikko ja kyltti, josta selviää kyselyn tarkoitus ja tekijä sekä karamelleja houkuttimeksi. Työn tekijä vierailee myös liikkeiden markkinapäivinä itse mainostamassa työtään ja keräämässä vastauksia.

3.3 Rakennustarvikemyyjien haastattelu lomakkeella

Rakennustarvikemyyjillä on usein melko hyvä käsitys alueensa rakentajien ja remontoijien määrästä sekä myös rakennusyrietysten määrästä. Työssä yritetään myös selvittää, paljonko yritysten palveluita käytetään ja vastaavatko yritysten palvelut kysyntää tai millaiselle palvelulle alueella olisi enemmän kysyntää. Näihin kysymyksiin voidaan olettaa rakennustarvikemyyjillä olevan melko hyvin vastauksia. Rakennustarvikemyyjiltä kysellään myös usein tekijöitä erilaisiin rakennustehtäviin, joten he varmasti tietävät, onko heillä aina antaa vastausta näihin kuluttajien kysymyksiin.

Opinnäytetyön tekijän käsityksen mukaan rakennustarvikekauppa on menossa siihen suuntaan, että tulevaisuudessa kuluttaja-asiakkaat kävelevät rautakauppaan sisään, kertovat mitä haluavat ja kaupan henkilökunta järjestää kuluttajalle sekä materiaalit että tekijät samalla kaupalla, jolloin kuluttajan ei tarvitse itse organisoida työtä juuri ollenkaan. Jos tällaiseen järjestelmään ollaan menossa, niin rakennusyrietyksen yhteistyösopimuksilla rautakauppojen kanssa on tulevaisuudessa suuri merkitys yrityksen työllistymisen kannalta. Osittain tämän työn tekemisen

yhteydessä pyritään myös luomaan kontakteja alueen rakennustarvikeliikkeisiin tulevaisuutta silmälläpitäen.

Kysely tehdään lomakekyselynä, haastatteleamalla sekä vapaasti aiheesta keskustelemalla. Lomakkeet viedään liikkeisiin kuluttajalomakkeiden viennin yhteydessä. Haastattelut tapahtuvat myös samassa yhteydessä.

3.4 Rakennusviranomaisten puhelin- ja sähköpostihaastattelu

Rakennusviranomaisilla on hyvä käsitys ainakin siitä, kuinka suuressa osassa luvanvaraisia rakennustöitä kuluttajat käyttävät ammattilaisia tai rakennusyhtiöitä. Erityisesti viranomaisilla voidaan olettaa olevan hyvä käsitys siitä millaisissa töissä kuluttajien pitäisi käyttää ammattilaisia ja millaista palvelua alueella tarvittaisiin, jotta oikeisiin töihin löytyisi sopivat ammattilaiset.

Haastattelut tapahtuvat puhelimitse sekä sähköpostitse. Haastattelun kulku tapahtuu vapaamuotoisesti, mutta haastattelija pyrkii ohjaamaan keskustelua kysymyksillään ja kommentteillaan.

4 Tutkimusten tulokset

Kyselyiden tulokset analysoidaan kyselyittäin niin, että niiden tulokset eivät sekoitu vielä tässä vaiheessa keskenään, koska eri tutkimusmenetelmien luotettavuusasteet ovat aivan eri luokkaa keskenään. Tarkempiin johtopäätöksiin koko tutkimuksen osalta pureudutaan luvussa 6 Yhteenveto markkinatutkimuksesta.

4.1 Kuluttajakysely

Kyselyllä saavutettiin vain pieni määrä vastaajia ja näin ollen vastauksista saatu tulos ei ole kovin kattava kuvaus koko alueen rakentamisesta ja korjaamisesta. Vastaukset ovat liitteenä 1. Vastauksia saatiin yhteensä 18 kpl. Kysely ei siis yksin riittäisi uuden yrityksen perustamispäätöksen tueksi, vaan muista tutkimusmenetelmistä tarvitaan lisää tietoa aiheesta. Tulos kuitenkin kertoo siitä millaisissa töissä yleisimmin ammattilaisia tarvitaan.

Eniten rakentamisen ja korjaamisen kohteina ovat omakotitalot, seuraavana kesämökit sekä terassit ja kesäkeittiöt. Ammattilaisten käytön jakaantuminen rakentamisessa on esitetty taulukossa 1. Määrät esitetään prosentteina kaikista vastauksien samankaltaisista rakennusprojekteista.

Taulukko 1: Rakennusprojekteissa käytettyjen ammattilaisten jakaantuminen erilaisissa rakennuskohteissa.

Rakentamisen tai remontoinnin kohde	Käytetty ammattiapu % projekteista
Omakotitalotyömaat Kylpyhuone, sauna, WC Terassi, kesäkeittiö Keittiö Olohuone/makuuhuone Autotalli Pihasauna	Suunnittelu, lupa-asiat 26 %
	Vastaava työnjohtaja 26 %
	Ammattikirvesmies 57 %
	Laatoittaja 30 %
	Muurari 30 %
	Puuseppä 9 %
	Maalari, tapetoija 13 %
	Muu esim. sähkö- tai putkimies 9 %
Teollisuushalli	0 %
Kesämökki / Huvila	Suunnittelu, lupa-asiat 30 %
	Ammattikirvesmies 35 %

Puutteita alueen rakennuspalvelutarjonnassa oli vastaajien mukaan seuraavilla osa-alueilla:

- LVI-alan työsuoritukset

LVI-liike on lopettamassa toiminnan Säkylässä, eikä uutta toimijaa toistaiseksi ole tiedossa. Tämä aiheuttaa alueelle puutetta LVI-alan ammattilaisista. Saattaa siis olla vaikeaa myös löytää hyvää yhteistyökumppania alueella tehtävien rakennusprojektien LVI-töihin.

- Puusepän palvelut

Alueella on puusepän palveluita tarjoavia yrityksiä, mutta ilmeisesti näiden markkinointi ja esilletulo on epäonnistunut tai palvelut ovat liian kapea-alaisia. Puusepän liikkeitä voisi ryhtyä markkinoimaan jos näiden kanssa päästäisiin jonkinlaiseen yhteistyöhön.

- Lämpökamerakuvaus

Ilmeisesti alueella on kuntotutkimuksen ja mahdollisesti energiaremontin tarpeessa olevia rakennuksia, joiden lämpövuodoista ja energiatehokkuudesta ollaan huolissaan. Alueelta siis mahdollisesti puuttuu kuntotutkijoita.

- rakennusliikkeiden ripeämpi palvelu.

Alueella ei ole paljon pieniä toimijoita, joilta riittäisi palvelualttiutta kuluttaja-asiakkaille. Rakennusyhtiöihin tulisi olla yhteydessä mahdollisimman varhaisessa vaiheessa hankkeen suunnitteluun. Tämä kommentti saattaa myös tarkoittaa sitä, että nopeisiin ja yllättäviin korjaustarpeisiin ei pystytä vastaamaan. Esim. vesivahingot yms.

4.2 Rakennustarvikeliikkeiden työntekijäkysely

Rakennustarvikeliikkeiden työntekijöiden haastattelu toteutettiin lomakekyselynä, sähköpostikyselynä ja keskusteluna. Vastaukset on koottu yhteen taulukkoon niin, että vastaukset esitetään yhdenmukaisten kysymyksien vastauksina. Näin vastauksia on helppo käsitellä ja analysoida. Kysymykset ja vastaukset esitetään taulukossa 2.

Taulukko 2: Rakennustarvikeliikkeiden työntekijöille esitetyt kysymykset ja heidän vastauksensa.

Kysymys	Vastaukset
Kuinka suuressa osassa rakennusprojektejaan kuluttajat käyttävät alueen rakennusyhtiöitä ja ammattilaisia hyväkseen?	Noin 75 - 50 % Loput tehdään itse
Millaisissa töissä ammattiapua yleisimmin käytetään?	Laatoitus, vedeneristys, tapetointi, kirvesmiehen työt, muuraus
Millaista rakennusalan palvelua alueelta mielestänne puuttuu tai on liian vähän? / Millaiselle palvelulle on kysyntää? sekä Millaiseen palveluun uuden yrityksen kannattaisi panostaa?	<ul style="list-style-type: none"> - Laadukasta, luotettavaa kokonaispalvelua. - Kokonaisvaltaisia ratkaisuja, joissa on palvelut suunnittelusta valmiiseen tilaan. - LVI-palvelut - sisustusalan ammattilaiset - Lukkosepäntoimintaa ei ole - tapetoinnin ja erikoismaalauksen ammattilaisia - sertifioituja vesieristäjiä - Sertifioituja vesieristäjiä vähän - laatoitus-, vesieristys- ja tapetointitehtävillä kysyntää - lukitustekniikkapalveluista on pulaa - Mahdollisuus hoitaa nopeita pikkuremontteja (reipas ja aikaansaava kirvesmies) - avaimet käteen palvelua - yhteistyö sisustussuunnittelijaan - monialaisuutta
Onko alueellanne tarvetta yritykselle, jolla on valmiuksia rakennussuunnittelun, vastaavan työnjohtajan sekä ammattikirvesmiehen ja laatoittajan töihin? Onko kilpailua paljon?	<ul style="list-style-type: none"> - Kyllä - tarvetta on, kilpailua ei juuri ole - Kilpailua on, mutta riittävän laajan taitopohjan omaavalle yritykselle on kysyntää.

Lisähuomiona oli mm. sellaisia seikkoja, että kannattaisi harkita yhteistyötä sisustussuunnittelijoiden kanssa.

4.3 Rakennusviranomaisten kysely

Kahdelta rakennustarkastajalta saatiin puhelinkeskusteluissa seuraavanlaisia vastauksia ja näkemyksiä:

Tällä hetkellä omakotitalorakentajat toteuttavat hankkeensa suurimmaksi osaksi kaavalla:

- Ostetaan valmis talopaketti.
- Kuntaan tai kaupunkiin asiat hoitaa aina rakentaja itse.
- Pääsuunnittelijaksi ja vastaavaksi työnjohtajaksi nimetään joku tuttu, joka ei välttämättä ole hankkeen kanssa juuri missään tekemisissä.
- Palkataan työntekijäksi tuttu kirvesmies tekemään pystytyksen jälkeiset työt.

Tähän kaavaan rakennustarkastajat toivoisivat muutosta. Heidän mukaansa olisi siis tarvetta kokonaisvaltaiselle palvelulle, josta löytyisi henkilöt toimimaan pääsuunnittelijana ja vastaavana työnjohtajana, joka hankkisi kaikki suunnitelmat, myös LVI- ja sähkösuunnitelmat, sekä hoitaisi asiat kunnan tai kaupungin kanssa. Jos on vielä mahdollista, että kirvesmies on samasta yrityksestä kuin pääsuunnittelija/vastaavatyönjohtaja niin kirvesmies pystyy toimimaan työnjohdon ”oikeana kätenä” ja ohjaamaan osittain toimintaa työmaalla.

Nykyisessä tilanteessa, kun yleensä aivan maallikko rakentaja asioi itse kunnan rakennusviranomaisten kanssa, menee arvokasta tietoa osittain hukkaan sekä samat asiat voi joutua selittämään useaan kertaan. Kertarakentaja ei useinkaan tarvitse sitä tietoa, jonka rakentaessaan saa kuin kerran elämässään. Rakennusalan ammattilaisen kanssa asioidessa toimenpiteistä saisi melko nopeasti rutiinin omaisia työsuorituksia. Tämä järjestely saattaisi poistaa monet virheet rakentamisessa, jotka johtuvat rakennuttajan tietämättömyydestä.

Rakennusviranomaisten toiveena ja tavoitteena on, että omakotitalorakentamisesta saataisiin ammattimaisempaa. He haluavat kehittää toimintaa siihen suuntaan alueen viranomaisten ja suunnittelijoiden sekä työnjohtajien kesken.

Kysymykseen ”Millaista rakennusalan palvelua alueella on liian vähän ja millaiseen palveluun uuden yrityksen tulisi panostaa?” Rakennusviranomaisten yhteiset toiveet olivat seuraavat:

- Hyviä, työnsä hoitavia työnjohtajia ei ole koskaan liikaa
- Työnjohtajia alueelta puuttuu
- Rakennesuunnittelijoita on liian vähän
- Pienkohteiden suunnittelijoita, erityisesti kosteiden tilojen suunnittelua liian vähän
- Kosteiden tilojen asiantuntemukseen olisi hyvä panostaa.

5 Yhteenveto tutkimusmenetelmistä

Markkinatutkimuksen tekeminen osoittautui hyvin paljon vaikeammaksi kuin mitä työn suunnitteluvaiheessa osattiin odottaa.

Tässä luvussa tutkimusmenetelmät käydään vielä läpi ja pohditaan tulosten luotettavuutta sekä vastaajien motivaatiota kyselyihin vastaamiseen.

5.1 Kuluttajakysely

Suoraan mahdollisille tuleville asiakkaille suunnattu kysely on tutkimusmenetelmänä erittäin luotettava, siltä osin kuin vastauksia vain saadaan.

Kuluttajakyselyllä saadaan varmasti luotettavinta tietoa töiden laadusta, ja siitä, käyttävätkö he alueen rakennusalan yrityksiä töissään. Kuitenkin tällaisella rautakaupoissa toteutettavalla kyselyllä tavoitetaan vain erittäin pieni joukko koko alueen rakentajista ja remontoijista. Tavallisella rautakaupan asiakkaalla ei myöskään ole aikaa tai malttia kyselylomakkeen täyttämiseen, jos hän ei näe siitä olevan suoraa hyötyä hänelle itselleen.

Tutkimusmenetelmä siis itsessään on luotettava, mutta sen toteuttamisessa pitäisi kiinnittää paljon huomiota kyselyn esilletuontiin, ulkoasuun sekä saada kyselyn vastaaja tuntemaan, että vastaamisesta voi olla hänelle itselleen hyötyä.

Kysely pitäisi suunnata tarkemmin tietylle ryhmälle, jotta siitä tulisi kiinnostavampi juuri sille vastaajaryhmälle. Tällöin vastauksia olisi varmasti helpompi myös analysoida.

5.2 Rakennustarvikeliikkeiden työntekijät

Rakennustarvikeliikkeiden työntekijöiltäkin oli aluksi vaikea saada vastauksia lomakemuotoiseen kyselyyn. Syynä tähän ovat varmasti samat seikat kuin kuluttajilla: aika ja maltti eivät riitä lomakkeen täyttämiseen.

Kysely toteutettiin lopulta osittain sähköposti- ja puhelinkyselynä. Motivointina käytettiin kaupankäynnin keinoja. Tällöin vastauksia saatiin kohtuullisesti ja kyselystä saatiin melko luotettavia tuloksia.

Tästä tutkimusosioista saatuja vastauksia voi pitää selkeästi luotettavampana tietona kuin kuluttajien vastauksia. Esimerkiksi he tietävät varmasti millaisia palveluja alueelta löytyy ja mitä tarvittaisiin lisää, koska he tekevät alueen rakennusammattilaisten kanssa yhteistyötä ja toisaalta kuuntelevat päivittäin kuluttajien tarpeita.

Tulokset vaikuttavat merkittävästi mm. yrityksen henkilökunnan kouluttautumisen tarpeen määrittämisessä.

5.3 Rakennusviranomaiset

Viranomaisilta saatiin vastauksia sekä puhelimitse että sähköpostilla. Alueen rakennustarkastajat ottivat tutkimuksen tekemisen positiivisesti vastaan, heti kun heille selvisi tutkimuksen taustat ja tulosten vaikutus.

Vastauksillaan he pystyvät osaltaan vaikuttamaan siihen, millaista rakennuspalvelua alueelle mahdollisesti saadaan. Heillä on siis mahdollisuus kertoa, millaisissa töissä he toivoisivat kuluttajien käyttävän ammattilaisia ja mitä tällaista palvelua alueella ei vielä ole. Vastaukset ovat osittain ratkaisuja heidän omiin tarpeisiinsa ja ongelmiinsa. Nämä vastaukset eivät siis kaikilta osin vastaa todellisia kuluttajien tarpeita.

Viranomaisten vastauksista pystytään kuitenkin luotettavasti päättämään myös kuluttajien todellisia tarpeita. Näitä tarpeita on esimerkiksi lupa-asioiden hoidattaminen ammattilaisella. Tällainen menettely poistaisi rakennuttajan stressiä valtavasti sekä helpottaisi merkittävästi niin rakennusviranomaisen, vastaavan työnjohtajan, pääsuunnittelijan kuin urakoitsijankin työtä. Tämäkin on siis kuluttajan todellinen tarve, mutta kuluttajat eivät sitä itse vielä tiedä, koska tällaista palvelua ei ole alueella vielä ollut. Toimintaa on siis alettava kehittämään ja markkinoimaan.

6 Johtopäätökset markkinatutkimuksesta

Tässä osiossa tehdään johtopäätökset siitä, millaista palvelua yrityksen on järkevää alkaa tuottaa ja mille perustalle tämä päätös on rakennettu.

6.1 Kokonaisvaltaiset palvelut

Kokonaispalvelut, eli ns. avaimet käteen -rakennuspalvelut, joissa kuluttaja rakentaja saa kaikki palvelut suunnittelusta ja lupa-asioista aina valmiiseen tilaan asti samasta yrityksestä tai sopimuksen mukaan toteutetaan vain jokin tietty osa-alue projektista. Tällöin asiakas saa aina keskittyä siihen mitä itse osaa ja tällainen menettely poistaisi rakennuttajan (asiakkaan) stressiä valtavasti, sekä helpottaisi merkittävästi niin rakennusviranomaisen, vastaavan työnjohtajan, pääsuunnittelijan kuin urakoitsijankin työtä. Näiden palveluiden tuottaminen on tulosten perusteella kysyttyä ja nykyaikaista toimintaa, jota alueelta ei vielä kovin paljon löydy. Tähän on perusteltua panostaa. Tällaista toimintaa on siis alettava kehittämään ja markkinoimaan.

Tällaisten kokonaispalveluiden huonoja puolia ovat paljon aikaa vievät suunnittelu-palaverit ja luonnosten teot kun kysymyksessä on kuluttaja-asiakkaat. Lisäksi tällaisella yrityksellä on oltava todella laaja ja luotettava yhteistyöverkosto tai laajat resurssit niin työkoneiden kuin ammattitaidonkin osalta, jotta kaikki työvaiheet saadaan suoritettua.

Tällaisen palveluntarjoajan tulisi pysyä riittävän pienenä yrityksenä, jotta se olisi kuluttaja-asiakkaiden helposti lähestyttävä. Rakennusliikkeen paisuessa suureksi sen asiakaskunta muuttuu ja asiakkaaksi tulee yhä useammin esimerkiksi yrityksiä. Kuluttajien on vaikea ajatella tällaista suurta toimijaa heidän kumppaninaan rakennusprojektissa. Tällöin ei pystytä kilpailemaan tämän vanhan ”tuttu kirvesmies verokirjalla töihin” -konseptin kanssa, jos asiakas näkee rakennusliikkeen edustajan uhkana ja suuren liikevoiton tavoittelijana.

Monialaisuus ja tämä toimintamalli sisältävät monia erittäin haastavia, mutta mielenkiintoisia seikkoja. Näihin haasteisiin yritetään vastata ja tällaiseen toimintaan aiotaan panostaa tulevaisuudessa.

6.2 Muut johtopäätökset

Sertifioituille vesieristäjille sekä laatoittajille on kysyntää. Tällä hetkellä kummallakaan yrityksen henkilökunnasta ei sertifikaattia ole, mutta sen hankkiminen on ollut harkinnassa jo pidempään. Tutkimuksen tulosten perusteella tämä hankintapäätös vahvistui ja tällainen koulutus aiotaan hankkia.

VTT:n sertifiointijärjestelmä on kuitenkin erittäin korkeahintainen järjestelmä. Tuotekohtaisen sertifikaatin hankinta on alkavalle yrittäjälle edullisempi vaihtoehto.

Tähän mennessä Rakennus-Aatu on pitänyt kirjaa tekemistään vesieristyksistä ja varmistanut eristysten vahvuudet koepalamittauksella. Tällaista yrityskohtaista laadunvarmistusjärjestelmää voi pitää myös luotettavana järjestelmänä.

Asunto-osakeyhtiöissä VTT:n sertifikaatti on yleensä pakollinen vesieristäjällä, joten jos kysyntää on paljon asunto-osakeyhtiöiden remontteihin, on myös VTT:n sertifikaatin hankintaa harkittava uudelleen.

Laatoitus ja vesieristystöiden ammattitaito on jo hankittuna.

Alueella on perusteltua alkaa harjoittaa monialaista kokonaisvaltaista rakennuspalvelua, jossa on mm. laatoitus- ja vesieristystöiden sekä suunnittelu- ja työnjohtotehtävien ammattitaitoa.

Tutkimuksen tulosten pohjalta on vielä tehtävä yrityksen liiketoimintasuunnitelma ja kannattavuuslaskelmat ennen yrityksen perustamispäätöstä.

7 Yrityksen perustaminen

”Uusien yritysten syntyminen on tärkeää niin taloudellisen kehityksen moottorina kuin uusien työpaikkojen luojana” (Holopainen & Levonen 2006, 3).

Yrittäjäksi ryhtymisessä ja yritysmuodon valinnassa on otettava huomioon seuraavia seikkoja:

- yrittäjän persoonallisuus
- yritysidean kelpoisuus
- taloudelliset resurssit
- markkinat
- kilpailu.

7.1 Mitä yrittäjältä vaaditaan

Yrityksen perustamiseen tarvitaan yrittäjän motivaatio sekä oma halu ja tahto ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjäksi ryhtyminen edellyttää myös yrittäjäksi sopivaa persoonallisuutta. Tavallisimpia yrittäjäpersoonaan liitettäviä ominaisuuksia ovat:

- into ja luottamus omaan ammattitaitoon ja ideaan
- tarmokkuus ja suoritushalu
- voimakas halu onnistua ja päteä
- itsenäisyys ja oma-aloitteisuus
- kyky tehdä päätöksiä
- epävarmuuden sieto
- valmius ottaa harkittuja riskejä
- tavoitteellisuus ja pitkäjänteisyys.

(Holopainen & Levonen 2006, 16)

Yrittäjän tulee aina tarkastella persoonaansa kokonaisuutena ja tiedostaa myös omat puutteensa ja otettava ne huomioon yrityksen toimintaa suunnitellessaan, koska kukaan ei voi olla valmiiksi täydellinen yrittäjäpersoonana (Holopainen & Levonen 2006, 16).

Yrittämisen onnistumiseen tarvitaan myös muita tekijöitä, kuten hyödyntämiskelpoinen liikeidea ja perustamisidea, jolla voidaan ansaita rahaa (Holopainen & Levonen 2006, 16). Tässä tapauksessa perustamisidean rakentuminen pohjautuu siihen, että pyritään löytämään jokin markkinoilta puuttuva rakennusalan palvelu, joka pystyttäisiin itse tuottamaan olemassa olevien todellisten ammattitaito- ja henkilöresurssien pohjalta.

7.2 Yrittäjäominaisuudet ja niiden arviointi

Yrittäjäominaisuuksien arvioinnin lähtökohtana kannattaa pitää perustamisidean ja yrittäjän persoonan yhteensopivuutta, koska hyvin erilaiset yrittäjät pärjäävät eri osa-alueilla (Holopainen & Levonen 2006, 17).

Yrittäjäksi ryhtyvän on tärkeää yrittäjäominaisuuksia pohtiessaan itsetutkiskelun lisäksi myös keskustella ulkopuolisten ihmisten kanssa siitä, onko heidän mielestään yrittäjällä sopiva persoona ja muut yrittäjäominaisuudet kyseisen ammattialan yrityksen perustamiseen (Holopainen & Levonen 2006, 17 - 18).

Itsetutkiskeluun sopivia testejä löytyy esim. YritysSuomi-portaalista (www.yrityssuomi.fi) (Holopainen & Levonen 2006, 17).

Yrittäjäominaisuuksia voi nykyään selvittää myös psykologisilla menetelmillä, kuten erilaisilla psykologisilla testeillä. Nämä testit ovat tietenkin luotettavampia kuin itsetutkiskeluun ja mielipiteisiin pohjautuvat testit. (Holopainen & Levonen 2006, 18.)

7.3 Liikeidean arviointi

Liikeidean arvioinnin hyötyinä on asioiden merkitseminen muistiin. Näin ajatuksista ja ideoista tulee konkreettisempia, jolloin niiden realistisuutta ja toteuttamismahdollisuuksia on helpompi arvioida. Samalla yrittäjäksi aikovalle jää dokumentit suunnitelmistaan, joita on helppo muuttaa kun asioista saadaan lisätietoa. (Holopainen & Levonen 2006, 33.)

Liikeidean arviointiin on olemassa valmiita kaavakkeita ja kysymyksiä, joita on kannattavaa pohtia. Näitä kaavakkeita löytyy mm. yrityksen perustajille tarkoitetuista kirjoista, sekä nykyään yhä enemmän internetistä.

7.4 Yritysmuodon valintaan vaikuttavat tekijät

Yritysmuodon valintaan vaikuttavia tekijöitä on monia, ja niiden vaikutus omaan päätökseen on aina mietittävä tapauskohtaisesti. Tässä osiossa käydään läpi opinnäytetyöntekijän yritysmuodon valintaan vaikuttavia tärkeimpiä tekijöitä.

7.4.1 Henkilöluku

Yksityinen toiminimi on usein luonnollinen ratkaisu, kun yrityksen perustajia on yksi. Jos perustajia on kaksi tai enemmän, saatetaan perustaa avoin yhtiö tai kommandiittiyhtiö. Mitä useampia perustajia on mukana, sitä todennäköisemmin päädytään osakeyhtiöön tai osuuskunnan perustamiseen. (Holopainen & Levonen 2006, 170.)

Perustajia on kaksi ja vaihtoehtoina on:

- Olemassa olevan toiminimen jatkaminen ja toisen perustajan työntekijänä toimiminen,
- kommandiittiyhtiön tai
- osakeyhtiön perustaminen, tai

- yhden uuden toiminimen perustaminen, jolloin olisi kaksi erillistä toiminimeä, jotka toimisivat yhteistyössä.

7.4.2 Pääomien tarve

Pääomien tarve liittyy yleensä yrityksen toiminnan laatuun ja laajuuteen. Pienen pääoman tarvitsevan yrityksen yritysmuoto on usein yksityinen toiminimi. Mitä suurempaa pääomaa tarvitaan yrityksen perustamisvaiheessa, sitä todennäköisempää on osakeyhtiön perustaminen. (Holopainen & Levonen 2006, 171.)

Pienen rakennusyrityksen aloituspääomatarve on erittäin pieni silloin kun työkalut, kulkuneuvot ja lähes kaikki yrityksen toimintaan tarvittava kalusto saadaan apporttina yrityksen perustajilta. Rakennus-Aatulla tilanne on tällainen. Toimistotilat ovat myös valmiina, joten niidenkään osalta aloituspääomaa ei tarvita.

7.4.3 Vastuu

Yrittäjän taloudellinen vastuu on hyvin erilainen eri yritysmuodoissa. Suurimmillaan omistajan vastuu on yksityisessä toiminimessä ja avoimessa yhtiössä sekä kommandiittiyhtiön vastuunalaisilla yhtiömiehillä. Pienen omistajan vastuu on yritysmuodoista osakeyhtiössä, jossa osakkaan vastuu rajoittuu hänen sijoittamaansa pääomapanokseen. Osakeyhtiön osakkaan vastuu kuitenkin kasvaa, jos hän on antanut takauksia tai vakuuksia yhtiön käyttöön. Tällainen tilanne on usein todellinen varsinkin pienissä tai yhden miehen osakeyhtiöissä. (Holopainen & Levonen 2006, 171.)

Pienessä rakennusyrityksessä yrittäjällä on lähes poikkeuksetta myös henkilökohtainen taloudellinen vastuu yritysmuodosta riippumatta. Osakeyhtiössä vastuun jakaminen on osakkaiden kesken osakkeenomistussuhteiden pohjalta helpompaa kuin henkilöyhtiöissä, jos omistajia on useita.

7.4.4 Toiminnan joustavuus

Toiminnan joustavuus on pienessä rakennusyrityksessä erittäin tärkeää, jotta toiminnasta saadaan ripeää ja asiakkaita miellyttävää. Päätöksenteossa ei saa kulua paljon aikaa.

Toiminnan joustavuuden kannalta yksityinen toiminimi on parhaassa asemassa, koska päätöksentekoon osallistuu yksi ihminen täysin valtuuksin. Osakeyhtiössä päätöksenteon raskautta voi nopeuttaa järkevällä valtuuksien antamisella. Päätöksenteon laatua ajatellen saattavat päätökset olla sitä parempia, mitä laajempi asiantuntemus ja useampi ihminen on ollut päätöstä tekemässä. (Holopainen & Levonen 2006, 172.)

7.4.5 Eri yritysmuotojen verotus

Eri yritysmuotoja kohdellaan verotuksessa eri tavalla. Selvitettäessä eri yritysmuotoihin kohdistuvaa verorasitusta yrityksen verorasituksen lisäksi on otettava huomioon omistajan verorasitus. Näiden yhteisvaikutus ratkaisee verotuksellisesti edullisimman yritysmuodon. (Holopainen & Levonen 2006, 172.)

7.4.5.1 Yksityinen toiminimi

Yksityisen elinkeinonharjoittajan verotettava tulo muodostuu suoraan yrityksen tuloksesta. Yrityksen tulos jaetaan pääomatuloon ja ansiotuloon edellisen verovuoden nettovarallisuuden perusteella. Pääomatuloa on elinkeinotoimintaan kuuluvalla nettovarallisuudelle laskettu 20 prosentin vuotuinen tuotto. Vero pääomatulosta on aina 28 %. Loppuosa yrityksen tuloksesta on ansiotuloa, joka verotetaan progressiivisen veroasteikon mukaan. (Holopainen & Levonen 2006, 176, Verohallinto 2009.)

Elinkeinoharjoittaja voi ottaa vapaasti rahaa yrityksestään yksityisottoina. Yksityisotot eivät ole elinkeinoharjoittajan verotettavaa tuloa. Ammatinharjoittaja

ei voi maksaa itselleen, puolisolleen tai alle 14-vuotiaalle perheenjäsenelleen palkkaa. (Verohallinto 2009.)

7.4.5.2 Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoimia yhtiöitä ja kommandiittiyhtiöitä ei katsota itsenäisiksi verovelvollisiksi, vaan niiden verotettava tulo ja varallisuus jaetaan verotettavaksi yhtiömiesten kesken. Vaikka itse yhtiötä ei veroteta, se on kuitenkin verotettavan tulon ja varallisuuden laskentasubjekti ja sen on tehtävä oma veroilmoituksensa. (Holopainen & Levonen 2006, 178.)

Yrityksen yhtiömiesten tulo-osuudet jaetaan pääomatuloksi ja ansiotuloksi verovuotta edeltävän verovuoden elinkeinotoiminnan nettovarallisuuden perusteella. Pääomatuloa on määrä, joka vastaa 20 prosentin tuottoa yhtiömiehen osuudelle edellisen vuoden nettovarallisuudesta. Loppuosa tulosta on ansiotuloa. Uuden yrityksen ensimmäisen verovuoden pääomatulo-osuuden laskentaperusteena käytetään tilikauden päättymishetken nettovarallisuutta. (Verohallinto 2009.)

7.4.5.3 Osakeyhtiö

Osakeyhtiötä pidetään tuloverotuksessa itsenäisenä verovelvollisena. Osakeyhtiön toiminnan tuottama tulo ja sen nimissä hankittu omaisuus luetaan siten yhtiön tuloksi ja omaisuudeksi. Nämä tulot eivät sellaisenaan vaikuta yksittäisen osakkaan verotukseen. (Verohallinto 2009, Holopainen & Levonen 2006, 180.)

Osakeyhtiön tuloverokanta on suhteellinen eli määrätyn prosentin suuruinen. Tällä hetkellä tuloverokanta on 26 %. Verohallinto tilittää yhteisön tuloveron valtiolle, kunnille ja seurakunnille. (Verohallinto 2009, Holopainen & Levonen 2006, 180.)

Osakeyhtiö voi maksaa palkkaa osakkaalleen, jos osakas työskentelee yhtiössä. Myös osakkaan perheenjäsenille voidaan maksaa palkkaa. Maksetun palkan tulee

olla työpanokseen nähden kohtuullinen. Ylisuuri palkka voidaan verottaa ns. peiteltyinä osinkona, jolloin veroseuraamukset ovat raskaat. (Holopainen & Levonen 2006, 180.)

Osingonsaajan verotus

Osinkona yhtiö voi jakaa vain vapaata omaa pääomaa. Osinkoa maksetaan kaikille osakkaille osakeomistuksen perusteella. (Verohallinto 2009.)

Osinko voi verotuksessa olla osakkaalle joko kokonaan verovapaata tuloa, veronalaista pääomatuloa tai veronalaista ansiotuloa. Kokonaan verovapaata tuloa on määrä, joka vastaa osakkeiden matemaattiselle arvolle laskettua 9 % tuottoa. Verovapaan osingon yläraja on kuitenkin 90 000 euroa vuodessa. (Holopainen & Levonen 2006, 181.)

Osakkeen matemaattinen arvo lasketaan siten, että yhtiön osingonmaksua edeltäneen vuoden nettovarallisuus jaetaan yhtiön osakkeiden lukumäärällä (Holopainen & Levonen 2006, 182).

Osakas maksaa pääomatulosta veroa 28 %. Ansiotulona verotettavasta osingosta vero lasketaan progressiivisen veroasteikon mukaan (Verohallinto 2009).

Alkavan pienyrityksen nettovarallisuus voi jäädä hyvinkin pieneksi, jolloin nostettavan osingon verovapaa ja pääomatulo-osuus jää pieneksi. Tällöin suuri osa osingosta verotetaan ansiotulona. Näin ollen palkan maksun ja osingon nostamisen välillä ei ole verotuksellisesti suurta eroa.

7.4.6 Alkavan pienyrittäjän yritysmuoto

Yksityinen toiminimi on yritysmuodoista yksinkertaisin, koska perustamiseen liittyvät hallinnolliset toimenpiteet ovat melko vähäisiä. Toiminnan laajentuessa yritysmuotoa on helppo muuttaa ilman raskaita veroseuraamuksia. (Holopainen & Levonen 2006, 173.)

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö vaativat toimiakseen yhtiömiesten välistä luottamusta ja hyvää yhteisymmärrystä. Mahdolliset ongelmat yhteistyössä vaikuttavat yrityksen liiketoimintaan negatiivisesti. (Holopainen & Levonen 2006, 173.)

Osakeyhtiö on alkavalle pienyrittäjälle monimutkaisin yritysmuoto. Osakeyhtiö on hallinnollisesti raskaampi ja monimutkaisempi kuin muut yritysmuodot. Osakeyhtiön perustaminen ja johtaminen vaatii yleensä myös kohtalaista osakeyhtiölain tuntemusta. (Holopainen & Levonen 2006, 173.)

8 Oman yrityksen perustaminen

Tässä osiossa käydään läpi Rakennus-Aatun toiminta tällä hetkellä sekä tulevaisuudessa. Tulevaisuuden suunnitteluun liittyy myös yritysmuodon vaihtamisen mahdollisuus tai uuden yrityksen perustaminen Rakennus-Aatun toimintakumppaniksi.

8.1 Rakennus-Aatu

8.1.1 Omistajat

Rakennus-Aatu on yksityinen toiminimi, jonka omistaa Tuomas Laine. Yrityksen perustamiseen sekä toimintaan on vaikuttanut myös Aapo Uotila, joka toimii virallisesti työntekijänä yrityksessä.

Yrityksessä ei ole muuta vakituista henkilöstöä. Yrityksen perustajat toimivat molemmat yrityksen kaikissa viroissa.

8.1.2 Toimiala

Toimialaamme ovat yleiset talonrakennustyöt, uudisrakentaminen, saneeraus- ja huoltotyöt. Asiakaskunta ei tietenkään ole vielä vakiintunut ja toimiala ei ole vielä selkeästi tarkentunut. Teemme mielellämme monenlaisia rakennustöitä.

Monialaisuus on myös yksi tärkeimmistä vahvuksistamme. Erikoisosaamista on kertynyt mm. vesieristys- ja laatoitustöistä.

Tähän mennessä työmaita on ollut mm.:

- eri laajuisia kattoremontteja,
- varaston, autotallin ja omakotitalon perustuksia,
- useita terasseja ja portaita,
- omakotitalojen sisävaiheen töitä,

- sauna- ja pesuhuonesaneerauksien suunnittelua ja toteutuksia,
- sekä monia muita pieniä ja suurempiakin työsuorituksia.

8.1.3 Toiminta-alue

Toiminta-alueena on tällä hetkellä pääasiassa: Uusikaupunki, Turku, Rauma ja näiden lähialueet. Tutkimus tehtiin Köyliön, Säskylän, Euran ja Huittisten alueella.

8.1.4 Tulevaisuuden näkymät

Opinnäytetyöntekijän valmistuttua on töitä tarkoitus jatkaa samalla henkilöstöllä ja samalla seudulla. Tätä opinnäytetyötä tehdään työtilanteen kartoittamiseksi sekä edullisimman yritysmuodon löytämiseksi. Mahdollista on, että uusi toiminimi perustetaan vanhan rinnalle, jolloin kumpikin toimisi yksityisenä elinkeinonharjoittajana, mutta tiiviissä yhteistyössä. Tällöin yrityksen rakenne ja toimintatavat eivät muuttuisi merkittävästi tämänhetkisestä tilanteesta.

Tulevia työmaita on tiedossa jonkin verran, joten toimintaa on joka tapauksessa tällä hetkellä viisasta jatkaa, olipa yritysmuoto mikä tahansa.

8.2 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen perustettavalle yritykselle on tärkeä osa yrityksen perustamista. Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä on pakotettu saattamaan ajatukset kirjalliseen muotoon ja miettimään monia asioita riittävän tarkasti jo etukäteen, jolloin ennalta arvaamattomille yllätyksille jää vähemmän tilaa.

Yrityksen liiketoimintasuunnitelma tehdään aikaisemmin tehdyn markkinatutkimuksen tietojen pohjalta.

Perustettavan yrityksen liiketoimintasuunnitelma sisältää seuraavat osiot:

- perustiedot yrityshankkeesta ja perustajista
- kuvaus yrityshankkeesta
- perustelut yrityksen perustamiselle ja suunnitellulle liikeidealle
- tuleva liiketoiminta
- pääoman tarve ja rahoitus
- kannattavan toiminnan edellytykset
- yhteenveto ja johtopäätökset

(Holopainen & Levonen 2006, 51).

Tarkoituksena on tehdä uuden yksityisen elinkeinonharjoittajan liiketoimintasuunnitelma tämän raportin tulosten pohjalta.

Liiketoimintasuunnitelma on liitteenä 2.

9 Yhteenveto

Markkinatutkimuksesta saatiin vähäisistä vastauksista huolimatta tehtyä hyviä johtopäätöksiä tulevan yrityksen perustamisesta ja toiminnan suunnasta. Tulosten perusteella aiotaan aloittaa yksityisen elinkeinoharjoittajan toiminta.

Yritys tekee ensimmäisen vuoden aikana kirvesmiehen töitä ja ainakin kahdessa kohteessa vastaavan työnjohtajan töitä, joita on jo sovittuna. Tästä eteenpäin yritystä kehitetään kysynnän laajuuden mukaan. Yksityinen toiminimi voidaan muuttaa osakeyhtiöksi, mikäli kysyntä kasvaa ja on järkevää palkata työntekijöitä ja laajentaa toimintaa.

Tekniikka ja tuotantosuuntautuneelle ihmiselle tutkimustyön tekeminen ja tulosten analysointi oli haastavaa työtä, mutta koska hyvän yrittäjän ominaisuuksiin kuuluu peräänantamattomuus, vastaukset saatiin analysoitua ja johtopäätökset tehtyä.

10 Lähteet

Holopainen, Tuulikki & Levonen, Anna-Liisa 2006 Yrityksen perustajan opas -
silta yrittäjyyteen. Helsinki: Edita

Verohallinto 2009. Uusi yritys. [online] [viitattu 4.3.2009]
www.vero.fi