

Opinnäytetyö AMK

Liiketalous

Taloushallinto

2012

Samuli Tuukkanen

PERUSTAISINKO YRITYKSEN?

– Ohje aloittavalle yrittäjälle



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous | Taloushallinto

2012 | sivumäärä 68

Hanna Kärkkäinen

Samuli Tuukkanen

PERUSTAISINKO YRITYKSEN? – OHJE ALOITTAVALLE YRITTÄJÄLLE

Moni joutuu pohtimaan tulevaisuuttaan työelämässä näinä epävarmoina aikoina. Tulevaisuus palkansaajana on yhä harvemmin varma vaihtoehto vuosiksi eteenpäin. Yrittäjyys on varteenotettava vaihtoehto. Pieniä yrityksiä on Suomessa paljon suhteessa koko yrityskantaan. Jo pelkästään itsensä elättäminen yritystoiminnalla vaatii kuitenkin hallintaa ja itsekuria. Ennen aloittamista kannattaa tutustua yrittäjän arkeen ja pohtia miten se toimisi omalla kohdalla.

Opinnäytetyöni tarkoitus on toimia ohjeena aloittavalle yrittäjälle. Työssä tarkastellaan liiketoiminnan eri osa-alueita sekä nyky-yritysmailman tapahtumia. Työssä on paljon lähteitä, erityisesti internet-pohjaisia. Työni tarkoituksena on toimia ohjeistuksena ja mielestäni on tarkoituksenmukaista tarjota lukijalle tiedonhakuprosessia. Työhön olen haastatellut kahta yrittäjää. Kysymykset pohjautuvat pääosin työn kappaleisiin.

Olen aikeissa perustaa palvelualan yrityksen lähitulevaisuudessa. Työ toimii siis ohjeena myös itselleni ja työn tekemisen kautta selvitin onko minussa todella halukkuutta yritystoimintaan. Tekemisen myötä huomasin, että erityisesti yrittäjyyden riskeistä minulla oli liian suuria uhkakuvia.

Työ perustuu pääosin valmiin tietomateriaalin hyödyntämiseen ja on siten kirjoituspöytätyö. Pääasialliset lähteet työssäni ovat internet- ja kirjapohjaisia.

ASIASANAT:

yrittäjyys
liiketoiminta
yrityssuunnittelu
perustaminen
yritysmuodot
yrityksen perustaminen

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Business Administration | Financial Management

2012 | Total number of pages 68

Hanna Kärkkäinen

Samuli Tuukkanen

SHOULD I SET UP A BUSINESS? – INSTRUCTIONS FOR STARTING ENTREPRENEURS

Many people have to discuss their future in these uncertain times. Future as an employee is a less and less certain choice for the future. Entrepreneurship could be a worthy choice. In Finland, there are lots of small companies compared to the total number of companies. But even taking care of your own living when being an entrepreneur demands control and self-discipline. Before starting a business, people should explore what it means to be an entrepreneur and reflect on how it would work in their own case.

This thesis is meant to be a guideline for an entrepreneur in the starting point. The thesis discusses different business areas, but also what today's business world is like. The thesis has lots of sources, especially internet-based ones. That was considered the appropriate way to provide the reader opportunities to explore topics related to entrepreneurship. This thesis includes a few interviews with different entrepreneurs. The questions were mainly based on the pieces of the thesis.

I myself am going to set up a service in the near future. This thesis will also be a guide for me and when doing it, I also found out if I have true willingness to set up a business. While compiling the thesis, I noticed that I have considered the threats of entrepreneurship had too big.

The work is mainly based on existing knowledge, so research method is a desk research. The main sources of information in this work were the Internet and paper-based.

KEYWORDS:

entrepreneurship
business
corporateplanning
establishment
forms of enterprise
business start up

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 LIIKETOIMINNAN SUUNNITTELU	8
2.1 Yrityksellä on päämäärä	8
2.2 Mihin toiminta-ajatus vastaa?	9
2.3 Mihin liike-idean miettimisellä pyritään?	10
2.4 Miksi SWOT-analyysi tehdään?	12
2.5 Mihin liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan?	15
2.6 Miksi rahoituksen suunnittelu on tärkeää?	18
2.7 Miten yrittäjän eläkevakuutus toimii?	23
2.8 Millaiset ovat sopivat toimitilat?	25
3 TOIMINNAN RAAMIT	27
3.1 Yksityinen toiminimi sopii pienimuotoiseen toimintaan	28
3.2 Avoimessa yhtiössä toimitaan yhteisvastuullisesti	29
3.3 Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä	30
3.4 Osakeyhtiö on erillinen oikeushenkilö	32
3.5 Rekisteröinti eri yritysmuodoissa	39
4 JOKAPÄIVÄINEN TOIMINTA	41
4.1 Mitä ovat sidosryhmät?	41
4.2 Mitä kaikkea tuote pitää sisällään?	41
4.3 Miksi markkinointi on tärkeää?	43
4.4 Miten kilpailussa voi pärjätä?	45
4.5 Miten riskejä voi hallita?	49
4.6 Voiko työntekoa hallita?	53
4.7 Miten investointipäätökset tehdään?	54
4.8 Mihin kirjanpitoa tarvitaan?	55
4.9 Mikä on tilintarkastuksen rooli?	56
5 NYKYPÄIVÄN HAASTEITA JA MAHDOLLISUUKSIA	60
5.1 Ovatko teknologiamuutokset hyvä vai huono asia?	60
5.2 Yrittäminen Suomessa ja Euroopan unionissa	63
6 LOPPUPÄÄTELMÄT	67

LIITTEET

- Liite 1. Liikuntapalveluyrittäjän haastattelu
Liite 2. Parturikampaamoyrittäjän haastattelu

KUVIOT

Kuvio 1. Toiminta-ajatus.	9
Kuvio 2. Liike-idean dynaaminen malli (Holopainen & Levonen 2008, 32).	11
Kuvio 3. SWOT-analyysin kentät (Markkinointisuunnitelma.fi [viitattu 9.1.2012]).	13
Kuvio 4. Esimerkki SWOT-analyysistä.	14
Kuvio 5. Hakemuksen mukaisesti myönnetty rahoitus (Tilastokeskus. Rahoituksen saatavuus –kysely [viitattu 14.12.2011]).	20
Kuvio 6. Yritysmuodot.	27
Kuvio 7. Osakeyhtiön perustamisvaiheet.	34
Kuvio 8. Markkinointiviestinnän vaiheet (edu.fi [viitattu 29.12.2011]).	44
Kuvio 9. Riskienhallinta (Ilmoniemi ym. 2009, 360).	49
Kuvio 10. Liikeriskikenttä. (Pk-rh.fi liikeriskit kuvio [viitattu 29.12.2011]).	50

1 JOHDANTO

Kasvuyritysten tarve Suomessa on todellinen. Uusilta työyhteisöiltä kaivataan ideointia, aloitekykyä, oman osaamisensa hyödyntämistä ja kykyä oppia. Omistajayrittäjän sinnikkyys on myös ratkaiseva tekijä menestyksen kannalta. Tällaiset tekijät olisi saatava tuottavaan käyttöön. Yrittäjyyttä tukee nykytrendi, jonka mukaan ihmiset haluavat olla yhä itsenäisempiä ja yksilöllisiä. Ihmiset haluavat menestyä ja olla hyviä omassa työssään. Omassa yrityksessä työn tulos näkyy suoraan. (Kansikas 2007, 9)

Tarkoitukseni on lähitulevaisuudessa perustaa yritys palvelualalle. Työssä selvitan yrityksen perustamiseen ja alkuvaiheeseen liittyviä seikkoja ja asiakokonaisuuksia, jotka tulisi huomioida. Tarkoitus on myös innostaa itseäni yrittäjyyteen. Työ toimii ohjeena yritystä perustavalle ja sen on tarkoitus antaa yrittäjyyttä miettivälle henkilölle kuva siitä, mitä yrittäjältä nykyään vaaditaan.

Työssä haetaan vastausta seuraaviin kysymyksiin. Mitä yritystoiminta on? Miten toimintaa suunnitellaan ennen aloittamista? Mitä hyvä liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma pitävät sisällään? Mitä on yrityksen taloushallinto? Mitä eri yritysmuodoista tulisi tietää? Millaisille yrityksille eri yritysmuodot sopivat? Mitä eri osa-alueita nyky-yrittäjä pyrkii hallitsemaan toimintansa aikana? Millaisia uhkia ja mahdollisuuksia yrittäjä nykypäivänä kohtaa?

Työn alussa käydään läpi alueita, jotka suunnitellaan ennen toiminnan alkua. Niitä ovat esimerkiksi toiminta-ajatus, liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma. Pidän yritysmuodon valintaa tärkeänä pitkän tähtäimen päätöksenä ja siksi siitä on suhteessa enemmän tekstiä. Olen hyvin kiinnostunut osakeyhtiöstä. Se on nykyään suosittu yritysmuoto myös pienille yrittäjille ja se mahdollistaa hyvin toiminnan laajentamisen. Osuuskuntaa en työssäni juurikaan käsitellyt. Työssä käydään läpi osa-alueita, joiden avulla yrittäjä vie yritystään eteenpäin. Niitä ovat esimerkiksi markkinointi, kilpailukeinot, tuotekokonaisuus, sidosryhmätöiminta, investoinnit, riskien hallinta, taloushallinto ja työnteon hallinta. Lopuksi pohditaan nykypäivän tuomia mahdollisuuksia ja haasteita.

Työssä on liitteenä kahden eri yrittäjän haastattelu. Kysymykset pohjautuvat työni otsikoihin. Haastattelun tarkoitus on antaa esimerkkejä yrittäjän tien valinneista henkilöistä ja miten he kokevat yrityksen perustamisen ja sen pyörittämisen Suomessa. Työni on kvalitatiivinen tutkimus, joten haastattelut ovat työssä vain antamassa kuvaa oikeista yrittäjistä ja heidän kokemuksistaan. Niiden vastausten pohjalta en ole tehnyt mitään oletuksia. Kvalitatiivinen tutkimus on mielestäni työn tarkoitukselleen sopivampi valinta, koska vain esittelen olemassa olevia mahdollisuuksia, mutta en halua nostaa mitään mahdollisuutta toisen yläpuolelle. Jokainen yritystoimintaa aloittava tekee itse omat valintansa.

2 LIKETOIMINNAN SUUNNITTELU

Yrityksen perustamista harkitsevan kannattaa suhtautua kriittisesti oman yrityksen mahdollisuuksiin. Aloittavan yrittäjän tulisi muodostaa yrittäjän ammatista selkeä kuva. Itsetutkiskelu suunnataan yrittäjäksi ryhtymisen syihin. Niitä ovat asenteet, arvot, motiivit ja yleiset yrittäjyyden edellytykset. Aloittavan yrittäjän on hyvä miettiä, onko hänessä henkisiä voimavaroja yrittäjyyteen, millainen yrittäjäpersoonana hän on ja onko hänellä rahkeet toteuttaa ideaansa menestyksellisesti? (Holopainen & Levonen 2008, 19; Pyykkö 2011, 69-74; Finnvera yrittäjätesti [viitattu 13.12.2011])

Todellinen haaste on objektiivisen, puolueettoman näkökannan säilyttäminen. Siksi on lähes välttämätöntä, että ulkopuolinen asiantuntija tai muu puolueeton keskustelukumppani antaa näkemyksensä yrityksen mahdollisuuksista. Tällä tavalla vältytään toiveajattelulta tai vääriltä uskomuksilta. Yrittäjä pystyy helpommin välttämään näitä virheitä, jos hän on ollut töissä kyseisellä alalla. Silloin hänen on helpompi luoda kuva alan yrittäjästä. Tämä ei kuitenkaan ole välttämättömyys. (Holopainen & Levonen 2008, 19-20; Ilmoniemi ym. 2009, 20-25; Finnvera yrittäjätesti [viitattu 13.12.2011])

2.1 Yrityksellä on päämäärä

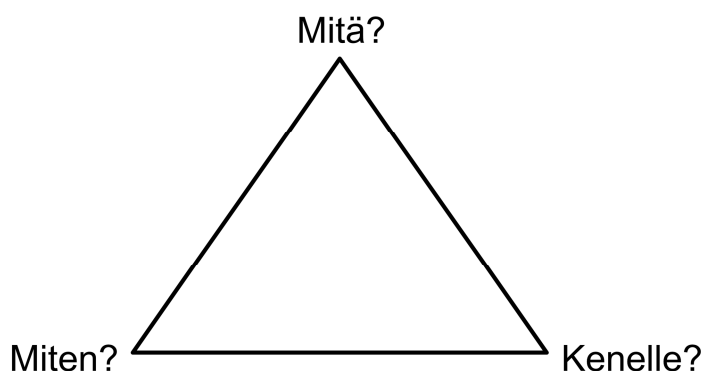
Jokaisen toimijan, kuten yrityksen, toiminta luonnistuu paremmin, kun tiedetään päämäärä ja pyritään siihen. Yritystoiminnan voidaan sanoa olevan tavoitteellista. Voimavarojen suuntaaminen on yrittäjällä tai muulla toimijalla helpompaa, kun tavoite tiedetään. Päämääriä on paljon eri sisältöisiä ja niiden vaikeusaste vaihtelee paljon, niin saa tapahtuakin. (Vilkkumaa 2007, 69)

Tavoitteiden asettamisessa tärkeintä onkin niiden selkeys, ei niinkään vaikeus. Selkeyden puute on valitettavasti yleistä, kun tarkastellaan yritysten kokonaistavoitteita. Esimerkiksi yrityksen ylin johto saattaa määritellä arvon, vision ja strategiat, joita moni ei ymmärrä. Tässä yhteydessä strategian laatiminen tarkoittaa

lähes samaa kuin tavoitteiden asettaminen. Strategian laatimisprosessi on toiminnan suunnittelun sisältävä prosessi, jolla toiminnan perusta määritellään. Jos tämä prosessi hoidetaan hyvin, on tavoitteisiin paljon helpompi päästä. Tavoitteella ja päämäärällä ei ole tässä tarkoituksessa eroa. (Vilkkumaa 2007, 69; Laukkanen 2007, 143-144)

2.2 Mihin toiminta-ajatus vastaa?

Toiminta-ajatuksen avulla pyritään antamaan vastaus siihen, mitä varten yritys on markkinoilla. Sama vastaus saadaan kysymällä mihin tarpeeseen yritys vastaa, kenelle se myy ja mitä? Toiminta-ajatus on siis toiminnan perussuunnan määrittäjä, se on yrityksen ajatuksellinen perusta. Liian laaja ajatus ei tuota toiminnallisesti haluttua tulosta. Toiminta-ajatus on liian laaja, jos se on esimerkiksi tämän kaltainen: yhtiön tarkoituksena on harjoittaa tekstiilituotteiden valmistusta. Tällainen ei anna riittävää pohjaa toiminnan suunnittelulle. Toisaalta toiminta-ajatusta ei saisi supistaa liikaa. Liian kapealla ajattelulla voidaan ohittaa monia mahdollisuuksia. (Holopainen & Levonen 2008, 24; Vilkkumaa 2007, 77-78)



Kuvio 1. Toiminta-ajatus.

Yrittäjän on nähtävä tuotteensa takana olevat tarpeet. Tuotetta tai palvelua ei nähdä vain fyysisenä esineenä tai toimena. Toiminta-ajatuksen tärkeimpiä kohtia onkin tehdä ero tarpeen ja tuotteen välille. Asiakas voi esimerkiksi tarvita tuotteen, jolla kiinnitetään kaksi kappaletta yhteen. Tämän asiakas voi saavut-

taa monella eri tavalla ja tuotteella, mutta yrittäjän on annettava asiakkaalle järkevin vaihtoehto. Asiaa on ajateltava asiakkaan tarpeen kautta. (Holopainen & Levonen 2008, 24; Puustinen 2006, 45-46; Vilkkumaa 2007, 77-78)

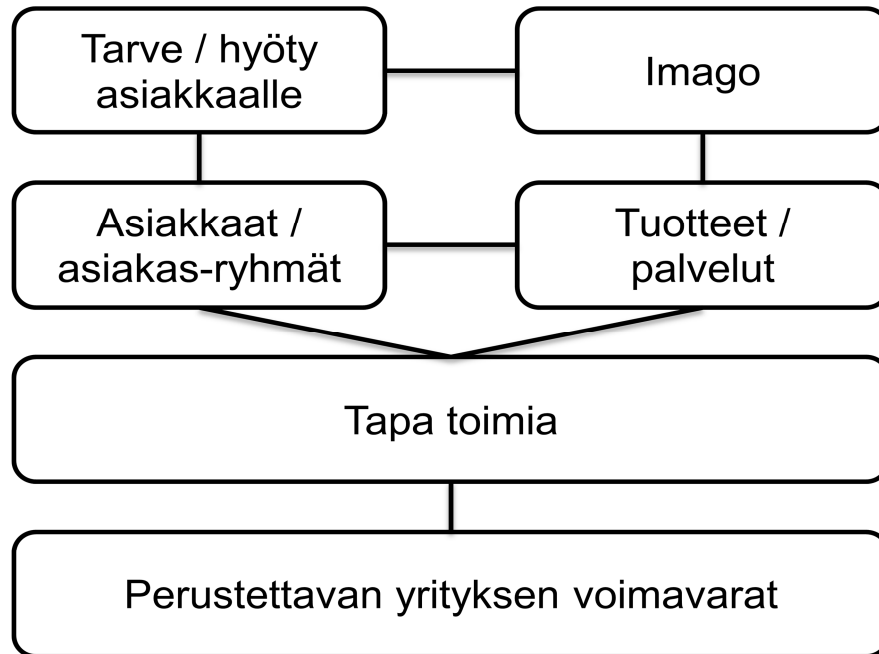
Tarvepohjaisen ajattelun sivuuttava tuotepohjainen ajattelu voi johtaa kokonaismarkkinoiden ja kilpailijoiden virhearviointiin. Tämä johtuu siitä, että asiakkaat ajattelevat tarvepohjaisesti. Tuotepohjainen ajattelu voi ilmetä, kun yrittäjältä kysytään onko hänellä kilpailijoita? Yrittäjä syyllistyy usein tuotepohjaiseen ajatteluun, jos vastaus on, että niitä ei ole, koska kukaan muu ei valmista tai myy samanlaista tuotetta. Kilpailijat voivat erilaisella tuotteella vastata samaan tarpeeseen. Kilpailijoita on kartoitettava sen perusteella, mihin tarpeeseen he pyrkivät vastaamaan. (Holopainen & Levonen 2008, 24-25; Vilkkumaa 2007, 94-96)

2.3 Mihin liike-idean miettimisellä pyritään?

Yrityksen toiminnan pääsuunta osoitetaan liikeidean avulla. On olemassa tietty päämäärä. Ei kuitenkaan riitä vain se, että tiedetään minne ollaan menossa vaan myös mistä ollaan tulossa. Omat voimavarat onkin tärkeää arvioida. Tämä tarkoittaa niin fyysisiä kuin henkisiäkin voimavaroja. Pyrkimyksenä on päästä kannattavaan toimintaan ja taata toiminnan vakaa jatkuvuus. (Adell Group [viitattu 15.12.2011]; Yrityspalvelu Enter [viitattu 8.1.2012])

Kannattavan toiminnan saavuttaminen on kiinni muun muassa siitä, millä tuotteella yritys pyrkii tyydyttämään asiakkaiden tarpeita. Tässä tuotteella tarkoitetaan palvelua tai tavaraa. Tuotteelle tulisi löytää asiakkaita. Kriittistä onkin se kenelle tuotetta lähdetään markkinoimaan, ketkä ovat kohderyhmä. Toiminnan tulee samaan aikaan olla mahdollisimman tehokasta ja toimintatavasta on oltava suunnitelma. Liikeideaan kuuluu myös yrityskuvan, imagon miettiminen. Ei ole yhdentekevää millä yrityskuvalla yritys tuottaa markkinoi. Menestystekijöiden kuvaaminen on liikeidean tarkoitus. Tuote, imago, asiakkaat ja heidän tarpeensa ja saatava hyöty sekä toimintatapa ja voimavarat ovat dynaamisen liike-ideamallin avainkentät. Kilpailijoiden ohi voidaan päästä jokaisella näillä

osa-alueilla, joten menestyminen riippuu siitä, kuinka hyvin osa-alueet yrityksessä hoidetaan. (Holopainen & Levonen 2008, 27-32; Adell Group [viitattu 15.12.2011])



Kuvio 2. Liike-idean dynaaminen malli (Holopainen & Levonen 2008, 32).

Liikeideasta käy ilmi mitä tehdään ja miten se tehdään muita paremmin, kenelle siitä on hyötyä ja miten se tulee kannattamaan? Alussa kannattaa olla kirkkaana mielessä, mikä on ansaintalogiikka eli millä perusteella yritys laskuttaa asiakkaita. (Pyykkö 2011, 19; Menestyminen.fi [viitattu 15.12.2011])

Liikeidea vastaa siihen, pystyykö yrittäjä saavuttamaan jotain merkityksellistä? Menestykseen tarvitaan yrittäjän omaa ponnistelua ja resursseja, kuten osaaminen, kokemukset, raha, suhteet ja kumppanit. Näillä pitäisi saada aikaan jotain. Alussa kyseenalaistetaan tämä. Onko yrittäjästä todella siihen ja voiko hän saada näitä tekijöitä käyttämällä aikaan jotain kannattavaa? On hyvä, jos tekeminen on jopa jotain sellaista, mihin harva pystyy. Tällä saavutettaisiin selvä kilpailuetu heti alussa. Tämän jälkeen on todella pohdittava, ketä tuote hyödyttää niin paljon, että hän on valmis ostamaan? Ainoastaan myymisestä tulee rahaa, lähes kaikki muu on kulua. (Pyykkö 2011, 19-20)

Kauppaa on todella tehtävä ja asiaa on mietittävä pitkälle eteenpäin, yritykseen on tultava rahaa koko ajan. Jos yrittäjä onnistuu tässä ja hän saa rahan virtaamaan myynnistä, hän voi todella sanoa saaneensa aikaan jotain. Alun todellisuus on kuitenkin lähes väistämättä sitä, että tuloja ei saada tarpeeksi kattamaan menoja. Tämä tilanne ei voi jatkua loputtomiin ja se on pystyttävä kääntämään. (Pyykkö 2011, 20; Holopainen & Levonen 2008, 25-27; Lojander & Suonpää 2004, 28-30)

Maailmassa kukaan ei olisi toisen palveluksessa, jos kaikki liikeideat kannattaisivat heti. Alku on pystyttävä taistelemaan läpi pienemmillä tuloilla. Pidemmän päälle asia on kuitenkin niin, että jos ei ole katetta, ei ole liiketoimintaa. Asiat on hyvä pitää yksinkertaisena. Illalla lopetettaessa tulisi olla enemmän rahaa kuin aamulla aloitettaessa. (Pyykkö 2011, 19)

Millainen voisi olla osaamiseen perustuva liikeidea?

Yritysidea voi muodostua osaamisesta, sillä jokainen osaa tehdä jotain hyvin. Ongelma usein onkin se, että miten siitä muodostetaan myyntiä ja siten toimeentuloa? Opiskelun kautta saatu osaaminen, työkokemukset ja harrastukset kartuttavat osaamista. Kysyntä ja kilpailutilanne ovat yrityksen perustamisen lähtökohtana, joten eri osaamistaustat ovat aivan samalla lähtöviivalla. Harrastus ei suinkaan ole vähäpätöisin lähtökohta. Sen kautta voi esimerkiksi nähdä harrastuspiirin välineissä tai palveluissa jonkin puutteen, joka pitäisi täydentää. Tällaisessa markkinaraossa harrastustoverit voivat olla ensimmäisiä ostajia ja suosittelijoita. Tuotteen tai palvelun luomiseen voi auttaa merkittävästi kokemus, jonka työelämä on aiemmin antanut. (Menestyminen.fi [viitattu 15.12.2011])

2.4 Miksi SWOT-analyysi tehdään?

Vahvuudet, heikkoudet, uhat ja mahdollisuudet punnitaan käyttäen swot-analyysia. Lyhenne tulee sanoista strengths, weaknesses, opportunities ja threats. Swot on kelvollinen hyödynnettävä erityisesti yritystä perustettaessa, mutta myös kehitystarpeen ylläpitäessä. Analyysissa punnitaan yrityksen voima-

varat ja toisaalta mitä kehitystä on odotettavissa toimintaympäristössä ja millaisia piirteitä siinä ilmenee. Swot:in avulla päästään keskustelussa pureutumaan todellisiin liiketoiminnan kysymyksiin ja asiat on helpompi selkeyttää ja dokumentoida. (Opetushallitus etälukio [viitattu 15.12.2011])

Yritys	Vahvuudet Strengths	Heikkoudet Weaknesses
Ympäristö	Mahdollisuudet Opportunities	Uhat Threats

Kuvio 3. SWOT-analyysin kentät (Markkinointisuunnitelma.fi [viitattu 9.1.2012]).

SWOT-analyysi voidaan tehdä vuosittaisessa suunnitteluprosessissa aina uudesta tai vähintäänkin silloin, kun yrityksessä tehdään suuria toimintaa koskevia päätöksiä. Tällöin SWOT-analyysi on hyvä tuki tuleville päätöksille. Analyysin ei tarvitse koskea koko yritystä. Se voidaan tehdä erikseen yrityksen eri osa-alueille. SWOT:n lopputuloksena on toimenpidemäärittely. Siinä edelleen korostetaan vahvuuksia ja valitaan toimenpiteet, joilla pyritään muuttamaan uhat ja heikkoudet mahdollisuuksiksi. Uhkia varten tehdään myös varasuunnitelmia. (Alikoski ym. 2009, 31-33; Opetushallitus etälukio [viitattu 15.12.2011])

<p>Vahvuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • oma ammattitaito • kaupallinen koulutus • toimitilojen laatu • kokemus alalta • koulutettu työntekijä töissä • työntekijä pystyy hoitamaan yritystä, jos yrittäjä on poissa 	<p>Heikkoudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • paikkakunnalla kova kilpailu alalla • toimitilojen sijainti • ei ennestään asiakassuhteita • asiakasmäärät rajalliset paikkakunnalla • yrityksen taloushallinnosta ei kokemusta • yrittäjänä uusi • oman pääoman vähäinen määrä
<p>Mahdollisuudet</p> <ul style="list-style-type: none"> • toiminta ei vaadi paljon rahaa • koulutuksen johdosta vaativien asiakkaiden tavoittaminen • toimitiloja voidaan laajentaa helposti • asiakassuhteet internetin kautta • alaisen lisäkoulutus meneillään • mahdollista laajentaa toimintaa uusille alueille 	<p>Uhat</p> <ul style="list-style-type: none"> • uusi kilpailija tulossa • henkilökohtaiset voimavarat • kysynnän vahva sesonkipainotteisuus • työvoimakustannusten nousu

Kuvio 4. Esimerkki SWOT-analyysistä.

Kun analyysi on tehty, pyritään vahvistamaan jo vahvoiksi todettuja asioita yrityksessä ja jatkossakin tukemaan niitä. Heikkouksia puolestaan pyritään poistamaan. Se harvoin onnistuu kokonaan, joten niiden vaikutusten lieventäminen on usein realistisempaa. Kaikki kirjatut mahdollisuudet kannattaa pyrkiä hyödyntämään, jos vain resursseja siihen löytyy. Hyvä suunnittelu on tehokkain tapa kirjattujen uhkien torjumiseen tulevaisuudessa. SWOT:in avulla voidaan ryhtyä kehittämään yritystä tulevaisuudessa. Sen käytön suosiota on perusteltu sen yksinkertaisuudella. (Pk-rh.fi [viitattu 6.1.2012])

2.5 Mihin liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan?

Liiketoimintasuunnitelman tarkoitus on yritystoiminnan toteuttamismahdollisuuksien selventäminen ja jäsentäminen. Se on kirjallinen ja tiivis esitys kokonaisuuden hallitsemiseksi. Liikeidea on ennen liiketoimintasuunnitelmaa ja se toimii sen voimanlähteenä. Rahoittajien ja muiden lisäksi yrittäjä itse tarvitsee liiketoimintasuunnitelmaa. Kehitykseen ja menestykseen tarvitaan voittoa tuottavaa ja kannattavaa liiketoimintaa. Liikeidean kannattavuuden arvioiminen on hyvin vaikeaa ilman liiketoimintasuunnitelmaa. (Yrityspalvelu Enter [viitattu 25.11.2011])

Liiketoimintasuunnitelmasta ilmenevät ajatukset ja toimet, joilla valittua liiketoimintaa hallitaan. Se on monipuolinen työväline, josta ilmenevät tulolähteet, menestystekijät, strategiat ja valintoja ohjaava näkemys. Liiketoimintasuunnitelmasta käy ilmi ydinosaaminen samoin kuin vahvuudet ja heikkoudet alalla. Yritys joutuu suunnitelman myötä sijoittamaan itsensä markkinakenttään eli asettamaan itsensä kartalle muiden alalla toimijoiden kanssa. Tarve henkilöstö-, tuotanto-, rahoitus-, kehittämis- ja markkinointiresursseihin kirjataan liiketoimintasuunnitelmaan. Hyvä liiketoimintasuunnitelma toimii jatkuvasti erilaisten päätösten tukena ja siitä yritykseen vasta tutustuvat tahot saavat selkeän ja luotettavan kuvan yrityksen toiminnasta. (Ilmoniemi ym. 2009, 51; Yritys-Suomi [16.12.2011])

Ainakin seuraavat asiakokonaisuudet pitäisi käsitellä liiketoimintasuunnitelmasa:

- perustiedot yrityshankkeesta ja perustajasta
- kuvaus yrityshankkeesta
- perustelut yrityksen perustamiselle ja suunnitellulle liikeidealle
- tuleva liiketoiminta
- pääoman tarve ja rahoitus
- kannattavan toiminnan edellytykset
- SWOT-analyysi yrityshankkeesta
- yhteenveto ja johtopäätökset. (Holopainen & Levonen 2008, 56)

Mikä on liiketoimintasuunnitelman merkitys toiminnassa?

Liiketoimintasuunnitelma toimii menestystekijöiden kartoittamisen välineenä. Kokonaisuuden miettiminen on tärkeämpää kuin itse kirjallinen suunnitelma. Mullistavia liiketoimintatapoja ja poikkeavia tuotteita syntyy helpommin silloin, kun asioita pohdiskellaan perinpohjaisesti ja avoin keskustelu mahdollistuu. Markkinatilanteen arviointi on keskeisimpiä alueita liiketoimintasuunnitelmassa, sillä se auttaa paljon yritystoiminnan rakentamisessa. Asiakkaiden ostomotiivien arviointi kuuluu asioihin, jotka tulisi myös selvittää huolella. Yritys tulee rakentaa siten, että asiakkaiden valintojen syyt eli ostomotiivit täytetään. (Edu.fi [viitattu 12.1.2012])

Miten liiketoimintasuunnitelmaa hallitaan?

Ulkopuolinen apu on hyvä asia, mutta liiketoimintasuunnitelmassa monet asiat on tehtävä itse ja langat pidettävä omissa käsissään. Osatekijät suunnitelmaan on itse mietittävä ja peruseriaatteet ja kokonaisuudet on pidettävä yrittäjän omassa ohjauksessa. Ulkopuolisten yrittäjälle keksimä liiketoimintasuunnitelma on lähes mitätön, koska oma sitoutuminen kokonaisuuden suunnitteluun puuttuu. (Puustinen 2006, 51-58)

Ulkopuolisen arvo suunnittelussa korostuu, jos yrittäjällä on vaikeuksia pitää jalat maassa. Ulkopuolinen voi tuoda suunnitteluun objektiivisuutta antamalla näkemyksiään ja punnitsemalla mahdollisuuksia. Kyseenalaistaminen, keskusteleminen, sparraaminen ja turhien odotusten karsiminen ovat ulkopuolisen avustajan lisäarvoja. Prosessi vaatii myös ajattelua, keskustelua, kuuntelua, näkemystä ja visiointia. (Spinno Enterprise Center [viitattu 12.1.2012])

Liiketoimintasuunnitelmaa tulee päivittää tarpeen ilmetessä. Aluksi hyvin tehdyn suunnitelman perusrakenteen päälle päivittäminen ei ole mitenkään mahdoton tehtävä. Se on kuitenkin iso työ, joka vaatii paljon ajattelua ja keskustelua. Päivittämisen pitää olla perusteellista. Aiemmin tehdyn suunnitelman jälkeen yritys on havainnoinut ympäristöä ja nyt näitä tietoja tulisi hyödyntää. Ovatko viime suunnitelmassa ympäristöstä tehdyt havainnot todella käyneet toteen? (Liiketoimintasuunnitelma.com [viitattu 16.12.2011]; Getwin Oy [viitattu 16.12.2011])

Jos yrittäjällä tai yrityksen johtajalla on alaisia tai kanssatyöntekijöitä, tulisi heidät ottaa ehdottomasti mukaan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen ja sen päivittämiseen. Tällä tavalla luodaan yhteinen näkemys ja suunta. Tavoitteet saavutetaan yhdessä sovitulla toimenpiteillä. Liiketoimintasuunnitelman tarkastelu tai päivitysvälit tulisi ennalta sopia ja päivittää tulisi heti, jos yritys havaitsee muutoksia ympäristössä. Muutokset voivat olla mahdollisuuksia tai tilaisuuksia ympäristössä. Tilanne voi toisaalta olla myös se, että yritys ei pysty pitämään päämääriään ja tavoitteita on realisoitava. Suunnitelmien tarkastelu aiemmilta vuosilta kuuluu päivittämiseen. Täysin samat oletukset ja ajatukset, sama swot-analyysi ja liiketoiminta-alue vuodesta toiseen ei välttämättä ole hyvä merkki vaan saattaa kertoa jämähtämisestä. (Liiketoimintasuunnitelma.com [viitattu 16.12.2011]; Yrityshelsinki [viitattu 13.1.2012])

Seuraavassa listassa on kysymyksiä, joita tarvitsee esittää, kun liiketoimintasuunnitelmaa tehdään tai päivitetään:

Tuotteet ja palvelut

- Mitkä ovat tuotteet ja tai palvelut ja niiden ominaisuudet?
- Minkä hintaisia ne ovat suhteessa markkinahintaan?
- Mikä on niiden houkuttelevuus ja erottuvuus muista vastaavista tuotteista ja tai palveluista?

Asiakkaat

- Keitä ovat asiakkaasi ja mikä on kohderyhmäsi?
- Onko asiakkaita ja kiinnostusta tuotteeseen riittävästi?

Kilpailevat tuotteet ja palvelut

- Ketkä ovat kovimmat kilpailijasi?
- Millaisia tuotteita tai palveluita he tarjoavat?
- Miten kilpailijat reagoivat markkinoille tuloosi?
- Miten aiot erottautua kilpailijoistasi?

Hinnoittelu ja kannattavuus

- Miten tuotteilla saavutetaan voittoa?
- Paljonko tuotteita pitää myydä, että toiminta on kannattavaa?
- Millä toimenpiteillä tarvittava myynti saavutetaan?
- Onko markkinoinnin kustannukset huomioitu suunnitelmissa ja laskelmissa?
- Onko rahoitus mitoitettu oikein?

Yrittäjä ja yritys

- Mikä työkokemus ja koulutus sinulla on?
- Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä?
- Millainen on kokemuksesi ja koulutus alalta, entä yrittäjyydestä?
- Pystytkö toteuttamaan suunnitelmat? (Yrityspalvelu Enter [viitattu 25.11.2011])

2.6 Miksi rahoituksen suunnittelu on tärkeää?

Rahan loppuminen ei saisi estää toiminnan jatkumista. Tarvitaan suunnittelua rahan käytöstä. Alussa yritys joutuu maksamaan rekisteröinti- ja perustamiskustannukset, puhelin-, sähkö- ja vesimaksut ja vuokraennakot toimitiloista, jos on vuokrasopimus. Pitää myös hankkia koneet, kalusto, ohjelmistot ja mahdolliset raaka-aineet. Vasta kaiken tämän jälkeen voidaan odottaa myyntituloja. On siis selvää, että pääoman vajuusta syntyy lähes poikkeuksetta. (Sutinen & Viklund 2005, 131; Liiketoimintasuunnitelma.com [viitattu 16.12.2011])

Rahoitukseen on erilaisia mahdollisuuksia

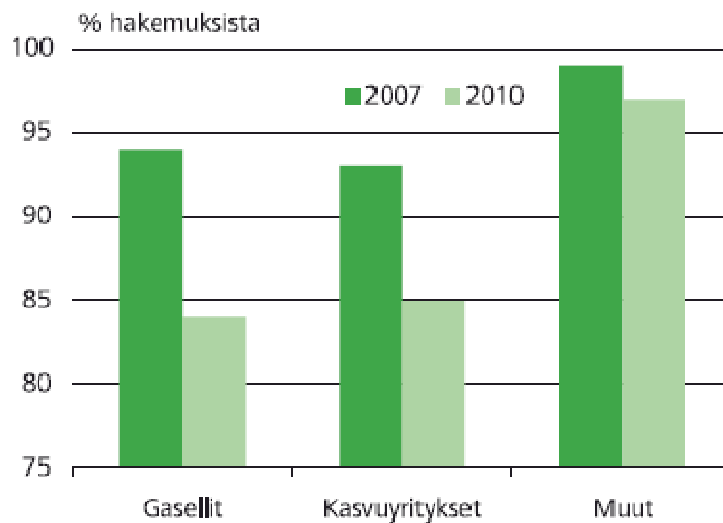
Rahoitusmarkkinoilta saadaan ulkopuolista rahoitusta toiminnan aloittamiseen, laajentamiseen tai tilapäiseen kannattamattomuuteen. Niiden tehtävä on ohjata rahaa rahakkailta talousyksiköiltä niille yksiköille, joilla siitä on puutetta. Rahakkaita talousyksiköitä voidaan kutsua myös rahoitusylijäämätalouksiksi ja rahoitusalijäämätalouksiksi niitä, joilla rahaa ei ole. Rahoitusmarkkinoilla rahoitusta voidaan saada sitä tarjoavilta organisaatioilta käyttäen erilaisia rahoitusinstrumentteja. Instrumentilla tarkoitetaan keinoa välittää rahoitusta. (Sutinen & Viklund 2005, 106; Pörssisäätiö [viitattu 13.1.2012])

On olemassa jako suoraan rahoitukseen ja välitettyyn rahoitukseen. Suorana rahoituksena voidaan pitää arvopaperimarkkinoita ja välitettyä rahoituksena luottolaitosten kautta hankittua. Raha- ja pääomamarkkinat ovat kestoiltaan erilaisia. Rahamarkkinoilla kaupataan alle vuoden päästä takaisin maksettavia lyhytaikaisia rahoitusinstrumentteja. Pankit, kunnat, valtio, yritykset ja muut rahan tarvitsijat hankkivat rahamarkkinoilta lyhytaikaista rahoitusta ja pyörittävät kassanhallintaansa. (Sutinen & Viklund 2005, 106)

Osake-, joukkovelkakirja- ja johdannaismarkkinoilla tarkoitetaan tavallisesti pääomamarkkinoita. Ne ovat pitkäaikaista rahaa ja pääomamarkkinat muodostuvat sen kysynnästä ja tarjonnasta. Pääomarahoitusta oman pääoman ehdoin hankitaan osakemarkkinoilta ja vieraan pääoman ehtoista pääomaa joukkovelkakirjamarkkinoilta. Johdannaismarkkinoilta voi hankkia oikeuden tai velvollisuuden myydä tai ostaa tietty hyödyke tietyssä ajankohtana. (Taloussanomat [viitattu 9.1.2012])

Rahoituksen saaminen ei ole itsestänselvyys

Rahoitusmarkkinoiden kontrolli on kiristynyt. Vielä vuonna 2007 rahoitusta myönnettiin yli 90 prosentille hakemuksista, suoraan hakemuksen mukaisesti. Markkinoiden riskinhallinnan ja kontrollin kovenemisen seurauksena osuus on pienentynyt. Seuraava kuvio osoittaa miten rahoituksen myöntäminen on kiristynyt. (Tilastokeskus [viitattu 14.12.2011])



Kuvio 5. Hakemuksen mukaisesti myönnetty rahoitus (Tilastokeskus. Rahoituksen saatavuus –kysely [viitattu 14.12.2011]).

Kasvuyrityksiksi on luokiteltu yritykset joiden henkilöstömäärä on kasvanut vähintään 20 prosenttia kolmena peräkkäisenä vuotena. Gasellilla puolestaan tarkoitetaan nuorta nopeasti kasvavaa yritystä. Kuvioista on nähtävissä, että varsinkin kasvuyritysten ja gasellien tilanne on heikentynyt. Yleisimmät syyt hylkäämiseen vuonna 2007 olivat liian suuri liiketoimintariski ja riittämättömät vakuudet. Sama vakuuksien puute aiheutti ongelmia myöntämisessä myös vuonna 2010. Silloin ongelmana oli usein myös riittämätön oma pääoma. Yritykset puolestaan päätyivät yleisimmin hylkäämään lainatarjouksen siitä syystä, että korkotaso oli liian korkea. Näin oli varsinkin vuonna 2007. (Tilastokeskus [viitattu 14.12.2011])

Julkinen rahoitustuki kannattaa hyödyntää

Julkiset tuet myönnetään useimmiten investointeihin tai toiminnan kehittämiseen. Yritystä perustettaessa on paljon perustamiskuluja ja investointituella katetaan niitä. Kehittämistuki taas on tarkoitettu avustamaan tuotekehityksessä, markkinoinnissa tai asiantuntijan käyttökustannuksissa, kun ollaan perustamassa erikoistuneempaa yritystä. (Holopainen & Levonen 2008, 135; Työ- ja elinkeinoministeriö [viitattu 16.12.2011])

On pidettävä mielessä, että nämä tuet eivät ole toimintatukea. Se tarkoittaisi tukea, jonka myöntäminen ajasta piittaamatta vain jatkuisi. Julkiset tuet on tarkoitettu käynnistysvaiheen tukemiseen ja harjaantumattoman työvoiman aiheuttamiin lisäkustannuksiin. Käynnistysvaiheen jälkeen pitää pyrkiä itsenäiseen kannattavuuteen. On kuitenkin selvää, että nämä tuet kannattaa käyttää hyödyksi alkuvaiheen rahoitusta helpottamaan. Tuista on olemassa myös rajoituksia, jotka ensisijaisesti liittyvät kilpailun vääristämisen torjumiseen. (Holopainen & Levonen 2008, 135)

Finnvera on valtion omistama rahoittaja, jonka tarkoituksena on parantaa ja monipuolistaa yritysten rahoitusmahdollisuuksia antamalla lainoja ja takauksia sekä tekemällä pääomasijoituksia ja tarjoamalla vienninrahoituspalveluita. Finnvera täydentää rahoitusmarkkinoita. Se myös edistää yritystoiminnan, alueiden ja viennin kehitystä. Finnvera on myös EU:lta yrittäjille tulevan rahoitustuen välittäjänä Suomessa. (Finnvera [viitattu 10.1.2012])

Maaseudun ja maaseutuyritysten kehittämiseen myönnetään tukea EU:n uudesta maaseuturahastosta, tarkemmin sanottuna Manner-Suomen maaseudun kehittämisohjelmasta. Siinä ohjelman 2007 – 2013 keskeinen linja on maaseutueläinlaidun elämänlaatu ja maaseudun elinkeinoelämän monipuolistamisen toimintalinja. Rahoitusta voi saada mikroyrityksen perustamiseen ja kehittämiseen, matkailuelinkeinojen edistämiseen ja elinkeinoelämän peruspalveluihin. Tuki ei enää edellytä maatilakykentää tai mukana oloa maaseutuyritysten palveluketjussa. (TE-keskus [viitattu 16.12.2011])

Työ- ja elinkeinoministeriön toimikauden 2007 – 2013 avustusmuotoja ovat kehittämisavustus ja yritysten toimintaympäristön kehittämisavustus. Ne on tarkoitettu yritystoiminnan edistämiseksi. Myöntämisen piiriin kuuluvat hankkeet, joiden voidaan tuen ansiosta katsoa tapahtuvan nopeammassa aikataulussa, korkeatasoisempaan tai laajempaan. Samoin on myös hankkeiden kanssa, jotka jäisivät kokonaan toteuttamatta ilman tukea. Jokaisesta hankkeesta tehdään erikseen yritys- ja hankearviointi. (Työ- ja elinkeinoministeriö [viitattu 16.12.2011])

TE-keskusten (Työ- ja elinkeinokeskus) avustukset on tarkoitettu hankkeisiin, jotka edistävät seuraavia asioita:

- uuden yritystoiminnan syntymistä
- uusien tuotteiden, palvelujen ja tuotantomenetelmien kehittämistä sekä käyttöönottoa
- tutkimustulosten kaupallistamista ja innovaatiotoimintaa
- uuden teknologian soveltamista ja käyttöönottoa
- pienten ja keskisuurten yritysten yhteistoimintaa
- alueiden yritystoiminnan monipuolistamista tai vahvistamista
- yritysten ja oppi- ja tutkimuslaitosten sekä yritysten ja muiden julkisten yhteisöjen yhteistoimintaa. (Holopainen & Levonen 2008, 140)

Suomalaisten yhteisöjen tai säätiöiden on mahdollista saada kuljetustukea. Tuen saamisen edellytyksenä on kuitenkin, että kotimainen lähettäjä on maksanut toimituskulut. Tuki on tarkoitettu pienille ja keskisuurille yrityksille, jotka itse jalostavat tuotteen. Kuljetuksen tukeminen alkaa jo jalostuspaikalta. Tavarakuljetuksen tulee alkaa Etelä-Savosta, Pohjois-Karjalasta, Kainuusta, Pohjois-Pohjanmaalta, Lapista tai Pohjois-Savosta. Vain näistä maakunnista alkavia kuljetuksia tuetaan. Puolivuotiskausille myönnettävää kuljetustukea voi hakea TE-keskuksista. Te-keskuksen sivuilla kohdassa rahoitus on lista sen myöntämästä rahoituksesta. (TE-keskus [viitattu 16.12.2011])

Tekesillä (Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus) on olemassa nuorten innovatiivisten yritysten rahoitus, joka on tarkoitettu innovatiiviselle, kasvuhakuiselle ja nopeasti kansainvälisiä markkinoita tavoittelevalle yritykselle. Liikeidean toteuttamisesta tarvitaan vakuuttava suunnitelma ja idean täytyy olla innovatiivinen, osaamis- tai teknologia-aihtainen. Yrityksen tulee olla pieni Suomessa rekisteröity yritys, joka on alle viisivuotias. Myös vasta perustettava yritys voi hakea tätä rahoitusta. Tukeminen loppuu viimeistään silloin, kun yritys täyttää kahdeksan vuotta tai sitä ei voida pitää enää pk-yrityksenä. (Tekes [viitattu 16.12.2011])

Asiantuntijapalveluiden avustuksella pyritään kannustamaan pk-yrityksiä hankkimaan parasta mahdollista osaamista ja asiantuntemusta innovaatiotoiminnan

tai tuotekehityksen tueksi. Tekesin myöntämän asianatuntijapalveluiden avustuksen tarkoituksena on myös vauhdittaa innovaatiopalveluiden tarjontaa ja kysyntää. Tuettavia asioita ovat innovaation kaupallistaminen, kansainvälistymisen tukeminen, sekä kilpailukyvyyn, kasvun ja osaamisen vahvistaminen. (Holopainen & Levonen 2008, 153)

Työvoimatoimistosta voi saada palkkatukea, jos työnantaja tekee toistaiseksi voimassa olevan työsopimuksen työttömän työnhakijan kanssa. Määräaikaiseenkin työsuhteeseen voi saada tukea, jos työntekijä on vajaakuntoinen, pitkäaikaistyötön tai vaikeasti työllistettävä. Myös oppisopimuskoulutukseen voi saada palkkatukea. Uuden työn tulisi parantaa työntekijän ammattitaitoa ja asemaa työmarkkinoilla. Työvoimatoimisto tutkii edellytykset palkkatuelle tapauskohtaisesti. (Työ- ja elinkeinotoimisto [viitattu 16.12.2011])

Starttiraha on tarkoitettu yritystoiminnan käynnistämiseen ja vakiinnuttamiseen. Työ- ja elinkeinotoimistosta haettavan tuen tavoitteena on uuden yritystoiminnan syntyminen ja henkilön työllistäminen. Sitä voidaan myöntää henkilölle, joka on ennen ollut työtön tai siirtynyt palkkatöistä, opiskelusta tai kotitöistä täysipäiväiseksi yrittäjäksi. Yrittäjyyden tulee työvoimatoimiston katselmuksen mukaan olla sopiva työllistymisvaihtoehto alkavalle yrittäjälle. Liikeidean tulee olla realistinen ja pohjalla tulisi olla yrittäjäkoulutusta ennen aloittamista. Yrittäjäkoulutus on mahdollista suorittaa vaikka tukea jo saadaankin. Yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen tuen myöntämistä. Toiminta on aloitettava tuen kanssa. Pohtiessaan starttirahan myöntämistä työ- ja elinkeinotoimisto punnitsee alan kilpailutilanteen ja uuden yritystoiminnan tarpeen paikkakunnalla. (Työ- ja elinkeinotoimisto [viitattu 9.11.2011])

2.7 Miten yrittäjän eläkevakuutus toimii?

Itsenäisen yrittäjän eläke määräytyy yrittäjän eläkelain (YEL) mukaan. Työttömäksi joutuminen, yllättävä työkyvyttömyys tai ikääntyminen ovat tällä vakuutuksella katettavia asioita. Yrittäjäeläkkeen yrittäjä ansaitsee työllään ja se on ansiosidonnainen. Yrittäjällä on oma vastuu eläketurvansa suuruudesta samoin

kuin yrityksessä työskentelevien perheenjäsenten eläketurvan järjestämisestä. (Yrittäjät.fi [viitattu 12.10.2011]; Työ- ja elinkeinokeskus – yrityksen perustamisopas 2009, 123-125)

Yrittäjä on henkilö, joka ei työskentele työ- tai virkasuhteessa ja on iältään 18-67 –vuotias. Yrittäjän toiminta on jatkunut yhtäjaksoisesti neljä kuukautta ja työtulo on vähintään 2896,69 euroa vuodessa (vuonna 2011). Kun nämä kriteerit täyttyvät, täyttää henkilö eläkelain piiriin kuulumisen edellytykset ja yrittäjän eläkevakuutus on pakollinen. (Yrittäjät.fi [viitattu 12.10.2011])

On selvää, että yrittäjän on ensin käsitettävä olevansa yrittäjä eikä palkansaaja ja aktivoitettava eläkeasioiden suhteen. Itselleen on valittava eläkevakuutusyhtiö ja otettava pakollinen eläkevakuutus viimeistään kuusi kuukautta sen jälkeen, kun yritystoiminta on alkanut. Työtulo tulisi määrittellä riittävälle tasolle, sillä se määrittää eläkkeen, työttömyysturvan ja sairauspäivärahojen suuruuden. Sosiaaliturvalaskuri on nykyään hyvä tapa tarkistaa YEL-työtulo ja eläkevakuutuksen maksukyky. Laskuri löytyy Yrittäjät.fi sivustolta. Eläkkeen karttamista kannattaa seurata omasta eläkevakuutusyhtiöstä. Tarvittaessa voidaan ottaa myös vapaaehtoinen eläkevakuutus. (Yrittäjät.fi [viitattu 12.10.2011]; Työ- ja elinkeinokeskus – yrityksen perustamisopas 2009, 123-125)

Työtulo määrää yrittäjän eläkkeen suuruuden, mutta yrittäjän koko työhistoria vaikuttaa lopullisen eläkkeen määrään. Eläkkeen jäädessä pieneksi, on yrittäjän mahdollista saada kansaneläkettä tai jopa takuueläkettä, jonka tarkoituksena on turvata eläke myös kaikkein pienituloisimmille. Tämän hetkinen, 1.3.2011 voimaantullut takuueläke turvaa 678 euroa kuukaudessa pienimmille eläkkeille. Kansaneläkkeen määrä pienenee sen mukaan, kun yrittäjän työeläke kasvaa. (Yrittäjät.fi [viitattu 12.10.2011]; Varma [viitattu 16.12.2011])

Yrittäjän on osallistuttava työntekoon yrityksessä kuuluakseen eläkelain piiriin. Työeläkelakiasiat ratkaistaan työoikeudellisin perustein. Henkilö on voinut ansaita eläkettä myös työsuhteessa työskennellessään, mutta yrittäjäeläke määräytyy ainoastaan yrittäjänä toimimisen ajalta. (Yrittäjät.fi [viitattu 12.10.2011])

Eläkelain kattavuus laajeni vuoden 2011 alussa siten, että yrittäjänä pidetään henkilöä, joka työskentelee yhtiössä ja samalla omistaa sen osakkeista yli 30 prosenttia tai vastaavan osuuden äänimäärässä mitattuna. Aikaisemmin saman osuuden piti olla yli 50 prosenttia. Yrittäjä on edelleen henkilö, joka omistaa yhdessä perheenjäsenensä kanssa yli 50 prosenttia yrityksen osakkeista tai äänimäärästä ja työskentelee yrityksessä. (Yrittäjät.fi [viitattu 12.10.2011])

Vuonna 2011 yrittäjien eläkkeisiin tuli 1,35 prosentin korotus ja kansaneläkeindeksi nousi 0,4 prosenttia. Maksussa olevien eläkkeiden tarkistamiseen käytetään työeläkeindeksiä. Vuoden alussa palkkakerroin nousi 1,78 prosenttia. Palkkakerrointa puolestaan käytetään työeläkelaisissa säädettyjen rajamäärien, vapaakirjojen sekä yrittäjän työaikaisen työtulon tarkistamiseen. (Yrittäjät.fi [viitattu 12.10.2011])

Perhe-eläke sisältyy YEL-turvaan. Perhe-eläke turvaa omaisille yrittäjän kuolemasta johtuvat menetykset. Vapaaehtoiset vakuutukset eivät pysty korvaamaan yrittäjän eläkevakuutusta ja yrittäjän eläkevakuutus koskee myös ulkomaalaista yrittäjää. Myös sairausvakuutuksen päivärahan suuruus lasketaan yrittäjän työtulon mukaan. (Työeläke.fi [viitattu 12.10.2011])

Eläketurvan järjestämistä valvotaan Eläketurvakeskuksen toimesta. Yksi vakuutus hoitaa YEL-toiminnot kokonaisuudessaan. Yhteisellä hakulomakkeella voi hakea yrittäjäeläkettä ja mahdollista kansaneläkettä. (Yrittäjät.fi [viitattu 12.10.2011])

2.8 Millaiset ovat sopivat toimitilat?

Tilatarpeet saattavat yrityksestä riippuen muuttua nopealla aikataululla. Tämä on yritykselle haaste nykypäivänä. Tähän kysymykseen on lisäksi vaikeaa antaa neuvoja, jotka olisivat päteviä joka tilanteessa. Jokaisella yrityksellä on yksilölliset tarpeet. Toimitilojen tulee olla kustannuksiltaan ja toiminnallisesti sopivat yritykselle. (Yrittäjät.fi [viitattu 23.11.2011]; Alikoski ym. 2009, 40-44)

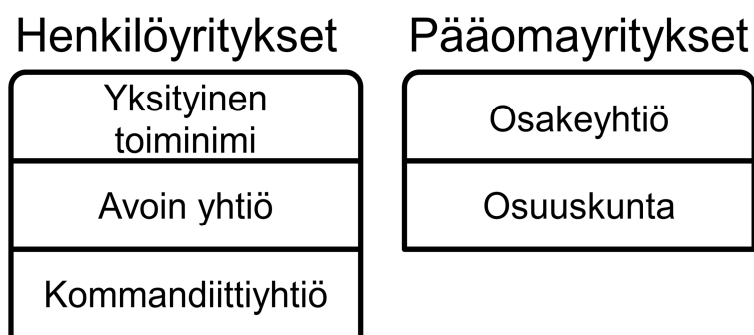
Toimitilojen laatu ja sijainti antavat vahvan signaalin sidosryhmille. Joskus kuitenkin toiminnallisuus ja kustannustaso ajavat keskeisen sijainnin ohi. Toimitilojen valinta on monille yritykselle keskeisimpiä ratkaisuja yritystoimintaa aloittaessa. Seuraavassa listassa on mainittu yleisiä pohdittavia kysymyksiä toimitiloihin liittyen. Millä tasolla seuraavien asioiden tulisi olla:

- keskusta, taajamaa vai syrjäisempi osoite
- alueen maine
- alueen muut toimijat
- mahdolliset synergiaedut muista yrityksistä
- toiminnan laajentamismahdollisuus
- henkilöstön saatavuus
- palvelujen saatavuus
- liiketoimintaa tukevat palvelut kuten kaupat, koulut, päiväkodit, terveyspalvelut
- liikenne- ja jalankulkuvirrat
- kuljetukset ja rahti
- raskaan liikenteen tarpeet
- lentokentän, rautatien, sataman tai vastaavan läheisyys
- työmatkaliikenne
- parkkipaikat
- julkiset liikenneyhteydet (Yrittäjät.fi [viitattu 23.11.2011])

Yrityksillä on hyvin erilaisia tarpeita toimitilojen suhteen. Sopivien toimitilojen löytäminen vaatii aikaa vaihtelevasti yrityksestä riippuen. Toimitilaprosessi voi kestää yhdestä päivästä moneen kuukauteen. Jotkin kelpuuttavat toimitilan sellaisenaan, mutta useille toimitiloja tarvitsee räätälöidä. Toimitilojaan vaihtavan yrityksen tulee lisäksi huomioida vanhojen toimitilojensa irtisanomisaika ja muut siellä päätökseen vietävät asiat. (Yrittäjät.fi [viitattu 23.11.2011]; Ilmoniemi ym. 2009, 189-190; Alikoski ym. 2009, 40-44)

3 TOIMINNAN RAAMIT

Suomessa on olemassa viisi yritysmuotoa, jotka jaotellaan henkilöyrittäisiin ja pääomayrittäisiin. Aloittavan yrityksen on valittava oikeudelliset raamit toiminnalle eli jokin seuraavista yritysmuodoista. Henkilöyrittäjämuotoja ovat yksityisliike, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Pääomayrittäjämuotoja puolestaan ovat osakeyhtiö ja osuuskunta. (Villa 2006, 24; Sutinen & Viklund 2005, 78-86)



Kuvio 6. Yritysmuodot.

Yritysmuodon valinta on mietittävä tarkkaan sillä se on merkittävimpiä pitkän tähtäimen päätöksiä. Henkilö- ja pääomayrittäjien välillä on paljon eroja. Esimerkiksi, jos aloittaessa tarvitaan paljon pääomaa, saattaa pääomayrittäjä olla luontevampi valinta. Rahan siirtäminen pääomayrittäjästä omistajille ei kuitenkaan käy niin helposti kuin henkilöyrittäjissä. Raha on siirrettävä joko palkkana, osinkona tai lainana kun taas henkilöyrittäjissä omistajilla on oikeus yksityisnostoihin. Toisaalta henkilöyrittäjissä yritystoimintaan liittyvä riski on henkilökohtainen eli omistaja vastaa siitä koko omaisuudellaan. Pääomayrittäjissä riski rajoittuu vain sijoitettuun pääomaan. Voittoa jaettaessa ja hallinnon järjestämisessä on merkittäviä eroja yritysmuotojen kesken. (Työ- ja elinkeinokeskus – yrityksen perustamisopas 2009, 20-22; Yritys-Suomi [viitattu 8.1.2012])

Yritysmuodon valintaan kuuluu verotuskohtelun selvittäminen eri yritysmuodoissa. Ratkaisevimpiä kohtia verotuskohtelussa on se, maksaako yritys itse omat veronsa vai siirretäänkö tulo omistajien henkilökohtaiseen verotukseen. Suku-

polvenvaihdos tai muu luopuminen on toisissa yritysmuodoissa helpompaa kuin toisissa. (Työ- ja elinkeinokeskus – yrityksen perustamisopas 2009, 20-22)

3.1 Yksityinen toiminimi sopii pienimuotoiseen toimintaan

Yksityisestä toiminimestä käytetään myös nimityksiä toiminimi (T:mi) tai yksityinen elinkeinonharjoittaja. Yksityiseen toiminimeen liittyy aina sen harjoittajan henkilökohtainen riski, sillä hän asettaa omat varansa ja työpanoksensa yrityksen toimintaan. Toisaalta yksityinen yrittäjä on täysin vapaa tekemään sitoumuksia ja päätöksiä yritykseensä liittyen. Hän voi esimerkiksi ottaa velkaa omalla päätöksellään. (Ilmoniemi 2009 ym. 66)

Yksityisen yrityksen toiminnassa saatuja tuloja, menoja, varoja eikä velkoja saa sekoittaa yrittäjän henkilökohtaiseen talouteen vaan ne on pidettävä erillään. Vasta yrityksen jättäessä maksujaan maksamatta, voidaan yrittäjän henkilökohtaista varallisuutta käyttää velkojen hoitamiseen. Yksityinen yrittäjä on kirjanpitovelvollinen yrityksen toiminnasta ja käytännössä kirjanpito erottaakin yrittäjän henkilökohtaisen talouden yritystoiminnasta. (Villa 2006, 20-22)

Verotuksessa yksityinen yritys on yrittäjälle yksi tulonlähde muiden joukossa. Lain mukaan toiminnasta laaditaan oma tilinpäätös, tuloslaskelma ja tase kirjanpidon perusteella sekä oma veroilmoitus. Yrityksen tuottama tulo lasketaan yhteen yrittäjän muiden tulojen kanssa ja vasta tätä summaa verotetaan. Progressiivisen verotaulukon vuoksi veroja maksetaan sitä enemmän mitä runsaammin tuloja kertyy. Yrittäjää verotetaan hänen kokonaisvarallisuudestaan, mukaan lukien yritystoiminnasta saatu varallisuus. Varallisuus verotetaan samalla periaatteella kuin yksityishenkilöllä. (Yrittäjät.fi [viitattu 18.12.2011])

Yrittäjä on henkilökohtaisesti vastuussa veloista. Tätä voidaan pitää toiminimen huonona puolena, sillä mahdollinen konkurssi merkitsee usein henkilökohtaisesti merkittäviä taloudellisia tappioita. Myös yrityksen myyminen tai sukupolvenvaihdos ovat hankalia, sillä kauppaa ei käydä yrityksestä vaan siihen liittyvästä irtaimistosta ja kiinteästä omaisuudesta. (Sutinen & Viklund 2005, 78-79)

Kaiken kaikkiaan yksityisliike sopii pienimuotoista toimintaa harjoittavalle yrittäjälle, sillä toiminta nojautuu yrittäjän omaan asiantuntemukseen, ideoihin, resursseihin, pääomiin ja vakuuksiin. Kyse on kutakuinkin vain yhden ihmisen resursseista, joten rajat tulevat jossain vaiheessa vastaan. Tämä tosiasia voi estää yrityksen kehityksin. (Alikoski ym. 2009, 46; Yrittäjät.fi [viitattu 18.12.2011])

3.2 Avoimessa yhtiössä toimitaan yhteisvastuullisesti

Avoimessa yhtiössä on kyse vähintään kahden yrittäjän yhteisvastuullisesta yrityksestä. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä heitä kutsutaan yhtiömieheksi. Yhtiömiehet voivat myös olla juridisia henkilöitä eli yrityksiä tai yhteisöjä. Yritysmuotona se vaatii yrityskumppaneilta kiinteää yhteistyötä. Luottamus toiseen todella punnitaan, sillä jokainen yhtiömies vastaa sitoumuksista, joita myös muut yhtiömiehet tekevät. Yhtiösopimuksessa voidaan kuitenkin sopia vastuun rajoituksista. Yhtiösopimus on suositeltavaa tehdä kattavasti esimerkiksi riitatilanteiden varalta. Päätökset yhtiössä tehdään yhtiösopimuksen mukaisesti. (Raatikainen 2006, 69; Yrittäjät.fi [viitattu 18.12.2011])

On suositeltavaa kirjata yhtiösopimukseen miten tappio tai voitto jaetaan. Sopimuksessa olisi lisäksi hyvä esittää erimielisyyksien ratkaisumalli ja sopimuksen irtisanomisaika. Kaupparekisteri-ilmoitukseen on joka tapauksessa liitettävä yhtiösopimus, johon vaaditaan vähintään yhtiön nimi, kotipaikka, toimiala ja yhtiömiesten nimet. (Puustinen 2006, 98; Yrittäjät.fi [viitattu 18.12.2011])

Toisen yhtiömiehen on mahdollista käyttää toisen yhtiömiehen sitoumukseen kieltäoikeutta ennen sen tekemistä. Yhtiömies voi kieltää toista yhtiömiestä tekemästä sitoumusta, joka ei ole hänelle mieleinen. Jokaisella yhtiömiehellä on oikeus saada tietoa yhtiöstä ja tarkastaa yhtiön kirjanpito avustajan kanssa tai ilman. Yhtiömiehillä on myös mahdollisuus yhdessä valita toimitusjohtaja yhtiöön. Tämä voi olla joku yhtiömiehistä tai ulkopuolinen henkilö. Yhtiön nimenkirjoitusoikeus ja oikeus edustaa yhtiötä voidaan luovuttaa jollekin ulkopuoliselle käyttäen prokuraa. Prokura on edustus-oikeuden luovutus, johon voidaan kirjata

esimerkiksi tilanne tai ajanjakso, jota varten se on tehty. (Laki24.fi [viitattu 9.1.2012]; Helsingin seudun kauppakamari [viitattu 9.1.2012])

Aloittaminen on helpompaa, jos yritykseen panostetaan perustettaessa omaa tai vierasta pääomaa. Näin käytännössä usein onkin. Tätä ei kuitenkaan lain mukaan vaadita, sillä vain yhtiömiesten työpanos yhtiössä riittää. Yhtiömiesten yksityisöt ovat avoimessa yhtiössä mahdollisia. Myös palkkaa voidaan yhtiömiehille maksaa. (Puustinen 2006, 98)

Yhtiömuoto tulee olla ilmaistuna elinkeinotoimintaa harjoittavan avoimen yhtiön toiminimessä. Nimessä voi lukea esimerkiksi avoin yhtiö tai siinä voi olla yhtiömiesten nimet. Myös sana kumppanit lyhennettynä kumpp. riittää ilmaisuksi. AY ei ole hyväksytty tapa ilmaista avoimesta yhtiöstä. Toiminimessä ei myöskään saa käyttää muita kuin yhtiömiesten henkilönimiä. (Castrèn 2008, 199-200)

Kirjanpito on pakollista. Kaupparekisteriin ei tarvitse lähettää vuosittaista tilinpäätöstä ja tilintarkastuskertomusta, jos toiminta pysyy pienimuotoisena. Pienimuotoiseksi sitä ei enää katsota, jos vähintään kaksi seuraavista ehdoista täyttyy vuositasona:

- Liikevaihto 7,3 miljoonaa euroa
- taseen loppusumma 3,65 miljoonaa euroa
- palveluksessa keskimäärin 50 henkilöä. (Puustinen 2006, 99)

Avoimia yhtiöitä ovat usein pienet rakennusliikkeet, korjaamot tai kauppaliikkeet. Niissä juuri ammatillinen osaaminen on merkittävässä asemassa. Avoin yhtiö on sopiva pienehköille yrityksille. Yhteistyön tulee toimia ja luottamuksen toiseen tulee olla varmallalla pohjalla. Perheyrietykset täyttävät usein nämä kriteerit ja luottamuksen kannalta avoin yhtiö on niille sopiva vaihtoehto. (Raatikainen 2006, 96; Yrittäjät.fi [viitattu 18.12.2011])

3.3 Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä

Kommandiittiyhtiötä koskee laki avoimesta ja kommandiittiyhtiöstä. Kommandiittiyhtiö eroaa avoimesta yhtiöstä erityisesti siinä, että yhtiömiehiä on kahdenlai-

sia. On vastuunalainen yhtiömies ja äänetön yhtiömies. Kumpiakin tarvitsee yhtiössä olla vähintään yksi. (Finlex [viitattu 18.12.2011])

Vastuunalaisella yhtiömiehellä on henkilökohtainen vastuu. Hän antaa myös työpanoksensa yhtiöön, mutta saa toisaalta päättää yhtiön asioista. Vastuunalainen yhtiömies vastaa avoimen yhtiön yhtiömiestä. Jos heitä on enemmän kuin yksi, on vastuu solidaarinen esimerkiksi yhtiön veloista. (Holopainen & Levonen 2008, 185-186)

Äänetön yhtiömies on ulkopuolisen rahoittajan asemassa ja vastaa yhtiöstä vain pääomapanoksellaan. Hän ei päättää yhtiön asioista eikä hänellä ole kielto-oikeutta vastuunalaisen yhtiömiehen päätöksiin. Äänetön yhtiömies on kuitenkin etuoikeutettu yhtiön tekemään voittoon ja hän tai he saavat voitto-osuutensa ensimmäisinä. Yhtiösopimuksessa on määriteltävä voitto-osuuden määrä. Se ilmaistaan usein prosenttina pääomapanoksesta. Vastuunalaiset yhtiömiehet ovat oikeutettuja jäljelle jäävään voitto-osuuteen. Äänettömän yhtiömiehen voitto-osuus verotetaan sen suuruudesta riippuen. Voitto-osuus on äänettömän yhtiömiehen veronalainen tulo-osuus yhtiöstä. Muuten kommandiittiyhtiön verotus tapahtuu kuten avoimen yhtiönkin. Tulo-osuus jaetaan yhtiömiehille, jonka jälkeen se verotetaan heidän ansio- tai pääomatulonaan. Niiden suhde saadaan tarkastelemalla yhtiömiehen osuutta nettovarallisuudesta edellisenä vuonna. (Ilmoniemi ym. 2009 76-80; Yrittäjät.fi [viitattu 18.12.2011])

Sekä vastuunalainen yhtiömies, että äänetön yhtiömies voivat olla joko luonnollisia henkilöitä tai juridisia henkilöitä, kuten avoimessa yhtiössä. Kommandiittiyhtiön yhtiösopimus on samansisältöinen kuin avoimessa yhtiössäkin, mutta lisäksi siihen kuuluu kannanotto äänettömän yhtiömiehen voitto-osuudesta ja hänen mahdollisuudestaan siirtää voitto-osuus jollekin ulkopuoliselle. Kommandiittiyhtiön toiminimestä tulee ilmetä yhtiömuoto. Se voidaan ilmaista käyttämällä sanaa kommandiittiyhtiö tai lyhennettä Ky. Toisin kuin avoimen yhtiön nimesessä lyhenteen käyttö on kommandiittiyhtiössä sallittua. (Yrittäjät.fi [viitattu 18.12.2011])

3.4 Osakeyhtiö on erillinen oikeushenkilö

Osakeyhtiön perustamiseen riittää yksikin henkilö. Kuten avoimessa ja kommandiittiyhtiössä, perustajajäseniä voivat olla luonnollisten henkilöiden lisäksi myös juridiset henkilöt eli yritys, säätiö, kunta tai valtio. (Raatikainen 2006, 70)

Osakeyhtiö ja sen osakkeen omistajat ovat erillisiä oikeushenkilöitä. Osakeyhtiön toiminnan tarkoituksena on tuottaa voittoa osakkeenomistajilleen, jollei yhtiöjärjestyksessä määrätä toisin. Jos yhtiöjärjestyksessä ei toisin määrätä, voidaan yhtiön osake hankkia ja luovuttaa ilman rajoituksia ja kaikki osakkeet tuottavat yhtäläisen äänioikeuden. (Iloniemi ym. 2009, 80; Airaksinen ym. 2007, 45)

Osakkeenomistajat toteuttavat päätösvaltaa yhtiökokouksessa, jollei yhtiöjärjestys muuta määrää. Päätökset tehdään annettujen äänten enemmistöllä. Osakeyhtiössä on osakeyhtiölain mukaan olemassa päätettäviä asioita, joista ei pelkkä äänten enemmistö riitä. Sellaisia päätöksiä tai muita toimenpiteitä ei yhtiökokous, hallitus, toimitusjohtaja tai hallintoneuvosto saa tehdä, jotka tuottavat osakkeenomistajille tai muille yhtiössä epäoikeutettua etua. Yhtiön edun edistäminen on yhtiön johdon tärkeimpiä tehtäviä. Etua ei saa tapahtua yhtiön tai toisen osakkeenomistajan kustannuksella. Osakkeenomistajille yhtiöjärjestys on kanava määrätä yhtiötoiminnasta. Sinne ei kuitenkaan voida kirjata määräystä, joka on osakeyhtiölain tai hyvän tavan vastainen. (Iloniemi ym. 2009, 80-81; Airaksinen ym. 2007, 204)

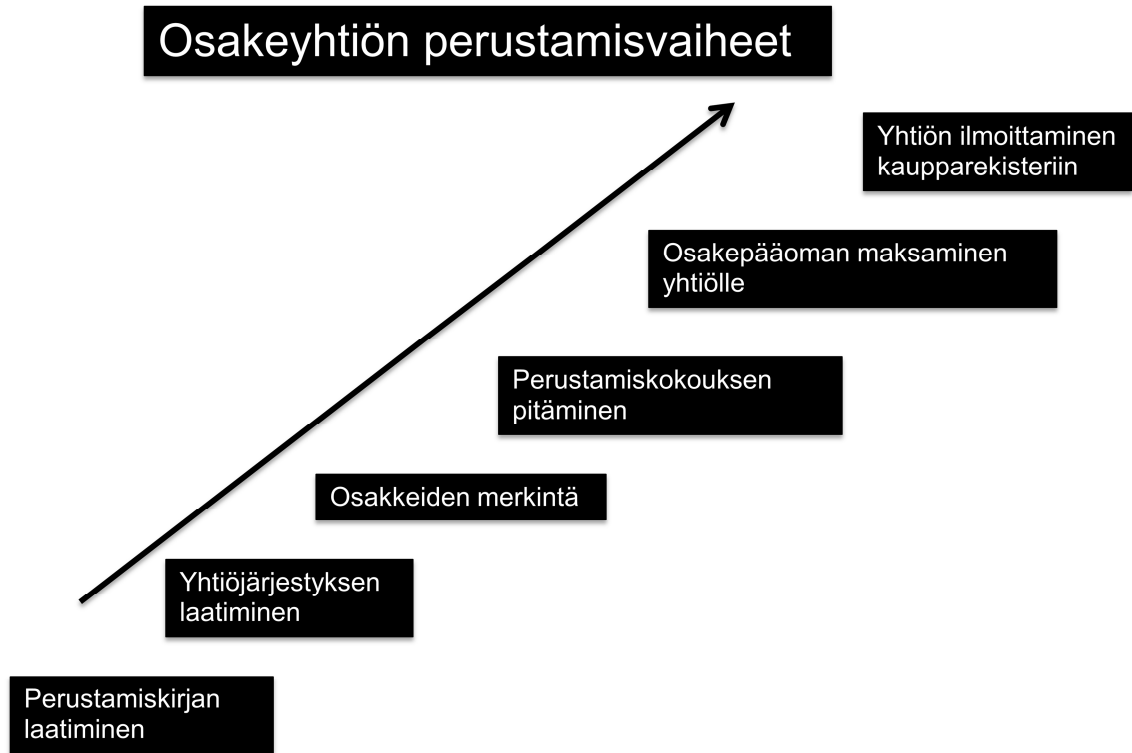
Yhtiömuotona osakeyhtiö on ainoa, joka tekee selvän eron vastuiden välille. Yhtiön varat ja velat pysyvät erillään yrittäjän henkilökohtaisesta taloudesta. Toisin sanoen yrittäjä menettää konkurssissa vain yritykseen sijoitetun pääoman, jollei velkoja ole taattu yrittäjän henkilökohtaisella omaisuudella. Tämän voidaan jossain määrin katsoa kannustavan riskinottoon, sillä menetyksen kohteena voi lopulta olla vain sijoitettu pääoma. (Puustinen 2006, 100)

Mitä osakeyhtiön perustamiseen vaaditaan?

Perustamismuodollisuuksiltaan osakeyhtiö ei ole yksioikoinen. Yksityisessä osakeyhtiössä (Oy) on oltava osakepääomaa vähintään 2500 euroa. Julkinen

osakeyhtiö (Oyj) on toinen muoto osakeyhtiöstä. Osakeyhtiön on oltava Oyj-muotoinen, jos yhtiön osakkeet ovat julkisen kaupan käynnin kohteena esimerkiksi pörssissä. Julkinen osakeyhtiö tarvitsee osakepääomaa vähintään 80 000 euroa. Osakeyhtiön perustamisessa edetään seuraavalla tavalla. (Raatikainen 2006, 70; Airaksinen ym. 2007, 49-66)

- Perustamiskirjan laatiminen on ensimmäinen vaihe. Perustamiskirjaan kirjataan ehdotus yhtiöjärjestyksestä. Siinä mainitaan myös yhtiön perustajat ja kuinka paljon kustakin osakkeesta maksetaan yhtiölle. Perustamiskirjasta voi lisäksi nähdä milloin ja miten perustamiskokous kutsutaan koolle.
- Yhtiöjärjestys laaditaan seuraavana. Siinä on mainittava yhtiön toiminimi, toimiala, kotipaikka, osakepääoma, osakkeiden nimellisarvo, hallituksen jäsenten ja tilintarkastajien lukumäärä ja toimikausi, yhtiökokouksen koollekutsumistapa, varsinaisessa yhtiökokouksessa käsiteltävät asiat sekä yhtiön tilikausi.
- Osakkeiden merkintä tapahtuu seuraavana. Osakkeita voi tarvittaessa olla vain yksi. Jos niitä on useita, on niiden oltava samansuuruisia. Yritystä ei voida ilmoittaa kaupparekisteriin ennen kuin osakkeista maksettu raha on yrityksen hallinnassa.
- Perustamiskokouksen pitäminen tapahtuu osakkeiden merkinnän jälkeen. Tässä kokouksessa päätetään osakeyhtiön perustamisesta ja yhtiöjärjestyksen hyväksymisestä sekä valitaan yritykselle johto, yhtiölle hallitus ja tilintarkastajat. Hallitukselle on valittava puheenjohtaja. Kokouksista on aina pidettävä pöytäkirjaa.
- Osakepääoma maksetaan yrityksen pankkitilille. Yritystä ei voida rekisteröidä ennen kuin osakepääoma on yhtiön hallussa.
- Osakeyhtiö voidaan ilmoittaa kaupparekisteriin, kun perustamiskokous on pidetty ja osakepääoma on yhtiön tilillä. Kuten muissakin yritysmuodoissa, rekisteröinti tehdään patentti- ja rekisterihallituksen rekisteröintitoimistossa tai yhtiön sijaintipaikkakunnan käräjäoikeuden rekisteröintitoimiston kautta. Patentti- ja rekisterihallituksen päätöstä ei tarvitse odottaa voidakseen aloittaa yritystoiminnan. Päätöksessä kestää joskus kuukausiakin. (Raatikainen 2006, 71-72)



Kuvio 7. Osakeyhtiön perustamisvaiheet.

Hallinto

Yhtiökokouksessa osakkeenomistajilla on mahdollisuus käyttää päätösvaltaansa. Osakkeenomistajat voivat kuitenkin tehdä yksimielisen päätöksen ilman yhtiökokousta. Päätökset tulee aina kirjata, päivätä, numeroida ja allekirjoittaa. Vähintään kahden osakkeenomistajan on allekirjoitettava päätös, jos osakkeenomistajia on enemmän kuin yksi. Jokaisella osakkeenomistajalla on oikeus osallistua yhtiökokoukseen ja hän voi valtakirjaa käyttäen osoittaa asiamiehen, jos itse on estynyt osallistumasta. Osakkeenomistajalla on oikeus saattaa yhtiökokouksen piiriin kuuluva asia päätettäväksi yhtiökokoukseen. Hänen on ilmoitettava päätettävä asia tarpeeksi ajoissa, jotta se voidaan kirjata kokouskutsuun. (Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 21-29)

Ylimääräinen yhtiökokous on mahdollista pitää, jos yhtiöjärjestyksessä niin määrätään tai hallitus katsoo sen tarpeelliseksi. Se on pidettävä myös silloin, jos tilintarkastaja tai yksi kymmenesosa osakkeista vaativat yhtiökokousta kirjallisesti tietyn asian käsittelemistä varten. Yhtiöjärjestyksessä voidaan määrätä

pienemmänkin kuin yhden kymmenesosan osakkeiden oikeudesta kutsua yhtiökokous. Lisäksi hallintoneuvosto voi päättää yhtiökokouksen pitämisestä, jos katsoo sen aiheelliseksi. (Iloniemi ym. 2009, 86-87; Villa 2006, 240-244; Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 21-29; Villa 2006, 240-255)

Viimeistään kuusi kuukautta tilinpäätöksen jälkeen pidettävässä varsinaisessa yhtiökokouksessa on päätettävä tilinpäätöksen vahvistamisesta, taseen osoittaman voiton käyttämisestä ja vastuuvapaudesta hallituksen jäsenille, hallintoneuvoston jäsenille tai toimitusjohtajalle. Päätettävä on myös hallituksen ja hallintoneuvoston jäsenten ja tilintarkastajan valinnasta ja muista yhtiöjärjestyksessä mainituista asioista. Tilintarkastajan valinta voi osua myös eri jaksolle, koska heille valittu toimikausi voi vaihdella. (Villa 2006, 240-245)

Osakeyhtiöön ei tarvitse valita tilintarkastajaa, jos toiminta jää säädettyjen kokorajojen alapuolelle. Yhtiöjärjestyksestä on noudatettava ja jos se edellyttää tilintarkastajan valinnan, on sitä noudatettava. Yhtiöjärjestyksen muutoksella on kuitenkin mahdollista luopua tilintarkastuksesta pienissä yhtiöissä. (Patentti- ja rekisterihallitus [viitattu 5.1.2012])

Hallitus on pakollinen ja sillä on osakeyhtiössä yleistä toimivaltaa. Yhtiön hallinto ja toiminnan järjestäminen asianmukaisesti kuuluvat sen hoidettavaksi. Kirjanpito ja varainhoito kuuluvat myös hallituksen valvonnan piiriin. Jos yhtiöllä on toimitusjohtaja, voidaan edellä mainittuja alueita antaa hänen päivittäiseen valvontaansa. Toimitusjohtaja vastaa juoksevan hallinnon hoitamisesta ja hän toimii hallituksen alaisena. Toimitusjohtajan puuttuessa hoitaa hallitus myös juoksevan hallinnon. Yhtiökokous, hallintoneuvosto tai hallitus ei saa tehdä osakeyhtiölain vastaisia päätöksiä eikä hallituksen jäsen saa niitä noudattaa. (Iloniemi ym. 2009, 86-87; Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 29-32; Villa 2006, 256-262; Airaksinen ym. 2007, 321-366)

Hallitukseen on valittava varsinaisia jäseniä yhdestä viiteen. Jos heitä on vähemmän kuin kolme, on valittava yksi varajäsen. Yhtiökokous valitsee varsinaiset jäsenet, jollei yhtiöjärjestyksessä määrätä hallintoneuvoston valintatehtävää. Vähintään yhdellä näistä on oltava asuinpaikka Euroopan talousalueella.

(Iloniemi ym. 2009, 91; Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 29-32; Villa 2006, 256-262; Airaksinen ym. 2007, 349-354)

Hallituksen toimikaudesta voidaan sopia yhtiöjärjestyksessä, mutta perustilanteessa yksityisessä osakeyhtiössä toimikausi kestää toistaiseksi. Julkisen osakeyhtiön hallituksen toimikausi kestää siihen asti, kun seuraava varsinainen yhtiökokous päättyy. (Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 29-32; Villa 2006, 256-262; Airaksinen ym. 2007, 354-356)

Hallitus voidaan todeta päätösvaltaiseksi, jos kokouksessa on paikalla vähintään puolet jäsenistä. Yhtiöjärjestyksessä voidaan vaadittua määrää muuttaa suuremmaksi. Jäsenet ovat valittuja hallituksen jäseniä ja heille täytyy antaa kohtuullinen mahdollisuus osallistua asian käsittelyyn. Muuten päätöstä ei saa tehdä. Enemmistön mielipide on toteutuva päätös. Äänten mennessä tasan ratkaisee puheenjohtajan ääni. (Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 29-32; Villa 2006, 256-262)

Puheenjohtaja ja yksi hallituksen jäsen allekirjoittavat hallituksen kokouksesta tehtävän pöytäkirjan. Toimitusjohtaja tai hallituksen jäsen voi sanoa kokouksen aikana eriävän mielipiteensä merkittäväksi pöytäkirjaan. (Iloniemi ym. 2009, 92; Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 29-32; Villa 2006, 256-262)

Toimitusjohtaja ei ole pakollinen osakeyhtiössä kunnes 80 000 euron osakepääoma täyttyy. Hän hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa päivittäin ja saa ohjeensa hallitukselta, joka useimmiten hänet myös valitsee. Varainhoidon ja kirjanpidon asianmukaisuus kuuluu lisäksi toimitusjohtajan valvottavaksi. Osakeyhtiön toimitusjohtajasta kuulee myös nimityksiä pääjohtaja, tai asunto-osakeyhtiössä isännöitsijä. (Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 32-33; Airaksinen ym. 2007, 367-379)

Konkurssissa olevan tai vajaavaltaisen henkilön ei ole mahdollista toimia toimitusjohtajana tai hallituksen jäsenenä. Näin siksi, että heillä on yhtiön nimissä edustus oikeus ja ovat siten vastuullisessa asemassa. Heidän on oltava kykeneviä kantamaan myös taloudellista vastuuta tekemistään sitoumuksista. (Airaksinen ym. 2007, 367-379)

Hallintoneuvostoa koskee toisella tapaa sama 80 000 euron raja. Hallintoneuvostoa ei voi olla osakeyhtiöissä, joiden osakepääoma on alle 80 000 euroa. Yhtiön hallinnon valvominen on hallintoneuvoston tehtävä. Käytännössä se valvoo hallitusta ja toimitusjohtajaa, heidän harjoittamaansa hallintoa. Hallintoneuvostossa on oltava vähintään viisi jäsentä. Yhtiöjärjestyksen muutoksella tai yhtiökokouksen päätöksellä voidaan hallintoneuvostolle antaa lisää päätäntävaltaa yhtiön asioissa. (Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 33-34; Airaksinen ym. 2007, 381-387)

Miten osakkeet ja osakeanti järjestetään?

Jokaisen osakkeen on tuotettava omistajalleen päältä katsoen yhtäläiset oikeudet toisten osakkeen omistajien kanssa. Yhtiöjärjestykseen voidaan ottaa määräys oikeuksiltaan ja velvollisuuksiltaan erilaisista osakkeista. Osakkeet voivat olla erilaisia tuottamansa äänimäärän suhteen tai varojen jakoon tuottaman oikeuden suhteen. Ne voidaan myös muuten määrätä erilaisiksi. Erot on kirjattava yhtiöjärjestykseen tyhjentävästi. Muuntolausekkeen käyttö yhtiösopimuksessa on myös mahdollinen. Tällöin määrätään edellytyksistä ja menettelyistä, joita käyttäen osakkeita voidaan muuntaa toisenlaisiksi. (Iloniemi ym. 2009, 83-84; Villa 2006, 214-235)

Osakeantia koskevat päätökset tehdään yhtiökokouksessa, mutta ne voidaan valtuuttaa myös hallituksen päätettäväksi. Osakeantivaltuutus on kuitenkin rekisteröitävä viipymättä. Osakeannin kautta yhtiö voi antaa omia osakkeitaan, jotka ovat sen hallussa tai antaa kokonaan uusia osakkeita. Tämä anti voi olla maksullinen tai maksuton. Maksullinen anti kasvattaa yhtiön omaa pääomaa ja maksuton anti puolestaan ei vaikuta pääoman määrään vaan sen erissä voi tapahtua keskinäisiä muutoksia. (Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 40-45)

Nykyään osakkeilla ei ilman yhtiöjärjestyksen määräystä ole lainkaan nimellisarvoa. Näin on uudessa osakeyhtiölaissa, jossa osake ja osakepääoma on täysin erotettu toisistaan. Lähtökohta on siis, että osakkeet ovat nimellisarvottomia. Osakepääoman korottaminen ei vaadi osakeantia ja toisaalta osakeantiin ei välttämättä tarvitse liittyä osakepääoman korottamista. (Villa 2006, 214-235)

Maksullisesta annista saadut varat voidaan kirjata kirjanpidossa joko osakepääomaan tai sijoitetun vapaan pääoman rahastoon. Annista saadut varat eli merkintähinta on mahdollista osittaa kumpaankin. Jos merkintähinta kirjataan sijoitetun vapaan pääoman rahastoon, sillä ei ole vaikutusta osakepääomaan ja näiden osakkeiden kirjanpidollinen vasta-arvo on nolla. (Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 40-45; Airaksinen ym. 2007, 467-531)

Osakkeenomistajilla on samassa suhteessa etuoikeus osakeannin osakkeisiin, kuin heillä on ennestään yhtiön osakkeita. Painavasta taloudellisesta syystä voidaan kuitenkin käyttää suunnattua osakeantia. Tällöin poiketaan tästä normaalitilanteen säännöstä. (Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 40-45; Airaksinen ym. 2007, 467-531)

Päätöksessä, joka koskee maksullista osakeantia, on mainittava ainakin seuraavaa:

- annettavien osakkeiden lukumäärä tai enimmäismäärä osakelajeittain
- annetaanko uusia vai yhtiön hallussa olevia osakkeita
- kenellä on oikeus merkitä osakkeita ja suunnatussa annissa lisäksi perustelut sille, että osakkeenomistajien etuoikeudesta poikkeamiseen on painava taloudellinen syy
- osakkeesta maksettava määrä eli merkintähinta ja perustelut sen määrittämiselle.
- osakkeen maksuaika (Airaksinen ym. 2007 496-497)

Päätöksessä maksuttomasta osakeannista riittää:

- annettavien osakkeiden lukumäärä osakelajeittain
- annetaanko uusia vai yhtiön hallussa olevia osakkeita
- kenellä on oikeus saada osakkeita. (Nettilaki [viitattu 15.1.2012])

Kenelle osingot jaetaan?

Yhtiökokous voi tehdä päätöksen osingon jakamisesta osakkaille. Tämä voidaan tehdä vasta silloin, kun tilinpäätös tai välitilinpäätös on vahvistettu ja tilintarkastus on suoritettu. Maksaminen tapahtuu osakeomistuksen perusteella ja vain taseen vapaan pääoman jakokelpoisia varoja voidaan jakaa osinkona. Yh-

tiössä työskentelemisellä ei tässä kohtaa ole merkitystä. Osinko voi olla osakkaalle kokonaan verovapaata, veronalaista pääomatuloa tai ansiotuloa. (Holopainen & Levonen 2008, 187; Taskutieto: Osakeyhtiölaki 2006, 50-52; Villa 2006, 299-305)

3.5 Rekisteröinti eri yritysmuodoissa

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on velvollinen tekemään kaupparekisteriin ilmoituksen toiminnan aloittamisesta, jos hänellä on pysyvä toimipaikka, hän harjoittaa luvanvaraista elinkeinoa tai hänen palveluksessaan on jokin muu kuin hänen puolisonsa, lapsensa tai muu holhouksen alainen. Kalastuksen tai maatalouden harjoittajat eivät ole tähän velvollisia. (Patentti- ja rekisterihallitus [viitattu 21.11.2011])

Perustamisilmoitus Y3 on tehtävä ennen toiminnan aloittamista. Samalla ilmoituksella voi ilmoittaa yrityksen moniin rekistereihin. Niitä ovat kaupparekisteri, ennakkoperintärekisteri, verohallinnon vakuutusmaksuverovelvollisten rekisteri, arvonlisäverovelvollisten rekisteri ja työnantajarekisteri. Yritys saa Y-tunnuksensa, kun se on kirjattu yritys- ja yhteisötietojärjestelmään. Yrityksen, joka on perustamislomakkeella merkitty kaupparekisteriin, työnantajarekisteriin, arvonlisäverovelvollisrekisteriin tai ennakkoperintärekisteriin, on aina mainittava Y-tunnuksensa lomakkeissa ja liikekirjeissä. Kaupparekisteri-ilmoituksen saa tehdä myös vapaaehtoisesti vaikka yritys ei olisikaan lain mukaan siihen velvollinen. Perusilmoitukseen tulee liittää elinkeinolupa, jos toiminta on luonteeltaan sitä vaativaa. (Patentti- ja rekisterihallitus [viitattu 21.11.2011])

Avoin yhtiö on aina velvollinen tekemään Y2 perustamisilmoituksen ennen elinkeinotoiminnan aloittamista. Yhtiömiehet ovat vastuussa ilmoituksen tekemisestä. Alkuperäinen yhtiösopimus pitää liittää perustamisilmoitukseen. Samoin on myös elinkeinoluvan suhteen, jos toiminta sitä vaatii. (Holopainen & Levonen 2008, 223-225; Patentti- ja rekisterihallitus [viitattu 21.11.2011])

Kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet ovat vastuussa perustamisilmoituksen Y2 tekemisestä. Se tehdään kuten muissakin yhtiömuodoissa, ennen

toiminnan aloittamista. Kommandiittiyhtiössä ilmoitus on pakollinen samoin kuin avoimessa yhtiössäkin. Pakollista on myös alkuperäisen yhtiösopimuksen ja mahdollisen elinkeinoluvan liittäminen perusilmoitukseen. (Holopainen & Levonen 2008, 226-227; Patentti- ja rekisterihallitus [viitattu 21.11.2011])

Osakeyhtiössä kaupparekisteriin tehtävän perustamisilmoituksen tekemisestä ovat vastuussa hallituksen varsinaiset jäsenet. Osakeyhtiölle perustamisilmoitus liitteineen on pakollinen. Perustamisilmoituslomakkeen Y1 lisäksi tarvitaan alkuperäisenä kaupparekisterin liitelomake 1. Lomakkeella ilmoitetaan tietoja perustamissopimuksesta, osakepääomasta, osakkeista, puheenjohtajasta, jäsenistä, toimitusjohtajasta, tilintarkastajasta ja edustamiseen oikeutetuista henkilöistä. Pakollisia liitteitä ovat myös perustamissopimus alkuperäisenä samoin kuin yhtiöjärjestyskin, jos se ei ole osa perustamissopimusta vaan erillinen liite. Liitteitä voi olla moniakin, riippuen siitä kuinka paljon osakeyhtiö antaa suoraan liitelomake 1:een tietoja. Mahdollinen luvanvaraisen elinkeinotoiminnan harjoittamiseen tarvittava todistus liitetään oikeaksi todettuna jäljennöksenä perustamisilmoitukseen. (Holopainen & Levonen 2008, 230-231; Patentti- ja rekisterihallitus [viitattu 21.11.2011])

Perustamisilmoituksen jättämisen jälkeen tulisi muistaa muutamia asioita. Kaupparekisteriin tehdyt ilmoitukset ovat liitteineen julkisia, joten jokainen voi sieltä näihin tietoihin tutustua. Kaupparekisteri on tarkoitettu yleiseen käyttöön. Vaikka yritystä ei olisi vielä rekisteröity, ovat ilmoituksen tiedot jo vireilletulon jälkeen julkisia. Tiedot näkyvät silloin jo eri tietopalveluissa, joten yhteydenottoja voi tulla esimerkiksi vakuutusyhtiöltä. Tietojen päivittäminen tapahtuu ainoastaan kirjallisilla kaupparekisteri-ilmoituksilla. Yrityksen toiminimi voi näkyä julkisissa tietopalveluissa, mutta se ei vielä tarkoita sitä, että toiminimi olisi rekisteröity. Toiminimi tutkitaan aina ilmoituksen käsittelyssä. Ei siis kannata heti lähteä käyttämään toiminimeä esimerkiksi mainoksissa, sillä toiminimeä voidaan joutua vielä muuttamaan. Nämä ohjeet koskevat jokaista yritysmuotoa. (Patentti- ja rekisterihallitus [viitattu 21.11.2011])

4 JOKAPÄIVÄINEN TOIMINTA

4.1 Mitä ovat sidosryhmät?

Ilman sidosryhmiä ei olisi yritystäkään. Yritys muodostuu sidosryhmistään. Sidosryhmien toiminta sovitetaan yhteen yrityksen kanssa. Voidaan sanoa, että yritys on taloudellinen ja oikeudellinen järjestelmä. Sidosryhmät jaetaan ulkoisiin ja sisäisiin sidosryhmiin. Sisäisiä sidosryhmiä ovat yrityksen omistajat, työntekijät ja yrityksen johto. Ulkoisia taas ovat asiakkaat, julkinen valta, tavarantoimittajat, kilpailevat yritykset ja rahoittajat. Yritys tekee jatkuvasti yhteistoimintaa sidosryhmien kanssa. (Elinkeinoelämän keskusliitto [viitattu 18.12.2011])

Kaikki sidosryhmät ovat yritykselle välttämättömiä. Niillä kaikilla on vain erilainen rooli yrityksen toiminnassa. Välttämättömyys ilmenee siten, että toiminta saattaa lakata jopa kokonaan, jos avainasemassa oleva sidosryhmä vetäytyy yhteistyöstä. Yhteistyön loppuminen minkä tahansa sidosryhmän kanssa on lähes aina suuri takaisku yritykselle. Toiminta ei ole samanlaista sen jälkeen. (Alikoski ym. 2009, 26)

Sidosryhmien kanssa toimiminen on usein sopimukseen perustuvaa. Yleensä toiminta on eräänlaista vaihtokauppaa. Yritys saa sidosryhmiltään esimerkiksi työpanoksia, pääomia, raaka-aineita, palveluita, tietoa ja taitoa. Vastaavasti yritys antaa vastikkeeksi veroja, tuotteita, palkkoja, korkoja, osinkoja ja niin edelleen. Sopimukset saattavat joissakin tilanteissa olla yksipuolisia. Esimerkiksi verottajan kerätessä veroja yrityksellä ei ole sopimusvaraa vaan verotusta on pakko noudattaa. Tämänkaltaisiin tilanteisiin on vain sopeuduttava. (Elinkeinoelämän keskusliitto [viitattu 18.12.2011])

4.2 Mitä kaikkea tuote pitää sisällään?

Tavarat ja palvelut ovat yhteisnimitykseltään hyödykkeitä. Niitä yritys tarjoaa asiakkaiden ostettavaksi. Tavara on aineellinen hyödyke ja palvelu aineeton

hyödyke. Palvelu voi myös olla osa tuotekokonaisuutta esimerkiksi myyninedistämiskeino. Toisaalta aineellinen tuote voi monissa tilanteissa oheistaa palvelua. Tuote on kaikkien tekijöiden summa. Se on yrityksen markkinoima tavaroista, palveluista ja mielikuvista muodostuva kokonaisuus. Tuote koostuu ydintuotteesta, mielikuvatuotteesta ja liitännäispalveluista. Ydintuote on konkreettinen tavara tai ydinpalvelu. Mielikuvatuote koostuu elementeistä brandi, tuotenimi, pakkaus, tuoteväri, muoto, palveluympäristö ja tuotteen maine. Liitännäispalvelut tarkoittavat lisäpalveluita, jotka ovat liitettävissä tuotteeseen. Niillä voidaan pyrkiä yksilöimään tuote eri asiakkaille. (Yritys-Suomi [viitattu 18.12.2011])

Ostopäätökseen vaikuttavia tekijöitä ovat esimerkiksi maksukyky, asiakkaan tarpeet, ostamisen motiivit ja kuluttajien arvostama elämäntyyli. Nämä vaikuttavat tekijät tulee tuntea, kun kaupataan erilaisia tuotteita. Kysynnän riittävyttä tuotteelle on pohdittava. Kysyntään vaikuttaminen ja jopa sen kasvattaminen on mahdollista. Kysyntää tutkiessaan yrityksen tulisi selvittää alueelliset kulutus- ja ostotottumukset, kysynnän kokonaismäärää, kilpailijoiden markkinaosuudet, ostopäätökseen vaikuttavia tekijöitä, sesonkien vaikutukset, internetin mahdollisuudet ja mahdolliset muutokset tarpeissa. (Alikoski ym. 2009, 22; Yritys-Suomi [viitattu 18.12.2011])

Tuotteen hinnasta tehtävät päätökset kuuluvat yrityksen hintastrategiaan. Päätökset perushintatasosta, maksuehdoista, hinnanmuutoksista ja alennuksista kuuluvat hintastrategian piiriin, kuten myös psykologisen hinnoittelun päätökset. Perushintatasosta tehdään päätöksiä silloin, kun yritys ottaa myyntiin uuden artikkelin. Uudet jakelukanavat ja niiden kanssa aloitettu yhteistyö tarkoittaa usein myös uuden perushintatason määrittämistä. Perushintatasoa on oltava valmis muuttamaan myös syistä, jotka liittyvät kilpailuun, kysyntään, kustannuksiin tai sopimukseen. Hintaa onkin käytettävä aktiivisesti kilpailukeinona. (Joensuu.fi [viitattu 9.1.2012]; Yritys-Suomi [viitattu 18.12.2011]; TIEKE [viitattu 18.12.2011])

Jotta asiakkaiden luottamus yritykseen säilyy, on alennuspolitiikasta ja maksuehdoista oltava selvät säännöt. Hinnasta tehtävät päätökset eivät vain vaikuta

kannattavuuteen vaan viestivät tehokkaasti asiakkaalle yrityksen hinnan ja laadun suhteista. Päätökset eri hinnoitteluperiaatteista ja –menetelmistä jokaiselle tuotteelle ja tuoteryhmälle ovat hintapäätöksiä, joista yritysjohdolla on oltava täydellinen tietämys. Johdon pitää pystyä toimimaan saumattomasti erilaisissa hintapäätöstilanteissa. (Joensuu.fi [viitattu 9.1.2012]; TIEKE [viitattu 18.12.2011])

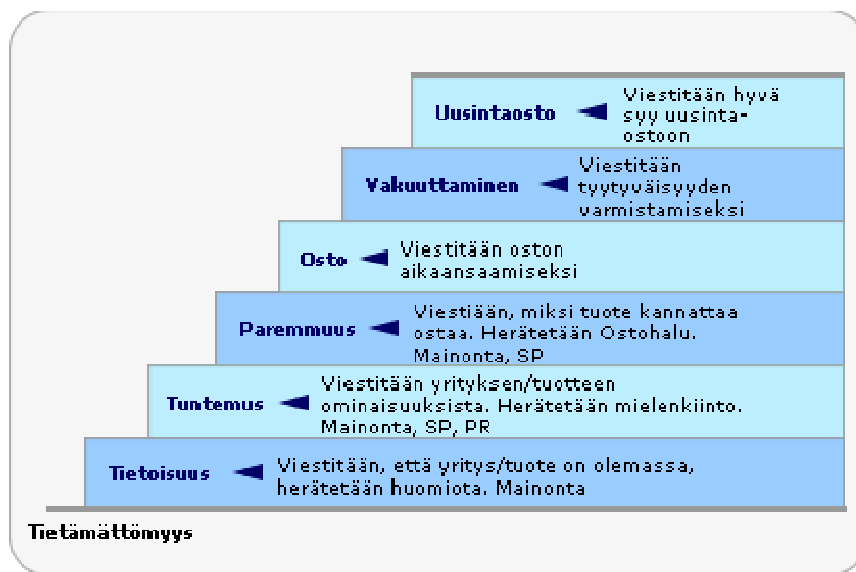
4.3 Miksi markkinointi on tärkeää?

Asiakslähtöisessä markkinoinnissa asiakas on määräävin tekijä. Asiakkaiden tarpeet ovat aina ensimmäiset, jotka otetaan huomioon. Tästä säännöstä ei tulisi poiketa. Asiakkaiden tarpeiden tunteminen ei kuitenkaan ole helppoa. Se edellyttää markkinoiden ja sen asiakkaiden hyvää tuntemista. Tarpeiden tunnistamiseen tarvitaan markkinoiden tutkimusta ja seurantaa. Asiakkaiden tarpeiden täyttäminen yksilöllisesti on vaativaa. Asiakkaat haluavat monin tavoin olla yksilöllisiä ja se edellyttää joustamista omassa toiminnassa. (Ilmoniemi ym. 2009, 205-217; Pyykkö 2011, 306-315)

Yksilöllinen kohtelu ja lupauksen pitäminen johtaa lähes aina tyytyväiseen asiakkaaseen, mikä onkin yritykselle parasta mainosta. Lisäksi asiakas usein palaa takaisin ja pian yrityksellä saattaa olla oma kanta-asiakasjoukko. Tällaista joukkoa on paljon helpompi palvella kuin satunnaisia asiakkaita. Tämä siksi, että kanta-asiakkaita pystytään helpommin palvelemaan yksilöllisesti, koska heidän tarpeensa tunnetaan jo. Asiakkaisiin pidetään jatkuvasti yhteyttä ja heiltä pyritään saamaan palautetta. Heille tulisi jopa antaa mahdollisuus vaikuttaa yrityksen toimintaan. (Pyykkö 2011, 257-275)

Henkilökunnalle välitetään sama ajatus asiakslähtöisyydestä kuin yrittäjälläkin on. Tämä edellyttää avointa ilmapiiiriä ja yrityksen itsetunnon kasvattamista yhdessä. Asiakslähtöisyyteen pyritään siis tietoisesti. Se toteutetaan ulkoisen markkinoinnin lisäksi myös sisäisenä markkinointina. Asiakslähtöisyys näkyy yrityksen toiminnassa vasta, kun henkilökuntakin omaksuu sen. (Yritys-Suomi [viitattu 15.1.2012])

Markkinointiviestintä näyttölee tärkeää osaa markkinoinnissa. Sen tehtävänä on viestiä yrityksestä ja sen tuotteista asiakkaille. Itse tuote vaikuttaa siihen miten seuraavaksi mainittavat markkinointiviestinnän eri osat painottuvat. Osia ovat henkilökohtainen myyntityö, mainonta, myynninedistäminen ja suhdetoiminta. Kulutushyödykkeitä myyessä mainonta on tärkeässä roolissa, kun taas tuotantohyödykkeiden kanssa toimii henkilökohtainen myyntityö kaikkein parhaiten. (Lojander & Suonpää 2004, 30; Puustinen 2006, 173-185)



Kuvio 8. Markkinointiviestinnän vaiheet (edu.fi [viitattu 29.12.2011]).

Markkinointiviestinnän tehtävänä on lisätä tietämystä tuotteesta ja sen ominaisuuksista. Lyhenteellä SP (sales promotion) tarkoitetaan myynninedistämistoimintaa, jonka toimilla on tarkoitus lisätä myyntiä lyhyellä aikavälillä. PR:llä (public relations) puolestaan tarkoitetaan tiedotus- ja suhdetoimintaa. Oheinen kuvio osoittaa miten asiakas tai tuote, ennen huipun saavuttamista, etenee portaikossa askel kerallaan. Tarkoituksena on luoda myönteisiä ostamiseen tähtäviä asenteita. Markkinointiviestintä on suunnattu joko kuluttajille tai jälleenmyyjille. (edu.fi [Viitattu 29.12.2011])

Tuote tarvitsee markkinointia elääkseen. Hyvin tehty ja selkeä markkinointisuunnitelma takaa sen, ettei yrityksellä ole hätää markkinoinnin suhteen. Pitkän aikavälin viestintäsuunnitelman avulla on helppo pitää markkinointi linjassaan.

Tuotteen on kuitenkin aina pystyttävä täyttämään lupaukset ja kilpailemaan ominaisuuksineen menestyksekkäästi. (Puustinen 2006, 173-185)

Markkinoinnissa on onnistuttu, jos yritys onnistuu ensin markkinointiviestinnän keinoin luomaan tuotteesta toivutunlaisen kuvan tarpeiden tyydyttäjänä ja tämän jälkeen vielä täyttämään nämä lupaukset tuotteellaan. Kuluttaja sisäistää tämän viestin ja tuttu ja turvallinen tuote tulee aina vain valituksi uudelleen. (Ilmoniemi ym. 2009, 205-217; Pyykkö 2011, 306-315)

Asiakas voi olla toinen organisaatio

Business to business -markkinointia kutsutaan myös tuotantohyödykemarkkinoinniksi. Business to business –asiakkaita voivat olla yritys, julkinen tai aatteellinen organisaatio, teollisuus-, palvelu- tai kauppayritys tai vain projektiksi perustettu organisaatio. Väliä ei ole sillä, onko organisaatio pieni tai suuri tai ammattimaisesti tai ei-ammattimaisesti ostava. Oleellista on se, että kukaan ei osta tuotetta henkilökohtaiseen tarpeeseen. Se ostetaan organisaation tarpeeseen toisin kuin kulutushyödyke. Tuote on siis organisaatiosidonnainen, joka tarkoittaa sitä, että ostopäätökseen vaikuttavat toiminnan tarpeet ja ostavan organisaation henkilöstön kokemukset toiminnasta. Tässä mielessä organisaatiot ovat hyvin erilaisia ostamisen suhteen. (Markkinointiviestinnän toimistojen liitto [viitattu 18.12.2011]; Compegra [viitattu 15.1.2012])

Ostoresurssien laajuus, ostamisen ammattimaisuus tai ostajan ostotoiminnan merkittävyys hänen toiminnassaan ovat esimerkiksi asioita, joissa ilmenee suuriakin eroja. Organisaationaalisessa ostamisessa on aina tiettyä yhtäläisyyttä, mutta ei voida esittää, että olisi olemassa vain yhdenlainen organisaation ostomalli. (Markkinointiviestinnän toimistojen liitto [viitattu 18.12.2011]; Compegra [viitattu 15.1.2012])

4.4 Miten kilpailussa voi pärjätä?

Markkinoilla ei toimita yksin. Kilpailua tulee aina olemaan. Pelattaessa tulee tietää ketä on vastapuolella ja tässä tapauksessa on tärkeää selvittää kilpailevat

yrietykset ja ottaa huomioon kilpailijoiden toimenpiteet markkinoilla. Ei siis riitä, että pyritään vain ennakoimaan kuluttajien toimenpiteitä, koska kilpaileva yritys tavoittelee myös samoja asiakkaita. Nykymaailmassa kilpailu on usein niin run- sasta, että kaikkia kilpailijoita ei pystytä jatkuvasti seuraamaan. On tyydyttävä lähimpiin. (Joensuu.fi [viitattu 20.12.2011])

Potentiaalisten kilpailijoiden lukumäärä ja sijainti on tarpeen selvittää toimintaa aloittaessa. Esimerkiksi toimitilojen sijainti ja niiden nykyaikaisuus, koneiden nykyaikaisuus tai henkilökunnan koulutustaso, lukumäärä ja motivoituneisuus ovat yrityskohtaisia asioita, joita voidaan tässä yhteydessä vertailla. Kilpailijoi- den tuotteita tulisi vertailla omiin tuotteisiin. Samankaltaisuus omiin tuotteisiin voidaan todeta esimerkiksi asiakkailta kysymällä tai vain tutkimalla kilpailevaa tuotetta. Kilpailevalla tuotteella on aina omat ominaispiirteensä ja niiden selville saaminen voi olla tärkeää. Kilpailijan toimenpiteet, käyttäytyminen ja kehittyminen myös tulevaisuudessa on pohtimisen arvoinen asia. (Joensuu.fi [viitattu 20.12.2011])

Tietoa kilpailijasta voi hakea monella tavalla. Kielletyt kilpailukeinot kannattaa kuitenkin jättää ulkopuolelle. Tietoja kilpailijasta ei saa hankkia kiristämällä, uh- kailemalla, salakuuntelemalla, lahjonnalla tai luvattomalla tunkeutumisella. Ar- veluttavina ja moraalisesti väärinä tiedonhankintakeinoina voidaan pitää esi- merkiksi kilpailijan työntekijöiden tekaistua työhönottotilaisuutta, yksityisetsivän käyttöä ja tekaistuja neuvotteluja kilpailijan kanssa. (Kilpailuvirasto [viitattu 16.12.2011])

Miten paikallismarkkinat toimivat?

Paikallismarkkinoiden yritykset toimivat useimmiten henkilökohtaisten palvelui- den ryhmässä palvelualoilla. Tällöin palvelu perustuu henkilökohtaiseen palve- luun ja ei siten ole helposti siirrettävissä tuotantopaikalta. Tätä ei voidakaan pi- tää normaalimarkkinatilanteena vaan se luo näille markkinoille omat erityispiir- teensä. Tyypillisille paikallismarkkinoiden aloille pääseminen on usein helppoa ja markkinoiden korkea hintataso vielä lisää houkutusta uusille yrittäjille. Tyypil- listä on kuitenkin, että henkilökohtainen palvelu ja alan ammattitaito ratkaisevat,

eikä yrityksen koolla ole juurikaan merkitystä. Ammattitaidon ollessa avainasemassa tulee yrittäjän maine erittäin tärkeäksi. Maineen menetys on vaikea korjata esimerkiksi millään markkinatoimenpiteillä. Huolellinen asiakastyö on kaikki kaikessa. (Rissanen 2004, 125)

Eri paikallismarkkinat kilpailevat keskenään ja esimerkiksi parantuneet liikenneyhteydet ovat alentaneet asiakkaiden kynnystä siirtyä käyttämään toisten paikallismarkkinoiden palveluja. On siis hyvä seurata omaa toimialaansa paikallismarkkinoita laajemmin. Kuitenkin usein on niin, että kaupallinen kulttuuri eri paikallismarkkinoilla ei ole samanlainen. Se voi poiketa monella saralla. Tämä tuo esiin sen tosiasian, että esimerkiksi sama markkinointiajatus ei toimi toisilla paikallismarkkinoilla. Kysynnän rajallisuudesta johtuen täysin joustamattomat kysyntäkatot paikallismarkkinoilla eivät ole juurikaan nostettavissa minkäänlaisilla markkinointiponnistuksilla. Kysynnän rajojen tullessa vastaan on sujuvampaa laajentaa toimialaa, kuin pyrkiä saamaan lisää asiakkaita jo harjoitetulle alalle. (Rissanen 2004, 125)

Mitkä ovat asiantuntijayritysten kilpailukeinoja?

Asiantuntijayrityksen kilpailukeinoista voidaan ensimmäisenä mainita tiedon levittäminen. Asiantuntijatasolla asiakkaat ovat usein vaativia eivätkä salli itseensä vaikutettavan. Omasta asiantuntijuudesta kannattaa levittää tietoa, sillä vaativat asiakkaat haluavat vain asiantuntijan palveluita ja tiedottamalla itseltään voi yritys päästä alkuun keräämään heidän kunnioituksensa ja luottamuksensa. (Joensuu.fi [viitattu 20.12.2011]; Yrittäjät.fi [viitattu 20.12.2011])

Asiantuntijatasolla yhteysverkko on tärkeä asia ja luottamus on avainsana kaupattaessa abstrakteja palveluita. Toisen asiakkaan suositus toiselle on luottamusta herättävä tapa saada uusi asiakas. Ihannetilanne on, kun mielipiteen muodostajat kuuluvat yhteysverkkoon ja suosittelevat täten yritystä. Tämä voidaan tietoisesti saavuttaa. (Yrittäjät.fi [viitattu 20.12.2011]; edu.fi [viitattu 29.12.2011])

Kommunikaatiolla tarkoitetaan yrityksen olemassaolosta viestittämistä muille. Tämä ei kuitenkaan tarkoita pelkkää lehtimainostamista vaan tärkeät kontaktit

perustuvat henkilökohtaisiin tapaamisiin. Luottamuksen saavuttamiseksi on annettava konkreettiset johtolangat, jotta asiakas voi ymmärtää palvelun arvon ja luottaa yritykseen. (Yrittäjät.fi [viitattu 20.12.2011])

Pulmia julkisissa kilpailutuksissa

Kunnan tarjouskilpailussa toiseksi tulleen yrittäjän ei aina kannata jäädä vain nuolemaan näppejään. Näin ei kannata tehdä ainakaan silloin, jos yrittäjä kokee, että päätös hankinnasta ei ole reilulla pohjalla. Vuodessa noin 600 yrittäjää valittaa markkinaoikeuteen, koska on erinäisistä syistä tyytymätön kunnan päätökseen hankinta-asioista. Suurin osa julkisyhteisöjen hankinnoista kuitenkin sujuu, sillä tarjouspyyntöjä tehdään julkisyhteisöjen taholta vuodessa noin 20 000. Riitatapauksia on varmasti luvassa lisää, sillä julkinen sektori ostaa yhä enemmän tavaroita ja palveluita yrittäjiltä. (Lehto-Isokoski, Taloustaito Yritys 5/2011; Yrittäjät.fi [viitattu 20.12.2011])

Hankintalainsäädäntö perustuu EU:n direktiiveihin ja se on mutkikasta. Tavoitteena on kuitenkin, että veronmaksajien rahoilla saataisiin mahdollisimman kattava tuote tai palvelu, kun niillä ostetaan jotain. Julkisyhteisöissä toimii hankintavastaavia ja he voivat joskus epäonnistua. Tämä johtuu usein tietämättömyydestä koskien hankintaa. Varsinkaan pienissä kunnissa ei löydy joka osaluueeseen riittävää kokemusta. Esimerkiksi tietotekniset hankinnat voivat tuottaa hankintavastaaville pään vaivaa. (Lehto-Isokoski, Taloustaito Yritys 5/2011; Yrittäjät.fi [viitattu 20.12.2011]; Hankinnat.fi [viitattu 20.12.2011])

Julkisyhteisö ei voi vaatia jotain ominaisuutta tai lisäpalvelua jälkeenpäin, jos siitä ei ole tarjouspyynnössä ilmoitettu, painottaa markkinaoikeuden ylituomari Kimmo Mikkola. Tilanne on näissä tapauksissa usein sellainen, että julkisyhteisö ei oikeastaan tiedä mitä se on ostamassa ja vasta saadessaan suoritteiden se huomaa mitä puuttuu. Kilpailutuksen järjestäminen voi olla vaikeaa, jos kunnalla ei esimerkiksi ole varaa palkata hankintajuristia tai konsulttia auttamaan vaikeassa hankinnassa. On siis varauduttava siihen, että joku valittaa päätöksestä. (Lehto-Isokoski, Taloustaito Yritys 5/2011; Hankinnat.fi [viitattu 20.12.2011])

Yrittäjän vastuulla on hänen tarjouksensa oikeellisuus. Asiakirjojen tai tietojen ollessa puutteellisia tarjous suljetaan pois kilpailusta, koska se ei vastannut tarjouspyyntöä. Pelkkä raha ei aina ratkaise. Ostaja voi määritellä hankinnan painoarvoiksi esimerkiksi hinnalle 60 prosenttia ja laadulle 40 prosenttia. Tämän jälkeen laatu voidaan jakaa esimerkiksi neljään osa-alueeseen, jotka voidaan konkreettisin kriteerein pisteyttää. Ongelmana on toisinaan liian väljien vaatimusten laittaminen ilmoitukseen. Tällöin hankintayksikkö voi valita kenet haluaa. (Lehto-Isokoski, Taloustaito Yritys 5/2011; Hankinnat.fi [viitattu 20.12.2011])

Yrittäjä voi myös valittaa tilanteesta, jossa tarjouskilpailu on joutanut matkan varrella. Yrittäjä on saattanut alussa ajatella, että hän ei pysty täyttämään tarjouspyynnössä olleita vaatimuksia ja jättäytyy pois kilpailusta. Valittaa voi, jos myöhemmin käy ilmi, että hän olisikin pystynyt täyttämään vaatimukset, koska tarjouksessa on selvästi tultu myöhemmin vastaan kilpailevaa yrittäjää. Vääryyttä ei kannata niellä. (Lehto-Isokoski, Taloustaito Yritys 5/2011)

4.5 Miten riskejä voi hallita?

Riskienhallinnan avulla pyritään hallitsemaan ja välttämään ongelmia. On kuitenkin tosiasia, että jokaiselle yritykselle tulee ongelmia. Riskejä tulee miettiä ja ne tulisi tunnistaa etukäteen ennen kuin ne ovat lähelläkään vaikuttaa yrityksen toimintaan. (Ilmoniemi ym. 2009, 360; Pk-rh [viitattu 20.12.2011]). Tunnistuksen jälkeen riski voidaan luokitella johonkin tasoon kuuluvaksi:



Kuvio 9. Riskienhallinta (Ilmoniemi ym. 2009, 360).

Seuraavaksi käydään läpi esimerkkejä riskienhallinnan toimenpiteistä. Riski voidaan poistaa kokonaan olemalla lähtemättä mukaan johonkin toimintaan kuten uuden tuotteen tuotantoon. Sanonta ”älä laita kaikkia munia samaan koriin”

pätee yritystoiminnassa. Riskin välttämistä on pyrkiä olemaan riippumatta yhdestä avainhenkilöstä tai muutamasta asiakkaasta. Oma sekaantuminen tuotteen valmistukseen on riski. Tämän hallitsemiseksi riski voidaan siirtää ostamalla tuote valmiina. Vakuuttamisella voidaan pienentää riskiä. Tämä pätee varsinkin vahinkoriskeihin. Riskinhallintaa on myös tiedostaa riski ja hyväksyä se osana toimintaa. Varsinkin liikeriskit kuuluvat tällaisen hallinnan piiriin. Jokaisella erilaisella liiketoimintaympäristöllä on omat riskinsä ja niihin on yksilölliset ratkaisut. Usein yrittäjä itse on sokea joillekin riskeille ja jo siitä syystä olisi hyvä käyttää ulkopuolista riskien arvioijaa. (Ilmoniemi ym. 2009, 361; Pk-rh [viitattu 20.12.2011])

Vahinkoriskit ja liikeriskit ovat mahdollisuuksien kannalta erilaisia. Vahinkoriskin päästessä toteutumaan tuottaa se vain vahinkoa yritykselle. Siihen ei ole koskaan liittynytäkään mitään mahdollisuutta yrityksen kannalta. Tätä lajia kutsutaan staattisiksi riskeiksi. Liikeriskit ovat puolestaan dynaamisia riskejä. Niiden ottaminen kuuluu jokapäiväiseen liiketoimintaan ja niihin liittyy sekä voiton että tappion mahdollisuus. (Lojander & Suonpää 2004, 66)



Kuvio 10. Liikeriskikenttä. (Pk-rh.fi liikeriskit kuvio [viitattu 29.12.2011]).

Liikeriskikenttä on varsin monimutkainen. Jokaiseen kuvion alueeseen liittyy liikeriskejä, joita yritystoiminnassa on otettava. Pk-yrityksen jokaiseen päätökseen kuuluu mahdollisuuksia ja uhkia. Menestyneen yrityksen voidaan katsoa ottaneen monta riskiä toimintansa aikana. Se on ottanut niitä onnistuneesti ja

samalla kääntänyt päätöksentekoon liittyvät uhat mahdollisuuksiksi. (Pk-rh.fi [viitattu 29.12.2011])

Omaa ja toisten liiketoimintasuunnitelmia kannattaa tutkia

Nykyään tunnusomaista markkinoille, joilla yritykset ja asiakkaat toimivat, on hyvistä asiakkaista ja yhteistyökumppaneista käytävä kova kilpailu. Kriisialttiutta pyritään vähentämään ja liiketoimintasuunnitelma on tässä avainasemassa. Liiketoimintasuunnitelma pyrkii hallitsemaan tulevaisuutta. Asioiden suunnittelu 2-3 vuoden päähän on optimaalista. Jotkin asiat vaativat suunnittelua jopa 5-10 vuoden päähän. (Puustinen 2006, 59-61)

Kannattaa pyrkiä tutustumaan toisten liiketoimintasuunnitelmiin ja punnita niitä ja niiden realistisuutta esimerkiksi yhteistyötä aloitettaessa tai ulkoisten palveluiden hankinnan tullessa kyseeseen. Tarkastelu on tärkeää, sillä liiketoimintasuunnitelmien käytössä on myös pimeää puolensa. Hyvin monet rahoittajat, sijoittajat ja liiketoimintakumppanit ovat tulleet petetyiksi, kun ovat uskoneet vain hienoja liiketoimintasuunnitelmia. Tällaiset tapaukset ovatkin vähentäneet tämän hyvän työvälineen uskottavuutta. (Rissanen 2004, 218; Pk-rh [viitattu 20.12.2011])

Ovatko yritystoiminnan riskit liian suuria?

Nykyään kuvitellaan, että yrittämiseen liittyy hyvin suuria riskejä. Suomalaisilla on toisaalta hyvässä muistissa 90-luvun lama, jolloin yrityksiä kaatui runsaasti. Yksi tehokas ehkäisykeino konkurssille arkipäivän toiminnassa on kassavirta-ajattelu. Kassasuunnittelu ja kassakirjanpito ovat tehokkaita työkaluja. Raha on vain saatava riittämään joka päivälle, se on yrittäjän tärkein tehtävä. (Yritys 2.0 [viitattu 16.11.2011])

Yritys voi mennä konkurssiin vaikka se olisi aina ollut voitollinen ja tase olisi täynnä omaisuutta. Omaisuus on silloin vain väärässä muodossa. On myös mahdollista, että yritys on vuosikausia ollut tappiollinen ja tappiot olisivat myös vieneet taseesta kaiken oman pääoman. Oman pääoman ollessa jopa negatiivinen ja tappioiden jatkuessa, voi yritys silti jatkaa toimintaansa. Konkurssi on

voitu välttää vain sillä, että yritys on maksanut velkojilleen tyydyttävästi ja suoriutunut muista maksuistaan joka päivä. (Ilmoniemi ym. 2009, 383-384)

Yrittäjällä voi joiltain osin olla jopa enemmän varaa virheisiin kuin palkkatyöntekijällä. Palkkatyöntekijän tehdessä suuren virheen, hän voi menettää työpaikkansa. Yrittäjä voi tehdä ison virheen asiakkaan kanssa. Silti hän menettää vain tämän yhden asiakkaan ja oppii varmasti sen jälkeen olemaan tekemättä samaa virhettä muiden asiakkaiden kanssa. Yrityksen toiminta ei riipu yhdestä asiakkaasta. Palkkatyöntekijälle hänen työnantajansa työllistämiskyky ja -halu on kaikki kaikessa. Yrittäjyydestä onkin nykypäivän lomautusten ja irtisanomisten johdosta tullut yhä kiinnostavampi vaihtoehto palkkatyön rinnalla. (Yritys 2.0 [viitattu 16.11.2011])

Kansainvälisessä toiminnassa on riskinsä

Kansainvälisen yrityksen on ennakoitava riskejä. Niiden kartoitus voi tapahtua yhteistyössä eri osapuolten kanssa. Myös kansainvälistymiseen liittyvät riskit ovat usein vältettävissä terveellä järjellä ja arkipäivän käytännön toimilla. Sopimusrikkomuksia tehdään jatkuvasti ja varsinkin ulkomaisessa kaupassa kaupapakumppanin luotettavuuden selvittäminen korostuu. (Yrittäjät.fi [viitattu 26.12.2011])

Vientiä tai tuontia harjoittavan yrityksen kauppatahtumiin voi liittyä maksuehtoon tai rahoitukseen liittyviä riskejä. Niitä ovat mm. rahoitus- ja korkoriski, asiakirja- ja vahinkoriski, sopimus- ja valuuttariski sekä ostajan maahan kohdistuva maariski. Kansainvälisiin kuljetuksiin liittyy joskus ongelmia pitkien etäisyyksien vuoksi. (Yrittäjät.fi [viitattu 26.12.2011])

Varsinkin pieniin yrityksiin liittyy usein henkilöriski kansainvälisten toimintojen osalta. Se on avainriski, sillä jos yrityksessä kansainväliseen kauppaan perehtynyt avainhenkilö jättää yrityksen, on se kova takaisku ja riski toiminnalle. Myös sopimukseen liittyy monia riskejä. Sopimussakot, vahingonkorvaukset, erimielisyys tai saamatta jääneet tulot saattavat vaikeuttaa joksikin aikaa yrityksen toimintaa. Markkinariski puolestaan voi toteutua kansainvälisessä kilpailussa,

teknologiassa tai valuuttakursseissa ja muissa talouden nopeissa muutoksissa. (Pk-rh [viitattu 17.1.2012]; Pörssisäätiö [viitattu 17.1.2012])

Kurssiriski voi toteutua varsinkin, jos yritys harjoittaa vientiä ja saatavat tai velat tullaan saamaan muulla valuutalla kuin eurolla. Kurssiriskeihin voi varautua. Keinoja ovat ennakkomaksun suorittaminen, sopimusvaluutaksi euron valitseminen, valuuttatermiinin tekeminen pankin kanssa, valuuttaklausuulin liittäminen kauppasopimukseen tai vienti- ja tuontisopimusten tekeminen samassa valuutassa. Poliittinen riski liittyy kauppamaan päätöksiin ja muutoksiin sen toimintaympäristössä. Tämän riskin toteutuminen on mahdollista Suomessakin. (Taloussanomien [viitattu 17.1.2012]; Finnvera [viitattu 17.1.2012])

Osapuolten oikeudet ja velvollisuudet kannattaa määritellä selkeästi ja tarpeeksi laajasti. Hyvin tehty sopimus on avainasemassa riskien vähentämisessä. Sopimuksen kohtia voi myös käydä läpi toisen osapuolen kanssa ja varmistua, että kumpikin on ymmärtänyt asiat samalla tavalla. Riitatilanteiden ratkaisutapa voidaan ennalta sopia. (Yrittäjät.fi [viitattu 26.12.2011])

4.6 Voiko työntekoa hallita?

Odum Oy:n toimitusjohtaja, työhyvinvoinnin auditointiin ja kehittämiseen erikoistunut Jukka Suovanen mainitsee tiivistettynä kalenterin hallinnan, yrityksen ympärillä olevan tukiverkoston ja ajan vieton läheisten kanssa olevan keinoja pk-yrityksen työtaakan hallitsemiseen. Pk-yrityksille kova työnteko on nykyarkea. Työpäivät yltyvät joskus jopa kellon ympäri ja viikonloppuisin tehdään usein töitä. Tämä on myös tapa saada kunnioitusta kollegoilta. (Varma [viitattu 29.9.2011]; Ilmoniemi ym. 2009, 387-393)

Suovasen mielestä on tärkeää, että edellä mainittu tapa tehdä töitä saadaan ajoissa loppumaan. Tilanne on erityisen paha, jos eloton puurtaminen tarttuu yhteen perusmenestystekijään, henkilöstöön. Yrittäjä itse on tason ylläpitäjä ja esimerkki näissä asioissa. Kalenteri on Suovasen mielestä otettava haltuun siten, että mahdutetaan joukkoon harrastuksia ja aikaa läheisten kanssa. Tukiverkosto on aina tärkeä ja läheiset ja avoimet välit siihen suuntaan ovat jaks-

misen kannalta hyväksi. Henkilöstö on tässä asiassa kuitenkin se, joka merkitsee enemmän. Naurua pitäisi vielä kuulua vaikka työ onkin raskasta. Joskus työpäivän voi lopettaa aikaisemminkin. Lepo näkyy työnteossa parempana jakamisena. (Varma [viitattu 29.9.2011])

4.7 Miten investointipäätökset tehdään?

Pitkävaikutteisten tuotannon tekijöiden hankintapäätöstä kutsutaan investointipäätökseksi. Investointipäätösten seuraukset vaikuttavat yritykseen usein moniksi vuosiksi. Kaiken lisäksi päätökset riippuvat usein monien epävarmojen tulevaisuuden olettamusten varassa. Investointeihin liittyy usein myös suuri taloudellinen riski. Investointien kannattavuutta voidaan laskea ja arvioida käyttäen apuna johdon laskentatointa. Oikein arvioiduilla ja lasketuilla investoinneilla yritys voi vahvistaa talouttaan ja kestää talouden huonojakin aikoja. Rakennukset, maa-alueet ja koneet ovat tyypillisiä investointipäätösten kohteita pitkävaikutteisine tuotantoaikoineen. Tänä päivänä investoinnin kohteina ovat paljon myös aineettomat hyödykkeet kuten arvopaperit tai oikeudet käyttää jotain tuotannon tekijää. (Taloussanomien [viitattu 20.12.2011]; Investointi.org [viitattu 17.1.2012])

Riippumatta kohteesta jaetaan investointipäätös usein kuuteen osavaiheeseen. Ensiksi on investoinnin tunnistaminen. Yrityksellä on olemassa tavoitteet. Millaisilla investoinneilla tuetaan ja saavutetaan nämä tavoitteet? Toisena on tutkimusvaihe. Millaisia eri investointivaihtoehtoja kyseiselle investoinnille on olemassa? Informaation hankinta on kolmantena. Investoinneista syntyy aina kustannuksia ja tuottoja, millaisia ne toisen vaiheen vaihtoehdoissa ovat? Neljäntenä tehdään jo päätös parhaasta vaihtoehdosta yritykselle. Viidentenä pohditaan rahoituksen järjestämistä tulorahoituksen, oman tai vieraan pääoman kesken. Viimeisenä, kuudentena on toteutus ja valvonta. Miten investointi käytännössä toteuttaa odotukset, tuotot ja kustannukset? (Yrityssuomi [viitattu 10.1.2012])

Hintatasosta, toimitusehdoista, laadusta ja hankinnan muista asioista on tarkoituksenmukaista saada kokonaisvaltainen näkemys eri toimittajien kesken. Tar-

jouksia pyydetäänkin usealta toimittajalta, jotta nähdään millainen tarjonta kokonaisuudessaan on. Hankintaprosessiin kannattaa paneutua huolella varsinkin, jos kyseessä on iso hankinta. Hankkeisiin voidaan myös soveltaa lakia julkisista hankinnoista. Näin on silloin, jos investointihanke saa yli 50 prosentin tuen kokonaiskustannuksista valtiolta tai EU:lta ja samalla kustannukset ylittävät tietyt kynnsarvot. Kuntaliiton julkisten hankintojen neuvontayksikkö antaa tietoa julkisista hankinnoista. (Yrityssuomi [viitattu 14.12.2011])

4.8 Mihin kirjanpitoa tarvitaan?

Liiketapahtumat merkitään kirjanpitoon tositteiden avulla. Kirjanpitäjä tekee kirjauksen tositteesta. Se todentaa liiketapahtuman. Myynti- tai ostolasku todentavat tapahtuneen oston tai myynnin. Laskussa tulee tällöin näkyä myyty tai ostettu hyödyke, hinta, toimitusaika ja myyjän tai ostajan yhteystiedot. Arvonlisäveroon vaikuttava tapahtuma tulee tehdä noudattaen arvonlisäverolain tositteita koskevia säännöksiä. Ostajan kannattaakin katsoa, että hän saa kunnollisen laskun, sillä muuten ei ostohinnan arvonlisäveroa saada vähentää tilitettävästä arvonlisäverosta. Aika- ja asiajärjestystä on noudatettava. Kirjausten asiajärjestys täyttyy, kun käytetään määritelmiltään selkeitä ja samansisältöisiä tilejä. Niiden nimistä tulee käydä ilmi tilin sisältö ja tapahtumien luonne. (Taloushallinto-liitto [viitattu 15.11.2011]; Työ- ja elinkeinokeskus – yrityksen perustamisopas 2009, 140-141)

Tilinpäätökseen kuuluu tase, tuloslaskelma, rahoituslaskelma, liitetiedot sekä toimintakertomus. Se laaditaan tilinpäätösvaiheessa ja sidotaan tasekirjaksi. Tase-erittelyt ja liitetietoerittelyt vaaditaan myös. Tase-erittelyssä mainitaan kirjanpitovelvollisen tilikauden päätöshetkellä olevat pysyvät vastaavat, kuten koneet ja rakennukset, vaihtuvat vastaavat, esimerkiksi varastossa olevat hyödykkeet ja saamiset, vieras pääoma, kuten lainat ja ostovelat. Pakolliset varaukset mainitaan myös. Liitetietoerittelyssä mainitaan vakuudet ja vastuuilmoitukset. Tase- ja liitetietoerittelyt ovat olemassa varmentaa tilinpäätöksen oikeellisuutta, ne eivät ole julkisia. Tilin- tai verotarkastaja voi pyytää niitä nähtäväksi.

Tilinpäätös on kirjanpitokirja, joka on säilytettävä 10 vuotta tilikauden päättymisestä, tositteet vain kuusi vuotta. (Sutinen & Viklund 2005, 201-208)

Tilinpäätös kertoo ulkopuolisille yrityksen taloudesta. Patentti- ja rekisterihallitus on taho, jonne tilinpäätös lähetetään ja joka julkaisee sen kaikkien nähtäväksi. Julkaisupakko on osakeyhtiöillä ja osuuskunnilla, muilla vain, kun tietyt kokorajat ylittyvät. (Patentti- ja rekisterihallitus [viitattu 18.1.2012])

Suomessa on tilintarkastuspakko ja tilintarkastuskertomus on julkaistava tilinpäätöksen yhteydessä. Nykyään vain pienet kirjanpitovelvolliset on vapautettu tilintarkastuksesta. Moitteeton tilintarkastus annetaan julki vakiomuotoisena. Tällöin tilinpäätöksessä ei ole ollut huomauttamista ja se antaa oikean ja riittävän kuvan toiminnasta. (Talouhallintoliitto [viitattu 15.11.2011])

Tilitoimistot sähköistyvät kovaa vauhtia

Suomen tilitoimistoista tehtiin 24.1.2011 tutkimusraportti verkkolaskutuksesta, joka oli kattavin koskaan tehty. Moni tilitoimisto vielä valmistelee palvelun tarjoamista, mutta jo nyt 43 prosenttia niistä tarjoaa kattavia verkkolaskupalveluita asiakkailleen. Kun valmisteleva neljännes on valmis, nousee tarjoajien määrä jopa 85 prosenttiin. Operaattorit saivat tutkimuksessa kritiikkiä, sillä yhteyksien kanssa on ongelmia ja niiden ratkaiseminen on ollut vaikeaa. Suurinta tukea pienille tilitoimistoille ovat tarjonneet ohjelmiston toimittajat, kun taas suuremmissa tilitoimistoissa asiaan vihkiytyneet projektinvetäjät ovat perehtymisellään selvittäneet asioita. Tilitoimistojen pyrkimyksenä on verkkolaskutuksen käyttöönoton myötä tarjota nykyaikaista palvelua asiakkailleen. Verkkolaskutus on myös ilmastoystävällinen ja se on saanut siitä kehuja. Sitä ei kuitenkaan pidetä suurimpana syynä palveluiden tarjolle ottamiseen. (Talouhallintoliitto [viitattu 11.9.2011])

4.9 Mikä on tilintarkastuksen rooli?

Tilintarkastuksen kohteena ovat tilikauden kirjanpito, tilinpäätös, toimintakertomus ja tilikauden aikainen hallinto säätiössä tai yhteisössä. Keskeinen tavoite

on tarkastaa, että tilinpäätös ja toimintakertomus on laadittu voimassa olevien säännösten mukaisesti ja ne antavat oikeat riittävät tiedot toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta. Tilintarkastaja hankkii tilintarkastusevidenssiä ja annettuun kriteeristöön nähden arvioi sitä. Tilintarkastus antaa kohtuullisen varmuuden siitä, ettei tilinpäätös kokonaisuutena sisällä olennaista virhettä. (Alakare ym. 2008, 60)

Kaikkien kohteiden kirjanpitoaineiston täydellinen tarkastaminen ei ole mahdollista, eikä tilintarkastuksella oletakaan saavutettavan täydellistä varmuutta tarkastuksen kohteesta. Kohteen riskialueiden tunnistaminen on tärkeää ja ne tulee ottaa tehokkaasti huomioon tarkastuksessa. Jokaisella kohteella on kontrollijärjestelmänsä, jotka tulee arvioida. Kontrollijärjestelmissä voidaan katsoa olevan vikaa, jos niissä esiintyy esimerkiksi vaarallisia työyhdistelmiä. Aineistotarkastus jää vähemmälle, jos kontrollijärjestelmien voidaan katsoa olevan hyvät. Aineistotarkastus suoritetaan otantamenetelmää ja oleellisuuteen pohjautuvaa ja analyttistä tarkastusta tekemällä. Tarkastuksessa hankitaan myös ulkopuolista tietoa esimerkiksi pankkitileistä ja saamisten ja velkojen saldovahvistuksista. Inventointijärjestelmiin perehdytään ja jopa toteuttamista seurataan. (Alakare ym. 2008, 60-61)

Tilintarkastajan ajatellaan perinteisesti olevan omistajien ja edustajien intressien valvoja. Tilintarkastaja ottaa työssään kuitenkin huomioon myös muut sidosryhmät ja hänestä hyötyvät esimerkiksi viranomaiset, tavarantoimittajat ja velkojat. On myös omistajien edun mukaista, että yritys hoitaa velvoitteensa toisia kohtaan kunnolla. Usein omistajien intressit yrityksessä ovat muutenkin terveillä linjoilla, eivätkä poikkea sidosryhmien intresseistä. Omistajien haluama toiminnan tehokkuus on harvoin ristiriidassa yhteiskunnan etujen kanssa. (Alakare ym. 2008, 17; Työ- ja elinkeinoministeriö [viitattu 18.1.2012])

Yleisellä tasolla on kaikkien edun mukaista, että tilintarkastajien työn laatu on korkeaa. Korkeatasoinen tilintarkastus edistää markkinoiden toimintaa, koska tilinpäätösten oikeellisuus ja luotettavuus paranevat. Tilintarkastusdirektiivissä yleisen edun huomioon ottaminen on tilintarkastajan ammattietiikkaan kuuluva periaate. (KHT-yhdistys [viitattu 18.1.2012])

Uusi tilintarkastuslaki vapauttaa pienet yhteisöt tilintarkastuksesta

Tilintarkastuslain mukaan hyväksyttäviä tilintarkastajia ovat vain KHT ja HTM-tilintarkastajat tai niistä koostuvat yhteisöt. JHTT-tilintarkastaja on hyväksytty tilintarkastaja kunnallisella puolella. (Kailiala & Silvo, Tilintarkastus 1/2010)

Uuden tilintarkastuslain myötä vain pienimmät kirjanpitovelvolliset on vapautettu tilintarkastuksesta. Muuten yhtiöissä ja säätiöissä on valittava tilintarkastaja. Vapaaehtoisesti tilintarkastajaa voi aina käyttää ja lakia paremmalla tasolla voi aina toimia. Lisäksi osakeyhtiönlain mukaan tilintarkastaja on valittava osakeyhtiöön, jos vähintään yksi kymmenesosa osakkeen omistajista sitä vaatii. Jos tilintarkastaja päätetään valita tai se on pakko valita, on sen uuden lain myötä aina oltava hyväksytty KHT- tai HTM-tilintarkastaja tai KHT- tai HTM-yhteisö. (Kailiala & Silvo, Tilintarkastus 1/2010)

Tilintarkastaja voidaan jättää valitsematta, jos päättyneellä sekä välittömästi edeltäneellä tilikaudella on täytynyt enintään yksi ehto seuraavista:

- taseen loppusumma ylittää 100000 €
- liikevaihto tai sitä vastaava tuotto ylittää 200000 €
- palveluksessa on keskimäärin yli kolme henkilöä. (Kailiala & Silvo, Tilintarkastus 1/2010)

Myös toimintaansa aloittavaa yritystä koskevat nämä rajat. Auktorisoitu tilintarkastaja on valittava, jos yhteisöllä on jo heti alussa toimintaa, joka ylittää edellä mainitut raja-arvot. Pienempien yhteisöjen vapauttaminen tilintarkastuksesta on vastapaino maallikkotilintarkastajien poistumiselle. Lisäksi ei ole tarkoituksenmukaista, että pienemmissä yhteisöissä olisi pakko käyttää auktorisoitua tilintarkastajaa. Suomessa tilintarkastuksen katsotaan ehkäisevän nimenomaan harmaata taloutta ja varmentavan veroviranomaisille meneviä tietoja. Hallituksen esityksessä katsotaan näiden etujen toteutumisen jäävän vähäiseksi, jos pienet yhteisöt pakotettaisiin tilintarkastukseen. (Alakare ym. 2008, 17, 41)

Tilintarkastajan valitseminen on tilintarkastuslain nojalla sidottu kahden edeltävän tilikauden tilinpäätöksiin. Edellä mainitut kokorajat koskevat myös asunto-osakeyhtiöitä ja asumisoikeusyhdistyksiä. Tilintarkastajan valitsemisen on näis-

sä tapahduttava lisäksi silloin, kun rakennuksissa on vähintään 30 asuntoa tai yhdistys on tehnyt vähintään 30 asumisoikeussopimusta. (Kailiala & Silvo, Tilintarkastus 1/2010)

Säätiöille riittää nykyään vain yksi KHT- tai HTM-tilintarkastaja. Varatilintarkastaja on myös valittava ja häntä koskevat samat säännöt. Maallikkotilintarkastaja sai toimia näiden rinnalla virallisesti 31.12.2011 asti. Siihen asti sai vielä käyttää muuta kuin hyväksyttyä tilintarkastajaa. Siirtymäkauden aikana maallikkotilintarkastajan valitseminen on mahdollista aiemman tilintarkastuslain mukaisten korajojen puitteissa. Uudistuksella halutaan lisätä ammattimaisuutta tilintarkastuksessa. Tilintarkastajaksi tulee joka tapauksessa valita huolellinen ja luotettava henkilö, sillä hyvin tehty tilintarkastus tuo yritykselle lisäarvoa. (Kailiala & Silvo, Tilintarkastus 1/2010)

5 NYKYPÄIVÄN HAASTEITA JA MAHDOLLISUUKSIA

5.1 Ovatko teknologiamuutokset hyvä vai huono asia?

Nykyään lähes mikä tahansa tieto on internetin ja langattomien puhelinverkkojen myötä heti miljoonien ihmisten saatavilla. Viimeisen kymmenen vuoden aikana ihmisten ja siten myös yritysten kommunikointitavat ovat muuttuneet voimakkaasti. Maailma on muuttunut tiedon leviämisen suhteen pienemmäksi paikaksi. (Suomen internetopas [viitattu 18.1.2012])

Tietokoneiden suorituskyky on noussut ja sen vähyys ei ole enää ongelma jokapäiväisessä käytössä. Matkapuhelimet seuraavat tätä kehitystä ja ovat jatkuvasti yhä suorituskykyisempiä. Hyvänlaatuista audiovisuaalista materiaalia voidaan helposti välittää verkossa ja toistaa hyvinkin pienissä laitteissa. Maailmasta on tämän myötä tullut monitahoisempi ja avoimempi. Samaan aiheeseen löytyy aina paljon näkökulmia eikä yhtä ainoaa totuutta ole olemassa. (TIEKE [viitattu 18.1.2012])

Ihmiset viettävät koko ajan enemmän aikaa verkossa. Tämä koskee niin vapaa-aikaa kuin asioiden hoitamistakin. Tästä voidaan päätellä, että ihmisten halut ja tarpeetkin siirtyvät osittain verkosta tavoiteltaviksi. Yritysten on pysyttävä mukana tai muuten ne jäävät jälkeen kehityksestä. (Yritys 2.0 [viitattu 19.11.2011])

Yrittäjä kohtaa lähes väistämättä internetin käytön mahdollisuuden. Mitkä ovat world wide web:n, webin käyttömahdollisuudet omassa yritystoiminnassa? Mitä web voisi merkitä yritystoiminnalle? On olemassa kaksi vaihtoehtoa sen käyttämiseen. Palveluita verkon kautta voi joko tuottaa itse tai vain käyttää. Tuotettaessa palveluita itse, nousee webin merkitys strategiseksi. Silloin siihen panostaminen tulee todella kysymykseen. Rahaa tarvitaan varsinkin, jos perustetaan verkkopalvelu. Palvelun pystyttäminen verkkoon vie paljon aikaa. Lisäksi tähän tarvitaan osaavia henkilöitä. Yrityksen ja sen verkoston on toteutettava palvelu omilla voimavaroillaan. (Yritys 2.0 [viitattu 17.11.2011])

Verkkosovelluksien tuottaminen tai jonkin palvelun tarjoaminen internetissä on moniulotteista työtä. Moniulotteisuuden vuoksi menestymiseen on vaikeaa antaa ohjeita, mutta muutamia voidaan kuitenkin yleisesti mainita. Palvelua ei tule laittaa turhaan pystyyn. Sillä tulee olla oma suunniteltu tarkoituksensa ja sen tulee tuottaa kestäväää ja välttämätöntä lisäarvoa yritykselle. Missään nimessä palvelu ei saa olla niin sanottu muotijuttu, jonka tarjoaminen katkaistaan, kun huonot ajat koittavat. Se on rahan tuhlausta, sillä palvelun pystyttäminen harvoin on ilmaista. Tulee punnita onko palvelu todella tarpeellinen vai onko sillä vain näennäislisäarvo? (TIEKE [viitattu 18.1.2012])

Työntekijät toimivat myös verkossa ja usein viettävät siellä paljon aikaa. Yritys menettää kilpailukykyä, jos se alikäyttää henkilöstöään olemalla ymmärtämättä heidän tarpeitaan ja osaamistaan verkon suhteen. (Yritys 2.0 [viitattu 19.11.2011])

Tärkeätä on saada palvelun toiminnallisuus ja siellä oleva tietovarasto sellaiselle tasolle, että sitä on toisen palveluntarjoajan vaikea korvata. Turhaa monipuolisuutta on monimutkaisuuden vuoksi kuitenkin vältettävä. Toteutus tulee hoitaa siten, että asiakkaan ydinongelma pyritään ratkaisemaan. Sen ulkopuolella rön-syileminen on turhaa. Usean pienen tarpeen tyydyttämisen sijaan tulisi pyrkiä yhden ison ydinongelman tyydyttämiseen. Tällöin palvelun ylläpitäminen on helpompaa ja yksinkertaisempaa. Myös sen käyttäminen on tällöin helpompaa. (Yritys 2.0 [viitattu 18.11.2011])

Palvelun tuottamiseen liittyvien erilaisten ongelmien kanssa painivat muutkin toimijat. Palvelukonseptin tulisi palvelua suunniteltaessa säilyä kirkkaana mielessä, jotta päästään ratkaisemaan asian ydintä. Asiakkailta kannattaa aina kysyä heidän mielipiteitään siitä, millainen palvelun pitäisi olla. Yhteiskehitys asiakkaiden kanssa on varmasti hyväksi. Yritys voi pitää esimerkiksi keskustelublogia, jossa asiakkaat voivat antaa palautetta tai jossa yritys voi järjestää pieniä kyselyitä. (TIEKE [viitattu 18.1.2012])

Tietotekniikkaan liittyvät muutokset tulevat aika ajoin aaltomaisina muutoksina. Tietotekniikan ollessa kaikkialla muutos usein näkyy ja kuuluu. Fiksuimmat seu-

raavat kehitystä tällä alueella ja tavoittelevat kehityksestä saatavaa hyötyä. Avainkysymys on, mihin ja kuinka moneen aaltoon kannattaa panostaa tai mennä mukaan? (Yritys 2.0 [viitattu 19.11.2011])

Osaavat ja pystyvät tekijät saavat aina uusia tilaisuuksia, joten investoiminen tekniikan ymmärtämiseen ja osaamiseen on mahdollisuuksia avaavaa. Pelkäänsään nykytilaan mukautuminen ei riitä vaan asioista tulisi ottaa selvää ja niitä tulisi opiskella. (Yritys 2.0 [viitattu 19.11.2011])

Ostaminen verkossa

Ostotottumukset ovat muuttuneet ja muuttuvat koko ajan kaikenkattavan tietoverkon myötä. Länsimaissa lähes jokaisen on mahdollisuus käyttää päätelaitetta, joten verkon kautta tilataan paljon. Tilattavat tuotealueet tulevat laajenemaan. Erikoistavaroita tilataan huomattavasti verkon kautta, mutta verkkokaupan yleistyminen tulee koskemaan yhä erilaisempia tuotealueita. (Kurki 2010, 17)

Verkkokaupan kehityksen myötä kaupan perusvaatimukset ovat hieman muuttuneet. Tuotteen ominaisuudet on esitettävä selkeästi ja tiiviisti, jotta asiakkaan on helppo nähdä tuotteen ominaisuudet. Verkossa ostaessaan asiakas haluaa kilpailuttaa ja vertailla eri tuotteita ja myyjiä. Kun hän tekee päätöksensä, hän haluaa maksaa ostokset heti. Myyjän on varauduttava kaupankäynnin nopeutumiseen, kun tilauksia tulee aikaa ja paikkaa katsomatta. Verkon kautta maksamisen tulisi olla asiakkaalle luotettavaa ja tapahtuman luottamusta herättävää. Maksun jälkeen tavara tulee toimittaa viiveettä. (TIEKE [viitattu 19.1.2012])

Kehittynyt tietotekniikka mahdollistaa kokemusten jakamisen ihmisten välillä paremmin. Verkkokaupassa tärkeiksi elementeiksi ovatkin nousseet vertailut ja käyttäjäkokemukset. Tämän käyttäytymisen toivotaan säilyvän terveenä. Kokemusten manipulointi, jota ajaisi epäterve kilpailu tai kateus, tekisi pahaa tälle toimivalle käytännölle. Silloin myyjän olisi vaikeampaa selviytyä. Terveenä tämä palautteen annon käytäntö kuitenkin pitää hinnat kurissa ja toiminnan laadun korkealla. (Kurki 2010, 17)

Kaikki verkkomyyjät joutuvat kestävänsä vertailua ja kritiikkiä. Kritiikistä kannattaa ottaa opiksi, sillä kriittinen palaute voi auttaa korjaamaan palvelun epäkoh-
tia. Joka tapauksessa nykypäivän verkkokauppa vaatii myös myyjältä aktiivi-
suutta. Verkossa palveluitaan tarjoavan aktiivinen esiintyminen asiakkaiden jou-
kossa on tärkeää. (Kurki 2010, 17)

5.2 Yrittäminen Suomessa ja Euroopan unionissa

Euroopan komissiolla on oma pk-yrityspoliittinen toimintaohjelma nimeltään Small Business Act (SBA). Sen tarkoitus on kehittää pk-sektorin toimintaedelly-
tyksiä ja se on kytköksissä eurooppalaiseen kasvu- ja työllisyysstrategiaan. Oh-
jelmassa määritellään periaatteet, joiden tarkoituksena on ohjata jäsenmaita pk-
sektorin kehityksessä. Sen toimet kohdistuvat pääosin jäsenvaltioiden hallinnon
ja lainsäädännön kehittämiseen. Tämän rinnalla toteutetaan muita pk-
yrityspoliittisia toimenpiteitä. Ohjelmassa seurataan myös miten eurooppalais-
ten yrittäjyysasenteet kehittyvät. (Työ- ja elinkeinoministeriö [viitattu 16.1.2012])

SBA näkyy suurelle yleisölle lähinnä yrityspalveluiden tiedotustyön paranemise-
na, lisääntyneinä palveluina ja yrittäjyyden kannustamisena. Kampanjatyön nä-
kyvin osio on Euroopan komission organisoima Euroopan pk-yritysviikko. Suo-
malaiset ovat tuottaneet yrittäjyydestä monia hyviä esimerkkejä keskustelua
varten ja menestyneet hyvin eurooppalaisen yrittäjyyden edistämiskilpailuissa.
(Työ- ja elinkeinoministeriö [viitattu 16.1.2012])

Eurooppalaisista noin 47 prosenttia pitää omalla kohdallaan sopivana vaihtoeht-
tona ammatinharjoittamista. Kuitenkin vain 17 prosenttia toteuttaa tämän vaih-
toehdon. Myös yhä useampi suomalainen näkee yrittäjyyden vaihtoehtona palk-
katyölle. EU pyrkii edistämään yrittäjyyttä ja haluaa luoda otollisen ympäristön
yrittämiselle, jossa yritysideoiden toteuttaminen on todella mahdollista. Yrittä-
jyyskulttuuria ja yrittäjyyttä pyritään edistämään monin eri tavoin. (Europa.eu
[viitattu 9.1.2012]). Tästä aiheesta kannattaa lukea lisää Tiivistelmät EU:n lain-
säädännöstä-sivuston lisäksi myös Euroopan komission sivuilta
http://ec.europa.eu/youreurope/business/index_fi.htm. EU:n rakennerahastojen

toimista voi lukea niiden suomalaisilta sivuilta
<http://www.rakennerahastot.fi/rakennerahastot/fi/index.jsp>

Riittääkö luottamusta tulevaisuuteen?

Talouden kasvun hidastuminen ja kansainvälisen talouden riskien lisääntyminen ovat synkentäneet Suomen pienten ja keskisuurten yritysten lähiajan odotuksia ja luottamus tulevaisuuteen on romahtanut. Tämä käy ilmi 14.9.2011 julkaistusta pk-yritysbarometristä. Lisäksi yritysten maksuvaikeudet ovat normaalia suuremmalla tasolla. Jo heinä- ja elokuun alun (2011) kyselyssä suhdanneodotusten myönteisyys laski, mutta elo-syyskuun vaihteen pikapäivityksessä myönteisyys romahti. Myös odotukset liikevaihdon ja kannattavuuden kehityksestä lasivat, mutta ne jäivät pienemmiksi yleisten suhdanne odotusten laskun rinnalla. Teollisuudessa ollaan nyt synkimpiä. Siellä suurten pk-yritysten odotukset ovat huonoimmat, mutta odotuksen ovat alentuneet myös kaupan-alan pk-yrityksissä. (Taloussanomat [viitattu 27.9.2011])

Investointien lisääntyminen ei ehtinyt alkaa 2009 alkaneen elpymisen jälkeen. Tämä on nähtävissä barometristä. Investointia koskevat odotukset, etenkin rakennus- ja teollisuuden alalla, ovat heikentyneet. Barometrin investointiodotukset jäivät nolville ja syyspäivityksen myötä ne lasivat edelleen. Yrityksillä on tällä hetkellä paljon maksuvaikeuksia. Yli 15 prosenttia sanoo kokeneensa maksuvaikeuksia lähiaikoina. Taso on sama kuin aiemmin keväällä. Normaalitilanteessa niitä on vain muutamalla prosentilla. Suomen yrittäjät, Finnvera ja työ- ja elinkeinoministeriö julkistavat pk-yritysbarometrin, joka perustuu 3900 pk-yrityksen vastauksiin. (Taloussanomat [viitattu 27.9.2011])

Ikääntyneiden yrittäjien määrä Suomessa on lisääntynyt

Aiempaa useammat ryhtyvät nykyään yrittäjäksi. Yrittäjyyden aloittamista ikääntyneenä ei ole pidetty kovin yleisenä. Tilanne näyttää muuttuneen, sillä 2000-luvulla 55-74 –vuotiaiden yrittäjien määrä on noussut viidestä kahdeksaan prosenttiin. Tähän ei yksin riitä selitykseksi, että väestön ikärakenne on muuttunut. Muiden ikäryhmien yrittäjyys on pysynyt suurin piirtein samalla tasolla. Ikäänty-

vien yrittäjiksi ryhtymiseen voi olla monia syitä kuten nykytyömarkkinat, työolot tai halu toteuttaa itseään. (Tilastokeskus [viitattu 19.1.2012])

Ikääntyneet yrittäjät ovat pääasiassa henkilöitä, joilla on takanaan pitkä ura yrittäjänä. (Tilastokeskus [viitattu 19.1.2012]) Nyt myös eläkkeellä olevien sivutoiminen yrittäjyys on yleistynyt. Se tarjoaa joustavan tavan jatkaa työskentelyä eläkkeelle siirtymisen jälkeen. Vuoden 2007 jälkeen yrittämistä on voinut jatkaa vanhuuseläkkeellä tarvitsematta maksaa yrittäjän eläkemaksua. (Myynnin ja markkinoinnin yrittäjät [viitattu 19.1.2012])

Yrityshautomosta apua alkutaipaleelle

Yrityshautomossa pienille aloittaville yrittäjille pyritään tarjoamaan ponnahduslusta yrittäjyyteen. Aloittamisen kynnystä madalletaan, kun yrittäjää autetaan liikeidean ja liiketoimintasuunnitelman jalostamisessa. Häntä autetaan usein myös verkostoitumaan ja hän saattaa saada työtiloja tai työvälineitä edulliseen hintaan. Yrityshautomot tarjoavat apua ja tukea usein myös alun jälkeen, muutaman ensimmäisen vuoden aikana. (Psychometrics Oy [viitattu 24.12.2011])

Hautomotoiminta on yksi parhaita keinoja käyttää rahoja yrittäjyyden edistämiseen. Se on samaan aikaan melko kustannustehokasta ja toiminnallisesti tehokasta. Kuntien rahoitustilanne on nykyään kuitenkin hankala ja rahan käytölle löytyy paljon vastakkainasettelua. Monen hautomon toiminta ei ole enää samaa mitä se saattoi olla 2000-luvun alussa. (Psychometrics Oy [viitattu 24.12.2011])

Yrittäjä ja yrittäjien asialla oleva Manne Pyykkö teki vuonna 2007 tyytyväisyys-, tarve- ja odotustutkimuksen Uudenmaan yrityshautomoiden asiakkaille. Uudellamaalla oli silloin 15 yrityshautomoa ja 300 yrittäjästä 120 vastasi. Yrittäjät ja eri yritykset ovat erilaisia, mutta joitain hyviä ja huonoja asioita voidaan kerätä. (Psychometrics Oy [viitattu 24.12.2011])

Suurin osa vastanneista suositteli hautomotoimintaa toisille. Hautomoissa koettiin olevan hyvä ja ylöspäin vievä tunnelma. Hautomot sijaitsevat lisäksi hyvillä paikoilla paikkakunnalla ja siitä asiasta moni kiitteli niitä. Hautomoiden hinta-

laatu-suhde oli yrittäjien mielestä hyvällä tasolla. Moni koki saavansa apua hautomosta varsinkin, jos siihen panosti aikaa. Verkostoitumisen merkitys hautomotoiminnassa todella korostui ja vastanneet kokivatkin verkostoitumisen yhdeksi parhaista puolista hautomossa. Eri hautomoissa on kuitenkin paljon eroa. Moni koki hautomoiden toiminnan olevan paljolti kiinni sen johtohenkilöstä tai vetäjäs-tä. Hautomoihin kaivattaisiinkin lisää tasalaatuisuutta. Verkostoituminen vaikutti voimakkaasti tyytyväisyyteen. Jos yrittäjä ei onnistunut verkostoitumaan, hän harvemmin oli niin tyytyväinen toimintaan kuin siinä onnistunut yrittäjä. (Psychometrics Oy [viitattu 24.12.2011])

Yrittäjän sijaispalvelujärjestelmä auttaa hengähtämään

Valtaosa suomalaisista yrityksistä on pieniä yrityksiä, jotka työllistävät alle 10 henkeä. Lisäksi yksinyrittäjien määrä on kasvussa. Haaste on se, miten tällaiset yrittäjät järjestävät itselleen vapaapäiviä, kun tarvitaan lomaa tai vaikka koulutuspäiviä. Usein näin tapahtuu vasta liiketoiminnan seisahtaessa, mutta lomaa ei välttämättä pidetä lainkaan. (ELY-keskus [viitattu 2.10.2011])

Nyt ollaan kehittämässä työ- ja elinkeinoministeriön rahoittamaa sijaispalvelujärjestelmää yrittäjille. Sen kehittämisestä ja mallintamisesta käynnistettiin touko-kuussa 2011 Keski-Suomen ELY-keskuksen toimesta tarjouskilpailu. Palvelu tulisi olemaan valtakunnallinen. (ELY-keskus [viitattu 2.10.2011])

Keski-Suomen ELY-keskuksen projektipäällikkö Pirjo Vuorenpää sanoo ky-seessä olevan merkittävä yhteiskunnallinen asia ja uusille ideoille ollaan nyt avoimia. Vuorenpää toivoo hankkeen saavan tarjouksia, joiden pohjalta syntyy lopullinen malli yrittäjien sijaispalveluksi. (ELY-keskus [viitattu 2.10.2011])

Sijaispalvelumallin kehittäminen ja mallintaminen 31.12.2012 mennessä on hankkeen kohde. Arvoltaan se saisi olla enintään 350 000 €. Kehittämiseen kuuluu mm. palvelun järjestävän organisaation selvittäminen ja mistä rahoitus saataisiin. (ELY-keskus [viitattu 2.10.2011])

6 LOPPUPÄÄTELMÄT

Työ vaikutti omaan halukkuuteeni perustaa yritys. Sain työn kautta lisää intoa ja sen suhteen voidaan sanoa, että tavoitteeseen päästiin. Oma halukkuuteni yrittäjyyteen johtuu lähinnä nykytyömarkkinoista. Luulen sopivani yrittäjäksi. Minussa on suunnitelmallisuutta, sitkeyttä ja itsekuria. Yrittäjyys ei kuitenkaan ole mikään turvasatama. Monen yrittäjän arki on työntäyteistä ja luulen, että melko yksinäistäkin. Voitot eivät välttämättä ole isoja ja epävarmuus on kasvanut. Työstänikin voi nähdä, että yrittäjän on nykyään osattava paljon muitakin alueita kuin vain hänen oma erikoisalansa. Internetin mahdollisuuksien hyödyntäminen vaatii tietoteknistä tuntemusta. Asiakaspalvelu ja verkostoituminen puolestaan vaativat ihmissuhdetaitoja. Yrityksen taloushallinnolle on myös uhrattava aikaa ja kannattavuutta on alati pohdittava. Lisäksi kilpailijoiden toimiin pitäisi pyrkiä vastaamaan.

Yritystoimintaan ei kannata lähteä harkitsematta. Sen lisäksi, että se vaatii nykyään muutakin kuin oman alan tietämystä, liittyy yrittämiseen myös monia riskejä ja kilpailu yritysten välillä aina vain kovenee. Olen kuitenkin sitä mieltä, että yrittämiseen liittyy monia myyttejä ja turhia kauhukuvia. Se saattaa suurimmaksi osin johtua 90-luvun lamasta ja tämän hetkisestä talouden taantumasta. Monilla yrityksillä menee hyvin.

Yritys voi hyvin selvitä syvänkin taantumän läpi, jos sen talous on hoidettu hyvin eikä turhia riskejä ole otettu. Taantumän johdosta monen palkkatyöläisenkään asema ei ole kovin hyvä ja epävarmuus painostaa monia. Monilla yrittäjillä on epävarmuutta asiakkaiden säilymisestä, olivat ne sitten kuluttajia tai toisia yrityksiä. Ero palkkatyöläiseen on jälleen kuitenkin se, että yrittäjä voi vaikuttaa omaan tulevaisuuteensa ja toisaalta aiemmat ratkaisut ovat tuoneet hänet tähän pisteeseen.

Yrittäjä voi aina lähteä etsimään uusia asiakkaita tai mukauttaa toimintaansa, oli taantuma tai ei. Vaikka hän joutuisikin lopettamaan toimintansa, se ei välttämättä tarkoita, että hänellä jäisi velkoja maksettavaksi koko elämäkseen. Toiminnan

lopettamisesta tai konkurssista tuntuu suomalaisilla olevan varsin rankkoja mielikuvia. Palkansaajien työmarkkinat ovat myös koventuneet ja irtisanomisen jälkeen on jo monilla aloilla vaikeaa löytää työtä varsinkin, jos henkilö on jo vähän iäkkäämpi. 40 – 50-vuotiaaksi ennättäneellä yrittäjällä on usein kertynyt niin paljon kokemusta itsensä elättämisestä ja oma-aloitteellisuudesta, että hän tuskin jää toimeettomaksi.

Haastatteluiden kautta sain työhöni kaikua myös oikeiden yrittäjien arjesta. Haastattelussa oli paljon kysymyksiä joihin vastattiin välillä laajastikin. Lamasta huolimatta haastatelluilla oli positiivinen kuva tulevaisuudesta vaikka he myöntävätkin, että alueen muutokset koskevat myös heitä. Olin yllätynyt siitä, miten vähän haastattelemani yrittäjät tiesivät yrittämisen aloittamiseen liittyvistä prosesseista, joita oppikirjat usein paljon toistavat. Näillä tarkoitan lähinnä liiketoimintasuunnitelmaan ja muuhun alun suunnitteluun liittyviä asioita. Kumpikaan yrittäjistä ei ollut varsinaisesti tehnyt liiketoimintasuunnitelmaa. Toiminnassaan he kuitenkin miettivät siihen liittyviä asioita. Liiketoimintasuunnitelma onkin vain työkalu, jonka käyttö on täysin kiinni yrittäjästä.

Haastateltavat ovat kohdanneet ennakkoluuloja yrittämistään kohtaan. Ne liittyvät usein jollain tavalla rahaan. Mielipiteitä harvoin sanotaan suoraan. Haastateltavat usein itse huomaavat mitä toinen heidän tekemisestään ajattelee. Toisaalta keskustelu heidän tekemisestään on hyväksi. Kumpikaan haastatelluista ei käytä markkinointiin paljon rahaa eikä aikaa. Suusta suuhun markkinointi on kummallekin tärkeä tapa ja sitä kautta asiakkaat lähinnä kuulevat heistä. Asiakkaiden hyvä kohtelu ja ajatuksella hoidettu asiakaspalvelu ovatkin kaiken perusta haastateltujen yrittäjien toiminnassa.

LÄHTEET

- Airaksinen, M.; Pulkkinen, P.; Rasinaho, V. 2007. Osakeyhtiölaki 1. Helsinki: Talentum
- Alakare, S.; Koskinen, H.; Reinikainen, M.; Sedig, R.; Simola, A. 2008. Uusi tilintarkastuslaki – säännöksistä käytäntöön. Helsinki: KHT-Media Oy
- Alikoski ym. 2009. Yritystoiminnan taitajaksi. Helsinki: WSOY Oppimateriaalit Oy
- Castrèn, M. Toiminimi. 2008. Helsinki: Talentum
- Holopainen, T.; Levonen, A. 2008. Yrityksen perustajan opas – Silta yrittäjyyteen. 14., uudistettu painos. Helsinki: Edita
- Ilmoniemi ym. 2009. Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum
- Kansikas, J. 2007. Kasva yrittäjyyteen. Helsinki: Talentum
- Kurki, M. 2010. Pk-yrityksen tietotekniikka – käytännönläheisesti. Helsinki: Kauppakamari
- Laukkanen, M. Kasvuyritys. 2007. Helsinki: Talentum
- Lojander, T.; Suonpää, J. 2004. Firma – käytännön yritystoiminta. Helsinki: Ota-va
- Puustinen, T. 2006. Avain omaan yritykseen. 2. Uudistettu painos. Avain
- Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro Oy.
- Raatikainen, L. 2006. Liikeideasta liikkeelle. 5., uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy
- Rissanen, T. 2004. Yrittäjän käsikirja 2004. Kustannusosakeyhtiö Pohjantähti PoleStar Ltd.

Sutinen, M.; Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keneltä kysyä. 10., uudistettu painos. Kuopio: Savonia-ammattikorkeakoulu julkaisutoiminta

Taskutieto: Osakeyhtiölaki. 2006. Kuopio: Oy Unipress Ab

Työ- ja elinkeinokeskus – Yrityksen perustamisopas. 2009. 18., uudistettu painos. Helsinki: Edita

Vilkkumaa, M. 2007. Viisas yritys – 11 askelta menestykseen. Helsinki: Yrityskirjat Oy

Villa, S. Henkilöyhtiöt ja osakeyhtiö. 2006. 3., uudistettu painos. Helsinki: Talentum

Adell Group – Pienten ja keskisuurten yritysten toiminnan kehittämisen asiantuntija. Mikä on hyvä liikeidea? Viitattu 15.12.2011
<http://www.adellconsulting.fi/liiketoiminnan-kehittaaminen/55-hyva-liikeidea>

Compegra. B2B-markkinointi. Viitattu 15.1.2012
<http://compegra.fi/blog/index.php/tag/b2b-markkinointi/>

Duodecim terveyskirjasto. Proaktiivisuus. Viitattu 15.12.2011
http://www.terveyskirjasto.fi/terveyskirjasto/tk.koti?p_artikkeli=onn00023&p_teos=onn&p_selaus=

edu.fi. Markkinointisuunnitelman oppimateriaali – viestintä. Viitattu 29.12.2011
<http://www03.edu.fi/oppimateriaalit/markkinointisuunnitelma/pages/viestinta.htm>

edu.fi. Miksi liiketoimintasuunnitelma tehdään?. Viitattu 12.1.2012
<http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=240> opetushallitus sama?

Elinkeinoelämän keskusliitto EK. Käytäntöjä sidosryhmävuoropuhelussa. Viitattu 18.12.2011
http://www.hpl.fi/businessforums/EKjulkaisu_vastuullinen_yritystoiminta/fi/kaytanta_ja_sidosryhmavuoropuhelussa.php

ELY-Keskus. Yrittäjille kehitetään sijaispalvelujärjestelmää. Viitattu 2.10.2011
http://www.elykeskus.fi/fi/tiedotepalvelu/2011/Sivut/Yrittajille_kehitetaan_sijaipalvelujarjestelmaa.aspx

Europa. Yrittäjyyden edistämistä koskeva toimintasuunnitelma. Viitattu 9.1.2012
http://europa.eu/legislation_summaries/enterprise/business_environment/n26043_fi.htm

Finlex – Valtion säädöstietopankki. Laki avoimesta ja kommandiittiyhtiöstä. Viitattu 18.12.2011
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1988/19880389?search%5Btype%5D=pika&search%5Bpika%5D=kommandiittiyhti%C3%B6>

Finnvera. Finnveran esittely. Viitattu 10.1.2012 <http://www.finnvera.fi/Finnveran-esittely>

Finnvera. Poliittiset riskit. Viitattu 17.1.2012 <http://www.finnvera.fi/Vienti/Tutustu-Finnveran-vientitakuutoimintaan/Katettavat-riskit/Poliittiset-riskit>

Finnvera. Yrittäjätesti. Viitattu 15.12.2011 <http://www.yrittajatesti.fi/yrittajatesti/>

Getwin Oy. Uusi liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 16.12.2011
<http://www.getwin.fi/archives/836> onko hyvä lähde?

Hankinnat.fi. Julkiset hankinnat. viitattu 20.12.2011
http://hankinnat.fi/k_etusivu.asp?path=1;161;120419

Helsingin seudun kauppakamari. Yhtiöoikeus – prokura. Viitattu 9.1.2012
http://www.helsinki.chamber.fi/index.phtml?1343_m=1515&s=211

Investointi.org. Eri sijoittamistapoja. Viitattu 17.1.2012 <http://www.investointi.org/>

Joensuu.fi. Markkinoinnin kilpailukeinot. Viitattu 20.12.2011
<http://www.joensuu.fi/taloustieteet/markkinointi/kuluttajamarkkinointi/kul4.htm>

Joensuu.fi. Markkinoinnin kilpailukeinot. Viitattu 9.1.2012
<http://www.joensuu.fi/taloustieteet/markkinointi/kuluttajamarkkinointi/kul4main.htm>

KHT-yhdistys. Hyvä tilintarkastustapa ja kansainväliset standardit. Viitattu 18.1.2012 <http://www.khtyhdistys.fi/tilintarkastus/hyva-tilintarkastustapa-ja-kansainvaliset-tilintarkastusstandardit2>

Kilpailuvirasto. Kilpailun edistäminen. Viitattu 16.12.2011 <http://www.kilpailuvirasto.fi/cgi-bin/suomi.cgi?luku=kilpailun-edistaminen&sivu=kilpailun-edistaminen>

Laki24.fi. Yhtiömies: yhtiömiehen oikeudet ja velvollisuudet. Viitattu 9.1.2012 <http://www.laki24.fi/yrit-henkiloyhtiot-yhtiomiesoikeudetvelvollisuudet.html>

Liiketoimintasuunnitelma.com. Hyödyntäminen jatkossa. Viitattu 16.12.2011 https://liiketoimintasuunnitelma.com/katso_ohjeet.php

Liiketoimintasuunnitelma.com. Rahoituslaskelma. Viitattu 16.12.2011 https://liiketoimintasuunnitelma.com/katso_ohjeet.php

Markkinointisuunnitelma.fi. Swot-analyysi. Viitattu 9.1.2012 <http://www.markkinointisuunnitelma.fi/?id=302>

Markkinointiviestinnän toimistojen liitto MTL. Business-to-business-markkinointi. Viitattu 18.12.2011 <http://www.mtl.fi/B2B-markkinointi>

Menestyminen.fi. Hyvä liikeidea ja keinot sen löytämiseksi. Viitattu 15.12.2011. <http://www.menestyminen.fi/2011/02/01/hyva-liikeidea-ja-keinot-sen-loytamiseksi/>

Myynnin ja markkinoinnin yrittäjät. Ikääntyneiden yrittäjyys on lisääntynyt. Viitattu 19.1.2012 http://www.mmy.fi/mmy/fi/ajankohtaista/index.php?we_objectID=3028

Nettilaki. Rahoituksen lisääminen: maksuton osakeanti. Viitattu 15.1.2012 <http://www.nettilaki.com/a/rahoituksen-lis%C3%A4%C3%A4minen-maksuton-osakeanti>

Opetushallitus Etälukio. Synteesi. Viitattu 15.12.2011 <http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=223>

Patentti- ja rekisterihallitus. Osakeyhtiöt ja tilintarkastuksesta luopuminen. Viitattu 5.1.2012

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/useinkysytyt/uusitilintarkastuslaki/osakeyhtiot.html>

Patentti- ja rekisterihallitus. Tilinpäätöksen ilmoittajalle. Viitattu 18.1.2012

<http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/tilinpaatos.html>

Patentti- ja rekisterihallitus. Vinkit yrityksen alkumetreille. Viitattu 21.11.2011

http://www.prh.fi/fi/uutiset/P_578.html

Pk-yrityksen riskienhallinta PK – RH. Henkilöriskit. Viitattu 17.1.2012

<http://www.pk-rh.fi/riskilajit/henkiloriskit/henkiloriskit>

Pk-yrityksen riskienhallinta PK – RH. Liikeriskit. Viitattu 29.12..2011

<http://www.pk-rh.fi/riskilajit/liikeriskit/li>

Pk-yrityksen riskienhallinta PK – RH. Liiketoiminnan nelikenttäanalyysi SWOT.

Viitattu 6.1.2012 <http://www.pk-rh.fi/riskilajit/liikeriskit/liiketoiminnan-nelikenttaanalyysi-swt>

Pk-yrityksen riskienhallinta PK – RH. Pk-yrityksen riskienhallinta. Viitattu

20.12..2011 <http://www.pk-rh.fi/>

Pk-yrityksen riskienhallinta PK – RH. Sopimus- ja vastuuriskit. Viitattu 17.1.2012

<http://www.pk-rh.fi/riskilajit/sopimus-ja-vastuuriskit/sopimus-ja-vastuuriskit>

Pk-yrityksen riskienhallinta PK – RH. Työvälineet yrityksen elinkaaren eri vai-

heissa. Viitattu 20.12..2011 <http://www.pk-rh.fi/tyovalineet/tyovalineet-yrityksen-elinkaaren-eri-vaiheissa/>

Psychometrics Oy. Kannattaako yrityshautomoon mennä? Viitattu 24.12.2011

<http://www.psychometrics.fi/?tag=yrityshautomo>

Pörssisäätiö. Arvopaperimarkkinoiden tehtävät. Viitattu 13.1.2012

<http://www.porssisaatio.fi/artikkelit/mita-arvopapereista-pitaisi-tietaa,2>

- Pörssisäätiö. Markkinariski. Viitattu 17.1.2012
<http://www.porssisaatio.fi/sanasto/markkinariski>
- Spinno Enterprise Center. Liiketoimintasuunnitelma kasvuyritykselle. Viitattu 12.1.2012
<http://www.spinno.fi/tietopankki/liiketoimintasuunnitelma/>
- Suomen internetopas. Nykypäivä ja tulevaisuus. Viitattu 18.1.2012
<http://www.internetopas.com/historia/tulevaisuus/>
- Taloushallintoliitto. Kirjanpidon ABC. Viitattu 15.11.2011
http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/
- Taloushallintoliitto. Yli puolet tilitoimistoista tarjoaa verkkolaskupalveluita. Viitattu 11.9.2011
<http://www.taloushallintoliitto.fi/?x1745=662282>.
- Taloussanomat. Investointi. Viitattu 20.12.2011
<http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/termi/investointi/0>
- Taloussanomat. Kurssiriski. Viitattu 17.1.2012
<http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/termi/kurssiriski/0>
- Taloussanomat. Pk-yritykset pelästyivät: synkältä näyttää. Viitattu 27.9.2011
<http://www.taloussanomat.fi/yrittaja/2011/09/14/pk-yritykset-pelastyivat-synkalta-nayttaa/201112996/137>
- Taloussanomat. Pääomamarkkinat. Viitattu 9.1.2012
http://www.taloussanomat.fi/porssi/sanakirja/?page_id=45&offset=0&A=p%E4%E4omamarkkinat
- Tekes – Teknologian ja innovaatioiden kehittämiskeskus. Nuoret innovatiiviset kasvuyritykset. Viitattu 16.12.2011
http://www.tekes.fi/fi/community/Nuorten_innovatiivisten_yritysten_rahoitus/1035/Nuorten_innovatiivisten_yritysten_rahoitus/2322
- TE-keskus. Kuljetustuki. Viitattu 16.12.2011
<http://www.tekeskus.fi/Public/?nodeid=11556&area=7543>

TIEKE – Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus Ry. Hinnoittelun ABC. Viitattu 18.12.2011

http://www.tieke.fi/mp/db/file_library/x/IMG/14502/file/HinnoittelunABC-opas.pdf

TIEKE – Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus Ry. Selvitä tarpeet: mihin yritys-
sesi tarvitsee tietotekniikkaa? Viitattu 18.1.2012

http://www.tieke.fi/julkaisut/oppaat_yrityksille/kuusi_ensiaskelta_tietotekniikan/2_askel_selvita/

TIEKE – Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus Ry. Sähköinen kaupankäynti ja
langattomuus – liiketoiminnan suunnittelu. Viitattu 18.1.2012

http://www.tieke.fi/julkaisut/oppaat_yrityksille/sahkoisen_kaupankaynnin_aapine_n/sahkoinen_kaupankaynti_ja_langat/liiketoiminnan_suunnittelu/

TIEKE – Tietoyhteiskunnan kehittämiskeskus Ry. Verkkokaupan piirteet. Viitattu 19.1.2012

http://www.tieke.fi/julkaisut/oppaat_kansalaisille/ostoksilla_verkkokaupassa/mita_verkkokauppa_on/verkkokaupan_piirteet/

Tilastokeskus. Rahoitus rassaa kasvuyrityksiä. viitattu 14.12.2011

http://www.stat.fi/artikkelit/2011/art_2011-04-20_001.html?s=8

Tilastokeskus. Yrittäjäksi ryhdytään ikääntyneenäkin. Viitattu 19.1.2012

http://www.stat.fi/artikkelit/2011/art_2011-12-12_001.html?s=3

Työ- ja elinkeinoministeriö. Avustukset yritystoiminnan kehittämiseen. Viitattu 16.12.2011 <http://www.tem.fi/index.phtml?s=34>

Työ- ja elinkeinoministeriö. Tilintarkastus. Viitattu 18.1.2012

<http://www.tem.fi/tilintarkastus>

Työ- ja elinkeinoministeriö. Yrittämään Suomessa ja Euroopassa. Viitattu

16.1.2012 <http://www.tem.fi/index.phtml?s=3959>

Työ- ja elinkeinoministeriö. Yrityspaneeli. Viitattu 16.12.2011

<http://www.tem.fi/index.phtml?s=3549>

Työ- ja elinkeinotoimisto. Palkkatuki. Viitattu 16.12.2011
http://www.mol.fi/mol/fi/01_tyonantajat/06_2rekrytoinnin_tuki/02_palkkatuki/index.jsp

Työ- ja elinkeinotoimisto. Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. Viitattu 9.11.2011
http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/05_starttiraha/index.jsp

Työeläke.fi. YEL:stä tukea yrittäjälle ja hänen perheenjäsenilleen. Viitattu 12.10.2011
<http://www.tyoelake.fi/Page.aspx?Section=43966>

Varma. Työnilo tuottaa parasta tulosta. Viitattu 29.9.2011
<https://www.varma.fi/fi/Yritykset/ajankohtaista/Artikkelit/Pages/Tyonilotuottaapaarastatuloasta.aspx>

Varma. YEL-työtulo vaikuttaa yrittäjän eläke- ja sosiaaliturvaan. Viitattu 16.12.2011
<https://www.varma.fi/fi/yritykset/yrityksentoiminta/yrittajantyotulo/tyotulo/pages/default.aspx>

Yrittäjät.fi. Avoin Avoimen yhtiön perustaminen ja vastuut. Viitattu 18.12.2011
<http://www.yrittajat.fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/avoinyhtio/>

Yrittäjät.fi. Julkiset hankinnat. Viitattu 20.12.2011
http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/yrittaja_ja_julkiset_hankinnat/

Yrittäjät.fi. Kansainvälistymisen riskit. Viitattu 26.12.2011
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yritystoiminnanabc/kv/riskit/>

Yrittäjät.fi. Kommandiitti yhtiön perustaminen ja vastuut. Viitattu 18.12.2011
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/kommandiittiyhtio/>

Yrittäjät.fi. Lakisääteinen yrittäjäeläke. Viitattu 12.10.2011
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/elake/lakisaateinen-yrittajaelake-ja-kansanelake/>

Yrittäjät.fi. Mistä sopivat toimitilat yritykselle? viitattu 23.11.2011
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/toimitilat/>

- Yrittäjät.fi. Myyjän ABC. Viitattu 20.12.2011 http://www.yrittajat.fi/myyjan_abc/A
- Yrittäjät.fi. Toiminimen perustaminen ja vastuut. Viitattu 18.12.2011
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja/>
- Yrittäjät.fi. Yrittäjän Eläke. Viitattu 12.10.2011 <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/elake/>
- Yritys 2.0. Liiketoiminta verkossa. viitattu 17.11.2011
<http://yritys20.wordpress.com/kirjan-sisalto/luku-5-liiketoiminta-verkossa/>
- Yritys 2.0. Näkökulma yrittäjän arkeen tulevaisuudessa 16.11.2011
<http://yritys20.wordpress.com/kirjan-sisalto/nakokulma-yrittajan-arkeen-tulevaisuudessa/>
- Yrityshelsinki. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 13.1.2012
<http://yrityshelsinki.fi/fi/yrittajaksi/yrityksen-perustamisen-vaiheet/liiketoimintasuunnitelma>
- Yrityspalvelu Enter. Liikeidea. Viitattu 8.1.2012
<http://www.ypenter.fi/?q=KQn8Cz2VfO999UDhdKzNe2qzdzGKYHv75034>
- Yrityspalvelu Enter. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 8.1.2012
<http://www.ypenter.fi/?q=KQn8Cz2VfO999UDhdKzNe2qzdzGKYHz85034>
- Yritys-Suomi. Investoinnit. viitattu 14.12.2011
<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/investoinnit>
- Yritys-Suomi. Liiketoimintasuunnitelma. Viitattu 16.12.2011
<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/liiketoimintasuunnitelma1>
- Yritys-Suomi. Markkinointi. Viitattu 15.1.2012
http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/markkinointi#Sis_inen_markkinointi
- Yritys-Suomi. Tuote- ja palvelukehitys. Viitattu 18.12.2011
<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/tuote-ja-palvelukehitys1>

Yritys-Suomi. Yritysmuodon valinta. Viitattu 8.1.2012
<http://www.update.yrityssuomi.fi/ysforms/default.aspx?nodeid=15544>

Kailiala, E.; Silvo, J. Katse tulevaisuuteen tilintarkastusjärjestelmän uudistuksessa. Tilintarkastus 1/2010, 50-52

Lehto-Isokoski, H. Tarjouspyyntöjen viidakko on yrittäjälle arvaamaton. Taloustaito Yritys 5/2011, 30-33

Liikuntapalveluyrittäjän haastattelu

Kiitos, että suostuit haastatteluun! Olen Samuli Tuukkanen ja opiskelen liiketaloutta Turun ammattikorkeakoulussa. Linjani on taloushallinto. Teen tällä hetkellä opinnäytetyötä, jonka aiheena on Perustaisinko yrityksen= – ohje aloittavalle yrittäjälle. Käytän antamiasi vastauksia opinnäytetyöni aineistona. Tarkoitukseni on lähinnä antaa aloittavalle yrittäjälle toisen yrittäjän näkemyksiä yrittämisestä ja omasta liiketoiminnasta. Tämän vuoksi olisi hyvä, jos vastaisit kysymyksiin enemmän kuin yhdellä sanalla.

1) Kerro perustiedot itsestäsi

Sami Koskinen, ikä 32

2) Millainen yritys sinulla on? (millä alalla toimit? kuinka vanha yritys? onko sinulla työntekijöitä? tms)

Liikuntapalveluita tarjoava toiminimi terveyden hoitoalalla. Yritys on 10 vuotta vanha ja työntekijöitä ei ole palkattu. Palveluihin kuuluvat hieronta, urheiluhieronta, personal training ja vyöhyketerapia. Samilla on kaksi vastaanottoa. Toinen sijaitsee kotona ja toinen Salon Nokian tehtailla. Nokiolla hän työskentelee kolme päivää viikossa. Työpäivä alkaa yhdeksältä ja kestää korkeintaan viiteen. Sami ei tee töitä viikonloppuisin.

3) Miksi päätit ryhtyä yrittäjäksi? Mitkä asiat vaikuttivat päätökseesi?

Sami lähti 20-vuotiaana opiskelemaan urheiluopistoon ja tiesi jo silloin, että tulee ryhtymään yrittäjäksi. Koulussa tehty harjoittelu vahvisti päätöstä.

4) Oliko sinulla aiempia kokemuksia yrittämisestä?

Sami ei ole aiemmin toiminut yrittäjänä, mutta vanhemmat ovat aloittaneet yrittäjyyden oltuaan ensin työelämässä. Heillä on ollut yritys noin 15 vuotta.

- 5) Miten päädyit valitsemaallesi alalle? Millainen on yrittäjyyttä edeltänyt historiasi lyhyesti?

Oma liikunta- ja urheilutausta on vaikuttanut alan valintaan. Silloinen jääkiekkovalmentaja toimi esikuvana. Ennen yrittäjyyttä Sami on tehnyt kesätöitä ja linjatöitä Aspocompilla.

- 6) Kuinka tärkeänä koet liiketoimintasuunnitelman toiminnan alussa?

Sami ei ole tehnyt liiketoimintasuunnitelmaa nykyistä toimintaansa varten. Hän meinasi sanoa, että ei koe sitä tärkeänä. Pienen pohdinnan jälkeen hänen mielestään on kuitenkin hyvä, jos asiat laitetaan paperille. Pysyvät jalat helpommin maassa.

- 7) Oletko päivittänyt liiketoimintasuunnitelmaa tai kiinnittänyt siihen jällempäin huomiota? Jos olet, miten?

Liiketoimintasuunnitelmaa ei ole paperilla. Toiminta on omien visioiden varassa. Sami kuitenkin pohtii toiminnan kehittämistä jatkuvasti. Kehittämistä on esimerkiksi uusien asioiden opiskelu, jotta palvelua voidaan entisestään parantaa.

- 8) Koetko SWOT-analyysin hyvänä työkaluna toimintaa aloittaessa?

Sami ei tiennyt mikä on SWOT-analyysi. Kun kerroin sen hänelle, hän liitti sen heti vahvasti liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvaksi. SWOT kuulosti hänen mielestään tarkoituksenmukaiselta.

9) Miten päädyit valitsemaan nykyisen yritysmuotosi?

Sami ei koe, että hänellä olisi muita järkeviä vaihtoehtoja yritysmuodon suhteen. Toiminimi on valittu verotuksellisista syistä. Sami on pohtinut osakeyhtiötä mahdollisuutena, kun osakeyhtiölaki muuttui. Hän ei kuitenkaan nähnyt sitä itselleen parempana vaihtoehtona.

10) Mihin osaamiseen mielestäsi toimintasi pääasiassa nojautuu? (esim. kädentaidot, asiakaspalvelu...)

Kädentaitojen ja alan asiantuntevuuden lisäksi Sami panostaa hyvään asiakaspalveluun ja uskoo, että sillä on vahva vaikutus tällä alalla. Hän mainitsee myös hyvän ihmistenlukutaidon olevan tärkeä.

11) Onko kilpailu alalla kovaa? Osaatko kertoa joitain erityispiirteitä alasi kilpailusta?

Salon alueella on Samin mukaan paljon alan yrittäjiä. Erityisesti monenlaisia hierojia löytyy. Sami kertoo, että hintahaitari on laaja. Hintojen polkemista hän ei ole alueella huomannut. Toisaalta Sami kertoo tietävänsä häntä tuntuvasti kalliimpia hierojia, joilla ajat ovat täynnä. Ala pohjautuu hänen mukaansa paljolti asiakkaan ja palveluntarjoajan välisiin henkilökemioihin. Asiakkaan on vaikea luopua palveluntarjoajasta, jos hän kokee löytäneensä oikean. Tämä on Samin mukaan alalle tyypillistä.

12) Miten markkinoit yritystäsi?

Sami vastaa, ettei markkinoi tälle hetkellä yritystään mitenkään. Alussa hän käytti lehtimainoksia hänen mukaansa huonolla menestyksellä. Sami kertoo saaneensa asiakkaansa puskaradion avulla. Asiakkaat kertovat hyvästä palvelusta eteenpäin.

13) Koetko yrityksen talouden hallinnan haastavaksi? Oletko ulkoistanut siitä mitään? (esim. kirjanpidon)

Yrityksen kirjanpito on ulkoistettu ja osittain siksi Sami kokee talouden hoidon helpoksi. Kunhan vain laskut maksaa ajallaan. Myös kassanhallinnan Sami kokee työssään helpoksi.

14) Oletko saanut julkista rahoitustukea toimintasi aikana esim. starttirahaa? Millaisena koet aloittavan yrittäjän mahdollisuudet niihin?

Sami ei saanut alussa starttirahaa. Sami irtisanoi itse itsensä edeltävästä työstään ja täten mitätöi mahdollisuutensa starttirahaan. Kukaan ei kertonut hänelle tätä tietoa ennen kuin hän irtisanoi itsensä. Sami maksoi alun lainarahoilla ja sai aloittavan yrittäjän tapaan vain vähän tuottoja alussa. Hänen mukaansa starttirahaa on kuitenkin hyvä mahdollisuus saada. Tietoa siitä olisi, ainakin siihen aikaan, pitänyt antaa enemmän. Muusta rahoitustuesta Samilla ei ole kokemuksia.

15) Oliko toimitilojen löytäminen vaikeaa? Oletko tyytyväinen niihin?

Alussa Samin vuokraamissa tiloissa oli jo toiminut hieroja aikaisemmin ja ne soveltuivat hyvin hänen tarkoituksiin. Nyt hän asuu omakotitalossa ja hänellä on toimitilat kotona. Sami on aina ollut tyytyväinen toimitiloihinsa. Toimitilojen sijainnilla hän ei koe olevan niin paljon väliä, kuin joillain muilla aloilla on. Aloittaessaan hänen itsensä piti valita kahden toimitilan väliltä. Toki aloittelevalle yrittäjälle on suurempi merkitys sijainnilla, kuin jo pidempään alalla toimineelle. Nykyään Sami tekee kolme päivää viikossa töitä Salon Nokian tehtailla ja myös siellä on hyvät toimitilat.

16) Oliko yrityksen rekisteröinti mielestäsi vaikea prosessi? Mistä sait tietoa näistä asioista?

Sami ei kokenut aloittamista ja rekisteröintiä vaikeaksi. Maistraatissa piti hänen mukaansa käydä joitain kertoja. Samin vanhemmat olivat aloittaneet yrittämisen noin 5 vuotta aiemmin ja heiltä hän sai tietoa aloittamisesta.

17) Osaatko kertoa alaasi liittyviä yleisimpiä riskejä siellä toimivalle yrittäjälle?

Kalustoon ja vastaavaan ei tällä alalla liity juurikaan riskejä vaan lähes kaikki on kiinni omasta osaamisesta ja asiakkaiden kohtelusta. Sami kertoo, ettei alussa päästänyt asiakasta karkaamaan vaan pinnisti ajan lähes jokaiselle asiakkaalle. Hän pyrki aina tekemään niin hyvää jälkeä kuin pystyi. Samin mukaan varsinkin yhden miehen firmoille asiakaspalvelun hoitaminen parhaalla mahdollisella tavalla korostuu. Tämä voi johtua siitä, että koko firma henkilöityy yhteen henkilöön. Puskaradion kautta kulkevat myös huonot uutiset, joten asiakkaiden huonoon kohteluun ei ole varaa. Sami selventää myös, että on tehtävä niitä asioita joihin on saanut koulutuksen ja harjaantunut. On tunnustettava itselleen, jos ei osaa jotain ja olla lähtemättä tekemään sellaisia asioita tässä työssä. Omat resurssit täytyy tuntea.

18) Millaisia kokemuksia sinulla on tilintarkastajista? Tuoko tilintarkastus mielestäsi lisäarvoa yritykselle?

Sami ei käytä tilintarkastajaa. Hän kuitenkin uskoo, että hyvä tilintarkastus tuo lisäarvoa. Sami uskoo, että hänenlaisensa yrityksen kirjanpidon tarkastelusta näkee jo paljon. Mitä isompi yritys kuitenkin on, sitä tärkeämpää on hyvä tilintarkastus. Sami pohtii, että jos hän myisi oman yrityksensä, ostajalle luultavasti riittäisi, jos hän näkisi kirjanpidon ja tilinpäätöksen.

19) Kuinka usein käytät Internetiä toiminnassasi? Kuinka olennainen se on toiminnallesi?

Sami käyttää toiminnassaan melko harvoin Internetiä. Hierontaan liittyen hän käyttää sitä harvoin, personal trainer -töissä useammin. Uusiin palvelulisäyksiin liittyvään tiedonhakuun internet on hyvä.

20) Miten Suomessa mielestäsi suhtaudutaan yrittäjyyteen? (lähi- ja ystäväpiiri, viranomaiset tms.)

Viranomaisten ja valtion taholta kuule Samin mielestä paljon puhetta, mutta suoritetaan vähän tekoja. Poliittiset puolueet syyllistyvät samalla tavalla tähän. Riittämiin kuulee sitä, että on hienoa, kun maassa on yrittäjiä. Heidä ei kuitenkaan kannusteta ja, jos he vielä menevät epäonnistumaan, heidät unohdetaan lähes täysin. Touhu on siten kaksinaamaista. Tämän vuoksi Suomi ei Samin mielestä ole kovin yrittäjäystävällinen maa. Yrittäjällä on riskejä ja niitä tulisi pyrkiä valtion taholta pienentämään. Omasta ystävä- ja lähipiiristään Samilla ei ole pahaa sanottavaa. Joskus hän on miettinyt, että yrittäjät mahdollisesti voivat kohdata jonkin asteista kateutta. Sami on pitänyt aina omat yksityisostokset ja vastaavat omana tietonaan.

21) Miten koet tulevaisuutesi yrittäjänä? Onko talouden taantuma vaikuttanut siihen?

Omalla kohdallaan Sami kertoo yrittäjyyden jatkuvan, mutta kokee, että tämä työala on hänellä puolessa välissä. Pientä pohdintaa on jo herännyt alan vaihtamisesta. Tulevaisuuden hän näkee melko hyvänä. Taantuma on vaikuttanut toimintaan jonkin verran, kun sitä lähtee miettimään. Nokian yhteistoimintaneuvotteluiden kohdalla on ollut joskus pientä jännitystä. Samilla on paljon asiakkaita sieltä.

Parturikampaamoyrittäjän haastattelu

Kiitos, että suostuit haastatteluun! Olen Samuli Tuukkanen ja opiskelen liiketaloutta Turun ammattikorkeakoulussa. Linjani on taloushallinto. Teen tällä hetkellä opinnäytetyötä, jonka aiheena on Perustaisinko yrityksen? – ohje aloittavalle yrittäjälle. Käytän antamiasi vastauksia opinnäytetyöni aineistona. Tarkoitukseni on lähinnä antaa aloittavalle yrittäjälle toisen yrittäjän näkemyksiä yrittämisestä ja omasta liiketoiminnasta. Tämän vuoksi olisi hyvä, jos vastaisit kysymyksiin enemmän kuin yhdellä sanalla.

1) Kerro perustiedot itsestäsi

Henna Lehtilä, 23 vuotta

2) Millainen yritys sinulla on? (millä alalla toimit? kuinka vanha yritys? onko sinulla työntekijöitä? tms)

Hennalla on oma parturikampaamo. Yritys on yli 60 vuotta vanha. Henna on sen kolmas omistaja, hän aloitti 1.6.2011. Yritykseen ei ole palkattu muita työntekijöitä. Hennan yrityksessä ja toimitiloissa toimii kuitenkin yksi sopimusyrittäjä. Henna saa sopimusyrittäjän alvittomasta myynnistä tietyn osuuden. Hän maksaa tämän osuuden alvin.

3) Miksi päätit ryhtyä yrittäjäksi? Mitkä asiat vaikuttivat päätökseesi?

Lähes kaikki tällä alalla lähtevät Hennan mukaan yrittäjiksi. Yrityksen vanha omistaja halusi päästä eroon yrityksestä. Henna iski siihen paikkaan saaden täten yrityksen vanhat asiakassuhteet itselleen.

4) Oliko sinulla aiempia kokemuksia yrittämisestä?

Henna ei ole itse toiminut yrittäjänä. Hänen perheessä ei ole yrittäjätaustaa. Suvussa yrittäjyyttä on jonkin verran. Henna työskenteli ostamassaan yrityksessä ennen ostamista. Hänellä on kokemusta myös muista parturikampaamoista.

- 5) Miten päädyit valitsemaallesi alalle? Millainen on yrittäjyyttä edeltänyt historiasi lyhyesti?

Henna halusi parturikampaamotalalle ja opiskeli sitä ammattikoulussa. Hän on ollut aiemmin huoltoasemalla töissä ja auttaa siellä joskus vieläkin. Henna on käynyt lukion.

- 6) Kuinka tärkeänä koet liiketoimintasuunnitelman toiminnan alussa?

Henna ei ole tehnyt toiminnastaan itse liiketoimintasuunnitelmaa. Yrityksellä oli jo sellainen. Henna juuri ja juuri tiesi mikä liiketoimintasuunnitelma on. Yrityksessä hän on saanut ohjausta muutaman kerran. Siellä kerrottiin joitain perustietoja yrityksen perustamisesta. Liiketoimintasuunnittelusta siellä ei Hennan mukaan kerrottu mitään ja hän piti sitä ihmeellisenä. Hän kokee muutenkin saaneensa kurssista irti melko vähän. Yrityssalo on organisaatio, joka neuvoo ja kurssittaa aloittavia yrittäjiä. Se ei kuitenkaan tarjoa yrityshautomon palveluita.

- 7) Oletko päivittänyt liiketoimintasuunnitelmaa tai kiinnittänyt siihen jälkepäin huomiota? Jos olet, miten?

Henna ei ole päivittänyt ostamansa yrityksen liiketoimintasuunnitelmaa. Jos toimintaa jotenkin kehitetään, tapahtuu sen suunnittelu muulla tavalla.

- 8) Koetko SWOT-analyysin hyvänä työkaluna toimintaa aloittaessa?

Henna ei itse ole tehnyt sellaista. Tiesi kuitenkin mikä se on ja liitti sen vahvasti liiketoimintasuunnitelman tekoon. Päässään hän kertoo miettineensä uhkia ja mahdollisuuksia ja omia heikkouksiaan ja vahvuuksiaan. Erityisesti rahallisia uhkia ja mahdollisuuksia hän kertoo pohtineensa.

9) Miten päädyit valitsemaan nykyisen yritysmuotosi?

Yritys oli jo valmiiksi toiminimi. Henna kokee toiminimen helppona ja halpana, koska yrittäjän oma talous on yhtä kuin yrityksen talous. Hennan mukaan progressiivisesta verotuksesta johtuen veroja voi tulla maksettavaksi paljon. Toiminimi on henkilölle yksi tulonlähde muiden joukossa.

10) Mihin osaamiseen mielestäsi toimintasi pääasiassa nojautuu? (esim. kädentaidot, asiakaspalvelu...)

Henna listaa asiakaspalvelun ehdottomasti tärkeimmäksi elementiksi ja ensivaikutelma on palvelutarjonnan kriittisin kohta. Kädentaidot tulevat vasta toisena. Tuotteiden tuntemus ja muu asiantuntevuus on tärkeää. Itsevarmuus yrittäjänä tulee myös esiin.

11) Onko kilpailu alalla kovaa? Osaatko kertoa joitain erityispiirteitä alasi kilpailusta?

Hennan mukaan Salossa on sen kokoon nähden paljon parturikampaamoita. Kilpailu alalla on kovaa ja tällä hetkellä se näkyy siten, että jotkin parturikampaamot ottavat toimintaansa uusia alueita. Tämä voi tarkoittaa esim. sitä, että yritys tarjoaa myös kynsien hoitoa, ripsien hoitoa tai vaikka hierontaa. Parturikampaamopalveluissa Henna ihmettyy se, että miksi kallista pidetään aina hyvänä. Se on hänen mukaansa harha. Jo Salon alueella hinnat vaihtelevat kovasti. Hinnat ovat kuitenkin alueellisia ja esim. Turussa palvelut ovat keskimäärin kalliimpia.

Parturikampaamoalan palveluissa kokeiltiin 9 % alvin käyttöä jonkin aikaa. 1.1.2012 parturikampaamopalveluista maksettava alv kuitenkin nostettiin takaisin 23 %:iin. Henna kertoo, että näin tehtiin, koska alvin laskemiskokeilulla ei saavutettu toivottua työllistävää vaikutusta. Hänen mukaansa työllistyviin ei kuitenkaan laskettu aloittaneita yrittäjiä, mikä on suuri ryhmä tällä alalla. Joka tapauksessa kuluttajien on Hennan mielestä vaikea ymmärtää tätä. He saattavat luulla, että yrittäjä on voittoa tavoitellakseen nostanut hintoja. He eivät tajua, että hintoja on nostettava, koska alv on noussut. Yrittäjä ei saa siitä mitään.

12) Miten markkinoit yritystäsi?

Henna markkinoi yritystään laittamalla paikallislehteen ilmoituksen kerran kahdessa kuukaudessa. Suustasuuhun-markkinoinnin hän sanoo kuitenkin olevan tärkein keino saada asiakkaita. Vanhojen asiakkaiden pysyminen asiakkaina omistajan vaihdoksesta huolimatta helpotti Henna paljon.

13) Koetko yrityksen talouden hallinnan haastavaksi? Oletko ulkoistanut siitä mitään? (esim. kirjanpidon)

Kirjanpito on ulkoistettu. Henna ei mielestään tee mitään muuta kuin maksaa laskut ajallaan ja vie tiliotteet kirjanpitäjälle. Kirjanpitäjä tekee kaiken muun. Taloudenhoito on samaa kuin oman henkilökohtaisen talouden hoitaminen.

14) Oletko saanut julkista rahoitustukea toimintasi aikana esim. starttirahaa? Millaisena koet aloittavan yrittäjän mahdollisuudet niihin?

Henna ei ole saanut starttirahaa. Hän kuitenkin yritti hakea sitä vaikka Yrityssalossa sanottiin, että ei kannata edes yrittää. Salon alueella parturikampaamot eivät voi saada starttirahaa. Tämä johtuu siitä, että alueella on liikaa kilpailua ja rahan myöntäminen joillekin vääristäisi sitä. Henna tämä pöyristytti. Forssassa voi kuuleman mukaan saada starttirahaa parturikampaamoon. Henna harmit-

taa, koska maksoi yrityksestään paljon ja esimerkiksi pelkkiin toiminnassa käytettäviin aineisiin menee kuukaudessa 500 – 1000 €.

15) Oliko toimitilojen löytäminen vaikeaa? Oletko tyytyväinen niihin?

Toimitilat olivat valmiina ja ne ovat Salon keskustassa. Tilat ovat vuokralla, mutta Hennan mukaan niistä peritään tavallista pienempää vuokraa. Toimitilojen kuntoon hän ei ole tyytyväinen, sillä kalusteet ja pinnat pitäisi uusida. Henna pitää niiden kuntoa ja tyylikkyyttä tärkeänä. Asiakkaan on saatava hyvä ensivaikutelma. Toimitilojen keskeinen paikka on parturikampaamolle suuri etu. Henna ihmettelee, että miten kotikampaamot voivat ikinä vetää asiakkaita tarpeeksi.

16) Oliko yrityksen rekisteröinti mielestäsi vaikea prosessi? Mistä sait tietoa näistä asioista?

Toiminimeä ei ollut vaikea perustaa. Hennan mukaan kirjanpitäjä käytännössä perusti sen. Kirjanpitäjä teki kaikki paperityöt ja Henna vain laittoi nimikirjoituksen papereihin. Yrityssalon valmennyksissä ei kerrottu rekisteröinnistä.

17) Osaatko kertoa alaasi liittyviä yleisimpiä riskejä siellä toimivalle yrittäjälle?

Ei liian paljon kaikkea heti. Hennan mielestä kannattaa lähteä pienestä ja kasvaa portaittain. Näin vältetään konkurssin riskiä. Ei kannata heti ottaa liian isoja toimitiloja ja muutenkaan heti ylläpitää älyttömän suurta toimintaa. Pitää muistaa, että varsinkaan tällä alalla rahan meno ei lopu toimitilojen vuokran ja työntekijäkustannusten jälkeen. Palvelun suorittamiseen tarvitaan monenlaisia tekijöitä ja kaikki maksavat.

18) Millaisia kokemuksia sinulla on tilintarkastajista? Tuoko tilintarkastus mielestäsi lisäarvoa yritykselle?

Henna ei käytä tilintarkastusta. Hän on kuvitellut tätä ennen, että tilintarkastus tehdään vain, jos toiminnassa epäillä tapahtuvan jotain vilpillistä. Henna pitää kirjanpitoa riittävänä luotettavuuden mittarina toiminnalleen. Hän kuitenkin uskoo, että tilintarkastus on tärkeä isommissa yhtiöissä.

19) Kuinka usein käytät Internetiä toiminnassasi? Kuinka olennainen se on toiminnallesi?

Henna kertoo tarvittaessa pärjäävänsä ilman Internetiä. Sen kautta hän kuitenkin maksaa laskuja ja tekee tavarankäytön tilauksia. Henna ei ole ajatellut teettää Internet-varausjärjestelmää asiakkaille. Sellaisen tekeminen ja ylläpitäminen on kallista ja silti ne ovat alttiita varausten sekaannuksille. Lisäksi Hennan asiakkaista n. 60 % on vanhempia kuin 50 vuotta. Heidän arjessaan internet ei Hennan mukaan välttämättä ole olennainen.

20) Miten Suomessa mielestäsi suhtaudutaan yrittäjyyteen? (lähi- ja ystäväpiiri, viranomaiset tms.)

Henna kokee, että yrittäjiä rangaistaan monissa nykyaikaisissa. Viesti on hänen mielestään, että ei kannata yrittää. Puhetta kuulee kuitenkin paljon siitä, että on hienoa, kun on yrittäjiä ja heitä pitäisi tukea. Hennan mukaan yrittäjillä ei ole samantasoista turvaa konkurssin jälkeen kuin työntekijällä on työpaikan menettämisen jälkeen. Lisäksi sairausajat ja lomat voivat koitua kalliiksi kesken toiminnan. Lähipiirissä kuvitellaan monesti, että yrittäjillä on paljon rahaa.

21) Miten koet tulevaisuutesi yrittäjänä? Onko talouden taantuma vaikuttanut siihen?

Henna on aloittanut taantuman jo vaikuttaessa ja siksi hän ei osaa kertoa siitä. Tulevaisuudessa hän aikoo kampaamoalan opettajaksi pyörittäen samaan aikaan omaa parturikampaamo.