

# OPINNÄYTETYÖ

Hannu Marjeta

2010

## LAPPILAISEN SORKKAHOITOYRITYKSEN LIIKETOIMINTASUUNNITELMA



Rovaniemen  
ammattikorkeakoulu  
University of Applied Sciences

MAASEUTUELINKEINOJEN KOULUTUSOHJELMA

## SISÄLTÖ

<b>1 JOHDANTO .....</b>	<b>1</b>
<b>2 YRITYSTOIMINNAN LÄHTÖKOHDAT .....</b>	<b>3</b>
2.1 Sorkkahoito työnä ja sen hyödyt lypsykarjatilalle.....	3
2.2 Työvälineet ja niiden hankinta .....	8
2.3 Lappi yrityksen toiminta-alueena.....	13
<b>3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA.....</b>	<b>15</b>
3.1 Liikeidea .....	15
3.2 Yrittäjä .....	15
3.3 Yritysmuoto .....	18
3.4 Visio .....	19
3.5 Yhteistyö.....	20
3.6 SWOT-analyysi.....	21
3.7 Riskit.....	23
<b>4 MARKKINOINTISUUNNITELMA.....</b>	<b>25</b>
4.1 Yrityksen markkinat.....	25
4.2 Markkinointi.....	25
4.3 Kilpailijat .....	26
4.4 Kilpailuedut.....	27
4.5 Laatumittarit ja laatu markkinoinnin apuna.....	28
<b>5 TALOUSSUUNNITELMA .....</b>	<b>30</b>
5.1 Talousarvio.....	30
5.2 Työvälineiden hankintabudjetti.....	31
5.3 Muuttuvat kustannukset .....	32
5.4 Kiinteät kustannukset.....	33
5.5 Markkinointibudjetti.....	33
5.6 Hinnoittelu .....	35
5.7 Tuloslaskelmat.....	36
5.7.1 Ensimmäisen vuoden tuloslaskelma.....	36
5.7.2 Toisen vuoden tuloslaskelma .....	37
5.8 Maksuvalmiuslaskelma .....	38
<b>6 RAHOITUSSUUNNITELMA .....</b>	<b>42</b>
6.1 Rahoitus .....	42
6.1.1 Oma pääoma .....	42

6.1.2 Vieras pääoma.....	43
6.2 Vakuudet .....	44
6.3 Avustukset.....	44
6.4 Vakuutukset .....	47
<b>7 TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT JA TAVOITTEET .....</b>	<b>49</b>
<b>8 JOHTOPÄÄTÖKSET .....</b>	<b>50</b>
<b>LÄHTEET.....</b>	<b>52</b>

## KUVA- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuva 1. Sorkkahoitaja työssään hiomassa lehmän sorkkaa kulmahiomakoneella. Kuva Appleton Steel 2010b. ....	4
Kuva 2. Pystymallinen sorkkahoitokärri. Appleton Steel Ultra Chute. Kuva Appleton Steel 2010d. ....	10
Kuva 3. Kyljelleen kääntävä sorkkahoitokärri. Tandem Axle Trailer Hoof Trimming Chute. Kuva Riley Built 2010b. ....	11
Kuva 4. Lehmä hoidettavana kyljellään. Hoof Trimming Stationary Chute. Kuva Riley Built 2010a. ....	12
Taulukko 1. Kilometrikorvaukset verottajan 2010 ohjeiden mukaan .....	9
Taulukko 2. Sorkkahoitotavoitteet yrityksen 1. ja 2. toimintavuonna.....	19
Taulukko 3. SWOT-analyysi sorkkahoitoyrityksestäni.....	21
Taulukko 4. Sorkkahoidossa tarvittavan auton ja sorkkahoitokärryn hankintabudjetti .....	31
Taulukko 5. Sorkkahoitajan tarvitsemien työvälineiden hankintabudjetti .....	31
Taulukko 6. Sorkkahoitajan tarvitsemien turvavarusteiden ja vaatetuksen hankintabudjetti ...	32
Taulukko 7. Sorkkahoitoyrityksen muuttuvat kustannukset .....	32
Taulukko 8. Sorkkahoitoyrityksen kiinteät kustannukset .....	33
Taulukko 9. Sorkkahoitoyrityksen markkinointikulut .....	34
Taulukko 10. Arvolisäverojen osuudet sorkkahoitoyrityksessä 1. ja 2. toimintavuonna .....	35
Taulukko 11. Hinnoittelulaskelma ja sorkkahoidon vuositulot tavoitteellisilla yksikköhinnoilla	36
Taulukko 12. Aloittavan sorkkahoitoyrityksen ensimmäisen vuoden tuloslaskelma (€) .....	37
Taulukko 13. Sorkkahoitoyrityksen toisen vuoden tuloslaskelma (€).....	38
Taulukko 14. Aloittavan sorkkahoitoyrityksen maksuvalmiuslaskelma vuosille 2016 – 2020 (€) .....	41
Taulukko 15. Sorkkahoitoyrityksen rahoitussuunnitelma .....	44
Taulukko 16. Perustettavan sorkkahoitoyrityksen avustukset laskettuna minimiarvoilla.....	47
Taulukko 17. Sorkkahoitoyrityksen tarvitsemat vakuutukset .....	48

## 1 JOHDANTO

Opinnäytetyönäni teen itselleni liiketoimintasuunnitelman sorkkahoitoyrittäjänä tarvittavine laskelmineen. Tarkoitus on selvittää, kannattaako sorkkanhoitoyrityksen perustaminen Lapin alueelle. Liiketoimintasuunnitelma täytyy pukea numeroiksi laskelmien avulla. Laskelmat ovat investointi-, hinnoittelu-, rahoitus- ja tuloslaskelma. Laskelmat ovat välttämättömiä liiketoimintasuunnitelmaa laadittaessa. Laskelmia apuna käyttäen perustelen itselleni ja rahoittajille yritysideoin kannattavuutta ja sen toimivuutta.

Investointilaskelman avulla selvitetään, mitä yrityksen hankittavat työvälineet maksavat. Hinnoittelulaskelman tarkoitus on selvittää, millä hinnalla työtä on kannattavaa tehdä. Sorkkahoitoyrityksessä hinnoittelu tapahtuu yksikköhintana per hoidettu lehmä. Rahoituslaskelman avulla kartoitetaan yrityksen rahoituslähteet. Yrityksen rahoitus tapahtuu oman pääoman sekä vieraan pääoman avulla. Vierasta pääomaa ovat pankkilaina ja avustukset. Tuloslaskelman avulla saadaan selville, mitä yritys tuottaa vuodessa. Yrityksen tuloslaskelma tehdään yrityksen kahdelle ensimmäiselle toimintavuodelle. Yrityksen maksuvalmiuslaskelma laaditaan yrityksen viidelle ensimmäiselle toimintavuodelle.

Opinnäytetyössä selvitän, mitä työvälineitä sorkkahoitajan työssä tarvitaan ja mitä työvälineet maksavat. Sorkkahoitoyrityksessä työvälineisiin sitoutuu eniten pääomaa. Työssä käsitellään sorkkanhoidon hyötyjä lypsykarjatiljoilla, sillä sorkkahoito on erittäin tärkeä tekijä karjatilin kannattavuuden ylläpitämiseksi ja parantamiseksi.

Työ sisältää yrityksen markkinointisuunnitelman, jossa on katsaus yrityksen asiakaskunnasta, kilpailijoista ja markkinoinnista. Työssäni pohdin myös yrityksen palvelut ja tuotteet sekä niiden markkinointistrategian. Sorkkahoitoyrityksen asiakaskuntana ovat Lapin lypsykarja- ja emolehmätilat.

Yrityksen toimintamuoto on toiminimi. Toiminimen valinta on luonteva ratkaisu yhden henkilön yritykselle. Yrityksen toimipaikka on kotikuntani Ylitornio, koska Ylitorniolla on runsaasti karjatilallisia. Karjatilallisia on runsaasti myös Ylitornion naapurikunnissa, jotka

ovat Pello, Rovaniemi, Tervola ja Tornio. Yritys työllistää aluksi vain itseni, mutta tulevaisuus näyttää yrityksen laajenemismahdollisuuden.

Opinnäytetyöni lopuksi arvioin, onko yritysideoani toteuttamiskelpoinen. Sekä tarkastelen tulevaisuuden näkymiä ja tavoitteita omalta ja yrityksen kannalta katsottuna.

## 2 YRITYSTOIMINNAN LÄHTÖKOHDAT

### 2.1 Sorkkahoito työnä ja sen hyödyt lypsykarjatilalle

Yritysidea sorkanhoitoon liittyen pohjautuu pitkälti omasta mielenkiinnosta alaan sekä lypsykarjan hyvinvointiin sekä karjan parempaan tuottavuuteen. Sorkkahoito on ennaltaehkäisevää toimintaa sorkkasairauksia vastaan. Sorkkahoitajan työ on ensisijassa lypsykarjan lehmien ja hiehojen sorkkahoitamista. Myös sonnien ja emolehmien sorkkia hoidetaan. Sorkkahoito on palveluammatti ja sorkkahoitopalvelujen ostaminen on vapaaehtoista.

Sorkkahoitajan ammatti on itsenäistä työtä, jossa tulee kuitenkin osata palvella asiakasta. Sorkkahoito tarjoaa työntekijälleen runsaasti haastavuutta ja mielenkiintoa. Tämä ja sen palkitsevuus kiehtovat minua yrittäjyydessä. Sorkkahoitoa on tarjolla runsain mitoin ja alalle halutaan syntyvän kilpailua. Lehmien ja hiehojen sorkkia hoidetaan keskimäärin kaksi kertaa vuodessa. On olemassa myös karjatiloja, jotka eivät käytä karjatilalla sorkkahoitajaa lainkaan. Onneksi näiden tilojen osuus on pieni. Jotkut karjatilalliset hoitavat lehmien sorkat, sillä he ovat katsoneet sorkkahoitajan laskun liian suureksi. Karjan sorkkia tulisi suositusten mukaan hoitaa vähintään kaksi kertaa vuodessa säännöllisin väliajoin. Jotkut karjatilalliset hoidattavat lehmien sorkat jopa kolme kertaa vuodessa, sillä he ovat todenneet sen parhaaksi vaihtoehdoksi.

Karjatilallisten ottaessa yhteyttä sorkkahoitajaan, sorkkahoitaja saapuu maatilalle sovittuna ajankohtana ja asettaa sorkkahoitokärryinsä maatilalla olevaan sorkkahoitotilaan. Sorkkahoitotelineen ollessa paikallaan sorkkahoitaja pukee päälleen sorkkahoitajalle kuuluvan vaatetuksen sekä turvavarusteet. Sen jälkeen valmistellaan työvälineet ja siitä alkaa sorkkahoitajan työ.

Sorkkahoitaja työssään hoitaa ja käy läpi tilan jokaisen eläimen. Eläimet yksi kerrallaan ajetaan tai haetaan sorkkahoitotelineeseen, jossa lehmä käsitellään. Sorkkahoitaja tarkistaa sorkkien kunnon ja tekee hoitotoimenpiteet. Hoitotoimenpide suoritetaan kulmahiomakoneella sekä käsityövälineillä, joita ovat sorkkapuukko, sorkkasakset ja sorkkaraspi eli viila. Kulmahiomakoneella eläimen sorkka hiotaan tasaiseksi, jotta se

kantaa eläintä joka puolelta tasaisesti (Kuva 1). Käsityövälineillä sorkka viimeistellään, mikäli se katsotaan tarpeelliseksi. Hoidon jälkeen eläin merkitään sprayvärillä esimerkiksi eläimen oikean etulavan kohdalle, jotta se ei tule hoidettavaksi uudestaan. Noin kymmenen minuutin hoidon jälkeen eläin päästetään vapaaksi lajitoveriensa pariin sorkat terveinä ja hoidettuina.



Kuva 1. Sorkkahoitaja työssä hiomassa lehmän sorkkaa kulmahiomakoneella. Kuva Appleton Steel 2010b.

Sorkkahoitajan työ on paljon myös tien päällä olemista, koska maatilat sijaitsevat varsin etäällä toisistaan erityisesti Lapissa. Näin ollen logistiikkakuluja syntyy siirryttäessä maatilalta toiselle ja kotiin, joten yrityksen sijoittaminen ”keskelle toiminta-alueetta” on tärkeitä. Maatilojen siirtyminen etäämmälle toisistaan johtuu paljolti monen maatilalan toiminnan lakkautumisesta viime aikoina. Maatilat ovat lakkauttaneet toimintansa paljolti epävakkaan maidon hinnan sekä maatilalan jatkajan puuttumattomuuden vuoksi. Monet, varsinkin pienet maatilat ovat lopettaneet toimintaansa. Pienten maatilojen lopettamiset tarkoittavat sitä, että maatilojen yksikkökoot ovat kasvaneet huomattavasti.



Sorkkahoitotyön aloittaminen tulisi aloittaa mahdollisimman pienillä kustannuksilla, kun tuloja aloittavana yrittäjänä on vähän. Yritystoiminnan aloittaminen pienillä kustannuksilla tarkoittaa yrityksen perustamiskustannusten minimointia, jotta työn kannattavuus alkaisi näkyä nopeammin sekä pääomaa yritystoimintaan sitoutuisi mahdollisimman vähän. Yrityksen perustamiseen tarvittavia työvälineitä minulla ei ole vielä omistuksessa, mutta ne on tarkoitus hankkia. Tarvittavia työvälineitä ovat auto (pakettiauto), sorkkahoitokärry, sorkkahoitoon tarvittavat muut varusteet, työvaatteet, toimistotarvikkeet ja autotalli pesutiloineen (vuokralle).

Nykyaikaisissa navetoissa, nykyaikaisella sorkkahoitokärryllä ja toimivilla sorkkahoitovälineillä työn saa onnistumaan jopa alle viidessä minuutissa per lehmä. Tämä tarkoittaa melkein neljä kertaa tehokkaampaa työtehoa kuin oletin. Viidessä minuutissa suoriutuminen edellyttää vankkaa kokemusta sorkkahoitoalasta, jota minulla ei kuitenkaan vielä ole. Vankan kokemuksen lisäksi sorkkahoitajalta edellytetään myös erityisen ripeää toimintaa. Aloittelevalle sorkkahoitajalle kymmenessä minuutissa selviytyminen per lehmä olisi hieno suoritus, mikäli navetta ja muut olosuhteet antavat siihen mahdollisuuden. Viidessä minuutissa tehty suoritus käy ilmi USA:ssa sorkkahoitokärryjä myyvältä nettisivulta. Edellä mainittu viiden minuutin suoritus on tehty sorkkahoitokärryllä, mikä minun on tarkoitus hankkia. (Appleton Steel 2010b.)

Kreijula (2006, 25) kertoo opinnäytetyössään, että sorkkahoitajien käynneillä oli hoidettu keskimäärin 22,5 lehmää päivässä. Lehmiä oli hoidettu päivittäin 10 - 48. Hoidettujen lehmien määrä riippuu karjakoosta, työvälineistä sekä työskentelyolosuhteista. Sorkkahoitajien mukaan luku 22,5 lehmää päivässä on keskimääräinen ja paikkansa pitävä. Osa sorkkahoitajista oli tehnyt samalla tilalla kaksi tai kolmekin päivää peräkkäin karjakoon ollessa suuri.

Sorkkahoitajan työaika riippuu navettatyypistä. Lypsyasema- ja parsinavetoissa sorkkahoitaja tekee työtään ilta- ja aamulypsyjen välisenä aikana, jotta maatilalan lypsyaikataulu ei muuttuisi merkittävästi. Robottinavetoissa tilanne on toisenlainen, sillä siellä lehmät käyvät lypsyllä oman aikataulunsa mukaisesti kaksi tai kolme kertaa

päivässä. Robottinavetoissa sorkanhoitajalla on vapaampi työtahti juuri lypsyjärjestelyjen johdosta. Sorkkahoitajan työpäivä on tällöin klo 8.00 – 16.00.

Sorkkahoidon hyötyjä lypsykarjatilalle ovat lehmien hyvinvointiin vaikuttavat tekijät, parempi tuotos, laadukkaampi maito, kestävämpi eläinainees sekä hedelmällisyyden parantuminen. Sorkkahoidolla karjatilaille saavutettu hyöty on erittäin suuri.

Ammattitaidolla tehty sorkkahoitotyö vähentää nännipolkemien vaaraa ja parantaa lehmien utareterveyttä. Tuloksena onnistuneesta sorkkahoidosta on meijeriin toimitettavan maidon laadun selvä paraneminen. Ammattitaitoisten sorkkahoitajien työ on osaltaan edistänyt maitomme laadun nousua EU:n huipulle. (Saloniemi 2010).

Karjan hyvinvointi on asetettava ensisijalle. Usein väitetään, että tehokkaassa tuotannossa karjan hyvinvointi kärsii joka tapauksessa, niin ei kuitenkaan tarvitse olla. Esimerkiksi säännöllisesti lypsykarjatilalla toteutettu sorkkahoito tekee siitä karjatilän vuosittaisen rutiinin. Sorkkahoidon avulla vaikutetaan positiivisesti lehmän tuotokseen. Sorkkahoito parantaa aluksi tuotosta noin kymmenellä prosentilla. Sorkkahoidon jatkuessa päästään jo ontumisen ehkäisemiseen. Jatkuneen sorkkahoidon seurauksena on lehmän parantunut hedelmällisyys ja utareterveys. (Niemi 2001.)

Kreijulan opinnäytetyössään tekemä tutkimus osoittaa, että sorkkahoidolla todella on merkitystä maitotuotokseen positiivisesti. ”Tutkimuksessa oli pyydetty mittaamaan lehmien maitomäärä kuusi kertaa ennen sorkkahoitajan tuloa tilalle ja kuusi kertaa sorkkahoitajan käynnin jälkeen. Maitomäärän nousu sorkkahoidon jälkeen oli tässä otannassa keskimäärin 4,8 %. Tämä on huomattava nousu ja vahvistaa sen, että sorkkahoito ennaltaehkäisevänä hoitona kannattaa. Huomioitava on kuitenkin ennen sorkkahoitoa tapahtunut maitomäärien mahdollinen väheneminen. Sorkkahoidon avulla sorkkasairaudet havaitaan ajoissa ja kate pysyy hyvänä. Jalkavikojen on laskettu heikentävän vuosituotosta keskimäärin 550 kiloa vuodessa. Lehmää kohti syntyy tappiota 362 euroa vuodessa”. (Kreijula 2006, 25.)

Salosen tekemässä haastattelussa eläinlääkäri Jouni Niemi toteaa, että sorkkahoito ei ole kustannus vaan investointi eläimen terveyteen. Sorkkahoidon taloudellista merkitystä on vaikea mitata rahassa. Sorkkahoitajan lasku on karjatilallisille erittäin selvää, mutta hoitamatta jääneet sorkat aiheuttavat hedelmällisyysongelmia, joita on huomattavasti hankalampia mitata rahassa. (Salonen 2003.)

Sorkkaviat ovat toiseksi yleisin lehmien poiston syy Suomessa. Ennenaikaisten poistojen seurauksena lehmien tuotantoaika lyhenee, mikä aiheuttaa taloudellisia tappioita. Sorkkavaivoilla on omat vaikutuksensa tuotannon kannattavuuteen. Lehmien hoitamattomat sorkat aiheuttavat usein ruokahaluttomuutta sekä kipua, ja sen seurauksena lehmän energian saanti huononee ja samoin myös hedelmällisyys. (Seppänen 2003, 62.)

Jalkasairauksien määrä suoranaisesti ei ole toiseksi korkein lehmien poiston syy Suomessa, mutta jalkasairaudet näyttelevät suurta roolia jonkin muun poiston syyn takia. Utaretulehdus, huono hedelmällisyys, vedinvika, huono tuotos ja utarerakenne ovat taulukossa jalkasairauksien edellä poistoissa, mutta näistä huono hedelmällisyys, vedinvika ja huono tuotos ovat suoraan riippuvaisia laadukkaasta, säännöllisestä sorkkahoidosta sekä hyvistä navettaolosuhteista. (MTT 2006, 13.)

Lypsykarja on erittäin riippuvainen sorkanhoidosta, jotta maidontuotoksen taso säilyisi mahdollisimman korkealla sekä karja säilyisi terveenä tilalla pitempään. Hoitamattomien sorkkien lasketaan vähentävän maitomäärää keskimääräisesti noin 10 prosenttia. Luku muuttuu vieläkin suuremmaksi, jos karjassa todetaan olevan vaikeita sorkkasairauksia. Sorkkahoidon merkitys lypsykarjatilaille on erittäin suuri. Sorkkahoito on erinomainen sijoituskohde maatilalla kannattavuuden ylläpitämiseksi ja sen parantamiseksi. Sorkkahoidosta maatilalle sekä lypsykarjalle saatavat hyödyt ovat erittäin suuret sekä taloudellisessa mielessä että eläinten hyvinvoinnin kannalta. (Salonen 2003.)

## 2.2 Työvälineet ja niiden hankinta

Ryhdyttäessä perustamaan yritystä tulee tietenkin hankkia yritykselle ensin pääomaa, jotta yritykseen voidaan hankkia työvälineitä, joita työtä tehdessä tarvitaan. Työvälineitä hankitaan juuri sen verran kuin on tarpeellista, mikä säästää yrityksen perustamiskustannuksia. Työvälineitä kannattaa hankkia omien mieltymysten ja niiden tarpeellisuuden mukaan. Hintojen kilpailuttaminen ja hinnasta tinkiminen säästävät yrityksen perustamiskustannuksia. Lasken kuitenkin työvälineiden hankintojen hinnat oikealla kaupan hinnalla, jotta ne ovat mahdollisimman realistisia eikä näin ollen yllätyksiä pääse syntymään. Maatilojen kokojen suurentumiset ovat aiheuttaneet myös sen, että sorkkahoitotyövälineet ovat jääneet auttamatta pieneksi, joten aion panostaa hyviin työvälineisiin. Sorkkahoitajilla tällä hetkellä käytössään olevat sorkkahoitokärret on valmistettu jo melko nopeiksi, turvallisiksi ja helppokäyttöisiksi.

Auto ja sorkkahoitokärret ovat sorkkahoitajan yksittäiset tärkeimmät ja suurimmat hankinnat, joiden arvo tämän päivän markkinoilla on suuri. Autoksi olen päättänyt hankkia Toyota Hiace -merkkisen pakettiauton, jonka hankin autoliikkeestä. Polttoaineena Toyota Hiacessa käytetään dieseliä, joten autosta on maksettava dieselvero, jonka suuruus on 95,27 euroa vuodessa. (Ekoauto 2010.)

Auto on Toyota Hiace 2.5D-4D 95. Toyota Hiace on 4-ovinen ja sen vuosimalli on 2010. Auton hinta on 31 700 euroa. Hinta sisältää metalliväriin, verhoilun ja varusteet. Toyota Hiace kuluttaa 8,5 litraa 100 kilometrille dieseliä ilman kärryä, mutta sorkkahoitokärryä hinattaessa kulutus on korkeampi. Auton varusteisiin kuuluvat vetokoukku, 15” vanteet ja peruutustutka. (Toyota 2010.)

Ajokilometrejä kertyy vuodessa noin 50 000 kilometriä. Kärryn kanssa kulutus nousee lähellä 12 litraa 100 kilometrille. Tämänpäiväinen dieselin hinta on 1,149 euroa litra. Tämä tarkoittaa sitä, että polttoainekustannukset nousevat 6 894,00 euroa vuosi. (Ekoauto 2010.)

Lapissa ajokilometrejä kertyy runsaasti, koska maatilojen väliset etäisyydet ovat suuret. Ajokilometriä määrän laskin ensimmäiselle ja toiselle vuodelle varsin suureksi osittain

varmuuden vuoksi, näin ollen yllättäviä kustannuksia ei pääse syntymään. Ajokilometreistä yksityisajoja on 5 000 kilometriä. Ajokilometrejä ensimmäisenä vuonna on 45 000 kilometriä ja työpäiviä 180 päivää, näin ollen ajoa päivittäin kertyy noin 250 kilometriä. Toisena vuonna ajokilometrejä on 45 000 kilometriä ja työpäiviä 200 päivää, jolloin ajoa päivittäin kertyy noin 225 kilometriä.

Yrittäjä saa työajossaan ajamansa kilometrit kilometrikorvauksina takaisin ajomatkan ollessa vähintään 15 kilometriä. Elinkeinotoimintaan kuuluvasta auton ajokilometreistä on pidettävä ajopäiväkirjaa. Kilometrikorvaus on 52 senttiä kilometri, mikä syntyy elinkeinon liittyvän auton kilometrikohtaisesta käytöstä (0,45 senttiä kilometri) sekä perävaunun kuljettamisesta (0,07 senttiä kilometri). Ajokilometrejä vuosittain on 50 000 kilometriä, joista vuosittain yksityisajoihin kuuluu 5 000 kilometriä. Yrityksen ajoja on näin ollen 45 000 kilometriä. Vuosittaisesta 5 000 kilometrin yksityisajoista ei saa kilometrikorvausta. Yrityksen toimipaikka on lähellä Ylitornion kunnan palveluja, joten 5 000 kilometriä riittää kattamaan yksityisajojen määrän. Näin ollen yrittäjä saa kilometrikorvauksia 45 000 kilometriltä 52 senttiä kilometri, mikä tekee yhteensä 23 400 euroa vuodessa (Taulukko 1).

Taulukko 1. Kilometrikorvaukset verottajan 2010 ohjeiden mukaan

<b>Kilometri-korvaukset</b>	Kilometriä (km)	Pakettiauto (snt)	Perävaunu (snt)	Yht. (snt)	<b>Yht. (€)</b>
Yritysajoja	45000	0,45	0,07	0,52	<b>23400</b>
Yksityisajoja	5000	0	0	0	<b>0</b>

Sorkkahoitokärryn hankinta on auton hankinnan ohella yrityksen suurin yksittäinen ostos, jonka arvo voi kohota varsin suureksi. Arvo on 40 000 dollaria (29 780 euroa) + alv 22 % + rahti USA:sta ostettuna. (Appleton Steel 2010a.; Muunnin 2010.) Sorkkahoitokärry oli USA:ssa huomattavasti laadukkaampi ja hintaluokaltaan sama kuin, mitä Suomessa myytävät sorkkahoitokärryt ovat. Näin ollen päädyn ostamaan sorkkahoitokärryn USA:sta.

Minulla on tarkoitus hankkia USA:ssa valmistettu Appleton Steel Ultra Chute (pystymallinen sorkkahoitokärry). Se on tehty 30 vuoden kokemuksella ja sitä käytetään ammattisorkkahoitajien käytössä ympäri maailman. Kuvassa olevassa kärryssä lehmä hoidetaan sen ollessa seisaallaan eli pystyasennossa (Kuva 2). Tarkan suunnittelun avulla siitä on saatu 50 % tehokkaampi. Se on valmistettu tämänpäiväisen lypsykarjatalouden kehittymisen mukaan. Sorkkahoitokärry on hydraulinen, mikä helpottaa sorkkahoitajan työntekoa. Sorkkahoitokärry kulkee kätevästi pakettiauton vetokoukkuun kytkettynä. Sorkkahoitokärryssä on lisävarusteena myös katto ja varjo, jotka mahdollistavat työskentelyn myös ulkona säällä kuin säällä. Sorkkahoitokärryssä lehmien ulottuvilla kulkevat sähkö- ja hydraulijohdot ovat putkessa turvallisuuden vuoksi. Sorkkahoitokärryn pituus on 12 jalkaa ja 6 inssiä eli 381 senttimetriä, leveys on 7 jalkaa eli 214 senttimetriä on, korkeus on 8 jalkaa ja 9 inssiä eli 267 senttimetriä ja paino on 4300 paunaa eli 1950 kiloa. (Appleton Steel 2010c.; Muunnin 2010.)



Kuva 2. Pystymallinen sorkkahoitokärry. Appleton Steel Ultra Chute. Kuva Appleton Steel 2010d.

Pystymallinen sorkkahoitokärry on ollut käytössä jo pitkään. Sorkkahoitokärryjä kehitellään koko ajan ominaisuuksien parantamiseksi. Uusia pystymallisia kärryjä on tullut markkinoille ainakin jo USA:ssa ja Saksassa, jotka ovat lypsykarjojen sorkkahoidon edelläkävijämaita.

Pystymallisen kärryn rinnalle on tullut hoidettavan eläimen kyljelleen kääntävä malli, jossa hoidettava eläin kääntyy kyljelleen sorkkahoitotelineeseen. Kuvassa sorkkahoito suoritetaan lehmän ollessa makuuasennossa kyljellään. (Kuva 3).



Kuva 3. Kyljelleen kääntävä sorkkahoitokärry. Tandem Axle Trailer Hoof Trimming Chute. Kuva Riley Built 2010b.

Kyljelleen kääntävässä mallissa on kuitenkin havaittu puutteita sorkan oikean leikkuukulman löytämiseksi ja siitä seuraa sorkkahoitajalle huono työasento, mikä voi altistaa sorkkahoitajan venähdyksille ja revähtämisille. Työasento ei ole luonnollinen, mikä voi altistaa virheellisille leikkauksille (Kuva 4).



Kuva 4. Lehmä hoidettavana kyljellään. Hoof Trimming Stationary Chute. Kuva Riley Built 2010a.

Sorkkahoitajan muita tarvitsemia työvälineitä ovat kulmahiomakone (palalaikka ja sirulaikka), sorkkasakset ja puukkoja. Sorkkahoitaja tarvitsee työhön myös asiaan kuuluvan vaatetuksen ja turvavarustuksen.

Sorkkahoitotyövälineet sekä turvallisuusvälineet että vaatetuksen on tarkoitus hankkia verkkokaupasta, koska tuotteiden saatavuus on varma ja melko helppo. Hinnat verkkokaupassa ovat alhaisempia. Kulmahiomakoneet ovat hankittavissa esimerkiksi verkkokauppa24:stä. Kulmahiomakone on Bosch-merkkinen. (Verkkokauppa24 2010.) Sorkkahoidossa tarvittavat kulmahiomakoneen laikat sekä käsityövälineet kuten sorkkapuukot, sorkkasakset, talutusriimun ja merkintäsprayt on tarkoitus hankkia Vetman Oy:n verkkokaupasta, sillä siellä on tarjolla sorkkahoitotyövälineitä kattavasti. (Vetman Oy 2010.) Turvavarusteisiin kuuluvat rautanokkaiset turvajalkineet, nahkaiset työhanskat ja kuulonsuojaimet visiirillä, jotka ovat saatavilla Temrexin verkkokaupasta. (Temrex 2010.) Lisäksi on hankittava kesä- ja talvihaalari, jotka löytyvät Ironsecin nettitukusta. (Ironsec 2010.)



Sorkkahoitotyövälineitä pitää hankkia uusia vuosittain niiden rikkoutumisen tai kulumisen mukaan. Rikkinäisillä ja kuluneilla työvälineillä ei saa aikaan muuta kuin harmia itselle ja maatilan karjalle. Työvälineiden tulee olla ehjät, kuten myös työvaatetuksen ja turvavarustuksen.

### 2.3 Lappi yrityksen toiminta-alueena

Yrityksen toiminta-alueena tulee olemaan Lappi. Olen kotoisin Lapista, joten halu asua ja työskennellä tulevaisuudessa Lapissa ja maaseudulla on kova. Lappi tarjoaa hyvät ja riittävän laajat työskentelymahdollisuudet sorkkahoitajalle. Yrityksen sijaintikuntana on Ylitornio. Ylitornio on hyvä vaihtoehto yrityksen perustamiselle, sillä Ylitorniolla sijaitsee runsaasti maataloutta. Maataloutta on paljon myös Ylitornion naapurikunnissa, jotka ovat Pello, Rovaniemi, Tervola ja Tornio.

Lapissa on runsaasti maataloutta ja maatilojen yksikkökoot ovat alkaneet kasvaa myös Lapissa. Lapissa maatilojen välillä olevat etäisyydet toisistaan ovat suuremmat kuin missään muualla Suomessa. Tämä tarkoittaa sitä, että ajokilometrejä sorkkahoitajalle kertyy vuodessa runsain mitoin. Monelle maatilalle matkustaminen Lapissa voi kestää useita tunteja. Tämän vuoksi tilan koko karja tulisi saada kerralla hoidetuksi, jotta tilalle ei tarvitse matkustaa töihin seuraavana päivänä uudestaan varsinkaan muutaman hoitamatta jääneen eläimen takia. Tosin sorkkahoitoyrittäjän työaika on joustava, mikäli tila tarjoaa siihen mahdollisuuden.

Keskimääräinen karjakoko Suomessa vuonna 2007 oli 22,5 lehmää. Lypsykarjatilojen keskikarjakoko Lapissa vuonna 2007 oli 19 lehmää per maatila. Sorkkahoito käyttää melko nopeasti ja sorkkahoitaja pystyy hoitamaan lappilaisen keskikokoisen karjan päivässä. (MMM 2008, 17 – 19.)

Työn suunnitelmallisuus on tärkeitä sorkkahoitajan ammatissa, sillä turhat ajokilometrit tulisi välttää. Tämän vuoksi maatilojen ja sorkkahoitajan välillä on pyrittävä sopimaan sorkkahoidosta kaksi viikkoa aiemmin varsinaista sorkkahoitoa. Tämä mahdollistaa työn paremman suunnitelmallisuuden, pienemmät logistiikkakulut sekä välttää turhat ajokilometrit ja liikenne-riskit.

Sorkkahoitotyötä voi suorittaa myös reissuluonteisena työnä. Tämä tarkoittaa, että sorkkahoitaja lähtee viikoksi Lappiin työkiertueelle palaamatta kotiin työpäivän jälkeen vaan jää yöksi alueella oleviin majoitustiloihin. Tämä tarkoittaa kuitenkin kokopäivärahan lunastamista, mikä on Suomessa 36 euroa päivässä yli kymmenen tuntia kestävältä työmatkalta ja 16 euroa päivässä yli kuusi tuntia kestävältä työmatkalta. Ruotsissa kokopäivärahan suuruus on 65 euroa päivässä. Päivärahat ovat verovapaata tuloa. (Vero 2010.)

Lapissa tällä hetkellä on noin 450 – 550 lypsykarjatilaa. Vuonna 2008 Lapissa toimi 517 lypsykarjatilaa. (Lapin liitto 2009, 5.) Lypsykarjatilojen määrä on vielä vähenemään päin. Emolehmätilojen määrä on kuitenkin kasvussa. Tämä tarkoittaa sitä, että työn sarkaa sorkkahoitajilla riittää.

### 3 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

#### 3.1 Liikeidea

Alettaessa perustamaan yritystä on olennaista löytää hyvä yritysidea sekä selvän toiminta-ajatuksen. Hyvän yritysideoan ja selvän toiminta-ajatuksen oikea toteuttaminen vaatii yrittäjältä alan tuntemusta, ammattitaitoa sekä havainto- ja muutoskykyä. Yrittäjällä tulee olla myös yrittämisen halua. Lisäksi yrittäjän omia arvoja, asennetta eikä henkilökohtaisia ominaisuuksia kannata unohtaa. (Kero 2007, 7.)

Liikeideoan lähtökohtana on tarjota sorkkahoitopalvelua Lapin lypsykarjatilaille sekä emolehmätiloille. Yrityksessä on tarkoitus tuottaa laadukasta palvelua nykyaikaisilla sorkkahoitovälineillä. Nykyaikaiset sorkkahoitovälineet ovat tärkeä tekijä kehittyvässä lypsykarjataloudessa. Maatilojen yksikkökoot ovat kasvaneet ja kasvavat koko ajan maatilojen määrän vähentyessä huomattavasti. Tämä tarkoittaa sitä, että sorkkahoitoa tarvitsevia maatiloja eli sorkkahoitajan asiakkaita on vähemmän, mutta näiden maatilojen eläinmäärä on suurempi. Näissä tiloissa on valtava potentiaali sorkkahoitoyritykselle.

Sorkkahoito on ympärivuotista, sillä sorkkahoitoa tarvitsevia maatiloja on runsaasti. Omalle toiminnalle täytyy asettaa kilpailukykyinen hinta, sillä olen alalle tuleva uusi yrittäjä. Sorkkahoitoa voi suorittaa ympärivuotisesti uuden kehittyneen sorkkahoitokaluston sekä pihattonavetoiden yleistymisen myötä. Uudenaikaisissa pihattonavetoissa otetaan jo navetan suunnitteluvaiheessa huomioon sorkkahoitotilat.

Kilpailukykyisen hinnan asettaminen tulee olemaan vaikeata. Hinnan tulee olla sen tasoinen, että yrittäjällä eli minulla on mahdollisuus päästä markkinoille. Hinta tulee olla kuitenkin niin suuri, että tehdyn työn jälkeen minulle jää jotain taskun pohjalle. Markkinoille pääsy edellyttää oikean hinta-laatusuhteen määrittämistä.

#### 3.2 Yrittäjä

Toimin itse yrityksen sorkkahoitoyrittäjänä. Innostukseni sorkkahoitoon pohjautuu sorkkahoitajan työn seuraamiseen kahteen kertaan, kahdella eri maatilalla. Työ vaikutti

erittäin mielenkiintoiselta. Haluan tehdä sellaista työtä, missä oman työnsä jäljen näkee välittömästi. Työn pitää olla myös hyödyllistä. Sorkkahoitajan työ on juuri tällaista työtä. Sorkkahoitajan suorittama hyvin tehty työ vaikuttaa maatalan karjan terveyteen ja hyvinvointiin positiivisesti.

Oma mielenkiinto sorkkahoitoalaa kohtaan on suuri. Yrittäjyyden haasteet kiehtovat, varsinkin maatalouteen ja maaseutuun liittyvät yritysmahdollisuudet. Sorkkahoitajan työ tarjoaa työskentelyä maaseudulla. Lisäksi sorkkahoitajan työssä saa olla tekemisissä eläinten kanssa. Taloudellisen tuloksen tuottaminen on tietenkin tärkeä tekijä jokaisessa työssä ja ammatissa myös minulle sorkkahoitoalalla.

Yrityksen perustaminen vaatii henkisiä ja aineellisia ponnistuksia. Yrityksen perustaminen on jatkuvaa arviontien ja päätösten tekemistä. Yrityksen perustajalta edellytetään vahvaa halua toimia yrittäjänä. Yrityksen perustajan on päästävä yli eteen tulevista esteistä. (Kero 2007, 7.)

Minun kokemus sorkkahoidosta on vielä vähäinen, mutta halu kehittyä on suuri. Teoriassa olen sorkkahoitoa jo opetellut. Opiskelen agrologiksi Rovaniemen ammattikorkeakoulussa. Sorkkahoitoon teoriaopinnot pohjautuvat Rovaniemen ammattikorkeakoulun kontaktitunneilta opituista asioista ja omalla vapaa-ajallani tapahtuneesta tiedonhankinnasta. Teoriaopinnot eivät vedä vertoja kuitenkaan edes puoliksi siihen, mitä käytännössä harjoitettu sorkkahoitajan työ tarjoaa.

Sorkkahoitajan ammattiin tulee kouluttautua. Pelkkä peruskoulu, lukio ja ammattikorkeakoulun käyminen ei riitä siihen, että olisi valmis työelämään sorkkahoitajana. Sorkkahoitajan ammattiin ryhdyttäessä pitää suorittaa hyväksytysti karjatalouden ammattitutkinto, sorkkahoitaja. Ammattitutkinnon kesto on noin kahdeksan kuukautta. Sorkkahoitajan kurssin hinta on 300 euroa. Sekä kurssin jälkeen suoritettava tutkinnon hinta on 50,50 euroa. (Viikkosavo 2009.)

”Sorkkahoitajan pakolliset tutkinnon osat ovat yrittäjyys ja sorkkahoito. Sorkkahoitajan työssä korostuvat toiminnallisen sorkkahoidon perusteiden tuntemus ja käytännön sorkkahoitotöiden hallinta. Yrittäjänä on lisäksi osattava yrittäjyyden perusasiat.

Tutkinnon suorittaneet voivat toimia itsenäisinä karjatalousyrittäjinä tai työsuhteisina maatalouslomittajina tai kotieläintenhoitajina. He voivat toimia myös lomituspalveluyrittäjinä. Sorkkahoitajat toimivat itsenäisinä ammatinharjoittajina”. (Opetushallitus 2008).

Käytännön kokemusta minulla ei ole sorkkahoidosta ollenkaan paitsi sorkkahoitajan työtä sivusta seuranneena. Käytännön harjoittelu on erittäin opastavaa ja ammattiin kehittävää toimintaa. Käytännön työssä sitä parhaiten oppii, kuten sanotaan. Tämä sanonta pätee myös sorkkahoitajan ammatissa. Käytännönläheinen työ on ollut aina mieleeni ja halu tehdä sitä on korkea. Käytännön työ tuo minulle paljon haasteita ja varmasti mielenkiintoisia kokemuksia.

Käytännönläheiseen työhön pääsisi varmasti parhaiten käsiksi oppisopimuksen kautta. Oppisopimuskoulutuksessa hyötyisi taloudellisesti kumpikin osapuoli, niin sorkkahoitoyrittäjä kuin myös minä. Lisäksi saisin runsaasti käytännön vinkkejä ja tietoa sorkkahoitoalasta alan yrittäjältä. Sorkkahoitoyrittäjä saisi korvausta koulutuksesta noin 250 euroa kuukaudessa ja palkkatukea, joka koostuu perustuesta ja lisäosasta. Perustuen vähimmäismäärä on 23,50 euroa päivässä eli noin 505 euroa kuukaudessa. Lisäosa on enintään 60 prosenttia perustuen määrästä, jolloin lisätuen määrä olisi noin 300 euroa kuukaudessa. Sorkkahoitaja saisi näin ollen oppisopimuksesta yhteensä noin 1000 euroa kuukaudessa. Opiskelija saisi päivärahaa 15 euroa päivässä sekä matkakorvausta ja lisäksi majoituskorvausta 8 euroa päivässä, mutta se edellyttää yöpymistä. Opiskelija saisi oppisopimuskoulutuksesta näin ollen päivärahaa yhteensä noin 300 euroa kuukaudessa ja runsaasti käytännön kokemusta, mitä ei voi euroissa mitata. (Oppisopimus 2010.)

Tiedän olevani sellainen työntekijä, joka tekee työnsä tarkasti ja huolella, ja näin ollen varmistan työn hyvän laadun. Tarkasti ja huolella tehty työ vie enemmän aikaa, mutta mieluiten teen työni kerralla huolellisesti. Uskon huolellisen, tarkan ja tehokkaan työn laadun olevan hyvän tuloksen takeena myös tässä ammatissa. Sorkkahoitajan työ on erittäin fyysistä työtä. Sorkkahoitajan työn tekemiseen minulla itselläni on mahdollisuus.

Minulla ei ole tiedossa henkilökohtaisia esteitä, jotka sorkkahoitotyön tekemisen voisivat estää.

Vastuullisena yrittäjänä toimiminen on erilaista kuin tavallisen työntekijän rooli. Askel yrittäjäksi on usein askel tuntemattomaan. Yrittämiseen liittyy lukuisia tekijöitä, joita ei edes ajattele suunnitellessa yritystoimintaa. Yrittäjäksi ryhtyvän on syytä arvioida kriittisesti omat kykynsä ja ominaisuutensa. (Kero 2007, 7.)

### 3.3. Yritysmuoto

Yrityksen toimintamuoto tulee olemaan toiminimi. Se on luonteva valinta yritykselle, jossa toimii vain yksi henkilö eli minä. Yrityksen rekisteröinti toiminimenä suojaa yritystoiminnassa käytettävän yksilöllisen nimen. Toiminimen rekisteröinti tarkoittaa, että on yksinoikeus yrityksen nimen käyttöön koko maassa. Rekisteröinti tapahtuu patentti- ja rekisteröintihallitukseen. Kaupparekisterin käsittelymaksu on 75 euroa. (Patentti- ja rekisterihallitus 2010.)

Toiminimen perustaa usein yksityishenkilö, joka harjoittaa liiketoimintaa omalla nimellään. Toiminimen perustamiseen ei tarvita rahallista pääomaa, vaan yrittäjä antaa omalle toiminnalle työpanoksensa. Yritystoiminnan käynnistämisestä ilmoitetaan kaupparekisteriin sekä verottajalle. Toiminimiyrittäjä on kirjanpitovelvollinen. Yrittäjä voi ottaa yritystoiminnasta saamiaan varoja käyttöönsä. Toiminimiyrittäjä voi tehdä itse kaikki liiketoimintaansa koskevat päätökset. (MTK 2002, 16.) Toiminimen perustaminen on helppoa ja nopeaa. Toiminimi tunnetaan myös nimellä yksityinen elinkeinonharjoittaja.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimiyrittäjä, tekee kaikki sitoumuksensa ja solmii sopimukset omalla nimellään. Toiminimiyrittäjä vastaa kaikista tekemistään sitoumuksista kaikella yritykseen kuuluvalla ja henkilökohtaisella omaisuudellaan. Velkavastuu toiminimiyrittäjän kohdalla tarkoittaa sitä, että velkoja voi periä saatavansa ulosoton kautta. Velkojan ei tarvitse periä saatavaa ensin liikeomaisuudesta vaan voi periä yrittäjän velat myös yrittäjän henkilökohtaisesta omaisuudesta. (Suomen Yrittäjät 2008b.)

### 3.4 Visio

Visio on näkemys tulevaisuudesta. Visio laaditaan itselle henkilökohtaisesti ja omalle työlle. Vision laatiminen auttaa saavuttamaan asetut tavoitteet ja päämäärät sekä inspiroi tekemään työtä. Hyvän vision avulla saa omaan toimintaan työniloa ja runsaasti motivaatiota, kun on edessään tavoitteita, joita saavuttaa tulevaisuudessa.

Tulevaisuudessa haluan olla laadukasta palvelua tarjoava yrittäjä. Minun päämääriä ovat hyvä talous, omavalvonta, jatkuva kehittyminen yrityksenä ja tyytyväinen asiakas. Asiakaskontaktien saavuttaminen ja heidän luottamuksensa ansaitseminen on avaintekijä yrittäjälle.

Lähtökohtaisesti toimin yrityksessä yksin. Maatalouden rakennemuutoksen myötä voi olla, että yritys laajenee kahden tai jopa kolmen sorkkahoitajan yritykseksi.

Työlle asetetaan tavoitteet, jotka pyrin saavuttamaan. Ensimmäisen vuoden sorkkahoitotavoite työpäivien osalta on 180 työpäivää. Hoidettavien lehmien tavoite tulee olemaan 30 lehmää päivittäin, 450 lehmää kuukausittain ja 5400 lehmää vuosittain. Toisena vuonna työpäivien tavoitemäärä on 200 työpäivää eli 20 työpäivää enemmän kuin ensimmäisenä vuonna. Työpäivien määrän lisääntyminen johtuu hyvästä markkinoinnista ja tunnetuksi tulemisesta karjatilallisten keskuudessa. Sorkkahoitotavoitteet toisena vuonna ovat 48 lehmää päivässä, kuukaudessa 800 lehmää ja vuodessa 9600 lehmää. Toisena vuonna sorkkahoitotavoitteet ovat korkeammat verrattuna ensimmäisen vuoteen. Hoidettavien lehmien noussut määrä per päivä johtuu oman kehittyneen osaamisen johdosta. (Taulukko 2). Vähimmäistavoite tulevaisuudessa on toisen vuoden työtahdin säilyttäminen.

Taulukko 2. Sorkkahoitotavoitteet yrityksen 1. ja 2. toimintavuonna

<b>Sorkkahoitotavoite</b>	Työpäiviä (vuodessa)	Päivittäin (lehmää/pv)	Kuukausittain (lehmää/kk)	Vuosittain (lehmää/v)
1. vuosi	180	30	450	5400
2. vuosi	200	48	800	9600

### 3.5 Yhteistyö

Yksi yhteistyön malleista on työskentely toisen sorkkahoitajan kanssa samalla tilalla, mutta se ei ole vielä tarpeellista, sillä karjakoot ovat pysyneet vielä suhteellisen pieninä. Tämä voi tulla kysymykseen silloin, kun puhutaan jopa 1000 lehmän navetoista. Muutospaineita lypsykarjataloudessa on havaittu vaihtelevan ja laskevan maidon tuottajahinnan vuoksi. Tämä tarkoittaa sitä, että tilakoot kasvavat tulevaisuudessa huomattavasti. Lapissa maatilojen kokojen kasvu tapahtuu ”jälkijunassa” verrattuna muuhun Suomeen. Toinen yhteistyön malli on alueellinen liiketoiminta.

Yrittäjien välinen yhteistyö voi perustua alueelliselle pohjalle. On olemassa liiketoimintaa, jossa tiettyä liiketoimintaa voidaan toteuttaa parhaiten tietyllä maantieteellisellä alueella. Yhteistyön mahdollisuudet ovat hyvät yrityksen keskinäisillä kilpailijoilla, sillä jokainen yritys voi kuitenkin toimia myös itsenäisesti tietyllä maantieteellisellä alueella. (Heinonen - Järvinen 1996, 151.)

Yhteistyö voi olla myös keskustelua ja muuta yhteydenpitoa sorkkahoitajien välillä esimerkiksi sorkkahoitoalalla tapahtuvasta kehityksestä, ongelmista ja muutoksista. Keskustelut voivat kehittää esimerkiksi omaa liiketoimintaa. Keskusteluista voi saada itse sorkkahoitoalalta uusia näkemyksiä, joita ei välttämättä näkisi toimiessaan vain omassa ympyrässään. Keskusteluista muiden sorkkahoitajien kanssa tulisi laajakatseisuutta myös oman toimintansa kehittämiseen. Yrittäjän tulee olla avarakatseinen ja jatkuvasti kehittyvä. Heinonen – Vento-Vierikko (2002, 114) kirjoitetaan, että elinikäinen oppiminen ja kehittyminen ovat yksilön turva ja henkivakuutus jatkuvassa muutoksessa, sillä vain kehittymällä on mahdollista menestyä tai ylipäätään selviytyä muuttuvassa yhteiskunnassa ja työelämässä.

Toisen sorkkahoitajan palkkaaminen omaan yritykseen on myös yksi mahdollisuus. Toinen sorkkahoitaja nopeuttaisi eläinten käsittelyä kaksinkertaisesti, mutta nämä ovat vasta tulevaisuuden kysymyksiä, joihin vaikuttaa monta eri tekijää esimerkiksi lypsykarjatalouden rakennemuutokset.



### 3.6 SWOT-analyysi

SWOT-analyysin tarkoituksena on selvittää sorkkahoitoyrittämisen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Näiden tekijöiden avulla pystyn kartoittamaan itselleni sorkkahoitoyrityksen hyvät ja huonot puolet sekä selvittämään kehittämistarpeet ja yritystoiminnan riskit (Taulukko 3).

Taulukko 3. SWOT-analyysi sorkkahoitoyrityksestäni

<p>Vahvuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nuori yrittäjä</li> <li>• Kouluttautunut fyysisen työn tekijä</li> <li>• Nykyaikaiset työvälineet</li> <li>• Tarve/kysyntä sorkkahoidolle</li> <li>• Sorkkahoito parantaa tilojen kannattavuutta tutkitusti</li> <li>• Ympärivuotinen työskentely</li> </ul>	<p>Heikkoudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kokemattomuus yrittäjänä</li> <li>• Pitkät välimatkat</li> <li>• Asiakassuhteet</li> <li>• Oma osaaminen aluksi</li> <li>• Markkinointi</li> </ul>
<p>Mahdollisuudet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pitkät asiakassuhteet</li> <li>• Ruotsin maatilat</li> <li>• Ambulanssisorkkahoito</li> <li>• Eläinten hyvinvoinnin korostuminen tulevaisuudessa</li> <li>• Sorkkahoitoyrityksen ostaminen ja oppisopimuskoulutus</li> </ul>	<p>Uhat:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Taloudellinen riskinotto</li> <li>• Hinnoittelu</li> <li>• Vaativat asiakkaat</li> <li>• Kilpailijat</li> <li>• Maidon- ja lihantuotannon tulevaisuus Suomessa</li> </ul>

Selviä vahvuuksia sorkkahoitoyrittämisessä olisi se, että sorkkahoidolle on tarvetta ja kysyntää tulevaisuudessa, sillä sorkkahoito parantaa tilojen kannattavuutta. Itse olen nuori ja kouluttautunut, joten halua ja intoa riittää työskennellä maaseutu-ympäristössä myös fyysisessä työssä. Nykyaikaiset työskentelyvälineet ovat myös yksi vahvuus. Nykyaikaiset työvälineet mahdollistavat muun muassa ympärivuotisen työskentelyn.

Heikkouksia ovat Lapissa tilojen väliset etäisyydet, joten työpäivät voivat venähtää pitkälle iltaa. Asiakassuhteet ovat alussa varmasti lujassa, mutta oikeiden markkinakanavien kautta niitä luulisi avautuvan. Oma osaaminen käsityövaltaisella alalla kuten sorkkahoito on voi olla haastavaa, mutta hoitorutiineiden löydyttyä työ luonnistuu. Markkinoiminen on haastavin tekijä asiakkaiden saavuttamiseksi erityisesti uudelle yrittäjälle.

Mahdollisuuksia sorkkahoitoyrittämisessä ovat ambulanssisorkkahoito tulevaisuudessa, mikäli tiloilla sille tarvetta ilmenee. Eläinten hyvinvoinnin korostuminen kuluttajien keskuudessa nousee tulevaisuudessa. Siihen panostetaan varmasti ja tämä tulee näkymään myös sorkkahoidossa sorkkahoitotyön määrän kasvuna. Sorkkahoitoyrityksen ostaminen eläkkeelle jäävältä/jääviltä sorkkahoitoyrittäjiltä olisi hyvä keino saada asiakkaat ja sorkkahoitokalusto sekä oppisopimuksen avulla käytännön osaamista sorkkahoitotyöhön. Mahdollisuus työskennellä Ruotsissa on olemassa, sillä kotipaikkani on aivan Ruotsin rajan tuntumassa, jos asiakkaita ei Suomen Lapissa ole riittävästi. Ruotsissa työskentelyyn tulisi kuitenkin selvittää verotuskäytäntö sekä tullin suhtautuminen sorkkahoitotyövälineisiin ja huomioimalla eläintautiasiat. Hyvällä osaamisella ja laadukkaalla palvelulla voi työssä saavuttaa pitkiä asiakassuhteita.

Uhkia sorkkahoitoyrityksessä on taloudellinen riskinotto. Oikean hinnoittelutason löytäminen on haastavaa. Vaativat asiakkaat ovat myös uhkatekijä, sillä heidän on vaikea luopua käyttämästään sorkkahoitajasta, jos hän on tehnyt työnsä moitteettomasti, joten minun on erotuttava massasta tehokkaammalla, laadukkaammalla ja hieman halvemalla työn hinnalla kuin kilpailijat. Huomioon otettava uhkatekijä sorkkahoidossa on Suomen tulevaisuus maito- ja lihatuotannossa. Mikäli ulkomaalaiset maito- ja lihatuotteet alkavat päästä Suomen markkinoille ja saada raivattua tilaa itselleen suomalaisten ruokakauppojen hyllyiltä halvemmilla hinnoilla ovat suomalaisen maidon- ja lihatuotannon tulevaisuus uhattuna Suomessa, ainakin osittain.

### 3.7 Riskit

Riskillä tarkoitetaan vaaraa tai uhkaa. Riski sisältää ajatuksen siitä, että jotain epäedullista voi tapahtua itselle tai toiselle henkilölle. Epäedullista voi sattua myös omalle ja vieraille omaisuudelle. (Juvonen – Korhonen – Ojala – Salonen – Vuori 2005, 7.)

Puhuttaessa yrityksestä ja sen perustamisen vaiheista tulee riskit ottaa aina huomioon. Riskien ottamisesta tulee välttää mahdollisimman pitkälle, mutta otettava niitä kuitenkin on. Taloudellinen riski, työturvallisuusriski ja muu ulkopuolinen riski ovat yritystoimintaan liittyviä suurimpia riskejä.

Ulkopuolisen rahoittajan arvioidessa yrityksen toimintaedellytyksiä, arvioi hän usein yrityksen riskit. Riskit kuuluvat luonnollisesti liiketoimintaan. Riskejä on oltava valmis ottamaan, jos aikoo yrittäjänä menestyä. Yritystoiminta on riskitöntä ainoastaan silloin, kun tehty päätös on tuottanut positiivisen tulokseen. Liike-elämässä riskitön tilanne ei käytännössä ole mahdollinen. (Kero 2007, 25.)

Suurin taloudellinen riskitekijä on melko suuren pankkilainan ottaminen yrityksen perustamisvaiheessa. Ihannetilanne olisi kuitenkin se, että itsellä olisi omaa pääomaa mahdollisimman paljon yrityksen perustamisvaiheessa. Näin ollen tarvittavan pankkilainan määrä vähenisi huomattavasti ja taloudelliset riskit pienenisivät merkittävästi. Mitä vähemmän joutuu pankkilainaa ottamaan pankista, sitä lyhyempi on pankkilainan takaisinmaksuaika ja pienempiä pankkilainan maksuerät.

Toinen suuri riskitekijä on työterveysriski. Työskenneltäessä 500 – 700 kiloa painavien lehmien ja hiehojen kanssa tulee sorkkahoitajan työterveysriskit ottaa huomioon. (Faba Palvelu Osk 2009.) Lehmät ja hiehot voivat polkea sorkkahoitajan jalkapöydän päälle, vaikka nykyaikainen sorkkahoitokärry sen jo hyvin estää. Aina on kuitenkin riski olemassa ja riskit on otettava huomioon. Sorkkahoitajan työasento voi olla väärä, mikä voi altistaa venähdyksille ja turhille rasituksille. Tämä asia on myös otettu huomioon nykyaikaisissa sorkkahoitokärryissä ja niiden suunnittelussa, joissa eläin nostetaan

kärryssä ollessaan sopivalle työtasolle, jolloin sorkkahoitaja voi tehdä työtään selkä suorassa luontevassa työasennossa.

Sorkkahoitajalla tulee olla käytössään kunnolliset turvavarusteet, jotka ovat rautanokkakengät, kuulonsuojaimet, suojavisiiri tai suojalasis, työkäsiineet ja polvisuojukset. Työterveysriskien ehkäisemiseksi tulee tehdä kaikki mahdollinen. Sorkkahoitajan tulee olla hereillä koko ajan työskennellessään eläinten kanssa, sillä sorkkahoitoteline ei ole lehmille mieluisin paikka olla, joten lehmät voivat käyttäytyä ennalta arvaamattomasti, sillä lehmät ovat stressaantuneita.

Nykyaikaisen navetan suunnittelussa otetaan huomioon sorkkahoitotelineen sijoituspaikka navetassa ja oviaukon mitat, jotta kärry mahtuu sisälle navettatiloihin. Hyvä sorkkahoitotelineen sijoituspaikka on lehmille tutussa ympäristössä esimerkiksi navetan hoitokarsinassa. Hoitokarsinaan jonottavat lehmät ovat lauman parissa ja tällöin lehmien stressi vähenee. Tämä tarkoittaa sitä, että tapaturmavaaran pienenee ja työvälineiden rikkoutumiset vähenee. (Korpela 2008, 2-3.)

Yritykseen liittyvät riskit pitää pystyä ennakoimaan. Riskitekijät tulee osata hallita myös pienissä yrityksissä. Riskienhallinta onkin tärkeä osa yrityksen toimintaa ja sen menestystä.

Riskienhallinnassa ratkaiseva tekijä on oikeiden riskien tunnistaminen sekä niiden hallinta. Isoissa yrityksissä kiinnitetään enemmän huomiota yrityksen riskeihin kuin pienissä yrityksissä, vaikka pienissä yrityksissä riskeihin juuri kiinnittää huomiota. Pienissä yrityksissä ongelma on usein riskienhallinnan keskittyminen pelkästään yhdelle henkilölle eli yrittäjälle. Riskienhallinnasta yrittäjän tulisi hankkia perustiedot mahdollisista riskeistä ja mahdollisesti asiantuntija-apua. Asiantuntija-apua yrittäjä voi hakea yrittäjäjärjestöiltä, vakuutusyhtiöiltä tai konsulteilta. Yrittäjäjärjestöiltä saa riskienhallintaan muun muassa työkortteja ja tarkistuslistoja. (Kero 2007, 25.)

## 4 MARKKINOINTISUUNNITELMA

### 4.1 Yrityksen markkinat

Sorkkahoitoyrityksen työalue ja markkinat ovat Lapissa. Lapin lypsykarja- ja emolehmätilojen määrät ovat riittävän suuret yhdelle uudelle sorkkahoitajalle. Maatilojen koot kasvaneet ja kasvavat koko ajan tarkoittaa se sitä, että sorkkahoitaja viettää enemmän aikaa yhdellä maatilalla lisääntyneen lehmämäärän vuoksi.

Yrityksen markkinat voivat olla aluksi kovan työn takana, sillä karjatilalliset ovat uskollisia sorkkahoitajalle, joka heidän tilallaan on käynyt suorittamassa sorkkahoitoa onnistuneesti ilman moitteita. Tämä tarkoittaa sitä, että markkinointivälineitä tulee käyttää ja saada itsensä asiakkaiden tietoisuuteen monilla eri keinoin. Tämä auttaa yritystä pääsemään markkinoille.

”Sorkkahoitajien kalenteri on usein viikoiksi eteenpäin sovittuna täyteen ja joskus voi olla mahdotonta ehtiä hoitamaan akuuttia tapausta, varsinkin jos se ei sijaitse ajoreitin varrella. Tämä koettiin ongelmaksi myös sorkkahoitajien keskuudessa. Sorkkahoitajat haluaisivat tarjota hyvää palvelua asiakkailleen, mutta jossain tapauksissa se voi olla mahdotonta. Tähän pulmaan löytyikin ehdotus sorkkahoitajilta. Tilausta olisi erityiselle ambulanssisorkkahoitajalle, joka pystyisi käymään hoitamassa akuutit tapaukset. Ambulanssisorkkahoitajia voisi olla muutama koko maassa ja he hoitaisivat kiireellisiä tapauksia alueittain”. (Kreijula 2006, 28.)

### 4.2 Markkinointi

Maaseutuyrittäjyyden todellisia pullonkauloja ovat markkinointi- ja laatuksymykset. Nämä kysymykset koskevat erityisesti maataloutta. Markkinointi- ja laatuksymykset koskevat myös pienimuotoista palveluyrittäjyyttä maaseudulla esimerkiksi lehmien sorkkahoito. (Heinonen - Järvinen 1996, 61.)

Markkinointi on yksi aloittelevan yrityksen haasteellisista tekijöistä. Markkinointikeinoja ja -välineitä on tänä päivänä monia. Se, mitä markkinointivälinettä käyttää riippuu paljon siitä, mitä ammattia harjoittaa ja mitä haluaa markkinoida.

Hyviä markkinointikeinoja sorkkahoitajalle ovat esimerkiksi Internet, automainos, maatalouslehdet, Lapissa ilmestyvät paikallislehdet ja ”puskaradio”. Paras markkinointiväline on kuitenkin työn hyvä laatu, joka takaa yrityksen menestyksen.

Lypsykarja- ja emolehmiätilojen pitäjät viihtyvät tietokoneiden ääressä hakemassa tarvitsemiaan palveluja. Tämän vuoksi Internet on hyvä markkinointiväline palvelujen tarjoajana. Omat selkeät Internet-sivut ovat hyvä apu markkinoinnissa. Internet-sivuista tulisi saada selville helposti tieto, mitä palvelua saa ja millä rahalla. Automainos on erinomainen markkinointikeino omasta toiminnasta liikkeessä tien päällä runsaasti. Automainoksessa ilmoitetaan yrityksen toiminnasta ja se sisältää yrityksen yhteystiedot. Automainoksen koko on 40 senttimetriä kertaa 60 senttimetriä. (Magneettimainokset 2010.) Maatalouslehdissä on hyvä ilmoittaa toiminnastaan silmiinpistäväällä ilmoituksella. Paikallislehdet ovat hyvä keino ilmoittaa, jolloin maatilalliset tietävät yrityksen olevan maakunnasta.

Markkinointikulujen suuruus ensimmäisen vuoden osalta on 1100 euroa. Markkinointibudjetti koostuu omien Internet-sivujen perustamisesta ja ylläpidosta, jonka hinta on noin 300 euroa vuodessa. Automainoksen hinta on 200 euroa. Ensimmäisenä vuonna markkinoidaan maatalouslehdissä 350 eurolla vuodessa ja paikallislehdissä 250 eurolla vuodessa. Yrityksen toisen vuoden osalle markkinointikuluja kertyy yhteensä 700 euroa. Toisena toimintavuotena maatalous- ja paikallislehdissä markkinoidaan yhteensä 500 euroa vuodessa ja lisäksi Internet-sivuja ylläpidetään, minkä hinta on 200 euroa.

### 4.3 Kilpailijat

Lapissa sorkkahoitajia on neljä (Suomen Sorkkahoitajien Yhdistys 2010). Lisäksi voi olla, että Lapin ulkopuolella olevista rajakunnista käy sorkkahoitajia suorittamassa työtä Lapin rajakunnilla. Sorkkahoitajia Lapissa ei todellakaan ole paljoa, suhteutettuna

Lapissa olevien lehmien määrään, joten työtä riittää. Pelkästään Lapissa lypsykarjatilalla olevien lehmien yhteismäärä on noin 9800. (MMM 2008, 17 – 19; Lapinliitto 2009, 5.)

Karjatilallisten mielestä sorkkahoitoalalle lisää yrittäjiä ja kilpailua. Kilpailijoiden maatioilla tekemä työ on maatilan pitäjille tuttua, joten he luottavat siihen, vaikka palvelun hinta olisikin hieman korkeampi. Maatioille sorkkahoidosta tuleva lasku on huomattavan suuri johtuen osaksi maatiilojen eläinmäärän lisääntymisestä. Tuotantopanoksien kasvaessa samassa suhteessa nousevat myös eläinten sorkkahoitokustannukset.

Yhteistyö yritysten välillä on mahdollista, kun yritykset eivät ole toistensa suoransia kilpailijoita. Yhteistyö esimerkiksi palveluiden markkinoinnissa on usein varsin hedelmällistä. Yritys yhteistyön avulla voidaan parantaa kaikkien yhteistyössä mukana olevien yritysten kilpailukykyä. (Heinonen - Järvinen 1996, 152.)

#### 4.4 Kilpailuedut

Kilpailuetu on yrittäjän itselleen/yritykselleen luoma tai saama etu kilpailijoihin nähden jollain yrittäjyyden osa-alueella. Sorkkahoitoyrityksen osa-alueita ovat esimerkiksi paremmat työvälitteet, teoriaosaaminen, työn laadukkuus, oikea hinnoittelu sekä yrityksen talouden hyvä seuranta ja ylläpito.

Minun kilpailuetu on innostus sorkkahoitoalaan uutena yrittäjänä. Sorkkahoitoalalle tulevana uutena yrittäjänä minulla tulee olla kilpailukykyinen palvelun hinta, hieman alempi hinta kuin toisilla alueella toimivilla sorkkahoitajilla. Palvelun hinta ei saa kuitenkaan olla liian alhainen, koska palvelun hinnan nostoa on myöhemmin vaikea perustella asiakkaalle. Liian alhainen hinta voi antaa kuluttajalle olettamuksen palvelun huonommasta laadusta. Yrityksen sijainti voidaan luokitella myös yhdeksi kilpailueduksi. Yritys sijaitsee Ylitorniolla, josta on lyhyt matka moneen kuntaan, joissa on runsaasti maataloutta.

Nykyaikainen sorkkahoitokalusto on jo välttämätön, koska maatalous on kehittynyt todella paljon viime vuosikymmenellä. Uusi sorkkahoitokärry herättää maatilan pitäjissä

mielenkiintoa, joten he voivat tilata palvelun minulta. Minun vahva koulutus voi olla kilpailuetu, sillä maatilat arvostavat sorkkahoitajan ammattitaitoista työskentelyä ja tietoisuutta sorkkahoidosta myös teoreettisesti.

#### 4.5 Laatumittarit ja laatu markkinoinnin apuna

Laatutyöskentelyn tavoitteena on aina tyytyväinen asiakas eli palvelua ostava kuluttaja. Yrittäjän on tehtävä oma laatunsa, sillä kukaan muu ei laatua tee puolestamme. Laatu ratkaisee yhtenä kilpailutekijänä. Laadun merkitys korostuu maaseutuyrittäjyyden yhtenä kulmakivenä. (Heinonen - Järvinen 1996, 64.)

Panostaminen työn laatuun on minulle tärkeää. Se pitää maatilayrittäjät tyytyväisenä kuten myös maatilalla olevan karjan. Työtä tulee tehdä niin, että sen laatu ei kärsi. Työn hyvä laatu takaa tyytyväisen asiakkaan ja sen seurauksena myös asiakassuhteen jatkuvuuden, mikä on tärkeä tekijä palveluammattissa. Henkilökohtaisia laatumittareitani ovat tyytyväinen asiakas sekä jalkaterveydeltään terveelliset ja tuottavat lehmät.

Huonoa laatua ei osta kukaan, vaan sorkkahoidon laatuun on panostettava ja kiinnitettävä huomiota. Sorkkahoidon laatua on monin tavoin kehitetty myös Suomessa. (Saloniemi 2010).

Jalkaterveydeltään terve ja tuottava lehmä tarkoittaa, että lehmä ei onnu askeliaan sorkkahoidon jälkeen, vaan se pystyy kävelemään normaalisti. Ontuva lehmä ei ole tuottava, vaan se joutuu varomaan ja keskittymään astumiseensa. Lehmän ontuessa sorkkahoidon jälkeen tulee maatilalan pitäjien ottaa yhteyttä välittömästi minuun antaakseen palautetta työstäni. Lehmän ontuessa sorkkahoidon jälkeen suoritan työn uudelleen ilman korvausta. Laadukkaasti sorkkahoidettu lehmä ei onnu askeliaan sorkkahoidon jälkeen. Myös muissa tapauksissa mautilojen tulee antaa palautetta sorkkahoitajalle työnteosta. Palautteet eli reklamaatiot otan vastaan ja käsittelen ne huolella. Aloittelevana käsityöläisenä tehdyistä virheistä on otettava opiksi, jotta asiakkaita riittää jatkossakin. Oma ammattitaito kehittyy myös tehtyjen virheiden ja niiden korjaamisen myötä. Tämä on laadukasta toimintaa ja jatkuvan kehittämisen



ideologian mukaista. Maatiloilta sorkkahoitajalle tullut palaute on aina tervetullutta, oli se sitten positiivista tai negatiivista.

Työn hyvä laatu täyttää asiakkaiden tarpeet, odotukset ja lisää asiakastyytyvyyttä. Tyytyväiset asiakkaat ovat yleensä uskollisia yritykselle. Tyytyväiset asiakkaat lisäävät ostojensa määrää viestivät positiivista viestiä muille potentiaalisille asiakkaille. Työn hyvän laadun ansiosta yrityksen asema markkinoilla voimistuu. Laadukas työ sekä tyytyväiset asiakkaat antavat hinnoittelussa enemmän vapautta yritykselle. Palvelut ja tuotteet voidaan myydä kuluttajille paremmalla katteella. (Lecklin 2006, 24.)

Lypsykarjatilojen kokojen kasvaessa eli maatilojen eläinmäärän kasvaessa on aika katsoa tulevaisuuteen ja panostaa hyviin, nykyaikaisiin sorkkahoitovälineisiin, joilla työ onnistuu sujuvasti, turvallisesti ja laadukkaasti. Nykyaikaiset, suurille maatiloille sopeutuvat sorkkahoitovälineet ovat hyvä markkinointiväline, jota minun täytyy hyödyntää. Markkinoinnissa on tuotava esiin laadukas työskentely ja työn laadukas lopputulos.

Lypsykarjatilojen määrien vähentyessä vähentyvät myös sorkkahoitajan asiakkaat. Tämä tarkoittaa, että päästessään antamaan näyttönsä tulevaisuuden isoilla lypsykarjatiloilta tulisi mahdollisuus käyttää hyödyksi laadukkaan työn avulla.

Laadukas tuote tai palvelu ei välttämättä muodosta kannattavaa liiketoimintaa, vaikka palvelun laatu olisi kuinka korkea tahansa. Asiakas ratkaisee aina, minkä palvelun haluaa ja millä rahalla. (Heinonen - Järvinen 1996, 79.)

## 5 TALOUSSUUNNITELMA

### 5.1 Talousarvio

Yrityksen perustamisvaiheessa tehdään talousarvio, jossa kartoitetaan yrityksen perustamiskustannuksiin tarvittavan rahan määrä. Talousarvio on suuri apu suunniteltaessa yrityksen taloutta. Yrityksen perustamisvaiheessa kustannukset ovat suuret, sillä yritys joutuu tekemään investointeja, jotta yrityksen toiminta voidaan aloittaa.

”Yrityksen perustaminen edellyttää huolellista taloudellista suunnittelua, johon liittyy useiden laskelmien tekemistä. Liikeidea ja sen toteuttaminen pitää pukea numeroiksi”. (Kero 2007, 22.)

Talousarviossa selvitetään yrityksen tarvitseman pankkilainan määrä. Pankkilainan määrä tulee pyrkiä pitämään mahdollisimman alhaisena korkokulujen vuoksi. Talousarviossa tehdään laskemia, joiden avulla selvitetään ja kartoitetaan esimerkiksi pankille yrityksen kannattavuutta, jotta saisi pankkilainaa yritystoiminnalle. Yhden miehen yrityksessä kustannukset ja investoinnit voi kartoittaa melko tarkasti, mutta aina on kuitenkin huomioitava yllättävien kustannuksien mahdollisuus, joita on aina olemassa yritystoiminnassa. Vakuutukset ja lainakorot vievät myös osan yrityksen varoista.

Yrityksen kirjanpidon olen päättänyt jättää tilitoimiston ylläpitämäksi. Se tietää kuitenkin lisää kustannuksia, mutta yrityksen talousasiat tulevat ainakin hoidetuksi kunnollisesti sekä hyvällä ammattitaidolla. Kirjanpidon kuukausihinta on noin 100 euroa kuukaudessa. (TiliGroup 2010.) Kirjanpitokulut lasketaan kuuluviksi kiinteisiin kuluihin.

Tilitoimisto on erinomainen vaihtoehto kirjanpidon hoitajaksi. Tilitoimisto huolehtii yrityksen arvonlisäveron laskennasta. Tilitoimisto laatii muun muassa yrityksen tilinpäätöksen ja veroilmoituksen. Kirjanpitotoimistojen liiton jäsenyys on yksi laadun tae. (Karjalainen 2002, 161.)

## 5.2 Työvälineiden hankintabudjetti

Sorkkahoitoyrityksen tärkeimmät työvälineet ovat auto ja sorkkahoitokärry, joiden hankkimiskustannukset ovat suuret. Auton ostan omien mieltymyksien mukaan. Auton on oltava pakettiauto, jotta sen sisälle sopii tarvittavat työvälineet. Sorkkahoitokärryn tilaan USA:sta sen alhaisemman hinnan ja paremman laadun takia (Taulukko 4).

Taulukko 4. Sorkkahoidossa tarvittavan auton ja sorkkahoitokärryn hankintabudjetti

Hankinta	Hinta sis. alv (€)	Alv:n osuus 22 % (€)
Auto	31 700	6974
Sorkkahoitokärry	36330 + rahti 2500	6552
<b>Yht.</b>	<b>n. 70500</b>	<b>13526</b>

Määriteltäessä työvälineiden hankintabudjettia siihen sisällytetään kaikki yrityksen tarvitsemat tarvikkeet. Sorkkahoitajan ammatissa yrityksen tarvitsema irtaimisto ei ole kovin suuri. Yhden miehen sorkkahoitoyrityksessä on huomioitava vain, mitä työvälineitä itse työssään tarvitsee. Irtaimiston hankintabudjetti koostuu sorkkahoitajan tarvitsemista työvälineistä (Taulukko 5.), turvavarusteista ja vaatetuksesta (Taulukko 6).

Taulukko 5. Sorkkahoitajan tarvitsemien työvälineiden hankintabudjetti

Työvälineet	Kpl	Hinta sis. alv (€)	Yht. (€)	Alv:n osuus 22 % (€)
Kulmahiomakone (Bosch)	4	69,9	279,6	61,5
DL-kovapalalaikka	3	229,5	688,4	151,5
Roto-Clip- laikka (6-teräinen)	3	366	1098	241,6
ZEC- laikka	20	5,6	112,2	24,7
Sorkkasakset(hohdinmalli)	1	68,9	68,9	15,2
Sorkkasakset(saksimalli)	1	103,1	103,1	22,7
Sorkkapuukko	4	19,5	78,1	17,2
Puukot	10	3,9	39	8,6
Merkintäspray	3	61,9	185,8	40,9
Talutusriimu	1	141,5	141,5	31,1
<b>Yht.</b>	-	-	<b>2800</b>	<b>615</b>

Taulukko 6. Sorkkahoitajan tarvitsemien turvavarusteiden ja vaatetuksen hankintabudjetti

<b>Turvavarusteet/Vaatetus</b>	<b>Kpl</b>	<b>Hinta sis. alv (€)</b>	<b>Yht. (€)</b>	<b>Alv:n osuus 22 % (€)</b>
Turvajalkineet	1	109,2	109,2	24
Talvihaalari	1	79	79	17,4
Haalari	1	32	32	7
Hanskat	4	4,9	19,6	4,3
Päänsuojain visiirillä ja kuulosuojaimilla	1	46,9	46,9	10,3
<b>Yht.</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>287</b>	<b>63</b>

### 5.3 Muuttuvat kustannukset

Yrityksen muuttuvat kustannukset vaihtelevat yrityksen toiminnan mukaan. Sorkkahoitajan kuluvat työvälineet ja niiden rikkoutuminen ovat muuttuvia kustannuksia. Irtaimiston hajoamista tapahtuu varmasti, joten siihen on hyvä varautua jo valmiiksi. Työvaatetus ja turvavarusteet hankitaan uudet vuosittain. Sorkkahoidossa kuluu myös muita tarvikkeita, joita ovat merkkauustuotteet ja kulmahiomakoneenlaikat. Ensimmäisen vuoden muuttuvat kustannukset sisältävät mahdollisten työkoneiden, työvaatteiden tai muun sellaisen rikkoutumisen riskin mahdollisuuden. Muuttuvista kustannuksista arvolisäveron (22 %) osuus ensimmäisenä vuonna on noin 150 euroa ja toisena vuonna noin 300 euroa (Taulukko 7).

Taulukko 7. Sorkkahoitoyrityksen muuttuvat kustannukset

<b>Muuttuvat kustannukset</b>	<b>1.vuosi (€)</b>	<b>2.vuosi (€)</b>	<b>Alv:n osuus 1. vuosi (€)</b>	<b>Alv:n osuus 2. vuosi (€)</b>
Työvälineet	500	1000	110	220
Turvavarusteet/vaatetus	200	300	44	66
<b>Yht.</b>	<b>700</b>	<b>1 300</b>	<b>154</b>	<b>286</b>

## 5.4 Kiinteät kustannukset

Sorkkahoitoyrityksen kiinteät kustannukset koostuvat lähinnä yrityksessä käytettävän auton ylläpidosta ja yrittäjän vakuutuksista. Lisäksi yrityksen käytössä oleva puhelimen käyttö ja sen käyttömaksut aiheuttavat kustannuksia. Markkinointikulut lasketaan kuuluviksi kiinteäksi kustannukseksi. Sorkkahoitokärryn pesusta aiheutuvat vuokratulot ovat kiinteitä kustannuksia. Dieselkulut sekä YEL-vakuutuksen laskin myös kuuluviksi kiinteisiin kustannuksiin. Kiinteissä kustannuksissa ensimmäisenä vuonna arvolisäveron osuus on noin 2500 euroa ja toisena vuonna noin 2350 euroa, joiden suuruus on myös huomioitava (Taulukko 8).

Taulukko 8. Sorkkahoitoyrityksen kiinteät kustannukset

Kiinteät kustannukset	1. vuosi (€)	2. vuosi (€)	Alv:n osuus 1. vuosi (€)	Alv:n osuus 2. vuosi (€)
Markkinointi	1100	700	242	154
Vakuutukset	2000 (1638,72)	2000 (1638,72)	0	0
YEL- vakuutus	6 678	8 586	0	0
Dieservero	95,27	95,27	0	0
Puhelin	1 200	1 200	264	264
Sorkkahoitokärryn pesu	600	600	132	132
Diesel	7000 (6894,00)	7000 (6894,00)	1 540	1 540
Koulutus	350,50	0	77	0
PRH- ilmoitus	75	0	0	0
Kirjanpito	1200	1200	264	264
<b>Yht.</b>	<b>20300</b>	<b>21400</b>	<b>2 519</b>	<b>2 354</b>

## 5.5 Markkinointibudjetti

Markkinointibudjetti koostuu nettisivujen ylläpitämisestä, paikallis- ja maatalouslehtien ilmoituskustannuksista (Taulukko 9). Näiden osuus rahallisesti ei ole kovin suuri. Yritystä perustettaessa on kuitenkin markkinoitava omaa toimintaa ja siihen kannattaa

panostaa, jotta pääsisi nopeammin palvelujen ostajien tietoisuuteen ja tätä kautta saisi työlleen tilauksia nopeammin. Markkinointia voi vähentää markkinoille pääsemisen jälkeen, näin ollen säästää markkinointikustannuksissa. Yrityksen markkinointi on kuitenkin hyvä säilyttää myös tulevaisuudessa uusien asiakkaiden tavoittamiseksi.

Taulukko 9. Sorkkahoitoyrityksen markkinointikulut

<b>Markkinointiväline</b>	<b>1.vuosi (€)</b>	<b>2. vuosi (€)</b>	<b>Alv:n osuus 1. vuosi (€)</b>	<b>Alv:n osuus 2. vuosi (€)</b>
Internet	300	200	66	44
Automainos	200	0	44	0
Maatalouslehdet	350	250	77	55
Paikallislehdet	250	250	55	55
<b>Yht.</b>	<b>1100</b>	<b>700</b>	<b>242</b>	<b>154</b>

”Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, joka kohdistuu lähes kaikkien tavaroiden ja palvelujen kulutukseen. Arvonlisävero on välillinen vero, joka on tarkoitettu lopullisten kuluttajien maksettavaksi. Veronkantajina toimivat verovelvolliset yritykset, jotka sisällyttävät veron määrän myyntihintoihinsa ja tilittävät veron valtiolle”. (Suomen Yrittäjät 2008a). Yritysmuodon ollessa toiminimi arvonlisävero tilitetään kuukausittain.

Arvonlisäveromyynnit eli oman palvelun myynnit vähennetään arvonlisävero-ostoista, joita ovat esimerkiksi työvälineet ja vaatetus. Jäljelle jäävä arvonlisävero joko tilitetään valtiolle tai valtio maksaa sitä takaisin riippuen ostojen ja myyntien välisestä osuudesta. Arvonlisävero tilitetään valtiolle, jos myyntien määrä on suurempi kuin ostojen määrä. Valtio maksaa takaisin, jos ostojen määrä on suurempi kuin myyntien.

Auton ja sorkkahoitokärryn, työvälineiden, turvavarusteiden ja vaatetuksen sekä muuttuvien ja kiinteiden kustannusten arvonlisäverot ovat valtiolta saatavia veroja. Arvonlisäverojen osuus yritystoiminnassa on merkittävä, sillä arvonlisäverot näyttelevät suurta osaa varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa, jolloin yrityksiin tehdään pitkäikäisiä hankintoja. Sorkkahoitoyrityksen pakettiautosta ja sorkkahoitokärrystä kertyvä arvonlisäveron osuus on yhteensä noin 13 500 euroa.

Työn arvonlisävero on työn hinnan päälle lisättävä hinta, jonka maksavat sorkkahoitopalvelua käyttävät asiakkaat eli maatilat. Sorkkahoitaja tilittää työn arvonlisäveron valtiolle. Työn arvonlisävero on 22 prosenttia. Hinnoittelussa se tarkoittaa 14 euroa kertaa 22 prosenttia, mikä tarkoittaa 3,08 euroa per hoidettu lehmä. Ensimmäisenä vuonna arvonlisäverojen osuudeksi tulee 16 632 euroa ja toisena vuonna 29 568 euroa (Taulukko 10).

Taulukko 10. Arvolisäverojen osuudet sorkkahoitoyrityksessä 1. ja 2. toimintavuonna

<b>ALV:n osuudet</b>	<b>1.vuosi (€)</b>	<b>2.vuosi (€)</b>
Auto ja sorkkahoitokärry	13 526	0
Työvälineet	615	0
Turvavarusteet ja vaatetus	63	0
Muuttuvat kustannukset	154	286
Kiinteät kustannukset	2519	2 354
<b>Yht.</b>	<b>16877</b>	<b>2640</b>
Työn alv	16632	29568

## 5.6 Hinnoittelu

Sorkkahoitotyön hinnoittelu on tärkeä olla kohdillaan. Hinnoittelu koostuu omasta työstä. Olen seurannut sorkkahoitajien palveluidensa hinnoittelua ja hinnat ovat 14 - 20 euroa per nauta.

Sorkkahoidossa hinnoittelu tapahtuu yksikköhintana per hoidettava eläin eikä aika- tai urakkapalkkana, sillä jokainen sorkkahoitoon tuleva nauta on omanlaisensa. Minun mielestäni sorkkahoidolle sopiva hinta kerran tai useammin jo siinä käyneelle naudalle olisi 14 euroa. Ensikoille eli ensimmäistä kertaa sorkkahoidossa oleville hiehoille hinta olisi 15 euroa. Keskimääräinen hinta näin ollen tulee olemaan 14 euroa ilman arvonlisäveroa, mikä on yleisen ”hintahaitarin” alalaidassa (Taulukko 11).

”Hintahaitarin” alalaidassa oleva palvelun hinta tarkoittaa sitä, että markkinoille pääseminen mahdollisesti helpottuu hieman, mikäli karjatilalliset haluavat panostaa sorkkahoitoon ja siitä seuraaviin säästöihin per nauta. Aikaisemmin maataloilla olleiden

kilpailijoiden tekemä työ on tietenkin maataloille turvallista, mikäli he kokivat sen onnistuneeksi.

Tulevaisuudessa oman sorkkahoitotyön hinnan nostaminen voi olla mahdollista ja perusteltua, koska laadukkaimmilla ja nykyaikaisemmilla työvälineillä tehty työ on arvokasta. Sorkkahoitajan työvälineiden hinnat ovat nousseet niiden laadun parannuttua. Nykyaikaisilla työvälineillä voi kuitenkin hoitaa enemmän nautoja nopeammassa ajassa työn laadun kuitenkaan kärsimättä. Tämä on mahdollista toimimalla uusilla tiloilla, joissa työskentelyolosuhteet mahdollistavat nopean ja tehokkaan työskentelyn. Oman sorkkahoitotyön hinnan nostaminen voi kuitenkin olla riski, että asiakas ei enää kutsu minua tekemään sorkkahoitoa kallistuneen hinnan vuoksi. Tällä tavoin hinnan nosto voi olla kohtalokas ja tuotot jäävät saamatta kokonaan.

Taulukko 11. Hinnoittelulaskelma ja sorkkahoidon vuositulot tavoitteellisilla yksikköhinnoilla

Hinnoittelu	1. kertaa hoidossa oleva (alv 0) (€)	2. kertaa hoidossa oleva (alv 0) (€)	Tavoitteellinen hoitomäärä (lehmää/vuosi)	Tulot vuodessa (alv 0) (€)
1. vuosi	15 €	14 €	5400	75 600
2. vuosi	15 €	14 €	9600	134 400

## 5.7 Tuloslaskelmat

### 5.7.1 Ensimmäisen vuoden tuloslaskelma

Liikevaihto muodostuu yrityksen tulosta, joka muodostuu yrityksen työtuloista 75 600 euroa. Kilometrikorvaukset ovat myös saatavia tuloja, mutta niitä ei lasketa kuuluviksi yrityksen liikevaihtoon. Kilometrikorvauksien määrä on 23 400 euroa vuosittain.

Myyntikate muodostuu vähennettäessä yrityksen liikevaihdosta muuttuvat kustannukset ja markkinointikulut. Myyntikatteesta vähennetään yrityksen kiinteät kustannukset, jolloin muodostuu yrityksen käyttökate. Liikevoitosta vähennetään vuosittaiset korkokulut, jotka syntyvät pankkilainan vuosittaisesta korosta 3 prosenttia. Yrityksen



liikevoitosta (53 500 euroa) lasketaan itselle myös palkka ja tarvittavat verot. Ensimmäisen vuoden vuosipalkka on 42 000 euroa, josta pääomaveron osuus 11 760 euroa. Verottomaksi vuosipalkaksi jää näin ollen 30 240 euroa. Verotettavaksi ansiotuloksi jää 33 600 euroa, sillä kilometrikorvaukset ovat verotonta tuloa. Ansiotulojen veroprosentti 33 600 euron tuloluokassa on 17,5 prosenttia. Ansioveron osuus euroissa on 5 880 euroa. Pankkilainankoron osuus ensimmäisenä vuonna on 1 800 euroa, mikä pienenee vuosittain lainasumman lyhennettyä. Yrityksen voitoksi ensimmäisenä vuonna jää näin ollen 3820 euroa (Taulukko 12).

Taulukko 12. Aloittavan sorkkahoitoyrityksen ensimmäisen vuoden tuloslaskelma (€)

Työtulo	75600
<b>Liikevaihto</b>	<b>75600</b>
Muuttuvat kustannukset	700
Markkinointikulut	1100
<b>Myyntikate</b>	<b>73800</b>
Kiinteät kustannukset	20300
<b>Käyttökate</b>	<b>53500</b>
<b>Liikevoitto</b>	<b>53500</b>
Palkka	30240
Pääomavero	11760
Ansiovero	5880
Korkokulut	1800
<b>Voitto</b>	<b>3820</b>

### 5.7.2 Toisen vuoden tuloslaskelma

Toisen vuoden liikevaihto lasketaan samalla tavalla kuin ensimmäisen vuoden liikevaihto, vain luvut taulukon sisällä muuttuvat toiminnan parantuessa. Tämä näkyy muun muassa työtulojen suurenemisessa. Toisen vuoden liikevaihdon nousu johtuu lisääntyneiden asiakkaiden johdosta sekä myös nopeutuneen karjan sorkkahoitokäsittelyn johdosta per päivä. Liikevaihto nousee 58 800 euroa. Tuloksen noustessa nousee myös ansiotulojen verotus. Ansiotulojen verotus on 30 prosenttia yli 66 400 euron tuloilla. Yrityksen voiton määrään toisena vuotena vaikuttavat toiselle

vuodelle nostetun palkan määrä 1 000 euroa kuukaudessa ja ansiotuloverojen kasvu 12,5 prosenttia. Toisena vuonna korkokulujen osuus on 54 euroa pienempi verrattuna ensimmäiseen vuoteen 2 000 euron lainan lyhennyksen johdosta. Uskon toisen vuoden voiton (31 134 euroa) olevan realistinen kehittyvän osaamisen, asiakasmäärän lisääntymisen ja laadukkaan työn tuloksen johdosta. Yrityksen voitto toisena vuonna 27 314 euroa suurempi kuin ensimmäisenä vuonna (Taulukko 13).

Taulukko 13. Sorkkahoitoyrityksen toisen vuoden tuloslaskelma (€)

Työtulo	134400
<b>Liikevaihto</b>	<b>134400</b>
Muuttuvat kustannukset	1300
Markkinointikulut	700
<b>Myyntikate</b>	<b>132400</b>
Kiinteät kustannukset	21400
<b>Käyttökate</b>	<b>111000</b>
<b>Liikevoitto</b>	<b>111000</b>
Palkka	38880
Pääomaverot	15120
Ansiovero	24120
Korkokulut	1746
<b>Voitto</b>	<b>31134</b>

## 5.8 Maksuvalmiuslaskelma

Maksuvalmius on kyky selviytyä velvoitteista eli laskuista ja maksuista ajallaan. Maksuvalmiutta mitataan myös quick ratiolla ja current ratiolla. Yrityksen pankkitili on hyvä mittari: mitä enemmän pankkitilillä on rahaa, sitä maksuvalmiimpi yritys on. (Karjalainen 2002, 157). Maksuvalmiuslaskelma on laskelma, jonka avulla pystytään määrittämään yrityksen maksukyky ja kyky selviytyä yritykselle tulevista maksuista ja laskuista ajallaan

Sorkkahoitoyrityksen tulot kertyvät yrityksen työtuloista. Tulot sisältävät myös kilometrikorvauksen, joiden suuruus on 23 400 euroa. Tulojen on riitettävä kattamaan yrityksen menot, saamaan toiminnalle palkkaa sekä saamaan sijoittamalleen omalle

pääomalle riittävää korkoa. Menot koostuvat yrityksen kiinteistä sekä muuttuvista kustannuksista. Korot muodostuvat yrityksen ottaman 60 000 euron lainan takaisinmaksusta, jonka korko on 3 prosenttia. Verot muodostuvat pääomaverosta 28 prosenttia, joka otetaan palkasta. Palkka ensimmäisenä vuonna on 3 500 euroa ja toisena vuonna 4 500 euroa. Ensimmäisenä vuonna ansioveron suuruus on 17,5 prosenttia, koska tulot ovat tuloasteikossa 22 600 – 36 800 euroa. Toisena vuonna tulot nousevat tuloasteikolle 66 400 euroa ja sen yli. Tulojen ollessa yli 66 400 euroa on ansiovero 30,0 prosenttia. Arvonlisävero on yksi vero, jota yrittäjä joutuu maksamaan valtiolle takaisin tai saamaan sitä valtiolta, mikä riippuu yrityksen arvonlisävero-ostojen ja -myyntien välisistä summista. Yrittäjä voi myös saada arvonlisäveroa valtiolta palautuksia, jos palveluiden ostoja on enemmän kuin palvelujen myyntejä, näin tapahtuu varsinkin yrityksen perustamisvaiheessa. Näistä veroista muodostuu yritystoiminnan verot ja samalla tulorahoitus. Ensimmäisen toimintavuoden verot ovat positiivisia 639 euroa, koska arvonlisäverollisia ostoja yritystä perustettaessa kertyy enemmän kuin pääoma- ja ansioveroa yhteensä.

Pankkilainan lyhennyssumma aluksi on 2 000 euroa vuodessa, jolla lyhennän 60 000 euron lainaa ensimmäiset kuusi vuotta, jolloin jäljelle jää 50 000 euroa, kun ensimmäisenä toimintavuonna lainaa ei pystytä lyhentämään. Tuloslaskelmien pitäessä paikkaansa ja yrityksen talouskasvun ollessa positiivinen voi pankkilainaa alkaa lyhentää suuremmissa erissä esimerkiksi 5 000 euroa vuodessa. Loput 50 000 euron pankkilainasta tulee näin ollen maksetuksi seuraavan kymmenen vuoden aikana eli yhteensä pankkilainan lyhennysajaksi muodostuu 16 vuotta. Suuremmissa erissä pois maksettu pankkilaina tarkoittaa korkokulujen vähenemistä nopeutuneen lainanlyhennyksen johdosta.

Nyt pankkilainojen korkojen ollessa alhaiset kannattaa korkoja hyödyntää mahdollisimman paljon. Korot voivat vaihdella paljon tämänpäiväisen ja yrityksen perustamisajankohdan välillä. Pankkiin sidottu korko olisi hyvä ratkaisu, sillä korot ailahtelevat. Koron ollessa sidottuna ei yllättäviä korkokuluja pääse syntymään.

Sorkkahoitoyrityksen investoinnit koostuvat ensimmäisenä vuonna autosta, sorkkahoitokärrystä, työvälineistä, turvavarusteista ja vaatetuksesta. Työvälineitä,

turvavarustus ja vaatetus uusitaan vuosittain 1 300 eurolla tarpeen niin vaatiessa. Yrityksen perustamisvaiheessa tehtävät investoinnit ovat mahdollisia vieraan pääoman, oman pääoman ja saatavien avustuksien avulla, joiden suuruus ensimmäisenä vuonna on 113 330 euroa ja toisena vuonna 4 610 euroa. Vähennettäessä yritystoiminnan tulorahoituksesta lainan maksu ja investoinnit muodostuu siitä yritystoiminnan kassajäämä.

Yritystoiminnan kassajäämästä voidaan laskea itselle palkka, mikä on taulukossa verotonta, koska verot palkasta on poistettu jo kohdassa verot. Koko talouden kassajäämä saadaan, kun huomioidaan mahdollinen lisä oman pääoman sitouttaminen yritykseen, mutta minulla sitä ei ole. Oman rahoituksen osuus yrityksestäni on 20 000 euroa. Yrityksen perustamisvaiheessa sijoitetun oman rahoituksen poistaminen yrityksestä tapahtuu yksityisottojen avulla, joiden suuruus on 2 000 euroa vuodessa yrityksen kolmannelta toimintavuodesta lähtien.

Loppusaldo saadaan, kun lisätään vuosittainen koko talouden kassajäämä edellisvuoden loppusaldoon. Loppusaldon määrä on kasvava, mikä kertoo, että yritys on taloudellisesti terve ja menestyvä.

Lainan lyhennyssuunnitelma laaditaan yhdessä rahoittajan kanssa. Lainan lyhennyssuunnitelmassa on yrityksen pankkilainan ja oman pääoman lyhennys. Oma yrityksen sijoitettu 20 000 euron pääoma poistetaan 2 000 euron erissä, jolloin se saadaan poistetuksi yrityksestä 13 vuodessa. Pankkilainan (60 000 euron) osuus poistetaan aluksi 2 000 euron vuosierissä ja lopuksi 5 000 euron vuosierissä, jolloin sen poistamiseen menee 16 vuotta. Lainojen ollessa maksettu yritys siirtyy omavaraiseksi yritykseksi.

Taulukko 14. Aloittavan sorkkahoitoyrityksen maksuvalmiuslaskelma vuosille 2016 – 2020 (€)

<b>Maksuvalmiuslaskelma</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Tulot sis. Kilometrikorvaukset	99000	157800	157800	157800	157800
Menot	21000	22700	22700	22700	22700
Korot	1800	1746	1694	1642	1594
Verot	+639	36600	36600	36600	36600
<b>Yritystoiminnan tulorahoitus</b>	76839	96754	96806	96858	96906
Lainojen lyhennykset	0	2000	2000	2000	2000
Investoinnit	73590	1300	1300	1300	1300
<b>Yritystoiminnan kassa- jäämä ennen rahoituksia</b>	3249	93454	93506	93558	93606
Investointien rahoitukset					
Lainat	60000				
Avustukset	33330	4610			
Oma rahoitus	20000				
Muut	0				
<b>Yritystoiminnan kassajäämä</b>	116579	98064	93506	93558	93606
Oma palkka	30240	38880	38880	38880	38800
Oman pääoman sijoitukset	0	0	0	0	0
Yksityisotot	0	0	2000	2000	2000
<b>Koko talouden kassajäämä</b>	86339	59184	52626	52678	52726
Alkusaldo	0	86339	145523	198149	250827
Kassaan	86339	59184	52626	52678	52726
<b>Loppusaldo</b>	86339	145523	198149	250827	303553
Lainan lyhennyssuunnitelma					
Yritystoiminnan oma pääoma	20000	20000	18000	16000	14000
Yritystoiminnan vieras pääoma	60000	58000	56000	54000	52000
Yritystoiminnan pääoma	80000	78000	74000	70000	66000

## 6 RAHOITUSSUUNNITELMA

### 6.1 Rahoitus

Pääoman puute on tyypillistä perustettaessa uutta yritystä, siksi omistajien sijoitukset ja tulorahoitus ovat tärkeät tekijät uuden yrityksen omassa rahoituksessa. Rahoitusta suunniteltaessa on löydettävä kaikki mahdolliset omarahoituksen lähteet jopa oman omaisuuden myynti. Oman rahallisen panoksen osuuden ollessa mahdollisimman suuri on helpompaa löytää yrityksen perustamiselle ulkopuolisia rahoittajia. (Kero 2007, 23.)

Yritystä perustettaessa tarvitaan rahaa eli pääomaa. Pääoma luokitellaan kahteen eri ryhmään. Ne ovat oma pääoma ja vieras pääoma. Pääomaa yritystä perustettaessa kuluu yllättävän paljon. Pääomaa joudutaan käyttämään alkuinvestointeihin, joita ovat auto, sorkkahoitokärry työvälineet, vaatetus ja turvavarusteet.

Rahaa tarvitaan myös yritystoiminnan pyörittämiseen eli yrityksen käyttörahaa. Yrityksen käyttörahatarpeita ovat muun muassa yrityksen perustamiskulut, markkinointikulut, vuokratulot ja vakuutusmaksut.

#### 6.1.1 Oma pääoma

Oman pääoman sijoittaminen yrityksen on tärkeä, koska oman pääoman sitouttaminen antaa rahoittajille uskottavuutta hankkeeseen. Yrittäjän oman pääoman sijoituksen tulisi olla vähintään 20 prosenttia yrityksen perustamisen koko pääomantarpeesta. Pienemmissä hankkeissa oman pääoman sijoitus voi olla määrältään myös merkittävämpi. (Yrityksen perustamisopas 2007, 149.)

Yrityksen perustamisajankohta on noin 5 – 7 vuoden päästä, jona aikana hankin omaa pääomaa yrityksen perustamista varten. Oman pääoman hankkiminen on tärkeää, jotta ulkopuoliset rahoittajat lähtevät mukaan rahoittamaan yritystä. Pyrin saavuttamaan yli 20 prosentin osuuden yrityksen pääomantarpeesta, näin ollen lainan määrä on pieni ja niiden takaisin maksuerät ovat pieniä.

Oman pääoman osuus tulee olemaan yrityksessä 20 000 euroa. Oman pääoman summan hankin työntekijänä seuraavien vuosien aikana.

### 6.1.2 Vieras pääoma

Vieras pääoma eli ulkopuolinen rahoittaja on yleensä välttämätön lähdeettäessä perustamaan yritystä. Ulkopuolisen rahoituksen osuus on usein merkittävä myös pienissä yrityksissä.

”Aloittava yritys ei yleensä selviydy ilman ulkopuolista rahoitusta. Ulkopuolisen rahoituksen hankkimiseen ei ole olemassa yhtä ja oikeaa sääntöä. Ulkopuolisen rahoituksen riittävyys riippuu paljon mm. yrityksen liikeideasta, toimialasta ja yrityksen kohdistuvista riskeistä. Lisäksi on hyvä muistaa, että jokaisessa eri rahoitusmuodossa on hyvät ja huonot puolensa. Oman pääomanehtoinen rahoitus on kuitenkin yleensä kalliimpaa yritykselle ja sisältää enemmän riskiä rahoittajalle kuin vieraan pääomanehtoinen rahoitus. Vierasta pääomaa tarjoavat yritykselle mm. pankit, rahoitusyhtiöt ja vakuutusyhtiöt”. (Kero 2007, 23.)

Yleisin ulkopuolisen pääoman lähde on pankkilaina. Pankkilainan vakuudeksi pankit vaativat aina turvaavan vakuuden. Henkilötakausta ei kelpuuteta turvaavaksi vakuudeksi. (Yrityksen perustamisopas 2007, 150.)

Yrityksen alkamisvaiheessa tulee ottaa pankkilainaa 60 000 euroa, josta peritään 3 prosentin korko. Avustuksien varaan ei kannata yritystoimintaa liikaa luottaa, mutta minimiavustusten määrän voi kuitenkin laskea, antamaan jonkinlaista kuvaa avustuksien suuruudesta. Oman pääoman ollessa 20 000 euroa. Avustuksien osuus on 37 940 euroa. Yrityksen alkupääoma tulee näin ollen olemaan 117 940 euroa (Taulukko 15). Summa riittää kattamaan yrityksen perustamiskulut sekä auton ja sorkkahoitokärryn oston sekä työvälinehankinnat.

Taulukko 15. Sorkkahoitoyrityksen rahoitussuunnitelma

Rahoitus	Summa (€)
Oma pääoma	20 000
Avustukset	37940
Vieras pääoma(pankkilaina)	60 000
Muut	0
<b>Yht.</b>	<b>117 940</b>

## 6.2 Vakuudet

On osattava arvioida, mikä on perustettavan yrityksen tai yrittäjän omaisuuden vakuusarvo. Vakuusarvo tarkoittaa, kuinka paljon lainarahaa (pankkilainaa) on saatavissa vakuuksia vastaan. On kuitenkin muistettava, että vakuuden arvon määrittää aina lainanantaja. Vakuusarvo määräytyy markkinatilanteen mukaan. (Yrityksen perustamisopas 2007, 149.)

Yrityslainoituksessa 20 prosenttia yrityksen hankinta-arvosta katsotaan lainan vakuudeksi. Yrityksen ensimmäisen vuoden pääoma on 80 000 euroa, josta 20 prosenttia on noin 16 000 euroa. Tämä summa on lainan vakuus.

Esimerkiksi asunto-osakkeen vakuusarvo on yleensä enintään 70 prosenttia asunnon markkinahinnasta. Teollisuuskiinteistön vakuusarvo riippuu paljon sijaintipaikasta, toimitilojen koosta ja, onko kyseessä olevalle toimitiloille paikkakunnalla kysyntää. (Yrityksen perustamisopas 2007, 149.)

Vakuudeksi käytetään myös arvopapereita ja aloittavan yrittäjän koko omaisuutta. Aloittavan yrittäjän rahallinen omaisuus kuitenkin sijoitetaan perustettavan yrityksen alkupääomaksi ulkopuolisen pääoman määrän pienentämiseksi.

## 6.3 Avustukset

Uuden yrittäjän ja yrityksen perustajalle tarjotaan runsaasti avustuksia, varsinkin pk-yrityksille. Pk-yritys tarkoittaa pieniä ja keskisuuria yrityksiä. Avustuksia tulee kuitenkin



hakea eri organisaatioilta. Avustukset ovat hyvä apu aloittelevalle yrittäjälle. Saadut avustukset lasketaan kuuluviksi vieraaksi pääomaksi.

Avustuksen tukimuotoja on kolmenlaisia. Ne ovat kehittämistuki, investointituki ja käynnistämistuki. Tukien osuudet vaihtelevat riippuen muun muassa yrityksen toimialasta, sijainnista, koosta.

Valtio edistää pk-yrityksen toimintaedellytyksiä koulutuksen ja neuvonnan avulla sekä myös myöntämällä yritystukia. Yritystä perustettaessa on kannattavaa selvittää uudelle yritykselle myönnettävien tukien sekä avustusten saantimahdollisuus. Tukia ja avustuksia aloittavalle yrittäjälle myöntävät muun muassa työvoima- ja elinkeinokeskus (TE-keskukset), Finnvera Oyj:n aluekonttorit, Keksintösäätiö, Teknologian kehittämiskeskus ja pääomasijoittajat. (Yrityksen perustamisopas 2007, 26.)

Myönnettävän kehittämisavustuksen ja muun valtion tuen yhteenlaskettu prosenttiosuus enimmäismäärästä on yrityksen käyttöomaisuuden hankintamenosta Tornionlaakson seutukunnassa (Pello-Ylitornio) korkeintaan 35 % (mikroyritys ja pieni yritys). (Tornionlaakson Kehitys Oy 2010). Yrityksen kehittämisavustusta voi hakea esimerkiksi TE-keskukselta. Tornionlaaksolaakson seutukunta kuuluu tukialueeseen I (Ylitornion Yrittäjät 2010.) ja yrityksen koko on mikroyritys.

Mikroyrityksellä tarkoitetaan yritystä, jonka palveluksessa on vähemmän kuin kymmenen työntekijää. Mikroyrityksen vuosiliikevaihto tai taseen loppusumma on enintään kaksi miljoonaa euroa. Lisäksi yritys täyttää yrityksen riippumattomuutta kuvaavat ja muut suositukseen sisältyvät tunnusmerkit. (Yrityksen perustamisopas 2007, 154.)

Yrityksen käyttöomaisuuden hankinnoista enintään 35 prosenttia ovat tuki kelpoisia. Hankinnoista noin 65 000 euroa ovat tuen piiriin kuuluvia investointeja. Tämä tarkoittaa, että tuen osuus hankintoihin on enintään 22 750 euroa Tornionlaakson seutukunnassa.

Työvoimatoimistolta voi saada starttirahan yritystoiminnan käynnistymisvaiheessa. Starttirahan suuruus on huomattava varsinkin, kun se saadaan yrittäjyyden alkumetreillä, jolloin taloustilanne on tiukimmillaan.

Starttiraha myönnetään korkeintaan 18 ensimmäiseksi kuukaudeksi. Starttirahan tarkoitus on auttaa uuden yritystoiminnan syntymistä ja parantaa ihmisten työllistymistä. Starttirahalla turvataan yrittäjälle toimeentulo aikana, jolloin yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisen arvioidaan kestävän. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.)

Starttiraha muodostuu kahdesta osasta, perustuesta ja lisäosasta. Vuonna 2010 perustuen suuruus on 25,63 euroa päivässä. Lisäosan suuruus vaihtelee tapauksittain työ- ja elinkeinotoimiston harkinnan mukaan. Lisäosan suuruus on enintään 60 prosenttia perustuen määrästä. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2010.)

Päivittäinen starttirahan suuruus minimissään on 25,63 euroa päivässä lisätuen ollessa 0 prosenttia. Maksimissaan päivittäinen starttiraha on 41 euroa päivässä, mikäli lisätuen osuus on täysi 60 prosenttia perustuesta. Lisätuen määrä on 15,38 euroa päivässä. Starttirahan suuruus 18 kuukauden ajalta minimissään on 13 840 euroa ja maksimissaan 22 140 euroa. Starttiraha haetaan työ- ja elinkeinotoimistosta. Ensimmäisen vuoden osuus starttirahasta on 9 230 euroa ja toisen vuoden osuus 4 610 euroa.

Avustusta voi saada myös Outokaira tuottamhan ry:n kehittämisohjelmasta. Avustuksen suuruus voi olla enintään 90 prosenttia 1 500 euron kustannuksista. Outokaira tuottamhan ry:n avustus on yrityksen kehittämisavustusta. Sitä voidaan käyttää myös yleishyödyllisiin investointeihin ja esimerkiksi koulutukseen, jolla kehitetään yrityksen markkinointia. (Outokaira tuottamhan ry 2010.)

Näin ollen avustuksia saadaan 1 350 euroa Outokaira tuottamhan ry:n kehittämisohjelmalta. Työvoimatoimistolta starttirahaa saa vähintään 13 840 euroa, sekä TE- keskukselta 35 prosenttia investointituki, mikä tarkoittaa maksimissaan 22 750 euroa (Taulukko 16).

Taulukko 16. Perustettavan sorkkahoitoyrityksen avustukset laskettuna minimiarvoilla

<b>Avustus</b>	<b>1.vuosi (€)</b>	<b>2.vuosi (€)</b>
Outokaira tuottamhan ry	1350	0
TE- keskus (investointituki)	max.22750	0
Työ- ja elinkeinotoimisto (starttiraha)	9230	4610
Muut	0	0
<b>Yht.</b>	<b>33330</b>	<b>4610</b>

#### 6.4 Vakuutukset

Yrittäjän tulee ottaa vakuutuksia toiminnalleen. Yrittäjän työssä kaikki on mahdollista. Varsinkin käytännön työssä sattuu paljon vahinkoja, joita pyritään välttämään viimeiseen asti huolellisella työllä. Tästä syystä johtuen on viisasta ottaa itselleen, muille ja tarvitsemilleen työvälineille vakuutuksia.

Itselle tulee ottaa henkivakuutus, mikäli sitä ei vielä ole olemassa (197,12 €). Pakollisen liikennevakuutuksen hinta on 605,18 euroa Yrityksen on hyvä vakuuttaa myös yrityksen toimintaan kuuluvaa irtaimistoa. Työkoneet tulee vakuuttaa ilkeivallan, rikkoutumisen tms. syyn vuoksi (82,23 €). Hinattava sorkkahoitokärry luokitellaan perävaunuksi johon on otettava liikennevakuutus (18,95 €). Liikerakennuksia en toiminnassani tarvitse, joten niitä ei tarvitse vakuuttaa. Autoon laitan superkaskovakuutuksen, jonka hinta on 540,09 euroa. (OP-Pohjola- ryhmä 2010.) Lisäksi tulee ottaa myös yrittäjän vastuuvakuutus (60 €) ja työtapaturmavakuutus (135,15 €) (Taulukko 17).

Ensimmäistä kertaa yrittäjäksi ryhtyvä saa YEL-maksusta 25 prosentin alennuksen neljän vuoden ajan. Alkavan yrittäjän YEL-maksu vuonna 2010 on 15,9 prosenttia. 53 vuotta täyttäneen alkavan yrittäjän maksu on 16,8 prosenttia. Jos ensimmäinen yrittäjäjakso kestää alle 48 kuukautta, alennuksen voi saada vielä toiseen jaksoon. (Suomen Yrittäjät 2010). Ensimmäisenä vuonna YEL-maksun osuus 3 500 euron palkkatulosta on 556,5 euroa kuukaudessa ja vuodessa 6 678 euroa. Toisena vuonna

YEL-maksun osuus 4 500 euron palkkatulosta on 715,5 euroa kuukaudessa ja vuodessa 8 586 euroa.

Yrittäjällä on hyvä olla työtaturmavakuutus, sillä koskaan ei tiedä milloin työssä tai työajan ulkopuolella sattuu vahinko 135,15 euroa. (OP-Pohjola- ryhmä 2010). Yrittäjät eivät ole lakisääteiseen tapaturmavakuutuksen piirissä. Yrittäjäksi ryhtyvän on kannattavaa ottaa tapaturmavakuutus vapaaehtoisesti. Yrittäjällä täytyy olla 24-tuntinen tapaturmasuoja. Yrittäjällä ei voida erottaa toisistaan työaikaa ja vapaa-aikaa. Tapaturmavakuutukseen voidaan liittää ammattitautisuoja jo siinä olevan tapaturmasuojan lisäksi. Korvauksien perusteena tulisi pitää YEL-vuosityöansiota. YEL-vuosityöansioiden tulisi vastata henkilön todellista ansiotasoa. (Yrityksen perustamisopas 2007, 129.)

Yrityksen on hyvä ottaa myös toiminnan vastuuvakuutus, jonka tarkoitus on turvata yrittäjää. Yrittäjä on korvausvelvollinen, jos aiheuttaa ulkopuolisille henkilö- tai esinevahinkoja. Voimassa oleva vastuuvakuutus kuitenkin korvaa ulkopuolisille aiheutuneet henkilö- ja esinevahingot. Vastuuvakuutus korvaa vahingonkorvausvelvollisuuden määrän ja neuvottelut vahingon kärsineen kanssa. Vastuuvakuutusmaksu on 60 euroa. (YritysHelsinki 2010).

Taulukko 17. Sorkkahoitoyrityksen tarvitsemat vakuutukset

<b>Vakuutukset</b>	<b>1. vuosi (€)</b>	<b>2. vuosi (€)</b>
Superkaskovakuutus	540,09	540,09
Henkivakuutus	197,12	197,12
Työvälineet	82,23	82,23
Sorkkahoitokärry	18,95	18,95
Työtaturmavakuutus	135,15	135,15
Liikennevakuutus	605,18	605,18
Vastuuvakuutus	60	60
<b>Yht.</b>	<b>2000 (1 638,72 )</b>	<b>2000 (1 638,72 )</b>

## 7 TULEVAISUUDEN NÄKYMÄT JA TAVOITTEET

Tulevaisuuden näkymät sorkkahoitoalalla ovat hyvät ja syitä on monia. Lehmien ja muun karjan hyvinvointiin panostetaan enemmän, jotta tuottavuus saadaan maksimoitua ja lehmän elinikää pidennettyä. Tämän vuoksi sorkkahoidontarve kasvaa. Maatiloilla on alettu panostamaan lehmien korkeampaan tuottavuuteen enemmän per lehmä, ja sorkkahoidon on todettu edesauttavan tätä. Sorkkahoidon tulee olla tehokasta ja nopeaa. Sorkkahoitoa tarvitsevia asiakkaita on vähemmän, mutta heillä on enemmän hoidettavia eläimiä, joten on tärkeää tulla toimeen asiakkaiden kanssa.

Tulevaisuudessa on mahdollisuus toimia ambulanssisorkkahoitajana. Ambulanssisorkkahoitajan työn tarkoitus on hoitaa akuutteja sorkkasairauksia mahdollisimman nopeasti ja mahdollisimman lyhyellä varoitusaajalla. Ambulanssisorkkahoitoa ajattelin tarjota vasta muutaman vuoden päästä yritystoiminnan aloittamisesta, kun ensin perussorkkahoitotyöstä kertyy käytännön kokemusta. Tähän päätökseen vaikuttaa myös alkupääoman puute. Ambulanssisorkkahoitoon kelpaa huomattavasti pienempi ja kevyempi sorkkahoitokärry kuin se, mitä perussorkkahoidossa käytetään.

Sorkkahoito on raskasta työtä, ja siksi alalla ei hirveästi ole kilpailijoita. Suuret ikäluokat alkavat eläköitymään, joten nuorille fyysisen työntekijöille on tilausta. Uusille sorkkahoitajille markkinoille pääsy on haastavin tekijä. Tehokas markkinointi, onnistuminen työssään sekä tunnetuksi tuleminen alalla ja alueen maatiloilla voivat auttaa työtilauksien saamisessa. Alalle tullessa uutena sorkkahoitoyrittäjänä täytyy herättää mielenkiintoa maatiloilla, jotta saa työtilauksia.

Tulevaisuudessa aloitan sorkkahoitoyrittämisen, mikäli en ole muuta mielenkiintoista työmahdollisuutta löytänyt. Muita mahdollisia työmahdollisuuksia voi löytyä itseäni lähellä olevilta alueilta esimerkiksi metsätaloudesta tai maatalouden muulta toimintasektorilta. Tämä opinnäytetyö on hyvä apu, mikäli tulen sorkkahoitoyrityksen perustamaan jonain päivänä.

## 8 JOHTOPÄÄTÖKSET

Sorkkahoidonhyödyt karjatiloilta ovat merkittävät lypsykarja puolella. Lypsykarja voi ja tuottaa paremmin, mikäli karjan sorkat ovat hoidetut. Kaikilla lypsykarjatilalla sorkkahoidon hyötyjä ei välttämättä edes tiedosteta, joten minun on hyödynnettävä sitä markkinoinnissani. Sorkkahoidon taloudelliset hyödyt lypsykarjatilalle ovat moninkertaiset siitä aiheutuviin kustannuksiin nähden. Sorkkahoidonhyödyt karjatilalla näkyvät paremmassa jalkaterveydessä, maitotuotoksessa, hedelmällisyydessä ja kestävämpänä karjana. Sorkkahoidon avulla voidaan muun muassa kompensoida lypsykarjatilojen maidontuottajahinnan alenemista lehmän parempana maitotuotoksena.

Yrityksen tarvitsemat työvälineet, vaatetuksen sekä turvavarusteet kartoitin mahdollisimman tarkoin. Työvälineiden, vaatetuksen sekä turvavarusteiden hinnat ovat kaupan oikeita hintoja, jotta niistä aiheutuvat kulut voidaan laskea mahdollisimman tarkoin ja realistisesti. Sorkkahoitoyrityksen suurimmat yksittäiset hankinnat ovat pakettiauto ja sorkkahoitokärä.

Yritykseni tärkein tekijä on tuottaa laadukasta sorkkahoitopalvelua Lapin lypsykarja- sekä emolehmätiloilta. Laadukkaat työvälineet antavat mahdollisuuden työskennellä laadukkaasti sekä ympärivuotisesti. Laadukas työskentely takaa mahdollisuuden menestyä yrittäjänä ja saavuttaa pitkiä asiakassuhteita.

Vaikeinta sorkkahoitoyrityksen alkuvaiheessa on markkinoille pääseminen, sillä asiakkaat voivat olla kovin nihkeitä vaihtamaan karjatilalla käyvää, työssään hyvin onnistuvaa sorkkahoitajaa. Se on sorkkahoitoyrittäjyyden suurin riski. Tehokas markkinointi kuitenkin edesauttaa asiakaskontaktien saamisessa. Markkinointivälineinä käytän Internetiä, automainosta, paikallis- ja maatalouslehtiä.

Kilpailijoita sorkkahoitoalalla Lapissa on vähän. Suomen Sorkkahoitajien Yhdistyksen Internet-sivujen mukaan Lapissa on neljä sorkkahoitajaa. Sorkkahoitoalalle yrittäjiä ei montaa ole, sillä työ on erittäin fyysistä. Sorkkahoitajan työ vaatii hyvän fyysisen kunnan lisäksi muun muassa hyvää keskittymiskykyä, palvelualltiutta sekä käsityötaitoja.

Sorkkahoitoyritystä perustettaessa perustamiskustannukset ja tarvittavan alkupääoman suuruus eivät nouse kovinkaan suuriksi. Alkupääoman määrä tarkoittaa sitä, että vieraan pääoman osuus säilyy varsin pienenä. Sorkkahoitoyrityksessä tarpeellisten investointien tarve on vähäinen, sillä työvälineitä ei ole kovin paljoa, eikä niitä tarvitse hankkia usein. Yritystä perustettaessa saatavien avustusten määrä on mielestäni huomattava. Avustukset auttavat taloudellisesti alettaessa perustamaan yritystä. Avustukset myös alentavat yrittäjäksi ryhtymisen kynnyksiä.

Sorkkahoitoyrittäjyys on kannattavaa liiketoimintaa, mikäli oletetut tunnusluvut pitävät paikkaansa. Tunnuslukuja yrityksessäni ovat esimerkiksi hinnoittelu per lehmä ja lehmien hoitomäärä per päivä. Tunnuslukujen pitäessä paikkaa saa sorkkahoidosta kannattavaa yritystoimintaa. Toimiminen suurilla karjatililla mahdollistaa nopean ja tehokkaan työskentelyn laadukkaasti, mutta myös pienet karjatilat on otettava huomioon ja hoidettava asianmukaisesti.

Opinnäytetyö oli erittäin opettavainen. Tekemäni opinnäytetyö lappilaisen sorkkahoitoyrityksen liiketoimintasuunnitelmasta opetti minua paljon muun muassa sorkkahoidosta, yrittäjyydestä ja talousasioista. Työn avulla sain tietoon sorkkahoidon todelliset hyödyt lypsykarjatilalle. Yrittäjyydestä opin sen, kuinka paljon asioita yrittäjyydessä on todella huomioitava. Talousasioissa opin muun muassa laskelmien tekemisen. Talouslaskelmien tekeminen oli haastavaa. Yrityksen verotuksesta opin todella paljon. Lisäksi sisäistin itselleni paremmin monia talouden termejä, joita ennen olin kuullut. Tätä opinnäytetyötä voin käyttää hyödyksi hakiessani rahoitusta eri tahoilta mahdolliselle sorkkahoitoyrityksen perustamiselle.

## LÄHTEET

Appleton Steel 2010a. Dairy Equipment. Buying a Chute. Osoitteessa: <http://www.appletonsteel.com/dairyPurchasing.html>. Luettu 21.4.2010.

Appleton Steel 2010b. Dairy Equipment. In Depth. Osoitteessa: <http://www.appletonsteel.com/dairyInDepth.html>. Luettu 20.4.2010.

Appleton Steel 2010c. Dairy Equipment. Specs. Osoitteessa: <http://www.appletonsteel.com/dairySpecs.html>. Luettu 23.4.2010.

Appleton Steel 2010d. Dairy Equipment. Ultra Chute. Osoitteessa: <http://www.appletonsteel.com/dairyUltraChute.html>. Luettu 4.5.2010.

Ekoauto 2010. EKOAUTO-laskuri. Osoitteessa: <http://www.ekoauto.eu/linee.asp>. Luettu 15.4.2010.

Faba Palvelu Osk 2009. Lypsyrodut Suomessa. Osoitteessa: <http://www.faba.fi/jalostus/lypsykarja/rodut>. Luettu 12.4.2010.

Heinonen, Jarna – Vento-Vierikko, Irma 2002. Sisäinen yrittäjäyys. Uskalla, muutu, menesty. Gummeruksen Kirjapaino Oy, Jyväskylä.

Heinonen, Sampsa - Järvinen, Asko 1996. Maaseutuyrittäjän opas. Gummerus Kirjapaino Oy, Jyväskylä.

Ironsec 2010. Nettitukku. Osoitteessa: <http://www.ironsec.fi/webmarket/>. Luettu 13.4.2010.

Juvonen, Marko – Korhonen, Heikki – Ojala, Veli Matti – Salonen, Tero – Vuori, Heli 2005. Yrityksen riskienhallinta. Suomen vakuutusalan koulutus ja kustannus Oy. Yliopistopaino, Helsinki.

Karjalainen, Lasse 2002. Pienyrityksen talousopas. Finnvera Oyj. Kuopio.

Kero, Jukka (toim.) 2007. Yrityksen perustajan opas 2007. Työvoima- ja elinkeinokeskus. Keskuskauppakamarin Palvelu Oy, Helsinki.

Korpela, Timo 2008. ProAgria Etelä-Pohjanmaa. Sorkkahoitotilojen huomioiminen navettasuunnittelussa. Osoitteessa: [http://www.sorkkahoito.com/files/Timo\\_Korpela.pdf](http://www.sorkkahoito.com/files/Timo_Korpela.pdf). Luettu 26.4.2010.

Kreijula, Mariia 2006. Hyvän sorkkahoidon merkitys lypsykarjatilalle. Opinnäytetyö. Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma. HAMK, Mustiala.

Lapin liitto 2009. Esitys Lapin ELY-keskuksen strategiseksi tulossopimukseksi. Osoitteessa: <http://lapinliitto.tjhosting.com/kokous/200940-4-741.PDF>. Luettu 12.4.2010.



Lecklin, Olli 2006. Laatu yrityksen menestystekijänä. Tekniikka & Talouskirjasarjan 15.osa. 5.uudistettu painos. Karisto Oy, Hämeenlinna.

Magneettimainokset 2010. Osoitteessa: <http://www.magneettimainos.fi/magneettitarrojen-hinnat/>. Luettu 17.5.2010.

MMM= Maa- ja metsätalousministeriö 2008. Maidontuotannon tulevaisuuden vaihtoehdot-työryhmä. Loppuraportti, Helsinki 2008. Osoitteessa: [http://www.mmm.fi/attachments/mmm/julkaisut/tyoryhmamuistiot/2008/5yZm29dRv/trm6\\_2008\\_maitoraportti\\_020708.pdf](http://www.mmm.fi/attachments/mmm/julkaisut/tyoryhmamuistiot/2008/5yZm29dRv/trm6_2008_maitoraportti_020708.pdf). Luettu 13.4.2010.

MTK = Maa- ja metsätaloustuottajain Keskusliitto 2002. Maaseutuyrittäjäksi. Työkirja liikeidean arviointiin. Libenter Oy/kp. Astro Oy.

MTT= Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus 2006. Kestävä lehmä. Osoitteessa: <http://www.mtt.fi/mmts/pdf/mmts112.pdf>. Luettu 13.4.2010.

Muunnin 2010. Osoitteessa: <http://muunnin.com>. Luettu 20.4.2010.

Niemi, Jouni 2001. Suomen Sorkkahoitajien Yhdistys. Sorkkahoidon tulevaisuus. Osoitteessa: <http://www.sorkkahoito.com/index.php?pid=tietoa>. Luettu 2.4.2010.

OP - Pohjola-ryhmä 2010. Vakuutuslaskin. Osoitteessa: <https://webprod.pohjola.fi/yk/Mittala/yk0022c1.asp>. Luettu 15.4.2010.

Opetushallitus 2008. Maatilatalous, ammattitutkinnot. Osoitteessa: [http://www.koulutusnetti.fi/index.php?file=947#Karjatalouden at](http://www.koulutusnetti.fi/index.php?file=947#Karjatalouden%20at). Luettu 8.4.2010.

Oppisopimus 2010. Rahoitus. Osoitteessa: <http://www.oppisopimus.net/html/rahoitus.html>. Luettu 11.5.2010.

Outokaira tuottamhan ry 2010. Osoitteessa: [http://outokaira.fi/component/option,com\\_frontpage/Itemid,1/](http://outokaira.fi/component/option,com_frontpage/Itemid,1/). Luettu 2.5.2010.

Patentti- ja rekisterihallitus 2010. Kaupparekisteri. Osoitteessa: <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>. Luettu 18.4.2010.

Riley Built 2010a. Hoof Trimming Stationary Chute. Osoitteessa: <http://www.rileybuilt.com/stationary-hoof-trimming-chute/>. Luettu 3.5.2010.

Riley Built 2010b. Tandem Axle Trailer Hoof Trimming Chute. Osoitteessa: <http://www.rileybuilt.com/tandem-axle-trailer-hoof-trimming-chute/>. Luettu 2.5.2010.

Salonen, Saara 2003. Sorkkahoito on investointi eläinten terveyteen. Maito ja Me 8/2003. Osoitteessa: [http://www.valio.fi/maitojame/mm8\\_03/sorkkainv.htm](http://www.valio.fi/maitojame/mm8_03/sorkkainv.htm). Luettu 20.3.2010.

Saloniemi, Hannu 2010. Suomen Sorkkahoitajien Yhdistys. Laatu on palvelua, palvelu on laatua. Osoitteessa: <http://www.sorkkahoito.com/?pid=a-saloniemi-palv>. Luettu 28.3.2010.

Seppänen, Martti (toim.) 2003. Sorkat kunnossa, tuotos huipussa. Maatilan Pellervo 12/03, 62.

Suomen Sorkkahoitajien Yhdistys 2010. Jäsenet. Lapin lääni. Osoitteessa: <http://www.sorkkahoito.com/?sdb=1&laani=5>. Luettu 16.4.2010.

Suomen Yrittäjät 2008a. Arvonlisäverotus. Osoitteessa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/verotus/arvonlisaverotus/>. Luettu 18.5.2010.

Suomen Yrittäjät 2008b. Yksityinen elinkeinonharjoittaja. Osoitteessa: [http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot\\_ja\\_liiketoiminta/Yksityinen\\_elinkeinoharjoittaja/](http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yritysmuodot_ja_liiketoiminta/Yksityinen_elinkeinoharjoittaja/). Luettu 8.4.2010.

Suomen Yrittäjät 2010. Yrittäjän eläkevakuutus YEL. Osoitteessa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yelvakuutus/>. Luettu 20.4.2010.

Temrex 2010. Temrex verkkokauppa. Osoitteessa: <http://www.temrex.fi/verkkokauppa/>. Luettu 12.4.2010.

TiliGroup 2010. Hinnasto. Osoitteessa: <http://www.tiligroup.fi/>. Luettu 14.5.2010.

Tornionlaakson Kehitys Oy 2010. Yritysrahoitus. Osoitteessa: <http://www.tornionlaaksonkehitys.fi/fi/yritysrahoitus/>. Luettu 29.4.2010.

Toyota 2010. Hiace. Osoitteessa: [http://www.toyota.fi/cars/new\\_cars/hiace/index.aspx](http://www.toyota.fi/cars/new_cars/hiace/index.aspx). Luettu 29.4.2010.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2010. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Osoitteessa: [http://www.mol.fi/mol/fi/04\\_yrittaminen/05\\_starttiraha/index.jsp](http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp). Luettu 29.4.2010.

Verkkokauppa24 2010. Osoitteessa: <http://www.verkkokauppa24.com/bosch-kulmahiomakone-pws-750125-p-33565.html>. Luettu 13.4.2010.

Vero 2010. Vero-ohjeet. Osoitteessa: [http://www.vero.fi/default.asp?path=5,40&domain=VERO\\_MAIN&language=FIN](http://www.vero.fi/default.asp?path=5,40&domain=VERO_MAIN&language=FIN). Luettu 3.5.2010.

Vetman Oy 2010. Naudat. Sorkkahoito. Osoitteessa: <http://www.vetman.fi/index.php?id=69>. Luettu 13.4.2010.

Viikkosavo 2009. Osoitteessa: <http://www.viikkosavo.fi/pdf//200954/11VISA2624P0.pdf>. Luettu 8.4.2010.

Ylitornion Yrittäjät 2010. Yritystuet. Osoitteessa: <http://www3.yrittajat.fi/sy/py/ylitornio/home.nsf/pages/69CD04D50201EC98C2257051002DC607?opendocument>. Luettu 26.4.2010.

Yrityksen perustamisopas 2007. Käytännön perustamistoimet. Työvoima- ja elinkeinokeskus. Edita Prima Oy. Helsinki.

YritysHelsinki 2010. Vakuutuksien kartoitus. Osoitteessa:  
<http://www.yrityshelsinki.fi/fi/yrittajaksi/yrityksen-perustamisen-vaiheet/vakuutukset/vakuutuksienvkartoitus>. Luettu 29.4.2010.