

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalouden koulutusohjelma

Kansainvälistyvä liiketoiminta ja yrittäjyys

2013

Hanna Rantala

TYÖNTEKIJÄSTÄ YRITTÄJÄKSI

– Liiketoimintasuunnitelma kahvilayrittäjälle



TURUN AMMATTIKORKEAKOULU
TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

OPINNÄYTETYÖ (AMK) | TIIVISTELMÄ

TURUN AMMATTIKORKEAKOULU

Liiketalous | Kansainvälistyvä liiketoiminta ja yrittäjyys

Kesäkuu 2013 | 39 + 23

Markku Heikkilä

Hanna Rantala

TYÖNTEKIJÄSTÄ YRITTÄJÄKSI -LIIKETOIMINTASUUNNITELMA KAHVILAYRITTÄJÄLLE

Opinnäytetyön tavoitteena oli tehdä liiketoimintasuunnitelma omasta kahvilasta haaveilevalle leipuri-kondiittoriopiskelijalle. Opinnäytetyön teoriaosassa on käsitelty yrittäjyyttä, eri yritysmuotoja, liiketoimintasuunnitelmaa ja viranomaisvaatimuksia sekä yrittäjyydelle yleisesti että kahvilayrittäjyydelle. Lopuksi on erikseen käsitelty kahvilaa yrityksenä ja tarkasteltu markkinoiden tunnuslukuja.

Teoriaosa kattaa yrityksen perustamisen perusteiden lisäksi kahvilayrittäjyyden. Teoriaosa toimii aloittavan yrittäjän tukena sekä yrityksen perustamista suunniteltaessa että yritystä perustettaessa.

Opinnäytetyön teoriapohjana on käytetty alan kirjallisuutta, internet-lähteitä sekä keskusteluja yrittäjän kanssa. Yrittäjälle toimitettiin aluksi kyselylomake, jolla kartoitettiin liiketoimintasuunnitelman pääpiirteitä. Tämän jälkeen tarkentavia kysymyksiä on esitetty yrittäjälle niiden ilmetessä.

Liiketoimintasuunnitelmassa tutkittiin markkinatilannetta, kilpailuvaltteja ja perustettavan yrityksen menestysmahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on arvioida liiketoiminnan aloittamisen kannattavuutta sekä antaa valmiuksia yrittäjälle perustaa kahvila. Liiketoimintasuunnitelma on liikesalaisuuden vuoksi salaisena liitteenä opinnäytetyössä.

ASIASANAT:

Liiketoimintasuunnitelma, yrittäjyys, naisyrittäjyys, kahvila.

BACHELOR'S THESIS | ABSTRACT

TURKU UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Bachelor of Business Administration | International Business

June 2013 | 39 + 23

Markku Heikkilä

Hanna Rantala

FROM EMPLOYEE TO ENTREPRENEUR – BUSINESS PLAN FOR A CAFÉ

The goal of the thesis was to make a business plan for a baker-confectioner student who would like to start up a café. The theory part concentrates on entrepreneurship, company forms, business plans and on what the authorities demand from an entrepreneur and what are the demands for a café entrepreneur. Cafés as businesses are discussed and the state of the market is also being studied in the thesis.

The theory part will help the entrepreneur to plan and start up the business. It covers the basics of establishing a business in general and then concentrates on a café as a business.

The basis of the thesis is built on field literature, internet sources and the information that the future entrepreneur has given. In the beginning the entrepreneur answered to a simple questionnaire that gave an idea for the business plan. Later the questionnaire was supplemented by conversations with the entrepreneur.

The business plan studied the field of the business; it discovered possibilities to succeeding on the field. It also studied the possibilities for the new café to prosper. The conclusion of the business plan gives the entrepreneur tools for starting up a business and estimation on the profitability of the café.

On the grounds of trade secret, the business plan is included in this thesis as a secret attachment.

KEYWORDS:

Business plan, entrepreneurship, women entrepreneurship, café.

SISÄLTÖ

1 JOHDANTO	6
2 YRITTÄJYYS	7
2.1 Yrittäjyyden vaatimukset	7
2.2 Yritysmuodon valinta	10
2.2.1 Toiminimi	12
2.2.2 Avoin yhtiö	13
2.2.3 Kommandiittiyhtiö	13
2.2.4 Osakeyhtiö	14
2.3 Menestyvä yritys	15
3 LIIKETOIMINTASUUNNITELMA	17
3.1 Sisältö	17
3.2 Hyödyntäminen	Error! Bookmark not defined.
4 VIRANOMAISVAATIMUKSET	21
4.1 Elintarvikehuoneisto	27
4.2 Hygieniapassi	27
4.3 Anniskelulupa, jatko-aikalupa ja neljännesvuosi-ilmoitus	28
4.4 Ilmoitus ravitsemisliikkeestä	29
4.5 Toimitilat	29
4.6 Tupakointitila ja nikotiinikorvaustuotteet	29
4.7 Musiikki ja videot	30
4.8 Ilmoitus ulkotarjoilualueesta	31
5 KAHVILA YRITYKSENÄ	32
5.1 Kahvilakulttuuri	32
5.2 Kahvilan kilpailuvaltit	32
5.3 Asiakkaan viihtyvyys	33
5.4 Toimiala	34
6 POHDINTA	37
LÄHTEET	38

LIITTEET

- Liite 1. Kysely: Taustatietoa liiketoimintasuunnitelman laatimiseen
Liite 2. Liiketoimintasuunnitelma – Cafe Kirsikka (salainen)

KUVIOT

Kuvio 1. Yrittäjäksi ryhtyminen (Raatikainen 2011, 22.)	8
Kuvio 2. Ravitsemistoiminnan kannattavuuden tunnuslukuja 2009-2011 (Tilastokeskus 2013.)	34
Kuvio 3. Majoitus- ja ravitsemistoiminnan liikevaihdon muutos 2010-2011 (Tilastokeskus 2013)	35

TAULUKOT

Taulukko 1. Yritysmuodot kaupparekisterissä (Patentti- ja rekisterihallitus 2013)	11
Taulukko 2. Yrityksen perustamisen asiakirjat yritysmuodoittain (Holopainen 2010, 50 - 53)	21
Taulukko 3. Yrityksen luvat: Ravintolat ja kahvilat. (Yritys-Suomi 2013a)	25
Taulukko 4. Taustamusiikin soittamisesta aiheutuvan korvauksen määrä Teostolle (Teosto 2013)	30
Taulukko 5. Taustamusiikin soittamisesta aiheutuvan korvauksen määrä Gramexille (Gramex 2013)	31
Taulukko 6. Toimipaikkojen lukumäärä 2011 (MaRa 2011)	36
Taulukko 7. Kokonaismyynti toimialoittain 2011 (MaRa 2011)	36

1 JOHDANTO

Tässä opinnäytetyössä tehdään liiketoimintasuunnitelma toimeksiantona omasta kahvilasta haaveilevalle leipuri-kondiittoriopiskelijalle. Liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on kartoittaa kysyntää uudelle kahvilalle, arvioida uuden aloittavan kahvilan kannattavuusmahdollisuuksia ja määrittää sille toimintatavat. Mikäli kahvilan kannattavuus kilpailutilanteeseen nähden huomataan tarkastelun jälkeen mahdolliseksi, toimii liiketoimintasuunnitelma tukena kahvilan perustamisessa.

Opinnäytetyön tavoitteena on ensin määrittää teoreettinen pohja liiketoimintasuunnitelmalle sekä yrittäjyydelle ja tarkemmin myös kahvilayrittäjyydelle. Teoreettisessa osiossa määritellään, mikä on liiketoimintasuunnitelman funktio ja minkälainen on hyvä liiketoimintasuunnitelma. Yrittäjyyttä tarkasteltaessa ajatuksena on kartoittaa niitä taitoja ja ominaisuuksia, jota yrittäjäksi aikova voisi tarvita sekä antaa työkaluja liikeidean kattavuuden arviointiin. Opinnäytetyössä oletetaan, että uuden yrityksen perustaja ei ole aikaisemmin toiminut yrittäjänä.

Lisäksi teoriaosuudessa vertaillaan ja esitellään eri yritysmuotoja ja pohditaan niiden valintaan vaikuttavia tekijöitä. Lopuksi käsitellään kahvilayrittäjyyttä tarkemmin, perehdytään kahvilan perustamista koskeviin viranomaisvaatimuksiin, kahvilakulttuuriin ja kahviloiden markkinatilanteeseen Suomessa.

Opinnäytetyön produktina valmistuvasta liiketoimintasuunnitelmasta tuleva yrittäjä saa yksityiskohtaisempia ohjeita kahvilan perustamiseen sekä sen kannattavuuden saavuttamiseen ja ylläpitämiseen. Liiketoimintasuunnitelma voi tulla tarpeeseen myös tulevan yrittäjän pohtiessa rahoitusmahdollisuuksiaan. Esimerkiksi lainaa haettaessa liiketoimintasuunnitelma pitää olla tehtynä.

2 YRITTÄJYYS

Harkitessaan yrityksen perustamista, jo ennen liiketoimintasuunnitelman tekemistä, kannattaa tulevan yrittäjän pohtia tarkkaan, mitä on yrittäjyys. Mitä yrittäjyys vaatii ja minkälainen ihminen yrittäjäksi sopii, mitä erilaisia yritysmuotoja on sekä miten yritysmuoto valitaan?

Uuden yrityksen perustamisprosessi on suurelta osin ensin omien taitojen ja ominaisuuksien punnitsemista. Samoin yritysideaa tulee pohtia tarkkaan ja kriittisesti. Yrityksen perustaminen alkaa yritysidean kypsymisestä ja päättyy käynnistämisvaiheeseen, jonka aikana yritys perustetaan (Meretniemi & Ylönen, 2008). Yritysidean ja omien yrittäjyystaitojen perusteellinen arviointi ja tarvittaessa kehittäminen on tulevan yrityksen kivijalka, joten siihen kannattaa käyttää aikaa ja paneutua huolella.

Tässä luvussa pohditaan omien yrittäjyysominaisuuksien ja liikeidean arviointia sekä yritysmuodon valintaa. Oletuksena on, että uuden yrityksen perustaja ei ole toiminut yrittäjänä ennen.

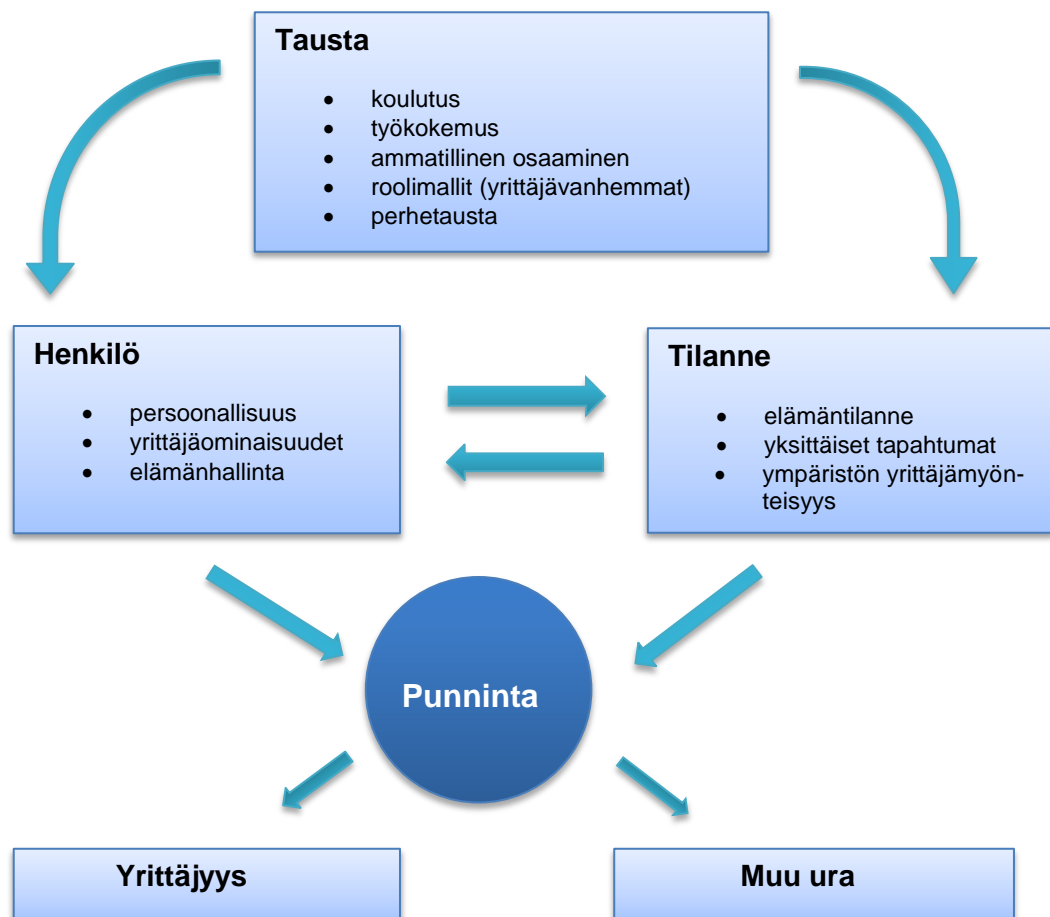
2.1 Yrittäjyyden vaatimukset

Siirtyessään palkkatyöstä yrittäjäksi on aloittavan yrittäjän valmistuttava suureen elämänmuutokseen. Yrittäjän työ harvemmin on säännöllistä ja virka-aikoihin rajoittuvaa, yrittäjän vastuu, velvollisuudet ja riskit ovat myös huomattavasti suuremmat kuin työntekijän. Aloittavan yrittäjän pitää olla tarvittaessa valmis uhraamaan paljon aikaa yksityiselämältään yritykselleen.

Tulevalla yrittäjällä tulisi olla tietämystä ja taitoa oman yrityksensä erikoisalan lisäksi myös liiketoiminnasta ja yrittäjyydestä. Mikäli yrittäjyystaitoja ei ole, pitää ainakin tietää, mistä apua saa ja kenen puoleen kääntyä ongelmatilanteissa. Yrittäjyyskoulutusta on mahdollista saada esimerkiksi työ- ja elinkeinotoimiston kautta. Starttirahaa anoville uusille yrittäjille työ- ja elinkeinotoimiston koulutus

onkin pakollista, mikäli liiketoimintaosaamista ei ennestään ole. (Työ- ja elinkeinoimisto 2010.)

Uuden yrittäjän pitää uskoa yritysideaansa ja hänellä on oltava intoa saada yritys toimivaksi ja kannattavaksi. Yrityksen kannattavuuden eteen on oltava valmis tekemään uhrauksia oman ajankäyttönsä kanssa. Liikeidea tulee hioa kaikessa rauhassa ennen yrityksen perustamista. Mahdolliset riskit on tunnistettava etukäteen ja niihin on varauduttava. Innokkuuden lisäksi tulevan yrittäjän on oltava myös kärsivällinen, sillä uusi yritys ei synny hetkessä ja kannattavuuden saavuttamiseen kuluu aikaa.



Kuvio 1. Yrittäjäksi ryhtyminen (Raatikainen 2011, 22)

Kuviossa 1 esitetään ne osa-alueet, joita tarkastelemalla voi arvioida omia yrittäjyysvalmiuksiaan. Omien yrittäjäominaisuuksien tarkastelu aloitetaan kuviossa 1 henkilökohtaisesta taustasta: koulutuksesta, työkokemuksesta, ammatillisesta osaamisesta, roolimalleista ja perhetaustasta. Henkilökohtaisen taustan ollessa soveltuva yrittäjäksi alkamiselle, on seuraava vaihe yrittäjäksi alkamisen prosessissa yrittäjän itsensä tarkastelu henkilönä sekä oman tilanteen punninta. Mikäli persoonallisuus, yrittäjäominaisuudet ja elämänhallinta sekä elämäntilanne, yksittäiset tapahtumat ja ympäristön yrittäjämyönteisyys ovat kaikki myönteisiä yrittäjäksi alkamiselle, tukevat ne prosessia. Tilanteita ja omaa itseä henkilönä tarkasteltaessa voi tuleva yrittäjä löytää parannuskohtia, joihin hän voi etsiä ratkaisuja. Huonossa tapauksessa voi löytää myös syitä hylätä haaveet yrittäjyydestä. (Raatikainen 2011, 22.)

Persoonana yrittäjän olisi hyvä olla ainakin oma-aloitteinen, rohkea, innovatiivinen, joustava, organisointikykyinen (Raatikainen 2011, 21). Yrittäjän on omattava esimiestäitoja, vaikka hänellä ei heti, tai koskaan, olisikaan työntekijöitä alaisuudessaan. Esimiestäidot ovat tärkeitä myös muussa päätöksenteossa ja sidosryhmien, kuten esimerkiksi tavarantoimittajien kanssa asioitaessa.

Liikeideaa punnitessaan tulee yrittäjän huomioida kaikki osa-alueet, jotka tulevat olemaan osa yrityksen kannattavuutta ja menestystä. Myöhemmin tuotetaan liiketoimintasuunnitelma kahvilalle, joten otetaan esimerkiksi kahvilatoiminta. Kahvilaa perustettaessa on yrittäjän leipomisen, taitavan asiakaspalvelun ja yrityksen pyörittämisen lisäksi osattava esimerkiksi sisustaa kahvila niin, että se on houkutteleva. Myös tällaiset asiat, jotka eivät ole yrittäjän ydinosaa eivätkä osa liikeideaa, vaikuttavat olennaisesti yrityksen menestykseen, ja näin ollen tulevan yrittäjän on huomioitava nekin liikeideaa hahmotellessaan.

Mikäli yrittäjä huomaa omassa osaamisessaan tai ominaisuuksissaan merkittäviä puutteita, jotka voisivat olla jopa esteenä yrittäjäksi ryhtymisen tiellä, kannattaa hänen pohtia näiden asioiden kehittämismahdollisuuksia. Yrittäjällä on aina mahdollisuus ulkoistaa osa yritystoimintansa osa-alueista. Usein kirjanpito ulkoistetaan yrittäjän oman osaamisen ollessa riittämätöntä siihen. Toinen esimerkki yritystä perustettaessa ulkoistettavista toiminnoista voisi olla edellisessä

kappaleessa esimerkkinä käytetty sisustus. Yrittäjän tulee myös päivittää omaa osaamistaan aika-ajoin, jotta yrityksen kannattavuus ja kilpailukyky säilyy. Yrittäjän on siis oltava oppimisaltis ja innokas pysymään ajan hermolla.

Omaa sopivuuttaan yrittäjäksi voi arvioida erilaisin työkaluin, jotka on nimenomaan tehty yrittäjäksi ryhtymistä suunnitteleville. Tällaisia työkaluja on esimerkiksi Yritys-Suomi-portaalissa osoitteessa www.yrityssuomi.fi (Meretniemi & Ylönen 2008, 18). Samankaltaisia kyselylomakkeita omien yrittäjäominaisuuksien kartoittamiseen löytyy muualtakin internetistä, esimerkiksi Finnveran yrittäjyydesti on osoitteessa <http://finnvera2.alkuvoima.com/yrittajatesti/>. Myös useissa yrittäjyyttä käsittelevissä kirjoissa on kaavioita, joilla omia yrittäjäominaisuuksiaan voi kartoittaa.

Naisyrittäjille tarjotaan erityistä tukea yrityksen perustamiseen, naisyrittäjälainan lisäksi Naisyrittäjäkeskuksesta saa tukea ja neuvoa yrityksen perustamisvaiheessa. Naisyrittäjäkeskus järjestää koulutuksia, infotilaisuuksia ja sillä on neuvoja jotka voivat antaa lausuntoja esimerkiksi naisyrittäjälainaa varten. Naisyrittäjäkeskuksella on myös mentoreita, jotka auttavat aloittavaa yrittäjää ”yrittäjä auttaa yrittäjää”-ohjelman alla. (Holopainen 2010, 20; Naisyrittäjäkeskus 2013.)

2.2 Yritysmuodon valinta

Liiketoimintasuunnitelman oleellinen osa on määrittää yrityksen yritysmuoto. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat useat tekijät, joista merkittävimpiä ovat yrityksen koko, tarvittavan rahoituksen määrä, riski, vastuu ja verotus.

Mikäli yrittäminen on melko pienimuotoista tai kenties yrittämistä harjoitetaan vähätuloisena sivutoimena, kannattaa valita yritysmuoto, jossa verotetaan ainoastaan ansiotuloista (Vahtera 2011, 46). Osakeyhtiön ja osuuskunnan veroprosentti puolestaan on aina 24,5 % (Vero.fi 2013).

Huomioon kannattaa ottaa myös mahdollisuus liiketoiminnan muuttumiseen, esimerkiksi yritystoiminnan kasvaessa. Tällöin olisi tärkeää, että yritysmuotoa voidaan tarvittaessa muuttaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 170.) Voitonjako ja

tappioiden kattaminen on myös yksi kriteeri, joka vaikuttaa yritysmuodon valintaan. Joillain aloilla yritysmuoto on imago-asia ja tällöin se voi suoranaisesti vaikuttaa jopa yrityksen kannattavuuteen.

Ennen eri yritysmuotojen yksityiskohtaisempaa punnitsemista tarkastellaan eri yritysmuotojen määrää Suomessa. Kaupparekisterissä olevien yritysten lukumäärät esitetään taulukossa 1. Taulukkoon 1 on sisällytetty vain opinnäytetyön kannalta merkittävät yritysmuodot: toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja osakeyhtiö. Yritysten lukumääristä eri vuosina nähdään yritysmäärän kasvu viimeiseltä neljältä vuodelta sekä kunkin yritysmuodon osuus suhteessa toisiin vertailtaviin yritysmuotoihin.

Taulukko 1. Yritysmuodot kaupparekisterissä (Patentti- ja rekisterihallitus 2013)

Yritysmuoto	31.12.12	31.12.11	31.12.10	31.12.09
Osakeyhtiö	232 258	224 074	214 769	205 677
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	195 416	187 488	179 051	171 327
Kommandiittiyhtiö	35 099	35 376	35 550	35 978
Avoin yhtiö	12 625	12 671	12 704	12 768

Osakeyhtiö ja yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi) ovat selvästi suosituimmat yritysmuodot, kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön ollessa prosentuaalisesti aika harvinaisia. Kommandiittiyhtiön ja avoimen yhtiön määrä on ollut lievässä laskussa viimeisen neljän vuoden kuluessa, kun taas osakeyhtiöiden ja yksityisten elinkeinonharjoittajien lukumäärä kaupparekisterissä on selvästi kasvanut.

Seuraavassa tarkastellaan eri yritysmuotojen valintaan johtavia tekijöitä. Tarkastelun ulkopuolelle on jätetty tarkoituksella osuuskunta, sillä se on vähintään kolmen itsenäisen elinkeinonharjoittajan yhteenliittymä, jonka tarkoituksena on esimerkiksi tukea itsenäisten yrittäjien markkinointia tai muuta toimintaa, jonka resurssien yhtenäistäminen mahdollistaa (Puustinen 2004, 104–105). Yritys-

muodon valintaan saa apua esimerkiksi Työ- ja elinkeinovirastosta ja uusyrityskeskuksesta.

2.2.1 Toiminimi

Yritysmuodoista toiminimi (tmi) on kaikista halvin sekä nopein ja helpoin perustaa (Meretniemi & Ylönen 2008, 42). Kuten taulukosta 1 nähdään, on toiminimi toiseksi yleisin Suomen yritysmuodoista, todennäköisesti juuri sen helppouden vuoksi.

Toiminimen perustamisesta ei välttämättä tarvitse tehdä mitään ilmoitusta, ellei toiminta ole luvanvaraista, yrittäjällä on omasta asunnosta erillinen toimitila tai hänen palveluksessaan on muu henkilö kuin oma aviopuoliso (Meretniemi & Ylönen 2008, 43). Opinnäytetyöstä valmistuva liiketoimintasuunnitelma tehdään kahvilayrittäjälle ja kuten myöhemmin ilmenee luvussa 4 Viranomaisvaatimukset, on kahvilatoiminta luvanvaraista toimintaa. Lisäksi kahvilassa tarvitaan varmasti useampi työntekijä kuin vain yrittäjä ja hänen aviopuolisonsa, ja kahvilaan myös tarvitaan erillinen liiketila. Näin ollen kahvilayrittäjän pitäisi tehdä toiminnastaan ilmoitus kaupparekisteriin, myös mikäli hän valitsisi yritysmuodokseen toiminimen.

Tulevan yrittäjän päätyessä toiminimeen yritysmuotonsa pohdinnassa pitää hänen kaupparekisteriin ilmoitusta jättäessään ilmoittaa vain yrityksen nimi, toimiala ja yhteystiedot. Toiminimen perustaminen ei edellytä pääomaa. (Puustinen 2004, 99.)

Toiminimen valitseva yrittäjä vastaa yrityksen kaikista veloista omalla omaisuudellaan, mutta hän voi myös nostaa yksityisottoina rahaa yrityksen tililtä. Toiminimi ei ole tilinpäätösvelvollinen. (Puustinen 2004, 99.)

2.2.2 Avoin yhtiö

Kuten toiminimen, myös avoimen yhtiön (Ay) voi perustaa ilman erillistä pääomaa. Avoimen yhtiön pääomasta voidaan myös päättää yhtiömiesten kesken. (Meretniemi & Ylönen 2008, 45.)

Avointa yhtiötä perustettaessa kaupparekisteri-ilmoituksen lisäksi on tehtävä yhtiösopimus, ellei syntymähetkestä erikseen sovita. Yhtiösopimukseen tulee kirjata nimi, kotipaikka, toimiala ja yhtiömiehet. Yhtiömiehiä pitää olla vähintään kaksi, mikäli yhtiön toiminnan aikana yhtiömiesten määrä laskee pysyvästi yhteen, lakkaa yhtiö olemasta. (Puustinen 2004, 101; Holopainen 2006, 190; Meretniemi & Ylönen 2008, 45.)

Yrittäjät vastaavat henkilökohtaisesti avoimen yhtiön veloista ja tekevät yksimielisesti päätökset. Yhtiömiehille voidaan maksaa palkkaa tai he voivat tehdä yrityksen tililtä yksityisnostoja. Avoin yhtiö on tilintarkastusvelvollinen, tilinpäätös voidaan kuitenkin pitää salaisena, mikäli yhtiön toiminta on tarpeeksi pienimuotoista. Avoin yhtiö on usein sopiva perheyrietykseksi, sillä yhtiömiesten välillä on tasavertaisen päätöksenteko-oikeuden vuoksi vallittava täydellinen luottamus. (Puustinen 2004, 100–101; Holopainen 2006, 191; Raatikainen 2011, 69.)

Avoin yhtiö on Suomessa harvinaisin yritysmuoto, johon on syynä varmasti yhtiökumppanien täydellinen tasa-arvoisuus. Kaikista yrityksen päätöksistä samaa mieltä olevia yhtiökumppaneita on hankala löytää ja riskien jakamiseen vaaditaan kovaa luottamusta yhtiökumppaniin.

2.2.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiö (Ky) on suurelta osin samanlainen kuin avoin yhtiö, senkin tulee liittää kaupparekisteriin tehtävään ilmoitukseen yhtiösopimus. Toisin kuin avoimessa yhtiössä, kommandiittiyhtiössä on äänetön yhtiömies, joka on yhtiössä mukana vain rahallisella panoksellaan. Hän ei osallistu yhtiön hallintoon, mutta voi olla työntekijänä yrityksessä. Äänetön yhtiömies saa yrityksen tehdes-

sä voittoa vuosittain määrätyn määrän korkoa sijoitukselleen. Yrityksen tehdessä tappiota voi hän menettää vain sijoituksensa verran. (Meretniemi & Ylönen 2008, 46; Raatikainen 2011, 70.)

Vastuunalaiset yhtiömiehet antavat yritykselle työpanoksensa eivätkä ole veloitettuja panostamaan rahallisesti lainkaan. Vastuunalaiset yhtiömiehet tekevät yritystä koskevat päätökset ja vastaavat sen veloista koko omalla omaisuudellaan. Vastuunalaiset yhtiömiehet voivat nostaa kommandiittiyhtiöstä itselleen palkkaa tai tehdä yksityisnostoja. Sekä vastuunalaisia että äänettämiä yhtiömiehiä voi olla yksi tai useampi. (Puustinen 2004, 101; Meretniemi & Ylönen 2008, 46.)

Kommandiittiyhtiö on niin ikään avoimen yhtiön lailla tilintarkastusvelvollinen, mutta toiminnan pysyessä pienenä ei tilinpäätöstä tarvitse julkistaa (Puustinen 2004, 102).

Kommandiittiyhtiö on sopiva yhtiömuoto yrittäjälle joka tarvitsee rahallisesti yritykseen panostavaa yhtiökumppania, mutta haluaa kuitenkin pitää päätösvallan itsellään. Samoin se sopii rahoittajalle, joka ei halua osallistua yrityksen päätöksentekoon. Kommandiittiyhtiö on melko harvinainen yritysmuoto Suomessa, mutta kuitenkin yleisempi kuin avoin yhtiö. (Meretniemi & Ylönen 2008, 46.)

2.2.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on yleinen yritysmuoto silloin kun yrityksen perustajia on useita ja alkupääomaa tarvitaan paljon. Osakeyhtiöt jaetaan yksityisiin osakeyhtiöihin (Oy) ja julkisiin osakeyhtiöihin (Oyj), joista jälkimmäisen osakkeet noteerataan pörssissä. Koska opinnäytetyön produktina tehdään liiketoimintasuunnitelma kahvilayrittäjälle, keskitytään tässä vain yksityisen osakeyhtiön tarkasteluun. (Meretniemi & Ylönen 2008, 50.)

Osakeyhtiöllä voi olla yksi tai useampia perustajia. Siltä edellytetään aloitus-pääomaa vähintään 2 500 €, joka tulee olla yrityksen tilillä ennen sen rekisteröintiä kaupparekisteriin. Myös laitteet tai muu omaisuus voi olla osa osakepää-

omaa. Osakeyhtiölle on pakko perustaa myös hallitus, jossa tulee olla yhdestä viiteen jäsentä. Toimitusjohtajan valitseminen on osakeyhtiön hallitukselle vapaaehtoista, vaikkakin yleistä. (Meretniemi & Ylönen 2008, 51–52; Raatikainen 2011, 70, 72.)

Osakkaat voivat saada yrityksestä palkkaa tai osinkoja tai molempia. Osakkaiden vastuu yrityksen veloista rajoittuu heidän sijoittamaansa osingon suuruuteen. Osakeyhtiö on tilintarkastusvelvollinen ja sen tilinpäätöksestä on ilmoitettava kaupparekisteriin. (Puustinen 2004, 102–103; Meretniemi & Ylönen 2008, 52.)

Osakeyhtiön on maksettava aina 24,5 % veroa. Yhtiön tuloksen ollessa vähäinen voidaan suurien verojen maksaminen välttää maksamalla omistajalle palkkana koko yhtiön tuloksen. (Vahtera 2011, 47; Vero.fi 2013.)

2.3 Menestyvä yritys

Yrityksen perustamista suunnittelevan on hyvä pohtia etukäteen mikä tekee yrityksestä menestyvän. Näin hän pystyy jo liiketoimintasuunnitelma tehdessään kartoittamaan, onko liikeideasta menestyväksi yritykseksi ja jos on, miten menestys saavutetaan.

Kuten luvussa 2 on jo aiemmin mainittu, vaikuttaa yrityksen menestykseen yrittäjän oma osaaminen ja yrittäjähenkisyys. Toinen tärkeä tekijä vakaan perustan rakentamisessa menestyvälle yritykselle on hyvä liikeidea. Oman liikeidean toimivuutta voi punnita esimerkiksi markkina-analyysilla, asiakasanalyysilla ja kilpailija-analyysilla. Liikeidean kriittinen tarkastelu analyysien avulla ja realismi voivat paljastaa siinä puutteita, joita liikeideastaan innostunut tuleva yrittäjä ei muuten näe. Liikeidean arviointiin kannattaa pyytää myös ulkopuolista apua esimerkiksi liiketoiminnan asiantuntijoilta. (Meretniemi & Ylönen 2011, 22.)

Aloittava yritys ei todennäköisesti heti ole menestyvä, eikä välttämättä puoleenkaan vuoden päästä. Yrityksen menestys näkyy pitkällä tähtäimellä ja sen eteen on aloittavan yrittäjän oltava valmis tekemään töitä.

Yrityksen menestyksen eteen on jaksettava jatkuvasti tehdä töitä, eikä sitä voi pitää itsestäänselvytenä. Yritys voi olla menestyvä vuosia, mutta mikäli yrittäjä ei panosta yrityksen menestykseen ja kannattavuuteen aktiivisesti, voi yrityksen toiminnasta tulla tappiollista. Yrityksen toimittua jo jonkun aikaa, kannattaa yrittäjän punnita sen menestystä ja tarkentaa yrityksen kilpailuvaltteja ja kohde-ryhmää tarpeen mukaan säilyttääkseen yrityksen kannattavuuden ja myös lisätä sen menestystä.

3 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Harkittuaan ja hiottuaan huolellisesti liikeideaansa ja yrittäjäominaisuuksiaan, voi uusi yrittäjä alkaa laatimaan liiketoimintasuunnitelmaa.

Liiketoimintasuunnitelma on ensisijaisesti yrittäjän työkalu, jolla hän pääsee lähemään yrityksen perustamisessa liikkeelle ja muodostamaan toimintamalleja, joilla uudesta yrityksestä saadaan kannattava ja menestyvä. Lisäksi liiketoimintasuunnitelma on tarpeellinen myös haettaessa rahoitusta aloittavalle yritykselle. Liiketoimintasuunnitelman perusteella rahoittajat voivat arvioida sijoituksensa kannattavuutta. Pankkilainoja, tukia ja starttirahoja haettaessa liiketoimintasuunnitelma on pakollinen apuväline.

Yrittäjäominaisuuksien huolellinen punnitseminen on myös oleellista, sillä liiketoimintasuunnitelman alussa käsitellään yrittäjän taustaa ja osaamista. Tämä osuus antaa myös rahoittajille näkökulmaa yrityksen kannattavuusmahdollisuuksiin. Mikäli yrittäjällä ei ole riittävää osaamista, eivät yrityksen menestymismahdollisuudet ole kovin suuret.

3.1 Sisältö

Liiketoimintasuunnitelman ei tarvitse olla pitkä, mutta sen tulee sisältää tietyt asiat, jotta se olisi tarpeeksi kattava. Hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää seuraavat osiot:

- tiivistelmä
- markkina-analyysi
- toimiala
- markkinatilanne
- asiakkaat
- kilpailijat
- oman yrityksen kuvaus

- liikeidea
- tuotteet ja palvelut
- toimintatapa
- visio
- laskelmat
- riskianalyysi – SWOT

(Puustinen 2004, 61, 63; Meretniemi & Ylönen 2008, 25-38).

Liiketoimintasuunnitelma alkaa tiivistelmällä, jossa käydään kaikki liiketoimintasuunnitelman osiot lyhyesti läpi. Sen tarkoituksena on antaa lukijalle selkeä käsitys pintapuolisesti koko liiketoimintasuunnitelmasta. Tämän lisäksi siistissä liiketoimintasuunnitelmassa on kunnollinen kansilehti ja sisällysluettelo.

Markkina-analyysissä tulisi käsitellä oman toimialan markkinatilannetta ja tutkia potentiaalisia asiakkaita sekä kilpailijoita. Markkina-analyysiin olisi hyvä saada kerättyä tunnuslukuja menneiltä vuosilta, jolloin analyysistä voitaisiin nähdä alan yrittäjien määrän kehitys, hintakehitys, henkilöstön määrän kehitys ja kustannusten kehitys. Pidemmältä aikaväliltä kerätyt tunnusluvut antavat suuntaa myös tulevaisuuteen ja niistä voi arvioida kehityksen suuntaa. (Meretniemi & Ylönen 2008, 30; Ahonen ym. 2009, 48.)

Oman liiketoiminnan markkinoita analysoitaessa on hyvä tehdä perusteellinen kartoitus myös mahdollisista asiakkaista ja kilpailijoista, jotta saataisiin realistinen kuva tulevaisuuden tavoitteista ja mahdollisuuksista. Asiakkaiden huolellinen kartoitus auttaa myös oikeiden markkinointitoimenpiteiden valinnassa, sillä asiakkaansa tunteva yrittäjä tietää mitä asiakas haluaa ja millä asiakkaan saa pidettyä tyytyväisenä. Kilpailijoiden tuntemus on tärkeää, jotta yrittäjä voisi löytää ja tarkentaa oman markkinarakonsa. Hinnoittelua, tuotteita ja markkinointia pohtiessa on myös hyvä olla tietoinen kilpailijoiden tekemisistä. (Puustinen 2004, 65; Meretniemi & Ylönen 2008, 27, 30–31; Ahonen ym. 2009, 48.)

Markkina-analyysiä seuraa liiketoimintasuunnitelmassa oman yrityksen kuvaus, joka sisältää liikeidean, tuotteet ja palvelut, toimintatavan sekä vision. Näitä kaikkia voi tarkentaa vielä markkina-analyysistä saatujen tietojen perusteella,

yrittäjän ollessa tietoisempi alan kilpailutilanteesta ja asiakas kohderyhmästään tarkemman tarkastelun jälkeen. Yrityksen kuvaukseen sisällytetään tuotteet ja palvelut kohtaan suunnitelmat hinnoittelusta. Toimintatavoista tulisi tarkastella markkinointia, talousasioita, tuotantoa. Visiossa määritellään missä yritys on yhden tai useamman vuoden kuluttua, se antaa suuntaa yrittäjälle ja asettaa tavoitteet. Lisäksi tässä osiossa olisi hyvä punnita tulevan henkilöstön osaamista, tai ainakin sitä mitä heiltä voisi vaatia tai toivoa. (Puustinen 2004, 67–68; Meretniemi & Ylönen 2008, 28–29; Ahonen ym. 2009, 52.)

Liiketoimintasuunnitelman ollessa realistinen katsaus yrityksen menestysmahdollisuuksiin, on siihen sisällytettävä myös rahoitussuunnitelma. Viimeistään tässä vaiheessa yrittäjän tulee pohtia tarkkaan kuinka paljon hän tarvitsee yrityksensä perustamiseen rahaa ja aikaa ja mistä hän voi rahan saada. Rahoitussuunnitelma on investointilaskelma, jossa pohditaan minkä verran yrittäjä tarvitsee rahaa yrityksen perustamiseen ja sen alkutaipaleella, unohtamatta yrittäjän omia elämiskustannuksia. Rahoituksen määrän tarpeen selvittyä yrittäjä pohtii mistä hän saa rahoituksen kasaan.

Helpoin tapa aloittaa rahoituksen kartoitus lienee jakaa rahoitus kolmeen eri ryhmään: oma rahoitus, ulkopuolinen rahoitus ja erityisrahoitus. Oma rahoitus on yrittäjän/yrittäjien omaa pääomaa, säästöjä, omaisuutta sekä muiden kuin yrittäjän sijoituksia yritykseen. Ulkopuolinen rahoitus tulee pankkilainoina sekä lyhyt- ja pitkäaikaisina lainoina tavarantoimittajilta, vakuutus- ja rahoitusyhtiöiltä, yrityksen luotollinen tili on myös ulkopuolista rahoitusta. Erityisrahoitukseen luetaan tuet ja avustukset. Laskettuaan erityisrahoituksen ja oman rahoituksen yhteen, saa yrittäjä selville mikä on ulkopuolisen rahoituksen, eli lainan tarve. (Puustinen 2004, 69–71; Meretniemi & Ylönen 2008, 36; Ahonen ym. 2009, 110.)

Investointilaskelman lisäksi tulee aloittavan yrittäjän tehdä kannattavuuslaskelma ja mahdollisesti myös kassavirtalaskelma. Kannattavuuslaskelma määrittää minkä verran yrityksen on myytävä, jotta myynti kattaisi menot ja yrittäjän elinkustannukset, ja parhaassa tapauksessa myynnistä jäisi vielä voittoakin. Kannattavuuslaskelmaa tehdessä on yrittäjän oltava erityisen varovainen, ehkä jopa

hieman pessimisti, jottei ei-toivottuja yllätyksiä tulisi, sillä ne saattavat kaataa koko yrityksen. On hyvä varautua siihen että alussa tuloja ei tule lainkaan. Menoihin on myös hyvä laskea hieman ylimääräistä yllätysten varalta. (Puustinen 2004, 71; Meretniemi & Ylönen 2008, 37.)

Lopuksi liiketoimintasuunnitelmaan tehdään riskianalyysi, esimerkiksi SWOT-analyysi. Riskianalyyssissa tunnistettujen riskien estämiseksi ja korjaamiseksi kannattaa myös miettiä toimenpiteet etukäteen. SWOT-analyyssissa yrittäjä pohtii ja erittelee yrityksensä vahvuuksia, heikkouksia, mahdollisuuksia ja uhkia. Analyysi antaa yrittäjälle vinkkiä siitä mihin osa-alueisiin hänen kannattaa yritystoiminnassaan panostaa ja mitkä osa-alueet vaativat kehitystä. Vahvuudet ja heikkoukset ovat yrityksen sisäisiä ominaisuuksia, kun taas mahdollisuudet ja uhat sen ulkopuolisia. (Puustinen 2004, 71–72; Meretniemi & Ylönen 2008, 34; Ahonen ym. 2009, 114.)

3.2 Hyödyntäminen

Uusi yrittäjä saattaa tehdä liiketoimintasuunnitelman vain rahoittajat mielessään, sillä pankkilainaa hakiessa on liikeidean kannattavuus todistettava kattavalla liiketoimintasuunnitelmalla. Starttirahaa ja erilaisia tukia hakiessa on liiketoimintasuunnitelman oltava hyvin tehty.

Ulkoisten rahoittajien ja lainanantajien lisäksi liiketoimintasuunnitelmaa tarvitsee ennen kaikkea yrittäjä itse. Se toimii yrittäjän toimintaoppaana ja yrityksen kehityskaaren tukena. Liiketoimintasuunnitelmassa määritetään etukäteen yrityksen tulevaisuuden näkymät ja tavoitteet, mutta niitä voidaan tarkentaa tarvittaessa.

4 VIRANOMAISVAATIMUKSET

Yritystä perustettaessa tulee yrittäjän huolehtia asianomaisten asiakirjojen hankkimisesta. Hänen pitää anoa lupia sekä tehdä ilmoituksia toimintansa alkamisesta viranomaisille. Taulukosta 2 ilmenee yritystä perustettaessa tarvittavat asiakirjat yritysmuodoittain eriteltynä.

Taulukko 2. Yrityksen perustamisen asiakirjat yritysmuodoittain (Holopainen 2010, 50–53.)

	Tmi	Ay	Ky	Oy	Määräaika	Yhteysviranomainen/ organisaatio
Sopimus yrityksen perustamisesta		Kirjallinen sopimus (rekisteröinti vaa- tii).		Perustamisso- pimus, johon otettava tai liitettävä yhtiö- järjestys		
Perusilmoitus kaupparekisteriin	Luonnollinen henkilö, joka harjoittaa elinkeinolain mukaista luvanvaraista elinkeinoa tai jolla on elinkeinotoiminnan harjoittamista varten pysyvä toimipaikka taikka jonka palveluksessa on muu kuin aviopuoliso tai suoraan etenevässä polvessa oleva vajaanvaltainen jälkeläinen (ei koske maatalouden tai kalastuksen harjoittajia). Perustamisilmoituslomake Y3. <i>Käsittelymaksu 75 €.</i>	Tehtävä aina. <i>Käsittelymaksu</i> Ay ja Ky 180 € Oy 350 € Osakeyhtiön koko osakkeista maksettavan määrän on oltava yhtiön omistuksessa ja hallinnassa ennen kuin yhtiö ilmoitetaan rekisteröitäväksi. Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö: Perustamisilmoituslomake Y2. Osakeyhtiö: Perustamisilmoituslomake Y1 ja liitelomake 1.			Ennen elinkeinotoiminnan aloittamista. Oy: 3 kk:n kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta	Patenttirekisterihallinnon kaupparekisteri, maistraatit, ELY-keskukset. Ilmoituksen voi jättää myös Verohallinnon toimipisteeseen tai postittaa osoitteella PRH – Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 Helsinki
Elinkeinoluopa	Laissa elinkeinoharjoittamisen oikeudesta (122/1919) on lueteltu elinkeinot, joiden harjoittamiseen tarvitaan lupa tai erillinen ilmoitus.				Ennen perustamisilmoituksen tekemistä.	

(jatkuu)

Taulukko 2. (jatkuu)

	Tmi	Ay	Ky	Oy	Määräaika	Yhteysviranomaisen/ organisaatio
Ilmoitukset verohallinnolle	Tehdään perustamisilmoituslomakkeella. Jos yrityksellä on jo Y-tunnus, ilmoitus tehdään muutos – ja lopettamislomakkeella.					
- ilmoittautuminen arvonlisäverovelvollisten rekisteriin	Elinkeinoharjoittaja ei ole arvonlisävelvollinen, jos liikevaihto on enintään 8500 € tilikaudessa.	Arvonlisävero arvonlisäveroa maksetaan Suomessa liiketoiminnan muodossa tapahtuvasta tavaroiden tai palvelujen myynnistä sekä tavaroiden maahantuonnista.			Ennen arvonlisäverolaissa tarkoitetun verollisen liiketoiminnan aloittamista.	Rekisteröinti tehdään Verohallinnolle. Ilmoituksen voi jättää myös Verohallinnon toimipisteeseen tai postittaa osoitteella PRH – Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 Helsinki.
- ilmoittautuminen ennakoperintärekisteriin	Ennakoperintärekisteriin hakeutujan on täytettävä perustamisilmoituslomake. Jos yrityksellä on jo Y-tunnus, ilmoitus tehdään silloin muutos- ja lopettamisilmoituslomakkeella. Samalla lomakkeella arvioidaan tulo ennakoveron määräämistä varten.				Toimintaa aloitettaessa tai, kun on todennäköistä, että toimintaa ryhdytään harjoittamaan.	Rekisteröinti tehdään Verohallinnolle. Ilmoituksen voi jättää myös Verohallinnon toimipisteeseen tai postittaa osoitteella PRH – Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 Helsinki.

(jatkuu)

Taulukko 2. (jatkuu)

	Tmi	Ay	Ky	Oy	Määräaika	Yhteysviranomainen/ organisaatio
ilmoittautuminen työnantajarekisteriin	Ilmoitus tehtävä aina, kun ryhdytään säännöllisesti maksamaan palkkoja. Ilmoitus tehdään perustamisilmoituslomakkeella. Jos yrityksellä on jo Y-tunnus, ilmoitus tehdään muutos- ja lopettamisilmoituslomakkeella. Ilmoitusvelvollisia työnantajia ovat työnantajat 1) joilla on palveluksessaan kaksi tai useampia vakituksia työntekijöitä 2) joilla on palveluksessaan vähintään kuusi palkansaajaa tilapäisesti.				Ennen säännöllisen palkanmaksun aloittamista.	Rekisteröinti tehdään Verohallinnolle. Ilmoituksen voi jättää myös Verohallinnon toimipisteeseen tai postiittaa osoitteella PRH – Verohallinto, Yritystietojärjestelmä, PL 2000, 00231 Helsinki.
Rakennustyön ennakkoilmoitus	Pääurakoitsijan on tehtävä ilmoitus, jos työ kestää yli 1 kk:n ja käytetään useampaa kuin kymmentä työntekijää.				Hyvissä ajoin ennen työn alkamista kuitenkin viimeistään viikon kuluessa työn alkamisesta.	Ao. aluehallintovirasto, työsuojelun vastuualue.
Yrittäjäeläkevakuutus YEL	Liikkeen- tai ammatinharjoittaja tai yrityksessä työskentelevä perheenjäsen, jolle ei makseta palkkaa.	Yrityksessä työskentelevä yhtiömies.	Yrityksessä työskentelevä vas- tuunalainen yhtiömies.	Johtavassa asemassa yhtiössä ja omistaa yksin tai perheensä kanssa yli puolet osakkeista tai yli 50 % äänimäärän tuottavan osan osakkeista.	Puolen vuoden kuluessa YEL:n piiriin kuuluvan yritystoiminnan alkamisesta.	Eläkevakuutusyhtiöt.
	Vakuutus otettava, jos seuraavat edellytykset täyttyvät. Yrittäjä on - 18–67 –vuotias - asuu Suomessa (kansalaisuudella ei ole merkitystä) - toiminut yrittäjänä vähintään neljä kuukautta 18 vuotta täytettyään - vuositulot vähintään 7 303,99 € (LähiTapiola 2013.) - ei kuulu muun eläkelain piiriin saman toiminnan perusteella. YEL-vakuutusmaksu on alle 53-vuotiailta yrittäjiltä 22,5 % ja 53-vuotiailta ja sitä vanhemmilta yrittäjiltä 23,85 % (Varma 2013a). Yrittäjä, joka aloittaa yrittäjätoiminnan ensimmäistä kertaa, saa YEL-vakuutusmaksuunsa 22 % alennuksen (Varma 2013a). Alennettu maksu on voimassa ensimmäiset 48 kuukautta.					Eläkevakuutusyhtiöt

(jatkuu)

Taulukko 2. (jatkuu)

	Tmi	Ay	Ky	Oy	Määräaika	Yhteysviranomainen/ organisaatio
Työntekijän eläkevakuutus TyEL	<p>Työntekijän eläkevakuutus TyEL on otettava, jos</p> <ul style="list-style-type: none"> - työntekijä on 18–67-vuotias - työnantaja maksaa työntekijälle palkkaa samasta työsuhteesta vähintään 55,59 € kuukaudessa (Varma 2013b.) <p>Pientyönantajan (v. 2011 palkat alle 1 879 500 €) TyEL- vakuutusmaksu v.2013 on 23,4 % palkoista. Tilapäisen työnantajan vakuutusmaksu on 23,8 %. (Varma 2013a.)</p> <p>Maksuun sisältyvä työntekijän maksu on vuonna 2013 alle 53-vuotiaalla 5,15 % ja 53 vuotta täyttäneillä 6,5 % palkasta (Varma 2013a).</p> <p>Vakuuttamisvelvollisuus alkaa 18 vuoden iän täyttämistä seuraavan kuukauden alusta ja päättyy sen kuukauden lopussa, jona työntekijä täyttää 68 vuotta. Myös työskentely eläkkeen rinnalla on pääsääntöisesti vakuutettava 68 vuoden ikään saakka.</p>				<p>Työnantajan on hoidettava työntekijän eläkevakuuttaminen palkanmaksua seuraavan kuukauden aikana.</p>	Eläkevakuutusyhtiöt
Tapaturmavakuutus	<p>Vakuutusvelvollisuus työnantajalla, poikkeuksena sellaiset pientyönantajat, joilla teetettyjä työpäiviä alle 12 vuodessa.</p> <p>Tapaturmavakuutusmaksu määräytyy maksettujen palkkojen ja työn vaarallisuuden perusteella. Vakuutusmaksu on vastuuluokan mukaan 0,3-8 % maksetuista palkoista ja on keskimäärin 1 % palkoista.</p> <p>Työttömyysvakuutusmaksun liitännäiset:</p> <ul style="list-style-type: none"> - työttömyysvakuutusmaksu, vakuutusmaksu on 0,8 % palkoista, jos maksetut palkat alle 1 990 500 €, tämän ylittävältä osalta maksu on 3,2 %. Lisäksi työntekijät maksavat 0,6 % työttömyysvakuutusmaksun. (Veronmaksajat 2013.) -ryhmähenkivakuutus: vakuutusmaksu 0,069 % tapaturmavakuutuslain mukaisista palkoista (lf 2013). 				<p>Ennen työn alkamista.</p>	Tapaturmavakuutusyhtiöt
Työttömyysvakuutus						
Työntekijän ryhmähenkivakuutus						

Joillain aloilla liiketoiminta voidaan aloittaa ilman erillisiä lupa-anomuksia ja toiminnan aloitusilmoituksia. Tällöin mahdollisesti riittää vain, että tekee yrityksen perustamisilmoituksen kaupparekisteriin. Toiset alat ovat säännöstellympiä, jolloin toimintaan pitää anoa lupaa tai siitä pitää tehdä viranomaisille ilmoituksia.

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä pitää huomioida nämä omaa liikealaa koskevat lait, ohjeistukset, säännökset. On selvitettävä, mistä toiminnasta pitää ilmoittaa viranomaisille ja mihin toimintaan tarvitsee anoa lupaa sekä mihin nämä ilmoitukset ja lupa-anomukset toimitetaan.

Opinnäytetyönä valmistuu liiketoimintasuunnitelma kahvilalle, joten tässä luvussa tarkastellaan viranomaisvaatimuksia kahvilan perustajan näkökulmasta. Kahvila- ja ravintolatoiminta on tekemisissä elintarvikkeiden kanssa, joten terveysriskien välttämiseksi sitä valvovat elintarvikeviranomaiset.

Taulukossa 3 eritellään ne luvat ja ilmoitukset, jotka ravintola- tai kahvilayrittäjän tulee hankkia ja hoitaa. Koska taulukko 3 käsittää sekä ravintolan että kahvilan lupa-asiat, on siinä myös tarpeetonta tietoa kahvilayrittäjälle.

Taulukon 3 jälkeen käsitellään taulukkoa kohta kohdalta ja määritellään vielä, mitkä kohdat kahvilayrittäjän tulee yritystä perustettaessa huomioida ja hoitaa. Jokaista kohtaa käsitellessä mainitaan myös se laki, joka määrää luvan anomisesta tai ilmoitusvelvollisuudesta. Jokaisesta kohdasta pyritään erittelemään ne tekijät, jotka olisi tärkeä huomioida jo varhaisessa vaiheessa yrityksen perustamista suunniteltaessa. Kun kaikki lait ja säädökset on otettu jo varhain huomioon, ei niistä pitäisi aiheutua kohtuuttoman suurta haittaa yritystä perustettaessa.

Kahvilayrittäjältä poissuljetut kohdat käsitellään pintapuolisesti ja selvitetään, miksi ne eivät ole kahvilayrittäjän kannalta oleellisia.

Taulukko 3. Yrityksen luvat: Ravintolat ja kahvilat. (Yritys-Suomi 2013a)

Lupa/ilmoitus	Vastuutaho
Ilmoitus elintarvikehuoneistosta Elintarvikehuoneistosta, jossa ravintola- tai kahvilatoimintaa aiotaan harjoittaa, tulee tehdä kirjallinen ilmoitus.	Sijaintikunnan elintarvikevalvontaviranomainen
Hygieniapassi Työntekijät, jotka käsittelevät helposti pilaantuvia, pakkaamattomia elintarvikkeita, tarvitsevat hygieniosaamistodistuksen eli hygieniapassin.	Evira
Anniskelulupa Jos ravintolassa tarjoillaan alkoholia, tulee sitä varten hankkia anniskelulupa.	Sijaintipaikan aluehallintovirasto

(jatkuu)

Taulukko 3. (jatkuu)

Lupa/ilmoitus	Vastuutaho
<p>Ilmoitus ravitsemisliikkeestä</p> <p>Ravitsemisliikkeistä (ravintolat, baarit ym.) tulee tehdä kirjallinen ilmoitus.</p>	Sijaintikunnan poliisi ja pelastusviranomainen
<p>Toimitilat</p> <p>Toimitilan tulee olla hyväksytty ravitsemisliikkeeksi (ravintola, kahvila, baari tms.).</p>	Sijaintikunnan rakennusvalvontaviranomainen
<p>Tupakointitila</p> <p>Ravintolan tai muun ravitsemisliikkeen sisätiloissa saa tupakoida ainoastaan tupakointiin hyväksytyssä erillisessä tupakointitilassa.</p>	Sijaintikunnan rakennusvalvontaviranomainen
<p>Nikotiinikorvaustuotteet</p> <p>Nikotiinikorvaustuotteille voi saada myyntiluvan ravitsemisliikkeessä, mikäli ravitsemisliikkeellä on myös tupakkatuotteiden vähittäismyyntilupa.</p>	Sijaintikunnan terveydensuojeluviranomainen
<p>Musiikki ja videot</p> <p>Jos ravintolassa soitetaan musiikkia tai näytetään videoita, maksetaan niistä tekijänoikeuskorvaus tekijänoikeusjärjestöille.</p>	Teosto, Gramex
<p>Ilmoitus ulkotarjoilualueesta (tarvittaessa)</p> <p>Mahdollisesta ulkotarjoilualueesta (terassit ym.) on tehtävä ilmoitus.</p>	Sijaintikunnan poliisi
<p>Jatkoaikalupa (tarvittaessa)</p> <p>Jos ravintolassa halutaan anniskella alkoholia klo 1.30 jälkeen, tulee sen hakea anniskelun jatkoaikalupa.</p>	Sijaintipaikan aluehallintovirasto
<p>Neljännesvuosi-ilmoitus</p> <p>Anniskeluluvan haltijan tulee ilmoittaa neljännesvuosittain aluehallintovirastolle myynti- ja henkilökuntatiedot.</p>	Sijaintipaikan aluehallintovirasto

4.1 Elintarvikehuoneisto

Kahvilaa tai ravintolaa perustettaessa liiketila kannattaa valita huolellisesti ja tarvittaessa sitä pitää remontoida elintarvikehuoneistoksi sopivaksi. Liiketoiminnan sijaintipaikkakunnan elintarvikevalvontaviranomaiselle tulee tehdä ilmoitus elintarvikehuoneistosta.

Elintarvikelaki määrittää elintarvikehuoneiston seuraavasti:

Elintarvikehuoneistolla tarkoitetaan mitä tahansa rakennusta tai huoneistoa tai niiden osaa taikka muuta ulko- tai sisätilaa, jossa myytäväksi tai muuten luovutettavaksi tarkoitettuja elintarvikkeita valmistetaan, säilytetään, kuljetetaan, pidetään kaupan, tarjoillaan tai muutoin käsitellään, ei kuitenkaan alkutuotantopaikkaa. (Elintarvikelaki 13.1.2006/23.)

Elintarvikelaissa esitetään seuraavat vaatimukset elintarvikehuoneistosta:

Elintarvikehuoneisto ja alkutuotantopaikka on suunniteltava, sijoitettava, rakennettava ja varustettava, kunnossapidettävä, hoidettava sekä toiminta siellä järjestettävä siten, ettei elintarvikehuoneistossa tai alkutuotantopaikassa tuotettavien, valmistettavien, säilytettävien taikka käsiteltävien elintarvikkeiden turvallisuus vaarannu ja että elintarvikkeet, elintarvikehuoneistot ja alkutuotantopaikat myös muutoin täyttävät tämän lain mukaiset vaatimukset. Elintarvikehuoneistoa ja alkutuotantopaikkaa ei saa käyttää asumiseen tai muuhun tarkoitukseen niin, että siitä saattaa aiheutua terveysvaaraa. Elintarvikehuoneistossa ja alkutuotantopaikassa on oltava sen toimintaan nähden riittävät työtilat. Elintarvikehuoneiston ja alkutuotantopaikan rakenteellisista ja toiminnallisista vaatimuksista sekä siellä käytettävän veden laadusta säädetään myös yleisen elintarvikehygieniasetuksen 4 artiklassa sekä eläimistä saatavien elintarvikkeiden hygieniasetuksen 5 artiklassa. (Elintarvikelaki 13.1.2006/23.)

Kahvilalle sopivaa liikehuoneistoa etsiessä on hyvä pitää mielessä elintarvikelain vaatimukset. Kannattaa ottaa huomioon että mahdollisesti haaveiltu liiketila onkin hankala remontoida tai muuntaa lain vaatimuksia vastaavaksi ja näin se voi myös kasvattaa budjettia.

Liiketilän vuokrauksen tai oston jälkeen tulee siitä siis tehdä ilmoitus liiketilän sijaintikunnan elintarvikeviranomaiselle.

4.2 Hygieniapassi

Hygieniapassi vaaditaan jokaiselta, joka työssään käsittelee pakkaamattomia ja helposti pilaantuvia elintarvikkeita. Sillä pyritään kontrolloimaan että elintarvik-

keita työkseen käsittelevät eivät aiheuttaisi asiakkaille terveystarpeita. (Evira 2013)

Hygieniapassi pitää hankkia kolmen kuukauden sisällä työn alkamisesta ja jokaisella kahvilassa työskentelevällä se tulee olla. Hygieniapassin saa tehtyään hyväksytysti osaamistestin, Eviran valvomia osaamistestaajia on ympäri Suomen ja heidän yhteystietonsa löytää Eviralta. (Yritys-Suomi 2013b.)

4.3 Anniskelulupa, jatko-aikalupa ja neljännesvuosi-ilmoitus

Anniskelulupaa anotaan aluehallintovirastolta mikäli ravintolassa tai kahvilassa halutaan myydä alkoholijuomia. Luvan myöntäminen edellyttää, että yritys on kaupparekisterissä, liiketila on ilmoitettu elintarvikehuoneistoksi ja yrittäjän on oltava todistettu luetettavaksi. (Aluehallintovirasto 2011.) Lisäksi alkoholin anniskeluun liittyy muita säännöksiä, kuten omavalvontaa ja anniskelualueen määrittämistä. (Valvira 2013).

Jatkoaikalupaa tarvitsevat ravitsemusliikkeet ja baarit, joissa halutaan anniskella alkoholia kello 1.30 jälkeen.

Neljännesvuosi-ilmoitus on erillinen ilmoitus, joka velvoittaa anniskeluluvan haltijaa ilmoittamaan neljästi vuodessa myynti- ja henkilökuntatiedot aluehallintovirastolle.

Tässä opinnäytetyössä liiketoimintasuunnitelma tehdään tulevalle kahvilaryrittäjälle, jolla ei ole aikomusta myydä alkoholia kahvilassaan, joten anniskelulupa tai jatkoaikalupa ei ole hänelle tarpeellinen, eikä hänen näin ollen tarvitse jättää neljännesvuosi-ilmoitustakaan.

4.4 Ilmoitus ravitsemisliikkeestä

Liikehuoneiston sijaintikunnan poliisiviranomaiselle tulee tehdä ilmoitus ravitsemisliikkeestä. Ravitsemisliike on laissa määritelty seuraavin sanoin:

Ravitsemisliikkeellä tarkoitetaan elintarvikehuoneistoa, jossa harjoitetaan ravitsemistoimintaa (Laki majoitus- ja ravitsemistoiminnasta 28.4.2006/308).

4.5 Toimitilat

Yrityksen sijaintikunnan rakennusvalvontaviranomaisen pitää hyväksyä liiketila ravitsemisliikkeelle (katso luku 4.4). Mikäli liiketila vaatii remontointia soveltuakseen ravitsemisliikkeelle, on remonttiin yleensä anottava rakennuslupa kunnan rakennusvalvontaviranomaiselta. Rakennuslupaa hakee liiketilän omistaja ja rakennusvalvontaviranomainen selvittää onko liiketilassa mahdollista tehdä tarvittavat muutokset. (MaRa 2013, 20-21.)

4.6 Tupakointitila ja nikotiinikorvaustuotteet

Kahvilayrittäjällä harvemmin on tarvetta erilliselle tupakointitilalle eikä kahviloissa yleensä myöskään myydä nikotiinikorvaustuotteita, joten tämän opinnäytetyön tuloksena valmistuvassa liiketoimintasuunnitelmassa näitä kohtia ei oteta huomioon. Mikäli kuitenkin yrittäjä haluaisi että liiketilassa olisi sisällä mahdollisuus tupakoida, tulisi hänellä olla sijaintikunnan rakennusviranomaisen siihen erikseen hyväksymä tupakointitila.

Nikotiinikorvaustuotteiden myyntiin voi saada sijaintikunnan terveystoimialalta luvan, mikäli ravitsemisliikkeellä on myyntilupa myös tupakkatuotteiden myyntiin.

4.7 Musiikki ja videot

Kahvilassa taustamusiikkina soitettavasta musiikista tulee maksaa tekijänoikeusmaksut sekä Säveltäjien Tekijänoikeustoimistolle Teosto ry:lle että Esittävien taiteilijoiden ja äänitteiden tuottajien tekijänoikeusyhdistykselle Gramex ry:lle. Korvauksilla lunastetaan lupa soittaa musiikkia radiosta, soittolistoilta, cd:ltä ja muista soittimista. Lupa oikeuttaa myös satunnaisen pienimuotoisen elävän musiikin esittämisen (Teosto 2012). Maksun suuruus perustuu kahvilan asiakaspaikkojen määrään, kuten Taulukosta 4 ilmenee. Taulukon 4 yleisökapasiteetti on rajattu 200 asiakkaaseen.

Taulukko 4. Taustamusiikin soittamisesta aiheutuvan korvauksen määrä Teostolle (Teosto 2013)

Yleisökapasiteetti, henkeä	Hinta € / kalenterikuukausi
1-24	18,68
21-50	24,20
51-75	40,11
76-100	43,78
101-150	55,54
151-200	81,18

Hintoihin lisätään kulloinkin voimassa oleva arvonlisävero

Teoston lupamaksun lisäksi on maksettava taustamusiikin soitosta myös Gramexille, taulukosta 5 ilmenee Gramexille maksettavan korvauksen suuruus.

Taulukko 5. Taustamusiikin soittamisesta aiheutuvan korvauksen määrä Gramexille (Gramex 2013)

Asiakaspaikkoja	Korvaus € / kk
1-24	13,59
25-50	17,32
51-100	31,2
101-150	40,51
151-200	59,96

Korvaukseen lisätään kulloinkin voimassa oleva arvonlisävero.

Luvat taustamusiikin soittoon voidaan anoa suoraan internetistä Teoston sivuilta osoitteesta: <https://forms.teosto.fi/teosto/spussy.nsf/ravintola?OpenForm> ja Gramexin internet-sivuilta osoitteesta: <https://epalvelu.gramex.fi/gxb/wsc/ravval.r?xlang=1>.

4.8 Ilmoitus ulkotarjoilualueesta

Mikäli kahvila haluaa tarjota asiakkailleen mahdollisuuden nauttia kahvinsa myös ulkona, on sen tehtävä erillinen ilmoitus ulkotarjoilualueesta liiketilan sijaintipaikkakunnan poliisille. Mikäli kahvilalla on terassi tai muu ulkotarjoilutila, on myös tämän tilan asiakaspaikat otettava huomioon kaikessa toiminnassa ja lupa-anomuksissa, kuten esimerkiksi Teostolle tehtävässä taustamusiikin soitto-lupa-anomuksessa (katso luku 4.7).

5 KAHVILA YRITYKSENÄ

Jotta liiketoimintasuunnitelma olisi luotettava, on tärkeää liiketoimintaosaamisen lisäksi perehtyä huolellisesti alaan, jolla yritystoimintaa aiotaan harjoittaa. Oman alan markkinoihin paneutuminen antaa realistista näkökulmaa perustettavan yrityksen kannattavuusnäkyymiin sekä vinkkejä kilpailukyvyn saavuttamiseen. Tässä kappaleessa pohditaan kahvilatoimintaa Suomessa: mitä asiakas odottaa kahvilalta, minkälainen kahvilakulttuuri Suomessa on, mitä lisäpalveluita kahvilalta vaaditaan ja millä yrittäjä saa asiakkaansa viihtymään kahvilassaan.

5.1 Kahvilakulttuuri

Kahvilat tulivat ilmeisesti Suomeen vasta 1700-luvun puolivälissä, jolloin niitä oli ollut Keski-Euroopassa jo ainakin vuosisadan ajan (Jaatinen 2006, 18 & 24). Suomalainen kahvilakulttuuri ei siis ole yhtä vanha kuin keskieurooppalainen, eikä kahviloissa istuskelu ole perinteisesti ollut suomalaisten luonteelle ominaista. Kaupungistumisen ja kansainvälistymisen myötä kuitenkin Suomessakin on kahvilakulttuuri kehittynyt ja näin kahviloissa käyminen on tullut yleisemmäksi ajanviettotavaksi.

Nykyään Suomessakin tuntuu kahvilakulttuuri olevan vakiintuneempaa ja kahviloiden asiakkaat vaikuttavat tietoisilta siitä, mitä he hyvältä kahvilalta odottavat. Kahviloissa istuskelu on entistä yleisempää ajanvietettä ja kaikille ikäluokille sopivaa.

5.2 Kahvilan kilpailuvaltit

Kahvilan liiketoimintaa suunnitellessa on huomioitava että se on palveluyritys, ei tuotantohyödykkeitä tarjoava yritys (Ahonen ym. 2009, 15). Vaikka kahvilassa tehtäisiin itse sämpylöitä, pullia ja leivoksia myyntiin, ei sen liiketoiminnan ideana ole kuitenkaan pelkästään myydä näitä tuotteita. Kahvilassa myydään palve-

lua: tarjotaan asiakkaalle elämystä, nautinnollista kahvi- ja mahdollisesti seurusteluhetkeä. Kahvila ei tuota kuluttajalle tuotteita, joita hän ei muualta saisi, joten kilpailuvaltina ja menestymisen edellytyksenä on nimenomaan kahvilan ilmapiiri ja palvelun laatu.

Hyvän kahvilan palveluihin tulisi varmasti kuulua myös erikoisruokavalioiden huomiointi. Laktoosittomia tuotteita tulee ainakin olla kaikissa kahviloissa ja ravintoloissa. Kahvilan laadukkuutta asiakkaiden silmissä lisää se, että myös muita erikoisruokavaloita on huomioitu. Keliakikoita ja kasvisruokailijoita voi houkutella asiakkaaksi huomioimalla heidänkin ruokavalionsa. Suomalaisten ympäristö- ja ilmastotietoisuuden kasvaessa ja terveellisten elämäntapojen ollessa yhä useammin puheenaiheena, voi kahvila erottautua kilpailijoistaan nykyään myös tarjoamalla luomutuotteita ja lähialueen tuottajien tuotteita. Erikoiset kahvilaadut tuntuvat kasvattaneen myös suosiotaan, joten maistuvien erikoiskahvien tarjoilukin on hyvä kilpailuvaltti.

5.3 Asiakkaan viihtyvyys

Sen lisäksi, että kahvilassa myytävien tuotteiden pitää olla onnistuneita, on tärkeää luoda sellainen ilmapiiri jossa asiakas viihtyy. Asiakkaan viihtyessä hyvin, hän mahdollisesti ostaa esimerkiksi vielä sämpylän jälkeen jälkiruoaksi pullan. Kahvila, jossa asiakas viihtyy, houkuttelee myös asiakasta palaamaan sinne toistekin. Kahvilan miellyttävä ilmapiiri tuottaa näin sille lisämyyntiä.

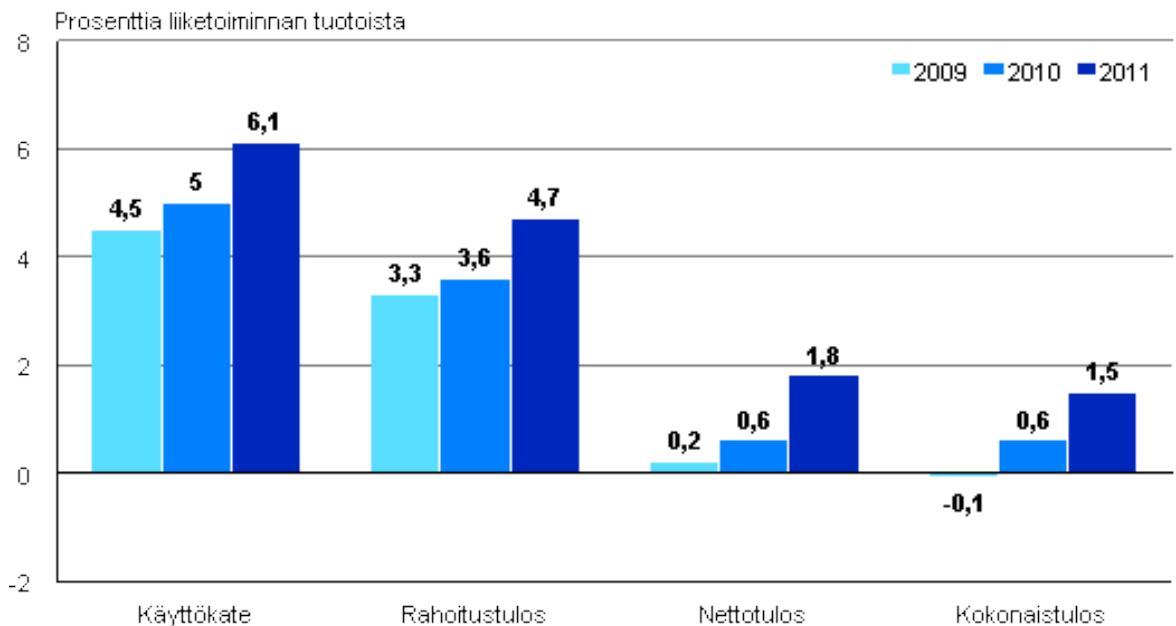
Kahvilan viihtyvyys on makuasia, usein kuitenkin yksilöllinen sisustustyyli ja itse tehdyt leivokset kuuluvat suosittujen kahviloiden ominaisuuksiin. Nostalginen sisustustyyli koetaan myös merkinä laadukkaasta kahvilasta (Jaatinen 2006, 62). Kahvilaketjut sen sijaan mielletään usein vähemmän viihtyisiksi. Jaatinen (2006, 62) tuo esille ikkunan tärkeyden kahvilassa, hän kirjoittaa sen olevan kahvilan tärkein sisustuselementti, sillä ihmisten seuraaminen kahvilan ikkunasta on yleistä viihdykettä kahvilan asiakkaille. Jaatinen (2006, 62) listaa laadukkaana kahvilan merkeiksi myös lehdet, joita asiakkaat voivat lukea. Hänen mukaansa hyvä valikoima on hyvän kahvilan ominaisuus, mutta sen edelle voi

myös halutessaan laittaa palvelun, jolloin erityisen maukkaiden leivosten sijasta kilpailuvalttina voi olla vaikkapa pöytiintarjoilu. (Jaatinen 2006, 62–63.)

Kotoisan tai muuten miellyttävän sisustuksen lisäksi kahvilayrittäjä voi hankkia asiakkailleen ajanvietettä. Useissa kahviloissa ajanvietteenä on lehtiä, lautapelejä ja asiakkaille avoin internet-yhteys. Lisäksi kahvilayrittäjä voi toisinaan järjestää kahvilaansa esimerkiksi trubaduurin esiintymään tai vaikkapa taidenäytelyyn.

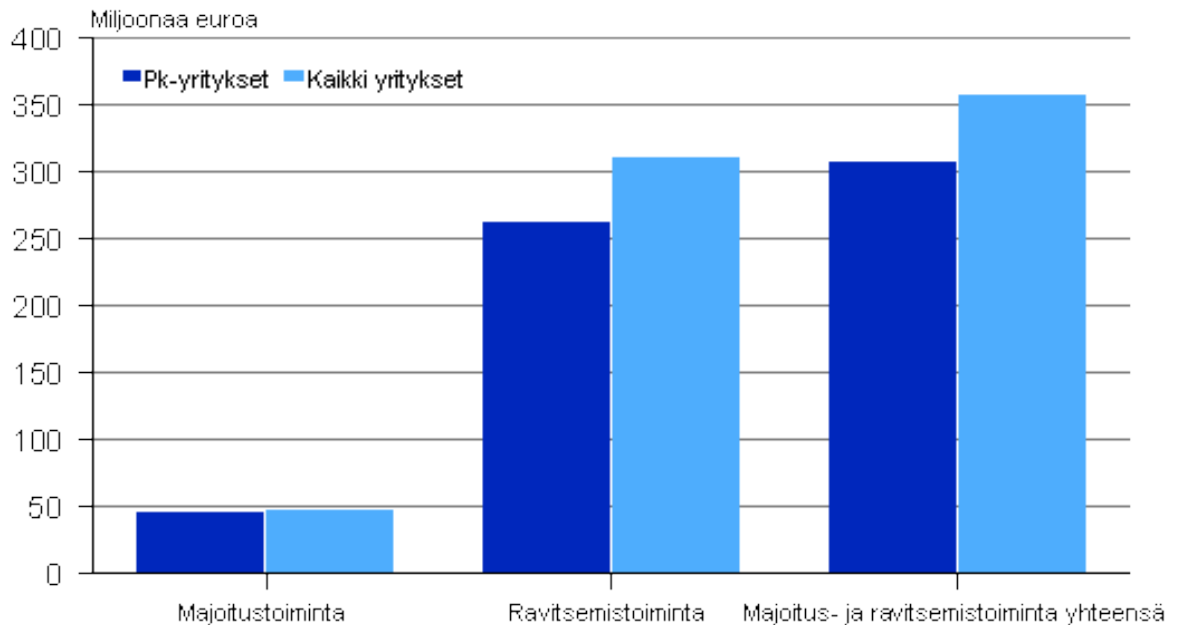
5.4 Toimiala

Tutkittaessa kahvilatoiminnan suhdanteita ja tilastoja, on siitä saatava informaatio suhteellisen vähäistä. Kahvilat luetaan yleensä ravitsemusliikkeiden alle ja usein ne myös luetaan ravitsemus- ja majoitustoiminnan alle. Näin ollen koko alan tilastoja ja suhdannekatsauksia luettaessa on huomioitava, että kahvilatoiminta kattaa siitä vaan pienen osuuden.



Kuvio 2. Ravitsemustoiminnan kannattavuuden tunnuslukuja 2009–2011 (Tilastokeskus 2013)

Kuviosta 2 nähdään koko ravitsemistoiminnan kannattavuuslukuja, lukujen sisältäessä myös suuria yrityksiä ja ravintoloita, on huomioitava etteivät luvut välttämättä ole lainkaan samat kahvilatoiminnassa. Kuvio 2 kuitenkin osoittaa, että ravitsemistoiminnan kannattavuus on ollut kasvussa.



Kuvio 3. Majoitus- ja ravitsemistoiminnan liikevaihdon muutos 2010–2011 (Tilastokeskus 2013)

Alan kannattavuuden kasvunäkymiä tukee myös kuvio 3, jossa näkyy että ravitsemistoiminnan liikevaihdon muutos vuosina 2010–2011 on ollut yli 250 miljoonaa euroa pienissä ja keskisuurissa yrityksissä.

Matkailu- ja ravintolapalvelut MaRa ry on tehnyt yksityiskohtaisempia tilastoja toimialalta. MaRan tilastoissa on eritelty kahviloiden tunnuslukuja. Taulukossa 6 on kahviloita kahdessa osiossa: *keskiolutravintolat ja –kahvilat* sekä *muut kahvilat*. Opinnäytetyöstä valmistuva liiketoimintasuunnitelma tehdään kahvilalle, jossa ei aiota myydä alkoholia lainkaan, joten se lukeutuu kohtaan *muut kahvilat*.

Taulukko 6. Toimipaikkojen lukumäärä 2011 (MaRa 2011)

Toimipaikkojen lukumäärä 2011	2011	Muutos (%)	11/10
Anniskeluravintolat (A ja B)	6166	0,7	
Keskiolutravintolat ja -kahvilat (C)	2122	-2,6	
Muut kahvilat	2100	2,4	
Henkilöstöravintolat	1550	-0,2	
Hotellit	745	0,4	
Muut rek. majoitusliikkeet	515	-1,0	

Taulukosta 6 näkyy että toimialalla toimipaikkojen lukumäärien muutokset ovat olleet pieniä, mutta kahviloiden toimipaikat näyttäisivät kasvaneen eniten. Uusi en toimipaikkojen sijaintia ei ole taulukossa määritelty, joten tieto ei sellaise naan kerro uudelle yrittäjälle hänen toimialueensa tilannetta. Toimipaikkojen kasvusta voidaan kuitenkin päätellä että kahviloille löytyy kysyntää.

Taulukko 7. Kokonaismyynti toimialoittain 2011 (MaRa 2011)

Kokonaismyynti toimialoittain 2011	Mrd euro	Muutos (%)
A- ja B-ravintolat (sis. hot.ravintolat)	3,54	5,9
Majoitus	0,92	7,3
C-ravintolat	0,54	1,3
Pikaruokaravintolat, kahvilat	0,72	6,8
Henkilöstöravintolat, ateriapalvelu ym.	1,01	-0,3
Muut	0,69	6,2
Yhteensä	7,42	5,2

Taulukosta 7 nähdään että kahviloiden kokonaismyynti on kasvanut vuonna 2011. Kokonaismyyntin kasvu vahvistaa aikaisemmin käsitellyiden kuvioiden 2 ja 3 kasvunäkymiä kahvila-alalla.

6 POHDINTA

Liiketoimintasuunnitelmaa tehdessä mitataan aluksi teoriaosuuden pohjalta toimeksiantajan valmiuksia yrittäjyyteen. Mikäli hänellä ei ole riittävää liiketoimintaosaamista, etsitään hänelle mahdollisuuksia yrittäjäkoulutukseen.

Yrittäjyysvalmiuksien punnitsemisen jälkeen valitaan perustettavalle kahvilalle yritysmuoto. Yritysmuodon valinnan tueksi selvitetään yrittäjän toiveet kahvilalleen: haluaako hän toimia yksin, haluaako hän palkata useita työntekijöitä ja minkä kokoinen kahvila on hänen haaveissaan. Valintaa tukevat teoriaosuudessa esitellyt yritysmuotojen erityisominaisuudet.

Liiketoimintasuunnitelma tehdään teoriaosassa esitellyn sisällön pohjalta ja siihen sisällytetään pohdintoja yrityksen tulevaisuudesta ja rahoituslaskelmat. Joiden avulla siitä tehdään pätevä myös lainanhakuun. Yritystä aloittaessa yrittäjä voi käydä kohta kohdalta läpi teoriaosuudessa selvitettyt viranomaisvaatimukset ja varmistaa että ne ovat kaikki kunnossa ennen yritystoiminnan aloittamista.

Teoriaosuudessa tarkasteltiin päällisin puolin myös kahvila-alan markkinatilannetta, mutta alan ollessa vain pieni osa ravitsemusalaa, eivät tiedot ole tarkkoja. Tarkastelussa huomattiin kuitenkin kehityksen olevan kasvumyönteistä. Täten voidaan olettaa että lama ei enää suuresti vaikuta kahvila-alan kannattavuuteen.

Kahvilakulttuuria, kahvilan kilpailuvaltteja ja kahvila-asiakkaiden viihtyvyyttä pohdittaessa esiintyneitä asioita voidaan käyttää pohjana liiketoimintasuunnitelmaan tehtäville SWOT-analyysille, asiakasanalyysille ja kilpailija-analyysille.

LÄHTEET

Ahonen, J. & Koskinen, T. & Romero, T. 2009. Opas ravintolan liiketoimintasuunnitelman laatimiseen. Helsinki: Restamark.

Aluehallintovirasto 2011. Alkoholihallinto – Etelä-Suomi. Viitattu 31.1.2013. www.avi.fi/fi/virastot/etelasuomenavi/Alkoholihallinto/Sivut/default.aspx.

Gramex 2013. Tausta- ja tanssimusiikki: ravintolat. Viitattu 4.2.2013. http://www.gramex.fi/fi/musiikin_kayttajat/tausta-_ja_tanssimusiikki/ravintolat.

Hemmi, M. & Häkkinen, U. & Lahdenkauppi, M. 2008. Avec: asiakaspalvelua ravintolassa. 6. painos. Helsinki: WSOY oppimateriaalit.

Holopainen, T. (toim.) 2006. Yrityksen perustajan opas – silta yrittäjyyteen. 13. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Holopainen, T. (toim.) 2010. Yrityksen perustamisopas. Käytännön perustamistoimet. 19. uudistettu painos. Helsinki: Edita.

Elintarvikelaki 13.1.2006/23.

Evira 2013. Elintarvikeviranomaisen. Hygieniaosaaminen. Viitattu 31.1.2013. <http://www.evira.fi/portal/fi/elintarvikkeet/hygieniaosaaminen/>

If 2013. Työntekijäin Ryhmähenkivakuutus turvaa ja korvaa. Viitattu 13.2.2013. <http://www.if.fi/web/fi/yritysassiakkaat/vakuutuksemme/lakisateinentapaturmavakuutus/pages/ryhmahenkivakuutus.aspx>

Jaatinen, S. 2006. Mistä täältä saa kahvia? Kahvilan pöydässä. Helsinki: Multikustannus.

Laki ravitsemus- ja majoitustoiminnasta. 28.4.2006/308.

LähiTapiola 2013. YEL-vakuutus on yrittäjän turvaverkon perusta. Viitattu 13.2.2013. http://www.lahitapiola.fi/www/Yritysassiakkaat/Henkilosto/Tyoelakevakuutukset/yrittajalle/yel_vakuutus/

MaRa 2011. Hotelli- ja ravintola-alan taskutilasto. Viitattu 4.3.2013. <http://www.mara.fi/ext/cms3/attachments/hotelli-ja-ravintola-alan-taskutilasto.pdf>

MaRa 2013. Yrityksen perustamisopas. Viitattu 20.5.2013. <http://www.mara.fi/ext/cms3/attachments/yrityksen-perustaminen-2013.pdf>

Meretniemi, I. & Ylönen H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Helsinki: Otava.

Naisyrittäjäkeskus 2013. Naisyrittäjyyskeskuksen esite 2013. Viitattu 2.5.2013 <http://www.nyek.fi/index.php?k=11186/>

Patentti- ja rekisterihallitus 2013. Yritysten lukumäärät kaupparekisterissä. Viitattu 30.1.2013 <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yritystenlkm/lkm.html>.

Puustinen, T. 2004. Avain omaan yritykseen. Helsinki: Avain.

Raatikainen, L. 2011. Liikeideasta liikkeelle. Helsinki: Edita.

Teosto 2012. Lisätietoja luvasta: Taustamusiikki ravintola-, kahvila- ym. toiminnassa. Viitattu 4.2.2013. <http://www.teosto.fi/kayttajat/luvat/362/m/169>.

- Teosto 2013. Taustamusiikki ravintola-, kahvila, ym. toiminnassa 2013. Viitattu 4.2.2013.
http://www.teosto.fi/sites/default/files/files/H13_Taustamusiikki%20ravintola-%2C%20kahvila%2C%20ym_%20toiminnassa%202013.pdf
- Tilastokeskus 2013. Majoitus- ja ravitsemistoiminta 2011 Viitattu 5.3.2013.
http://www.stat.fi/til/matipa/2011/matipa_2011_2013-02-21_kat_001_fi.html
- Työ- ja elinkeinotoimisto 2010. Yrittäjyyspalvelu. Viitattu 10.12.2012.
http://www.mol.fi/mol/fi/04_yrittaminen/index.jsp
- Vahtera, P. 2011. Yrittäminen on kaunein tapa ottaa vastuu omasta elämästä – yrittäjänä Suomessa. Pauli Vahtera.
- Valvira 2013. Sosiaali- ja terveysalan lupa- ja valvontavirasto. Anniskelu. Viitattu 31.1.2013.
http://www.valvira.fi/ohjaus_ja_valvonta/alkoholi/anniskelu
- Varma 2013a. TyEL- ja YEL- maksu vuonna 2013. Viitattu 13.2.2013.
<https://www.varma.fi/fi/Yritykset/YrityksenToiminta/MaksutJaTodistukset/maksuprosentit/Pages/Default.aspx>
- Varma 2013b. TyEL- vakuutus työntekijälle. Viitattu 13.2.2013.
<https://www.varma.fi/fi/yritykset/yrityksentoiminta/tyontekijatjaansiot/tyontekijanvakuuttaminen/pages/default.aspx>
- Vero.fi 2013. Tuloverotus – osakeyhtiö ja osuuskunta. Viitattu 10.5.2013. http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Tuloverotus
- Veronmaksajat 2013. Eläke- ja työttömyysvakuutusmaksut 2013. Viitattu 13.2.2013.
<http://www.veronmaksajat.fi/omatveroasiat/elakejatyottomyysvakuutusmaksut2013>
- Yritys-Suomi 2013a. Yrityksen luvat: ravintolat ja kahvilat. Viitattu 30.1.2013.
<http://www.yrityssuomi.fi/web/permits/restaurants-and-cafes>.
- Yritys-Suomi 2013b. Ravintolat. Viitattu 31.1.2013.
<http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?aihe=1000133>

Liite 1

Kirsi Rantala

KYSELY

toimeksiantaja

1.2.2013

TAUSTATIETOA LIIKETOIMINTASUUNNITELMAN LAATIMISEEN

1. Tulevan yrityksen nimi? Onko päätetty tai ideoita/ työnimeä?
2. Omat yrittäjyystaidot? Onko kokemusta? Onko koulutusta? Luonteenpiirteet jotka voisivat tukea yrittäjyyttä?
3. Oma osaaminen, koulutus ja kokemus joka tukee kahvilayrittäjyyttä.
4. Perustetaanko yritys yksin?
5. Minkä kokoisesta yrityksestä on kyse? Minkä verran palkataan aluksi työntekijöitä? Mikä on suurin piirtein kahvilan asiakaspaikkamäärä?
6. Yrityksen sijaintikunta on Raasepori, Karjaa. Onko liiketilalle jo valmista / valmiita mahdollista paikkaa? Jos on niin olisiko liiketila sellaisenaan sopiva kahvilatoiminnalle vai pitäisikö jotain remonttia tehdä?
7. Onko kahvilalle valmiiksi hahmoteltua liikeideaa?
8. Mitkä voisivat olla kahvilan pahimmat kilpailijat?
9. Pahimpien kilpailijoiden plussat/miinukset?
10. Onko kahvilan kilpailuvaltteja mietitty? Miten kahvila erottuisi kilpailijoistaan?
11. Onko tarvetta anniskeluluvalle tai tupakointitalle?
12. Menu?