



Heikki Hakkarainen

Maanmittausyrityksen perustaminen

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Insinööri (YAMK)

Maanmittaustekniikka

Opinnäytetyö

17.5.2022

Tiivistelmä

Tekijä: Heikki Hakkarainen
Otsikko: Maanmittausyrityksen perustaminen
Sivumäärä: 29 sivua + 2 liitettä
Aika: 17.5.2022

Tutkinto: insinööri (YAMK)
Tutkinto-ohjelma: maanmittaustekniikka
Ohjaajat: lehtori Jussi Laari

Tämän insinööriyön tavoitteena on tutkia maanmittausalan yrityksen perustamista. Työni teoriaosiossa perehdyn liiketoimintasuunnitelman osa-alueisiin, joita ovat muun muassa rahoitus, verotus, luvat, kilpailijat, mahdolliset työntekijät ja yhtiömuodot.

Tutkimustyö koostuu kahdesta osasta. Ensimmäinen on käytännönläheisempi. Siinä on koostettu liiketoimintasuunnitelma yritystä varten. Toinen osio koostuu maanmittausyrityksen johtajien haastatteluista. Työ on laadullinen tutkimus.

Työni alussa ensin kartoitan yleisesti Suomen yritystoimintaa, minkä jälkeen selitän yritysmuodot. Tämän jälkeen pureudun yrityksen mahdollisiin ilmoituksiin ja lupiin sekä yrityksen rahoitukseen, verotukseen ja vakuutuksiin. Selitän vielä lopuksi liiketoimintasuunnitelman peruseriaatteet. Toisessa osiossa käyn läpi maanmittauksen toimialaa Suomessa. Työn tutkimuksellinen osio on yrityksen liiketoimintasuunnitelman toteutus sekä maanmittausyrityksen johtajien haastattelut.

Päätelmissä olen tullut siihen tulokseen, että maanmittausyrityksen perustaminen on taloudellisesti kannattavaa ja sille on tarpeeksi kysyntää. Tämä tulee ilmi liiketoimintasuunnitelmassa sekä haastatteluiden analysoinnissa.

Avainsanat: maanmittaus, yrityksen perustaminen, yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, laadullinen tutkimus

Abstract

Author: Heikki Hakkarainen
Title: Incorporating Land Surveying Company
Number of Pages: 29 pages + 2 appendices
Date: 17th of May 2022

Degree: Master of Engineering
Degree Programme: Land Surveying
Supervisors: Laari Jussi, Senior Lecturer

The purpose of the final year project was to study how to establish a land surveying company, as well as to provide information about Finnish land surveying companies. Therefore, the thesis aimed to compose a manual for a starting entrepreneur and give qualitative information about Finnish land surveying company owners.

The project was done as qualitative research. Theme interviews were conducted with the owners of land surveying companies. Information about how to build a business plan with items such as finance, taxation, competitors, potential employees, and company forms was gathered.

The project resulted in a functional business plan that may be used for various purposes, such as for applying for a loan. Furthermore, the thesis gives a vital insight into Finnish land surveying companies, an area not broadly studied.

In conclusion the project proved that setting up a surveying company is economically viable. It indicates that there is a market and a demand for it.

Keywords: land surveying, company establishment, entrepreneurship, business plan, qualitative research

Sisällys

1	Johdanto	1
2	Tutkimuksen toteuttaminen	2
2.1	Tutkimustehtävä ja tutkimuksen tavoitteet	2
2.2	Tutkimusaineiston hankinta	2
3	Yrityksen perustaminen	4
3.1	Yritykset Suomessa	4
3.2	Yritysmuodot	5
3.2.1	Yksityinen elinkeinonharjoittaja	5
3.2.2	Avoin yhtiö	6
3.2.3	Kommandiittiyhtiö	6
3.2.4	Osakeyhtiö	6
3.2.5	Osuuskunta	7
3.3	Perustamiseen tarvittavat ilmoitukset ja luvat sekä yrityksen rahoitus, verotus ja vakuutukset	8
3.3.1	Yrityksen rahoitus	9
3.3.2	Yrityksen verotus	9
3.3.3	Yrityksen vakuutukset	10
3.4	Liiketoimintasuunnitelma	12
4	Maanmittaus Suomessa	13
4.1	Maanmittaus toimialana	13
4.2	Maanmittausyritykset Suomessa	13
4.3	Maanmittauksen tulevaisuus Suomessa	14
5	Maanmittausyrityksen perustamisen liiketoimintasuunnitelma	14
5.1	Yrityksen lähtötilanne	14
5.1.1	Perustiedot- nimi, osoite ja toimiala	15
5.1.2	Yritysmuoto ja toiminta-ajatus sekä liikeidea	15
5.1.3	Yrityksen kompetenssi	16
5.2	Yrityksen rahoitus, investoinnit, mahdolliset työntekijät ja toimintaluvat sekä vakuutukset	17
5.2.1	Rahoitus ja investoinnit	17
5.2.2	Työntekijät, toimintaluvat ja vakuutukset	18
5.3	Palvelut, tuotteet sekä asiakkaat	18
5.4	Markkinat ja kilpailijat	19
5.5	Myynti ja markkinointi	20

5.6	Liiketoiminnan tavoitteet ja strategia sekä riskien hallinta	20
5.7	Taloudenhoito sekä taloudelliset laskelmat	21
6	Haastattelut	21
6.1	Yritysten rakenne, kasvu ja palkatut työntekijät	22
6.2	Yrittäjyyden haasteet, riskit ja yllättävät tekijät	23
6.3	Tulevaisuus	24
7	Päätelmät	25
	Lähteet	27

Liitteet

Liite 1: Haastattelurunko

Liite 2: Kannattavuuslaskelma

1 Johdanto

Tämä työ on ylemmän ammattikorkeakoulun maanmittaustekniikan opinnäyte-työ ja käsittelee maanmittaustoimintaan keskittyvän yrityksen perustamista sekä tuo tietoa suomalaisista maanmittausyrityksistä.

Työn tarkoituksena on tuottaa konkreettista tietoa, jonka tulee ottaa huomioon maanmittausyrityksen perustamisessa. Työssäni olen rakentanut teorian pohjalta liiketoimintasuunnitelman, jota on tarkoitus käyttää tulevaisuudessa yrityksen rahoituksen hankinnassa sekä pohjana toiminnan luomisessa.

Työni on laadullinen tutkimus ja käytän aineiston hankinnassa haastatteluita. Olen haastatellut kolmea maanmittausyrityksen johtajaa. Olen pyrkinyt yhdistämään teorian ja käytännön. Liiketoimintasuunnitelma on konkreettinen työkalu ja haastattelut antavat teoriapohjaa toteutukselle.

Työni aihe on lähtöisin halustani perustaa oma yritys. Olen kohta 20 vuotta toiminut palkkatöissä ja koen olevani kohta valmis yrittäjyyteen. Halusin tehdä insinööriäni käytännönläheisestä aiheesta ja saada siitä muutakin hyötyä, kun loppututkimuksen merkinnän. Olen enemmänkin tekijä kuin kirjoittaja, ja siksi oli haastavaa löytää aihe, joka todella innostaa. Tästä koin saavani arvokkaita oppeja tulevaisuuden suunnitelmiani varten.

Teoria pohjautuu suurimmalta osin *Uuden yrittäjän käsikirja* -teokseen sekä muihin eri internetsivustoihin. Tuntui, että internetistä sai ajankohtaisempaa tietoa, kun kirjoista.

Tutkimuksen rakenne jakautuu niin, että aloitan teorialla. Tämän jälkeen selitän tutkimuksen toteuttamisen. Sitten käyn läpi liiketoimintasuunnitelmaan kuuluvat aihealueet kuten yrityksen muoto, rahoitus, verotus, mahdolliset työntekijät, luvat ja maanmittausalan toiminta. Tämän jälkeen käyn läpi maanmittaustoiminnan Suomessa. Tätä seuraa liiketoimintasuunnitelma ja haastattelut. Lopuksi

pohdin liiketoimintasuunnitelmaa pohdinnan sekä analysoin haastatteluiden tulokset.

2 Tutkimuksen toteuttaminen

Tässä luvussa käydään läpi tutkimuksen tehtävä ja tavoitteet sekä tutkimuskysymykset. Tämän lisäksi selvitetään haastatteluiden toteutusta sekä laadullisen tutkimuksen teoriaa.

2.1 Tutkimustehtävä ja tutkimuksen tavoitteet

Tutkimustehtävä on tarkastella maanmittausyrityksen perustamisen käytännön toimia sekä pohtia sen kannattavuutta. Keskeiset työn teemat ovat maanmittausyrityksen liiketoimintasuunnitelman rakentaminen ja pyrkimys saada selvyttä sen kannattavuudesta. Maanmittausyrityksistä Suomessa ei ole tehty tarkkaa tilastointia tai selvitystä niiden kannattavuudesta. Maanmittausyrityksien kannattavuutta ei ole ennen tutkittu, mutta opinnäytetöitä on tehty liiketoiminnan perustamisesta. Työn pyrkimys on saada haastatteluiden avulla tietoa maanmittausalan yrittäjyydestä. Työssä on myös käytännöllisempi osio, eli teorian avulla on rakennettu liiketoimintasuunnitelma maanmittausyritykselle.

Tutkimuskysymykset ovat

- 1) Miten kannattaa rakentaa maanmittausyrityksen liiketoimintasuunnitelma?
- 2) Onko maanmittaustoiminta kannattavaa liiketoimintaa Suomessa?

2.2 Tutkimusaineiston hankinta

Tutkimus koostuu teoreettisesta osiosta ja käytännön toteutuksesta. Haastattelut koskevat maanmittausyrityksen perustajia, ja tämän lisäksi työ sisältää liiketoimintasuunnitelman, jonka perustana on kirjallinen teoria.

Työssä etsittiin haastateltavia Fonectan yrityssivuilta. Hakukriteerinä olivat yritykset, jotka tarjoavat maanmittauspalveluita. Tällaisia löytyi yhteensä 81. Tarkemmassa tarkastelussa tuli ilmi, että kaikki eivät aivan sopineet haluttuun tarkoitukseen. Moni tarjosi enemmänkin suunnittelupalveluita, ja tämä koettiin tämän työn kannalta epärelevantiksi.

Noin 40 yritykselle lähetettiin sähköpostia, jossa selitettiin työn aihe ja kysely halukkuudesta osallistua haastatteluun joko puhelimitse tai sähköpostilla. Etäkysely valikoitui vallitsevan koronatilanteen takia sekä ajankäytön säästämiseksi.

Neljästäkymmenestä haastateltavasta vastasi 25 määräaikaan mennessä. Kyselyyn annettiin kahden viikon vastausaika, koska opinnäytetyö haluttiin saattaa loppuun. Lopulta vain viidelle lähetettiin haastattelukysymykset, koska muista henkilöistä ei enää kuulunut mitään. Valitettavasti näistä viidestäkin vielä karsiutui aikataulu syistä pois kaksi, eli jäljelle jäi kolme haastateltavaa.

Kaikki kolme halusivat toteuttaa haastattelut puhelimitse. Kaksi oli yrityksen perustajia ja yksi sukupolvenvaihdoksen myötä yrityksen nykyinen omistaja. Kysymykset lähetettiin etukäteen katsottavaksi ja ne käytiin vielä läpi haastattelutilanteessa. Kaksi haastattelusta kesti noin 30 minuuttia ja yksi tunnin. Haastateltaville kerrottiin, että puhelut nauhoitetaan myöhempää litterointia varten. Puhelut kirjoitettiin puhtaaksi koneelle, minkä jälkeen nauhoitukset poistettiin. Lopullisesta tekstistä on poistettu henkilöiden nimet ja työssä yrityksen johtajista tai perustajista puhutaan kirjaimin A, B ja C. Yleensä tutkimuksissa haastateltavat ovat anonyymejä, joten siksi nimiä ei ole kerrottu.

Tiedonkeruumenetelmänä käytettiin haastattelua, koska se on hyödyllisintä silloin, kun aiheesta ei ole aikaisempaa tutkimusta tai tarvitaan ensisijaista tietoa. Haastatteluissa tosin joudutaan tietoa hieman kyseenalaistamaan, koska ei ole varmuutta haastateltavan totuudenperäisyydestä. Yleensä ihmiset haluavat kertoa asioista heille edullisella tavalla. [1, s. 201–202.]

Laadullinen tutkimus eli kvalitatiivinen tutkimus pitää sisällään erilaisia tutkimustapoja, ja se soveltuu hyvin monille eri tieteenaloille. Laadullisen tutkimuksen

keskiössä on elämismaailma eli jonkin asian kokeminen, eikä niinkään laskennallisuus kuten kvantitatiivisessa eli määrällisessä tutkimuksessa. Usein laadullisen tutkimuksen katsotaan olevan aineistolähtöistä (induktio) ja määrällisen teorialähtöistä (deduktio), mutta tällainen selkeä erottelu on jokseenkin mahdollista. Tutkimuksissa nämä kaksi, induktio ja deduktio, limittyvät toisiinsa. [2, s. 20–21.]

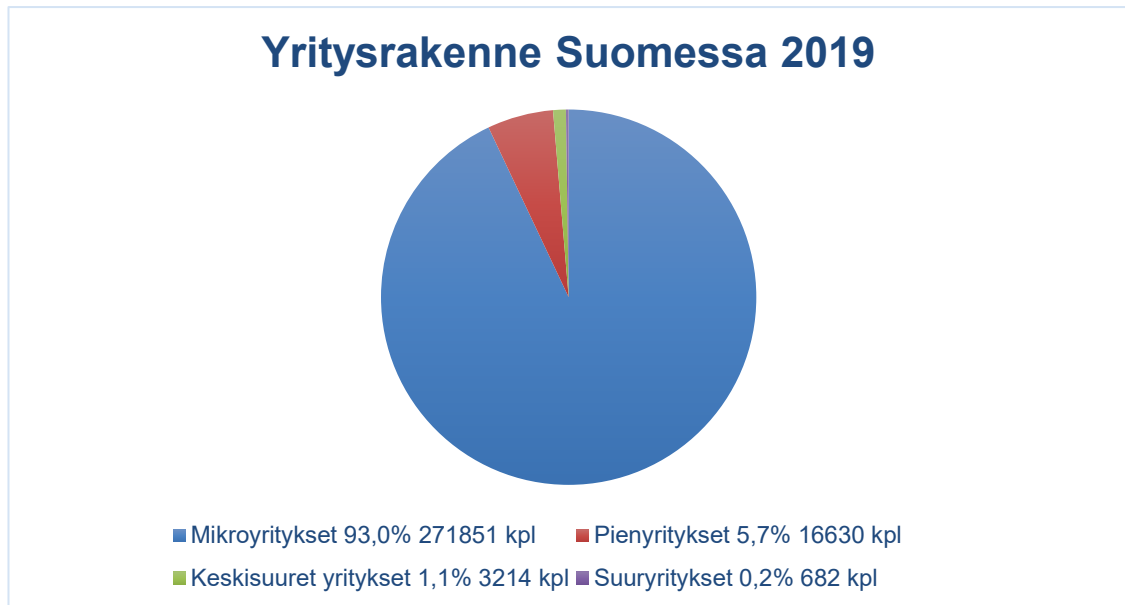
3 Yrityksen perustaminen

Tässä luvussa käydään läpi Suomen yrityskulttuuria sekä yritysmuotoja. Tämä sisältää rahoituksen, verotuksen ja vakuutukset. Lopuksi selitetään liiketoiminnan tekemisen perusteet.

3.1 Yritykset Suomessa

Tilastokeskuksen Yritysrekisteri 2019:n mukaan Suomessa oli 292 377 yritystä. Edellä mainitussa luvussa ei ole mukana maa-, metsä- ja kalatalouden toimialoja. Yleisemmät yritysten koot ovat alle 10 henkilön yrityksiä. [3.]

Yrityksien koot jakaantuvat seuraavasti. Mikroyritykset ovat alle 10 henkilön yrityksiä, pienyritykset ovat alle 50 henkilön yrityksiä, keskisuuret yritykset ovat 50–249 henkilön yrityksiä ja pienet ja keskisuuret yritykset ovat alle 250 henkilön yrityksiä. Suuryritykset ovat yli 250 henkilön yrityksiä. [3.]



Kuvio 1. Piirakkamalli havainnollistaa yrityksen muotoja Suomessa. Suurin osa on mikroyrityksiä eli alle 10 työntekijän yrityksiä. [3].

3.2 Yritysmuodot

Yritysmuotoon vaikuttavia tekijöitä ovat perustajien lukumäärä, pääoman tarve, vastuu, toiminnan joustavuus, yrityksen jatkuvuus ja laajenemismahdollisuudet sekä voitonjako [4, s. 20–22].

3.2.1 Yksityinen elinkeinonharjoittaja

Yksityinen elinkeinonharjoittaja on paremmin tunnettu nimellä toiminimi. Tässä yritysmuodossa luonnollinen henkilö vastaa henkilökohtaisesti yritystoiminnastaan. Haltijan nimi saa vain esiintyä elinkeinonharjoittajan toiminimessä. Yrittäjä vastaa täysin itse yrityksen päätöksistä sekä yrityksen edustamisesta ja vastuista. Yrityksen rahavarat ovat vapaasti käytettäväksi elinkeinonharjoittajan yksityistalouteen, veloista sekä sitoumuksista yrittäjä vastaa tässä yritysmuodossa kaikella omaisuudellaan. [5, s. 66.]

3.2.2 Avoin yhtiö

Avoimessa yhtiössä tulee olla vähintään kaksi perustajajäsentä, jotka vastaavat henkilökohtaisesti yhtiön veloista. Tämä yhtiömuoto vastaa muuten toiminimen alla toimijaa, mutta voitot jakautuvat oman työpanoksen suhteen. Perustajajäsenet luokitellaan vastuunalaisiksi yhtiömiehiksi. [6, s. 97.]

Avoimen yhtiön valitseminen voi olla järkevää niille, jotka lähtevät perheyrittäjänä liikkeelle, ja niille, jotka eivät tunne toista osapuolta tarpeeksi hyvin, tämä ei luonnollisesti ole järkevä valinta. Hyviä puolia on, ettei avoimen yhtiön perustamisen vaiheessa tarvita omaa pääomaa. [6, s. 98–99.]

3.2.3 Kommandiittiyhtiö

Kommandiittiyhtiössä tulee olla perustajia kaksi tai enemmän. Vähintään yhden yhtiömiehen on oltava vastuunalainen ja yhden äänetön yhtiömies. Yhtiömiehet voivat koostua luonnollisista henkilöistä tai muista yhtiöistä. Kommandiittiyhtiössä ei vaadita pakollisia toimielimiä. [4, s. 27.]

Kommandiittiyhtiön valinta on hyvä alhaisten perustamiskustannuksien sekä nopeuden vuoksi. Varsinkin kiinteistörahastojen kanssa toimivien käytössä pienemmän verotuksen johdosta. Tässä yhtiömuodossa ovat käytössä myös verottomat kulukorvaukset, ja yrityksissä voidaan hyödyntää luontaisetuja joustavammin. Kommandiittiyhtiö soveltuu henkilöille, jotka tuntevat toisensa ja varsinkin vastuunalaisen työmoraalilla on suuri merkitys äänettömälle yhtiömiehelle. [7.]

3.2.4 Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voi perustaa vain yksi ihminen tai halutessaan useampi. Osakeyhtiössä on oltava hallitus, jossa on toimittava ainakin yksi tai maksimissaan viisi varsinaista jäsentä. Jos jäseniä on monta, hallituksen tulee valita keskuudestaan puheenjohtaja. Hallitus huolehtii yhtiön kirjanpidosta, varanhoidosta ja hallinnosta eli katsoo, että toiminta pyörii tarkoitetulla tavalla. Hallituksen jäsenet

on ilmoitettava kaupparekisteriin. Osakeyhtiöllä voi olla myös hallintoneuvosto. [4, s. 29–30.]

Osakeyhtiössä voi olla toimitusjohtaja, jonka valitsee hallitus. Toimitusjohtaja johtaa yhtiötä hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaan. Toimitusjohtaja on ilmoitettava kaupparekisteriin. [4, s. 30.]

Osakeyhtiöllä on yhtiökokouksia, joissa osakkeenomistajat saavat käyttää päätösvaltaansa äänienemmistöllä. Osakeyhtiölaki määrittää, mitä yhtiökokouksessa voidaan päättää. Vähimmäisosakepääoma on 2 500 euroa yksityisellä osakeyhtiöllä ja julkisella 80 000 euroa. Osakeyhtiössä voi olla velvollisuus valita tilintarkastaja, mutta näin ei aina ole. Tähän on tietyt kriteerit. [4, s. 31.]

Hallitus edustaa osakeyhtiötä. Toimitusjohtaja voi myös edustaa yhtiötä hallituksen antamien määräyksien mukaan. Hallitus voi myös antaa nimenkirjoitusoikeuden eli prokuuran yhdelle hallituksen nimetylle henkilölle. Osakeyhtiöllä on oltava edustaja, joka esimerkiksi ottaa vastaan haasteita ja tiedotteita. [4, s. 32–33.]

3.2.5 Osuuskunta

Osuuskunnan voi perustaa vain yksi henkilö tai useampi. Perustajan on myös tultava osuuskunnan jäseneksi. Jäsenyys on vaihteleva, mutta sitä ei voi siirtää toiselle henkilölle. Osuuskunnalla on oltava hallitus, ja siinä tulee olla yhdestä viiteen jäsentä. Hallitukselle on valittava puheenjohtaja, jos siinä on useita jäseniä. Hallituksen jäsenet on ilmoitettava kaupparekisteriin. [4, s. 33–34.]

Osuuskunnalla voi olla hallintoneuvosto ja toimitusjohtaja, jonka valitsee hallitus. Osuuskunnan jäsenillä on jokaisella yksi ääni, jolla voivat äänestää päätöksistä osuuskunnan kokouksissa. Osuuskunta voi kuitenkin päättää, että kokouksien sijaan päätösvaltaa harjoittavat edustajisto. [4, s. 35.]

Osuuskunnalla ei ole minimipääomavaatimusta, eikä tilintarkastajia ole pakko valita. Kokouksissa on oltava toiminnantarkastaja. Hallitus edustaa osuuskuntaa, ja päivittäistoimintaa hoitaa toimitusjohtaja, jos sellainen on valittu. Osuuskunnassa prokuran antaa hallitus ja se voidaan antaa vain yhdelle nimetylle henkilölle. Osuuskunnalla on oltava edustaja. [4, s. 37–38.]

3.3 Perustamiseen tarvittavat ilmoitukset ja luvat sekä yrityksen rahoitus, verotus ja vakuutukset

Suomessa yrityksen on annettava perustamisilmoitus, joka ilmoitetaan kaupparekisteriin sekä verohallinnolle. Elinkeinon harjoittaminen ei useinkaan vaadi lupaa. Jotkut elinkeinotoiminnat ovat luvanvaraisia. [5, s. 53.]

Riippuen siitä minkä yritysmuodon valitsee, tulee kaupparekisterille maksaa käsittelemäksu. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä se on 240 euroa, osuuskunnassa 380 euroa ja osakeyhtiössä 275 euroa. Erinäisillä yritysmuodoilla on myös erilaisia kaavakkeita, joita tulee täyttää, mutta suurin osa on nykyään sähköisessä muodossa. Jos myynti on yli 10 000 euroa kuussa, tulee yrityksen rekisteröityä verohallinnossa arvonlisävelvolliseksi. Samassa paikassa tehdään ilmoitus ennakkoperintärekisteriin. Jos yritykselle hankitaan palkallisia työntekijöitä, ilmoitetaan yritys työnantajarekisteriin, joka myös sijaitsee verohallinnossa. Työntekijälle on myös hankittava eläkevakuutus, työtaturma- ja ammattitautivakuutus sekä työttömyysvakuutusmaksu. [4, s. 55–57.]

Näiden lisäksi tulee vielä ilmoittaa ennakkoverohakemus sekä yrittäjän eläkevakuutus. Vakuutus tehdään eläkevakuutusyhtiölle. Rakennustöissä pääurakoitsijan tai vastaavan on tehtävä rakennustyön ennakoilmoitus aluehallintoviranomaiselle, jos tietyt ehdot täyttyvät. [4, s. 55–57.]

3.3.1 Yrityksen rahoitus

Yrityksen perustajalla voi olla omaa pääomaa tai vierasta pääomaa. Yritys voi saada avustuksia, lainoja takauksia tai osakepääomasijoituksia. Usein on tärkeää sijoittaa jonkin verran omaa pääomaa, jolloin se antaa luotettavuutta rahoittajille. Avustukset laskeaan myös pääomaehtoisiksi rahoiksi. [4, s. 200.]

Yleisin vieraspääoma on pankkilaina, joka vaatii vakuutta lainanhakijalta. Tällöin tulee arvioida tulevan yrittäjän tai yrityksen vakuutusarvo. Usein koneet ja muuta laitehankinnat vuokrataan leasing- rahoituksen kautta. Laitteita voi myös hankkia investointirahoitussopimuksella eli osamaksulla. Tyypillisintä Suomessa on hankkia ELY-keskuksen kautta Finnveran takaamia lainoja. Näitä voi hankkia esimerkiksi investointeihin, käyttöpääomaan, kehittämiseen sekä vientiin ja kansainvälistymiseen. [4, s. 201.]

3.3.2 Yrityksen verotus

Verojärjestelmässä puhutaan kahdesta eri verotusmuodosta; välillisestä ja välittömästä. Välitön verotus on ansiotulon tai pääomatulon verotusta eli sillä verotetaan yrityksen suoraan saatuja tuloja tai yrityksen vuosittaista tulosta. Välillinen verotus kohdistuu kulutukseen tai omistukseen, ja suurin verolaji on arvonlisävero. Myös esimerkiksi kiinteistövero ja energiaverot ovat välillisiä. Verotuksen määrä lasketaan vuosittain. Ansiotulon verotus on valtion osalta progressiivista ja pääomatulonverotus on tasasuhteista. [8, s. 304–305.]

Pääomatulosta maksetaan verot kiinteänä valtiolle ja sen prosentti on aina 28. Ansiotulosta maksetaan kahdelle, valtiolle ja kunnalle sekä halutessaan seurakunnalle. Ansiotulosta määrätään myös pakollisia vakuutuksia ja palkan sivukuluja. [8, s. 305.]

Suomessa yritykset maksavat erinäisiä veroja, riippuen yrityksen palveluista. Riippuen yritysmuodosta yritys maksaa tuloveroa, ja siitä annetaan veroilmoitus kerran vuodessa. Yritys voi myös ennakoita tulonsa, jolloin se maksaa ennakoveroa. Palveluiden ja tavaroiden myynnistä pitää maksaa arvonlisäveroa.

Palkka- ja työnantajasuorituksista maksetaan veroja. Tämän lisäksi vielä tietyistä tuotteista saattaa joutua maksamaan valmisteveroa. [9.]

Osakeyhtiöt ja osuuskunnat maksavat tuloveroa. Muissa yritysmuodoissa verot maksetaan omassa henkilökohtaisessa verotuksessa. Tuloveron määrä on aina 20 prosenttia tuloksesta. Yrityksen tulos lasketaan, kun siitä vähennetään edellisten vuosien tappiot ja vähennyskelpoiset menot, joita ovat muun muassa palkat, vuokrat ja ostot. Henkilökohtaista veroa maksetaan silloin, kun osakeyhtiöstä nostetaan palkkaa rahana tai osinkona. Tulovero maksetaan aina ennakoverona, eli verottaja arvioi verot aikaisemman tulokauden perusteella. Jos yritys on uusi, se voi itse arvioida tuloksen. [10.]

Melkeinpä jokainen yritys myy jotain palvelua tai tuotetta, joten se joutuu maksaa arvonlisäveroa. Se on välillinen vero. Arvonlisäveron voi kuitenkin vähentää tekemistään ostoista. Arvonlisävelvolliseksi ei tarvitse ilmoittautua, jos yrityksen liikevaihto tilikaudessa jää alle 15 000 euron. Yleisesti vero on 24 prosenttia, mutta esimerkiksi ravintola- ja ateriapalveluissa se on 14 ja majoituksessa 10 prosenttia. Jotkut alat ovat arvonlisäverottomia, kuten sosiaalipalvelut ja vienti. Rakennusalalla noudatetaan käännettyä arvonlisäverotusta. [11.]

Edellytyksenä käännettyyn arvonlisäverotukseen on, että se on rakentamispalvelua tai työvoiman vuokrausta rakennuspalvelulla tai ostaja on elinkeinonharjoittaja, joka toiminnassaan myy rakentamispalvelua tai vuokraa työvoimaa rakentamispalveluille. Käännetyssä mallissa vasta ostaja tai pääurakoitsija maksaa arvonlisäveron, eli alihankkija tai aliorakoitsija ei veloita arvonlisäveroa. [12.]

3.3.3 Yrityksen vakuutukset

Yrityksen vakuutusten hankinnassa on ensin otettava huomioon, mitkä vakuutukset on pakko hankkia ja mitkä ovat vapaaehtoisia. Asioista kannattaa ottaa selvää esimerkiksi juttelemalla samalla toimialalla työskentelevälle tutulle. Jotkut vakuutukset on hyvä olla heti ja joitakin tarvitsee vasta myöhemmin. [13.]

Pakollisia vakuutuksia on suurella osalla yrittäjistä vain yksi eli yrittäjän eläkevakuutus toisin sanoen YEL-vakuutus. Se on lakisääteinen pakollinen vakuutus, joka on otettava viimeistään 6 kuukautta toiminnan aloittamisen jälkeen. Se on yrittäjän sosiaaliturva, jonka tarkoitus on turvata henkilön varallisuus myös yrittämien jälkeen. Tämä tarkoittaa sitä, että yrittäjä saa toimeentuloa liiketoiminnan vähentyessä tai päättyessä sairauden, työttömyyden tai normaalin ikääntymisen takia. Perhe on myös oikeutettu perhe-eläkkeeseen. Vakuutuksen hintahaitari on 24,10–25,60 prosenttia YEL-työtulosta, mutta uusi yrittäjä saa neljän vuoden ajan maksustaan alennusta 22 prosenttia. YEL-työtulo määritetään itse, eli yrittäjä pohtii, mikä on oma palkka tehdystä työstä. Tämä taas vaikuttaa eläkkeen ja sosiaaliturvan suuruuteen. Minimialaraja oli 2021 vuonna 8 063,57 euroa. Eläkkeitä myyvät eläkevakuutusyhtiöt. [14.]

Työntekijöiden palkkaaminen tuottaa myös pakollisia vakuutuksia, nimittäin laissa on säädetty työntekijä vakuutukset, joita ovat työeläkevakuutus, työtapa-turvavakuutus ja työttömyysvakuutus. Tapaturmavakuutuksen suuruuteen vaikuttaa työnriskialttius. Keskimääräinen maksu vuonna 2021 on ollut 0,70 prosenttia palkasta. Työehtosopimus määrää, että tarvitseeko maksaa myös ryhmähenkivakuutusta. [13.]

Eri aloilla on myös pakollisia vakuutuksia. Maatalousyrittäjät maksavat MYEL-eläkevakuutusta (jolloin ei tarvitse maksaa YEL-vakuutusta) ja apurahansaajat Mela-eläkevakuutusta. Sairaanhoidon- ja terveystoiminnan harjoittajat maksavat potilasvakuutusta. Ympäristövahinkovakuutus on otettava, jos yritys on tekemisissä mahdollisten ympäristöhaittojen piirissä ja liikennevakuutus, jos kyseessä on kuljetukseen liittyvä toiminta. Jokaisella autoa käyttävällä henkilöllä tosin on jo yleensä valmiina tämä vakuutus. [13.]

Vapaaehtoisia vakuutuksia ovat omaisuusvakuutus, joka nimensä mukaan korvaa omaisuuteen kuten työkoneisiin, mutta myös arvopapereihin kohdistuneet vahingot. Keskeytymisvakuutus korvaa menetyksiä, jos liiketoiminta äkillisesti keskeytyy. Tällaisia voi olla esimerkiksi työkoneen rikkoutuminen tai vaikka

avainhenkilön äkillinen työkyvyttömyys. Vastuuvakuutus vakuuttaa, jos joutuu vahingonkorvausvelvolliseksi. Vastuuvakuutuksia ovat toiminnanvastuuvakuutus, tuotevastuuvakuutus, varallisuusvastuuvakuutus ja konsulttivastuuvakuutus. Oikeusturvavakuutus on mahdollisia käräjiä varten. [13.]

3.4 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelman tekeminen auttaa työstämään liikeideasta selkeän suunnan yrityksen toiminnalle. Sen on tarkoitus selkeyttää sekä jäsentää yrityksen toimintaa, ja tällöin tulee myös testattua liikeidean toimivuus. Liiketoimintasuunnitelma on etenkin yrittäjää itseään varten. [15, s. 51.]

Liiketoimintasuunnitelmassa käsitellään seuraavat osa-alueet: yrityksen lähtötilanne, markkinat, kilpailutilanne, tavoitteet, strategia, eri toimintojen järjestelyt ja kehittämissuunnitelmat, taloudelliset laskelmat sekä tulevaisuuden riskien ja mahdollisuuksien arviointi. Liiketoimintasuunnitelmassa tulisi pohdinta keskittää etenkin yhdeksän eri asiaan. Ensiksikin toiminta-ajatus kertoo, että yritys aiotaan perustaa. Toiseksi tulee liikeidea ja asiakkaat eli mitä, kenelle ja miten sekä tarkempi kuvaus siitä, kuka näitä palveluita ostaa/käyttää. Kolmanneksi kartoitetaan markkina-alue ja kilpailijat. On hyvä rajata, missä yritys toimii ja kenen kanssa on kilpailua. Neljänneksi kuvaillaan tuotteet sekä palvelut ja myynti sekä markkinointi. Tämän jälkeen pohditaan, onko yrityksellä jotain kilpailuetua, ja lopuksi laaditaan tulosbudjetti, joka osoittaa arvioiden tuloksen esimerkiksi ensimmäisen toimintakauden osalta. Tässä pyritään katsomaan, tuottaako yritys voittoa vai ei, eli ylittääkö tuotot menevät kulut. Valmiita budjettimalleja on kannattava hyödyntää. [15, s. 52–53.]

Tässä työssä käyn perusteellisesti läpi yritykseni liiketoimintasuunnitelman, joka pohjautuu työni alkupuolella esitettyyn teoriaan. Tämän avulla pystyn tarkastelemaan yritysideoita kannattavuutta ja mahdollista konkreettista toteutusta.

4 Maanmittaus Suomessa

Tässä luvussa käyn läpi pääpiirteisesti maanmittaustoiminnan Suomessa. Selitän, minkälainen on maanmittaustoiminta toimialana ja mikä on yrityksen toimintaympäristö eli kuinka paljon on esimerkiksi maanmittausyrityksiä Suomessa ja minkälaisia.

4.1 Maanmittaus toimialana

Maanmittauksen voi määritellä sen nimensä mukaisesti, eli se on maan pintojen, kuten koon, muodon tai sijainnin mittaamista käytännössä. Toiminnalla voidaan tähdätä karttojen valmistukseen, infrastruktuurin rakentamiseen, alueiden kaavoitukseen sekä siihen kun suunnitellaan maa-alueita eri käyttötarkoituksiin. Se on myös apuväline yhdyskuntasuunnittelussa. Maanmittaaja voi toimia sekä yksityisellä että valtion tai kaupungin/kunnan palveluksessa. Maanmittausta voi opiskella ammattikorkeakoulussa tai yliopistossa. [16.]

Suomessa maanmittaamisesta ensisijaisesti vastaa Maanmittauslaitos, joka on maa- ja metsätalousministeriön alaisuudessa toimiva viranomainen. Se tuottaa tutkimusta, tietoa ja palveluita sekä niin yksityisille ja yrityksille, kuin kunnille ja kaupungeille. Maanmittauslaitoksen perustehtävistä säädetään laissa. [17.]

4.2 Maanmittausyritykset Suomessa

Suomessa ei ole tarkkoja tilastoja yrityksistä, jotka tarjoavat maanmittauspalveluita. Fonectan yritysluettelon mukaan maanmittauspalveluita tarjoaa ympäri Suomea 81 yritystä. Suurin osa sijaitsee Uudellamaalla. Listauksessa on pieniä sekä keskisuuria yrityksiä. [18.]

Suomessa yksityisellä puolella markkinajohtaja on Mitta Oy. Yritys on kansainvälinen, ja sen toimialoja ovat toimialat ovat mittaus, maaperätutkimus, ympäristö- sekä laboratoriopalvelut. Toimipaikkoja on Suomessa sekä Ruotsissa, jossa se

sanoo työllistävänsä lähes 500 ihmistä. [19.] Suurin työllistäjä valtiotasolla on Maanmittauslaitos ja julkisella puolella kunnat sekä kaupungit [17].

4.3 Maanmittauksen tulevaisuus Suomessa

Työ- ja elinkeinoministeriön vuoden 2016 teettämän tutkimuksen mukaan maanmittauksen ja kartoituksen erityisasiantuntijoilla on hyvät työllisyyden näkymät tulevaisuudessa [19]. Tarkempia analyyseja maanmittauksen tulevaisuudesta Suomessa ei ole, tai tulkinnat ovat hieman vanhoja tai määrittäneet hyvin tarkalle alueelle. Maanmittauslaitoksen tuottaman maanmittauksesta tietoa jakavan sivuston Karttakäärön mukaan robotiikka tai automaatio eivät ole syrjäyttämässä työntekijöitä vaan tukevat jo olemassa olevaa työtä. Kirjoittajan mukaan työtehtävät tulevat muuttumaan ja kehittymään, mutta se ei tarkoita toimien loppumista. [21.]

Vaikuttaa siltä, että rakentamisen alalla ei ole tulossa suuria muutoksia [22]. Maanmittausalan työnkuva on niin laaja, että luultavasti toimeksiantoja riittää. Valitettavasti tarkempia kuvauksia maanmittauksen yrittäjyyden tulevaisuudesta ei ole saatavilla.

5 Maanmittausyrityksen perustamisen liiketoimintasuunnitelma

Seuraavaksi esitetään mahdollisen maanmittausyrityksen liiketoimintasuunnitelma. Pohdinnassa käytetään apuna työn teoriaa.

5.1 Yrityksen lähtötilanne

Tässä luvussa käydään läpi Mittaus Oy:n perustietoja, yritysmuotoa, toiminta-ajatusta, liikeideaa ja osakkaiden osaamisalueita.

5.1.1 Perustiedot- nimi, osoite ja toimiala

Mahdollisen yrityksen nimi on Mittaus Oy. Nimi valikoitui, koska sitä ei löydy Suomen yritysrekisteristä eikä sitä ole varattu domain-palveluissa. Yrityksen nimen on hyvä itsessään kertoa asiakkaalle, mitä palveluita yritys tarjoaa. On myös hyvä, että nimi on sidottu hakutuloksiin. Tämän takia Mittaus Oy vaikuttaa toimivalta valinnalta.

Yrityksen toimitilat tarkentuvat sen perustamisvaiheessa. Yritykselle olisi kannattavinta vuokrata tilat jostakin pääkaupunkiseudun radanvarsien kaupungista, koska työmaita pyritään hankkimaan pääkaupunkiseudulta tai sen läheisyydestä. Myöhemmässä vaiheessa osoitetiedot lisätään internet-sivustoille ja yrityshakupalveluihin.

Mittaus Oy:n toimialana ovat rakennus, tunneli- ja siltamittaukset, koneohjaus- ja suunnittelupalvelut, asiantuntijapalvelut ja kartoitustoiminta. Alussa valitaan mahdollisimman monta toimialaa, koska saattaa olla, että työt laajentuvat monille alueille.

5.1.2 Yritysmuoto ja toiminta-ajatus sekä liikeidea

Yhtiömuodoksi valikoituu osakeyhtiö. Valinta perustuu siihen, että osakeyhtiö on luonnollinen, jos yrityksen perustajajäseniä on kaksi tai enemmän ja yrityksellä on perusajatuksena kasvaa tulevaisuudessa.

Yrityksen toiminta aloitetaan kolmella osakkaalla ja myöhemmin ajatuksena on, että uusille rivityöntekijöille tarjotaan tulevaisuudessa reilua tulospalkkiojärjestelmää. Tällainen sitouttaa ja motivoi hyviä työntekijöitä pysymään yrityksen palveluksessa sekä tekemään vielä parempaa työtä. Yksi omistajista omistaa kuitenkin 80 prosenttia osakkeista ja näin ollen on päätoiminen omistaja.

Mittaus Oy:n toiminta-ajatuksena on tarjota Suomen laadukkainta maanmittauspalvelua ensisijaisesti infrastruktuurin rakentamiseen, mutta myös lähtötilannekartoituksiin ja laadunvarmistusmittauksiin. Kun asiakassuhde saavutetaan, sen

jatkuminen tulevaisuudessakin varmistetaan oikealla hinnoittelulla ja luotettavalla sekä joustavalla palvelulla. Mittaus Oy:n laatulupaus on, että rakennustyöt eivät viivästy mittauspalveluiden takia.

Liikeidean keskiössä eli erottavana tekijänä kilpailijoihin nähden on yrityksen huolenpito sen työntekijöistä ja laaja ammattiosaaminen. Mittaus Oy pyrkii palkkaamaan vain alan kovimpia tekijöitä ja etenkin henkilöitä, joilla on jo omia asiakassuhteita. Tällöin jokainen työntekijä toisi mukanaan valmiita asiakassuhteita ja kontakteja. Mittaus Oy saa rekrytoitua parhaimmista, koska se tarjoaa työntekijöille bonusjärjestelmän. Monessa yrityksessä lupailaan palkkojen nousulla, mutta todellisuudessa tämä ei näytä toimivan. Jo työsuhteen alussa Mittaus Oy käy työntekijän kanssa läpi työn ansioituneeseen suoritukseen perustuva bonusjärjestelmä. Toisin sanoen työntekijät saavat rahallisia bonuksia hyvin hoide-
tuista projekteista. Mitä isompi ja työläämpi projekti on, sitä isompi on myös rahallinen korvaus.

Myöhemmässä vaiheessa Mittaus Oy:n tarkoituksena on palkata alan opiskelijoita, jotka mahdollisesti jäisivät yritykseen valmistumistuttuaan. Näin se saa uusia näkemyksiä sekä osaamista tuoreimmista mittaustekniikoista.

5.1.3 Yrityksen kompetenssi

Yrityksen osakkailla on vahva ja laaja osaaminen maanmittausalalta. Pää omistajalla, joka omistaa 80 osakkeista omaa vahvan osaamisen pohjatutkimuksista, rakennus-, infra- ja louhintamittauksista, mittausprojektien johtamisesta, mittauksien laadunvalvonnasta ja laserkeilauksista.

Henkilö on myös toiminut työnjohtajana, projektikoordinaattorina, mittausaineistojen valmistelijana, tarjouksien tekijänä ja laserkeilauksen projektienjohtajana sekä aineistojen käsittelijänä. Hänen asiakkaitaan ovat olleet muun muassa Skanska, Lemminkäinen ja YIT ja nimekkäimpiä projekteja Länsimetro ja Olympiastadion.

Kahdella muulla osakkaalla on valmiit asiakassuhteet sekä vankka osaaminen rata-, tunneli- ja siltamittauksista. Kaikki osakkaat ovat valmistuneet maanmittausinsinööreiksi ammattikorkeakoulusta.

5.2 Yrityksen rahoitus, investoinnit, mahdolliset työntekijät ja toimintaluvat sekä vakuutukset

Tässä luvussa käydään läpi Mittaus Oy:n rahoitus ja investointitarpeet, tarvittavat toimintaluvat ja vakuutukset.

5.2.1 Rahoitus ja investoinnit

Mittaus Oy hakee Finnveran yritysrahoitusta, jota saa 100 000 euroon asti 20 prosentin omalla pääomalla. Täällä katetaan laitteiden ja ohjelmistojen hankinnat. Mittaus Oy ostaa laitteet omaksi, eli se ei tule tekemään leasing-sopimuksia. Osamaksulla laitteet tulevat suoraan yrityksen omistukseen, on tulevaisuuden kannalta parempi ratkaisu. Jos yritystoiminta jostain syystä ei onnistu, niin laitteet voidaan myydä pois. Osakkaista 80 prosenttia osakkeita omistava henkilö laittaa omaa pääomaa 80 000 euroa ja muut kaksi 10 000 euroa kumpikin.

Mittaus Oy pystyy myös mahdollisesti hakea Elinkeinoliikenne- ja ympäristökeskukselta Maaseutuohjelman yritystukea. Rahoitusvaihtoehto on varmistettava Keski-Uudenmaan kehittämiskeskukselta. Sieltä saa maksutonta neuvoa yrityksen perustamiseen ja pyörittämiseen. [26].

Alun investoinnit ovat auto, mittauskalusto sekä ohjelmistot. Auto on tärkeä, koska työhön kuuluu paljon liikkumista sekä kalusto on jokseenkin tilaa vievää. Auto hankitaan osamaksulla, kuten muut hankinnat. Mittauskaluston hankinta kilpailutetaan eri maahantuojien välillä. Mittaus Oy tarvitsee ainakin takymetrin sekä GPS-paikantimen. Näiden lisäksi tulee olla tehokas tietokone ja Autocad- ja 3D-Win-ohjelmistot.

5.2.2 Työntekijät, toimintaluvat ja vakuutukset

Aluksi Mittaus Oy jakaa työkeikat osakkaiden kesken, mutta toiminnan laajentumassa palkataan työntekijöitä. Silloin Mittaus Oy hankkii työeläkevakuutukset, työtapaturmavakuutukset ja työttömyysvakuutukset sekä enemmän mittauskalustoa ja autoja.

Yrityksen on tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin ja verohallinnolle. Kun yrityksen myynti nousee yli 10 000 euroon kuussa, niin Mittaus Oy rekisteröityy verohallinnossa arvonlisävelvolliseksi. Verohallinnolle on ilmoitettava ennakkoverohakemus. Yritysmuoto on osakeyhtiö, joten Mittaus Oy maksaa tuloveroa, joka maksetaan aina ennakkoverona eli verottaja arvioi verot aikaisemman tulokauden perusteella. Samalla Mittaus Oy ilmoitetaan arvonlisävelvolliseksi. Mittauspalvelut eivät nimittäin kuulu rakennusalalla käytettyyn käännettyyn arvonlisäverotukseen.

Toimiala on rakennusalalla, joten yrityksellä on oltava lakisääteinen YEL-vakuutus. Osakkaat hankkivat eläkevakuutukset omilta eläkevakuutusyhtiöiltä ja autoihin hankitaan liikennevakuutukset.

Olisi myös hyvä olla toiminnanvastuuvakuutus ja tuotevastuuvakuutus. Ne korvaavat, jos toiminta tai tuote aiheuttaa jonkin korvausvelvollisuuden. Yritys tekee myös paljon sopimuksia, joten näiden lisäksi olisi vielä hyvä ottaa oikeusturvavakuutus mahdollisia riitatilanteita varten. [13.]

5.3 Palvelut, tuotteet sekä asiakkaat

Yrityksen tarjoamat palvelut on jaettu kolmeen eri osa-alueeseen osakkaiden tietotaidon mukaan. Osa-alueet ovat rata- ja siltamittaukset, louhinta, tunnelimitaukset ja infrarakentamiseen sekä talo rakentamiseen liittyvät mittaukset.

Tämän lisäksi teemme kaikkien osakkaiden osaamia alueita, jotka ovat laadunvalvonta, suunnittelu- ja mittauspalvelut, joihin lukeutuvat esimerkiksi lähtötietokartoitukset, kantavuuskokeet (Loadman-pudotuspainolaite- ja levykuormituskokeet) sekä laserkeilauspalvelut.

Infrarakentamisen sekä talorakentamisen liittyvät tuotteet ovat tarkekuvien tuottaminen, koneohjausjärjestelmien aineistojen valmistelut sekä opastukset koneen kuljettajille. Koneohjausjärjestelmän palvelut hoidetaan suurimmaksi osaksi etänä pilvipalveluiden välityksellä. Mittaus Oy myy asiakkaalle palvelua, jonka avulla he saavat aineistot heti käyttöön. Yleensä asiakkailla on kova kiire päästä aloittamaan kaivuu- tai muut rakennustyöt, joten Mittaus Oy voi asiakkaan halutessa alkuun pilkkoa aineiston tarvittavaan osa-alueeseen ja vasta myöhemmin koostaa kokonaisuudessaan loppuaineiston käyttövalmiiksi. Laadunvalvontaa ja tarkekuvien tekoa Mittaus Oy tarjoaa yksityisille sekä pienille, keskisuurille ja suurille maanrakennusurakoitsijayrityksille.

Osakkaiden osaamiseen sisältyvät myös lukuisat rata- ja siltahankkeet, ikä auttaa saamaan laajempaa asiakaskuntaa, nimittäin rata- ja siltamittauksissa vaaditaan todella tarkkoja mittaustoleransseja, joten nämä vaativat hyviä mittaus-teknillisiä taitoja sekä sen tekniikan hallintaa.

Louhinta- ja tunnelimittaukset pitävät sisällään määrälaskentaa, eli tuolloin lasketaan louhinnan määrää. Louhintatyöt voidaan jakaa moneen eri osa-alueeseen sen vaativuuden sekä tekniikan myötä. Tunnelimittauksiin suurena asiana ovat runkomittaukset, jotka oikein mitattuina pitävät tunnelin muodon ja suunnan oikeana. Louhintoja on niin pienrakentajilla kuin suurilla toimijoillakin, mutta tunnelimittauksiin tarve on pääosin vain suurimmilla toimijoilla.

5.4 Markkinat ja kilpailijat

Maantieteellisesti Mittaus Oy:n markkina-alue on Uusimaa, mutta tarvittaessa pienempiä mittauspalveluita tarjotaan koko Suomessa.

Jatkuvasti kiihtyvä rakentaminen luo hyvät kehitysnäkymät markkinoille ja näin mittauspalveluiden kysynnälle. Etenkin osaavista maanmittaajista on kova pula. Mittaus Oy:n kilpailuetu on osakkaiden laaja ja monimuotoinen kokemus ja osaaminen. Yrityksellä on myös jo valmiiksi asiakkaat ja suhdeverkot.

5.5 Myynti ja markkinointi

Myynnissä ja markkinoinnissa Mittaus Oy korostaa kyvykkyyttä vastata asiakkaiden tarpeisiin sekä reaktionopeutta. Asiakkaiden mittauspalvelutilaukset ovat usein samantyyppisiä ja projektin vieminen sulavasti alusta loppuun saakka välivaiheineen on avainasemassa. Mittaus Oy osaa toimia mittaustilanteissa ilman turhia lisäkysymyksiä oma-aloitteisesti.

Tuotteita ja palveluita markkinoidaan Mittaus Oy:n omilla nettisivuillamme ja sosiaalisessa mediassa. Internetsivuista pyritään tehdä mahdollisimman modernit ja informatiiviset. On myös tärkeää, että sen kautta on helppo tilata palveluita. Hinnoittelu kerrotaan, kun ollaan yhteyksissä asiakkaan kanssa eli ne eivät ole suoraan nähtävissä nettisivuilta. Sosiaalisista medioista Mittaus Oy käyttää Instagramia ja Facebookia, joihin tuotetaan materiaalia tekstien ja videoiden muodossa. Facebookiin ostetaan myös mahdollisesti mainoksia.

5.6 Liiketoiminnan tavoitteet ja strategia sekä riskien hallinta

Mittaus Oy:n liiketoiminnan päätavoite on tarjota osakkaille täyspäiväinen työpaikka ja tehdä kannattavaa liiketoimintaa. Yritys ensin katsoo, miten yritystoiminta lähtee käyntiin ja puututaan mahdollisiin epäkohtiin sekä hiotaan toiminta sulavaksi kokonaisuudeksi. Mittaus Oy panostaa työntekijöiden hyvinvointiin ja jaksamiseen. Haastavissa tilanteissa osakkaat tukevat toinen toisiaan.

Ensimmäisenä vuotena Mittaus Oy rakentaa liiketoimintaa. Kun rutiinit alkavat selkiytyä, niin mahdollisen kysynnän mukaan palkataan lisää työntekijöitä ja laajennetaan toimintaa. Yrityksen kannattavuus riippuu kiinteistä ja muuttuvista

kustannuksista, joten Mittaus Oy pyrkii maksamaan erinäisiä lainoja pois mahdollisimman nopealla aikavälillä. Tämän jälkeen yrityksen kannattavuus paranee. Tällöin voidaan alkaa kerätä yrityksen sisälle rahaa ja maksaa osinkoja sekä muutenkin laajentaa yritystä esimerkiksi hankkimalla uusia mittauskalustoja tai työntekijöitä.

5.7 Taloudenhoito sekä taloudelliset laskelmat

Kirjanpito tulee ulkoisesti, mutta laskutuksessa Mittaus Oy käyttää jotakin laskutusohjelmaa. Mittaus Oy hankkii yritykselle pienen toimitilan jostakin pääkaupunkiseudun radanvarsi kaupungista.

Mittaus Oy:n erinäisissä projekteissa tulee olemaan erilaiset tavat laskuttaa. Rata- ja siltahankkeissa laskutus perustuu tuntilaskutukseen. Kyseiset mittaukset menevät enemmän erikoismittauspalveluiden puolelle, joita niitä tarvitsevat useimmiten suuremmat rakennusyrietykset. Useiden päällekkäisien työmaiden takia Mittaus Oy katsoo, että on hyvä pitää minimilaskutus neljässä tunnissa, jonka päälle tulee kilometrikorvausveloitukset eri työmaiden välillä. Suuret työmaat yleensä vaativat jatkuvaa läsnäoloa, joten Mittaus Oy laskuttaa normaaliilta päiviltä kahdeksan tuntia (klo 7-15:30) ja siitä ylimenevät ensimmäiset kaksi tuntia laskutetaan korotettuina tuntiveloituksena 50 % ja siitä seuraavat tunnit 100 %:n tuntiveloituksena.

6 Haastattelut

Työhön on haastateltu kolmea suomalaista maanmittausyrityksen perustajaa. Haastattelukysymykset muodostuvat niin, että tietoa on pyritty saamaan yrityksen rakenteesta, vaiheista, haasteista ja kannattavuudesta. Kaikki haastattelut olivat erittäin kattavia ja antoivat paljon tietoa. Yrityksistä on käytetty nimiä A, B ja C anonymiteetin varmistamiseksi. Haastattelumateriaali on kategorisoitu aiheistosta nousevien teemojen mukaan. Teemoiksi muodostuivat yrityksen muoto eli rakenne, kasvu ja palkatut työntekijät; yrittäjyyden haasteet, riskit ja yllättävät tekijät sekä tulevaisuus.

6.1 Yritysten rakenne, kasvu ja palkatut työntekijät

Yritys A on perustettu 1983, ja johtajat on ollut alalla noin 40 vuotta. Johtaja toimi ensin valtiolla maanmittaustoiminnassa tekemässä tonttien lohkomisia ja toimituksia. Johtaja sai työkomennuksen, jonka toteutuksessa vaadittiin yksityistä maanmittausyritystä. Tätä kautta A yritys sai alkunsa. Johtajan opiskelijakaveri lähti mukaan ja he valitsivat yhtiömuodoksi kommandiittiyrityksen. He katsoivat sen olevan sopivin ja kevyin yritysmuoto. Myöhemmin yhtiön muoto muuttui osakeyhtiöksi, koska yhtiökumppani päätti lähteä yrityksestä. Yrityksen A perustamisen aikoihin johtajan mukaan saatavilla ei ollut minkäänlaisia starttirahoja tai muita tukia ja etuuksia. Mittauslaitteet ostettiin pankkilainalla.

Yritys B on perustettu 2011, ja tämäkin yritys sai alkunsa johtajan palkkatöissä saamasta työtarjouksesta. Yritys B:n johtaja teki alussa mittauspalveluita osana muita töitä. Johtaja B yritti myös saada toimintaan mukaan ystäviään, mutta kukaan ei ollut halukas, joten hän päätti perustaa yrityksen itse. Tässäkin yrityksessä otettiin pankkilaina.

Yritys C on perustettu vuonna 1983. Yritys C:n johtajan isä perusti yrityksen ystävänsä kanssa. Kuitenkin ystävä jättäytyi aika nopeasti pois toiminnasta. Johtaja C on puolisonsa kanssa tullut toimintaan vuonna 2012 sukupolvenvaihdoksen myötä. Johtaja C ei tiedä, miten yrityksen rahoitus on alun perin hankittu.

Kaikki kolme yritystä ovat osakeyhtiöitä, ja kaikissa pyrkimys oli aloittaa yrittäjyys ystävänsä kanssa. Yksi ei saanut mukaan toimintaan ketään muuta, ja kahdessa toinen perustajaosapuoli jättäytyi pois toiminnasta. Yksi on maltillisesti laajentunut, toinen ei ollenkaan ja kolmas hyvin paljon. Kahden alkupääoma on toteutettu pankkilainalla, ja toiminta on lähtenyt palkkatöissä ilmenneestä työtarpeesta.

Yritys A:n johtaja ei kokenut, että yritys olisi kasvanut vuosien varrella. Yrityksessä on ollut työntekijöitä vuosien varrella kahdesta kuuteen. Työntekijöiden urat ovat olleet pitkäaikaisia, esimerkiksi yhdellä on työhistoriaa 18 vuotta. Yrityk-

sessä on käytetty myös keikka-apulaisia. Johtaja on hankkinut työntekijöitä Otoniemen teknillisestä korkeakoulusta. Opiskelijat ovat jääneet yritykseen töihin valmistumisen jälkeen, ja johtaja on kokenut mielekkääksi kouluttamisen sekä henkilöiden edistymisen seuraamisen opiskelijoista ”taitaviksi mittaajiksi”. Johtaja katsoo, että nyt on kova kysyntä mittahenkilöistä, kun ennen suurin osa oli vain valtiolla töissä.

Yritys B on tehnyt toimintaansa ilman työntekijöitä ja koki, että siihen ei ole ollut tarvetta. Yritys C:n toimi pitkään ilman palkattua työvoimaa, mutta tällä hetkellä yrityksessä toimii 16 alaista. Yritys C kokee, että alalla on työntekijäpula ja siksi se on päättänyt kouluttaa itse osaajia. Yrityksen liikevaihto on kolminkertaistunut viidessä vuodessa, ja vuodesta 2017 kasvu on ollut 50 %.

Kaksi yritystä on päättänyt laajentaa toimintaansa palkkaamalla alaisia ja molemmat kokevat, että hyviä työntekijöitä on hankala saada. Kummatkin yritykset olivat ratkaisseet ongelman kouluttamalla itse työntekijöitä. Yritys C:llä on ollut suurin kasvu.

6.2 Yrittäjyyden haasteet, riskit ja yllättävät tekijät

Yritys A:n johtaja koki, että työmäärät vaihtelevat suuresti, jolloin suurin haaste on katsoa, että työtä on sopivasti. Johtaja A koki, että työt ovat jossakin määrin kausiluonteisia. Talvella on joitakin asioita hankala mitata, joten eräät asiat kasaantuvat kevääksi, kuten maastomallien teko. A:n johtaja painotti, että asiakashankinta on säädettävä tarvittavalle tasolle. Tulovirta on sidoksissa täysin yrityksen menestykseen, koska muuten mistään muualta ei saa rahaa. Vaikeimmaksi ajaksi johtaja näkee vuoden 1993, kun Suomeen tuli lama. Johtaja koki, että työt lopuivat ”kuin seinään”.

Yritys A:n johtaja näki, että yrityksen riskejä ovat mittavirheet, kiireiset aikataulut ja viimehetkien mittaustilausten muutokset. Kokonaisketju (markkinointi, tarjouksen teko, työn suorittaminen, loppudokumentointi ja kannattavuuden seuraami-

nen) työnsuorittamisessa on vaativa kokonaisuus ja johtaja koki sen stressaavana. Maanmittausalan ja työnsisällön lisäksi haasteita tuovat yrittäjyyden ominaispiirteet. Yritys A:n johtaja kertoo, kuinka jotkut yritykset maksavat laskut myöhään tai eivät ollenkaan. Työntekijöiden kanssa on erinäisiä haasteita, kuten huonot työntekijät, sairastapaukset ja pitkät lomat.

Yritys A:n johtaja katsoo, että yrittäjyydessä on yllättänyt yrittäjyyden laaja byrokratia, joita ovat vakuutukset, YEL, kirjanpito, tilinpäätökset, terveysthuolto, lait ja säätely.

Yritys B:n johtaja ei kokenut yrittäjyyden yllättäneen. Hän mainitsee vain, että koki alussa tietokonetyöt haastavina ja aikaa vievinä. Yritys C:n johtaja kuvailee, kuinka ei tullut ajatelleeksi, kuinka monipuolisia työtehtäviä yrittäjyys sisältää ja kuinka kokonaisvaltaista vastuu on. Johtaja kokee, että koko ajan tulee eteen jotain uutta ja yllättävää. Yritys C:n johtaja ei kertonut haasteista.

Yritys A:n johtajan haasteet vaikuttavat jakautuvan yrittäjyyden ja alan kategorioihin. Yrittäjyyden haasteet näkyvät kassavirran takaamisessa, byrokratiassa ja työntekijöissä. Alan haasteet näyttäytyivät töiden kausiluonteisuudessa, ja mahdollisuutena pitää tasainen ja vakaa työmäärä sekä mittauksen toimialassa. Yritys B:n tai C:n johtajat eivät kertoneet haasteista. Yritys B:n johtaja ei ainakaan haastattelussa kertonut yllättyneensä yrittämisessä, kun taas C:n johtaja koki yllättyvänsä joka päivä.

6.3 Tulevaisuus

Yritys A:n johtaja katsoi, että osaaville mittaajille on paljon töitä. Johtajan mielestä ala on kehittynyt valtavasti. Hän kuvaa, kuinka aloitti työuran ”veistämällä puunkoksasta linjakepin ja toisena apuvälineenä mittanauhaa käyttäen”. Johtaja kokee, että on onnellisessa asemassa, kun on saanut nähdä tämän valtavan kehityksen ja kehittää itseään siinä mukana. Yritys A:n johtaja koki, että nyt on hyvä tilanne mittausten ja asiakkaiden osalta.

Yritys B:n johtaja koki, että koneohjaus tulee kehittymään ja samalla maastomittaus vähenee. Työt keskittyvät enemmän laadun valvontaa ja tarkeaineistojen luomiseen. Johtaja koki, että mallit alkavat tulemaan suunnittelusta valmiimpana, jolloin mittahenkilö tarkistaa työmaalla aineistot, tarvittavat formaattimuunnokset koneisiin ja hoitaa tiedonsiirrot. C yrityksessä nähtiin, että mittausalan yritykset alkavat toimia etenemissä määrin asiantuntijoina ja konsultteina töiden automatisoiduttua. Yritys C:n johtaja painotti, että alalle tarvitaan lisää osaajia ja että alan kehittyessä muutoksissa pitää pysyä mukana.

Kaikki yrittäjät kokevat alan kehittyneen valtavasti ja näkevät, että automatisaation myötä mittahenkilöistä tulee konkreettisen toiminnan sijaan laaduntarkkailijoita ja konsultoivia asiantuntijoita.

7 Päätelmät

Tässä työssä on pyritty käsittelemään suomalaisia maanmittausyrityksiä ja on käyty läpi kuvitteellisen maanmittausyrityksen liiketoimintasuunnitelma, joka sisältää perustamiseen tarvittavat ilmoitukset, luvat, yrityksen rahoitusvaihtoehdot, verotusasiat sekä erinäiset pakolliset ja vapaaehtoiset vakuutukset.

Työn selvityksen perusteella suurin osa suomalaisista maanmittausalan yrityksistä on mikroyrityksiä. Tällainen tulisi olemaan myös kuvitteellinen liiketoimintasuunnitelman yritys Mittaus Oy. Selvityksen perusteella vaikuttaa siltä, että kannattavin yritysmuoto Mittaus Oy:lle olisi osakeyhtiö, koska osakkaita on kolme. Teorian perusteella Mittaus Oy tarvitsisi hakea toimintaansa varten perusluvut eli ei mitään erityislupia. Mittaus Oy:n rahoitus koostuisi pääosin Finnveran lainasta ja pienestä osakkaiden laittamasta omasta pääomasta. Vakuutuksista yritys hankkisi vain välttämättömät ja muuten turvaisi tulevaisuuden taloutta esimerkiksi pitkäaikaissijoituksilla. Maanmittaustoiminta on Suomessa keskittynyt Uudellemaalle, jossa myös sijaitseisi suurin osa yrityksen kohteista. Kilpailijoihin nähden yrityksellä on erittäin laaja kokemus hyvin erilaisista mittauksista sekä vakaa ammattitaito. Näyttää siis siltä, että Mittaus Oy:llä on hyvät todennäköisyydet menestyä.

Kaikki työssä haastatellut yritykset olivat mikroyrityksiä, ja yritysmuodoksi oli valittu osakeyhtiö. Jokainen haastateltu perustaja oli halunnut perustaa yrityksen ystäviensä kanssa. Mielenkiintoista oli, että yhdessä yrityksessä johtaja ei löytänyt vierelleen halukasta yrittäjää, ja kahdessa muussa toinen perustajaosapuoli oli päättänyt irtautua toiminnasta. Tätä seikkaa olisi hyvä pohtia jo yrityksen perustamisvaiheessa esimerkiksi varmistamalla tarkat ja yksityiskohtaiset sopimukset mahdollisten muutosten varalle. Kaikkien haastateltujen yritysten alkupääoma oli pankkilaina. Erinäisistä vakuutuksista ei ollut puhetta. Kaikki haastatellut yritykset sijaitsivat Uudellamaalla.

Kaksi haastateltavaa yrittäjää olivat pysyneet suhteellisen samassa mittakavassa perustamisesta lähtien, mutta yhdellä oli ollut hyvinkin suuri kasvu. Yritys A:llä oli ollut satunnaisesti työntekijöitä, yritys B:llä ei ollenkaan ja C:llä runsaasti.

Työssä rakennetun liiketoimintasuunnitelman ja kerättyjen haastatteluiden mukaan yrityksen perustaminen on taloudellisesti kannattava idea. Työn perusteella vaikuttaa siltä, että osakkaat tulisivat tienamaan enemmän yrittämisellä kuin palkkatöillä. Haastatteluiden perusteella vaikuttaa siltä, että mittajille on kova kysyntä ja töitä on erittäin hyvin tarjolla. Etenkin pääosakkaan erityisosamisen eli koneohjauksen katsottiin oleva tulevaisuutta, mikä indikoi hyviä työtilaisuuksia. Työ kuitenkin sisälsi vain kolme haastattelua, joten aineisto oli hyvin suppea. Tämän takia varmoja johtopäätöksiä ei voi tehdä. Aihe tarvitsisi vielä lisätutkimusta. Jatkotutkimuksessa tulisi löytää suurempi haastatteluiden joukko sekä kartoittaa laajemmin maanmittausyrittäjyyden haasteita, nimittäin ne eivät tulleet kovinkaan näkyville tässä työssä. Työ toimiikin ehkä puheenvuoron aloittajana maanmittausyrittäjyyden toiminnan tutkimuksessa, jota ei ole Suomessa kovinkaan paljon kartoitettu.

Lähteet

- 1 Hirsjärvi Sirkka, Remes Pirkko. & Sajavaara Paula. 1997. Tutki ja kirjoita. Helsinki: Kirjayhtymä.
- 2 Töttö Pertti. 2000. Pirullisen positivismin paluu: laadullisen ja määrällisen tarkastelua. Tampere: Vastapaino.
- 3 Yrittäjyys Suomessa. 2020. Verkkoaineisto. Yrittäjät. <<https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/yrittajyys-suomessa-316363>>. Luettu 22.11.2021.
- 4 Yrittäjyys Suomessa. 2021. Verkkoaineisto. Yrittäjät. <https://www.yrittajat.fi/sites/default/files/yrittajyystilasto_2021_su.pdf>. Luettu 20.09.2021.
- 5 Holopainen, Tuulikki. 2019. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. Espoo: Asiakastieto Oy.
- 6 Kyläkallio, Kalle. 2009. Yritys pystyy! Teoksessa Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K; Parantainen, J.& Siikavuo, J. (toim.) Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum, s. 65–153.
- 7 Puustinen Terho. 2004. Avain omaan yritykseen. Helsinki: Avain.
- 8 Kommandiittiyhtiö. 2020. Verkkoaineisto. Yritys Kauppias.fi <<http://www.yrityskauppias.fi/yritysmuodot/kommandiittiyhtiö/>>. Luettu 23.11.2021.
- 9 Siikavuo, Juha. 2009. Kuka pelkää verokarhua? Teoksessa Ilmoniemi, M., Järvensivu, P., Kyläkallio, K; Parantainen, J.& Siikavuo, J. (toim.) Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum, 303–352.
- 10 Yritysverotus. 2021. Verkkoaineisto. Suomi.fi. <<https://www.suomi.fi/yritykselle/talouden-hallinta-ja-verotus/yritysverotus/opas/yritysverotus>>. Luettu 2.12.2021.
- 11 Yrityksen tulovero. 2021. Verkkoaineisto. Suomi.fi. <<https://www.suomi.fi/yritykselle/talouden-hallinta-ja-verotus/yritysverotus/opas/yritysverotus/yrityksen-tulovero>>. Luettu 2.12.2021.

- 12 Arvonlisävero. 2020. Verkkoaineisto. Yritystulkki.fi. < <https://www.yritystulkki.fi/fi/alue/oulu/aloittava-yrittaja/kaynnistaminen/arvonlisavero/>>. Luettu 2.12.2021.
- 13 Rakennusalan käännetty arvonlisäverovelvollisuus. 2021. Verkkoaineisto. Rakennusteollisuus.fi < <https://www.rakennusteollisuus.fi/Tietoa-alasta/Harmaan-talouden-torjunta/Kaannetty-arvonlisaverovelvollisuus/>>. Luettu 2.12.2021.
- 14 Yrittäjän ja yrityksen vakuutukset. 2021. Verkkoaineisto. Yrityksen-perustaminen.net. < <https://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-vakuutukset/>>Luettu 7.12.2021.
- 15 YEL-vakuutus 2021 – lue perustiedot yrittäjän eläkevakuutuksesta. 2021. Verkkoaineisto. Yrityksen-perustaminen.net. < <https://yrityksen-perustaminen.net/yel-vakuutus/>>Luettu 7.12.2021.
- 16 Ilmoniemi, Maija. 2009. Yritys pystyy! Teoksessa Ilmoniemi, M., Järven-sivu, P., Kyläkallio, K; Parantainen, J.& Siikavuo, J. (toim.) Uuden yrittäjän käsikirja. Helsinki: Talentum, s. 51–53.
- 17 Karttakäärö. 2008–2022. Verkkoaineisto. Karttakaaro.fi < <https://karttakaaro.fi/>>Luettu 12.1.2022.
- 18 Karttakäärö. 2022. Verkkoaineisto. Maanmittauslaitos.fi <<https://www.maanmittauslaitos.fi/>>Luettu 12.1.2022.
- 19 Mittauspalvelut/maanmittaus. 2022. Verkkoaineisto.Fonecta.fi. < <https://www.fonecta.fi/haku/maanmittaus>> Luettu 12.1.2022.
- 20 Yhtiö. 2022. Verkkoaineisto. Mitta.fi. < <https://mitta.fi/yhtio/>> Luettu 12.1.2022.
- 21 Kysynnän ja tarjonnan kohtaanto nykyisillä ja tulevilla työmarkkinoilla. 2016. Verkkoaineisto. tem.fi < https://julkaisut.valtioneuvosto.fi/bitstream/handle/10024/74901/TEMrap_19_2016.pdf> Luettu 12.1.2022.
- 22 Maanmittauksen tulevaisuus. 2008–2022. Verkkoaineisto. Karttakaaro.fi < <https://karttakaaro.fi/yleista/maanmittauksen-tulevaisuus/>> Luettu 12.1.2022.
- 23 Rakennusalan suhdanteet. 2022. Verkkoaineisto. tem.fi. < <https://vm.fi/rakennusalan-suhdanteet>> Luettu 12.1.2022.

- 24 Yrityksen rahoitus. 2021. Verkkoaineisto. Yrityksen-perustaminen. net. < <https://yrityksen-perustaminen.net/rahoitus/>> Luettu 19.1.2022.
- 25 Starttiraha – aloittavan yrittäjän tuki. 2022. Verkkoaineisto. TE-palvelut. net. < <https://www.te-palvelut.fi/tyonantajalle/yrittajalle/aloittavan-yrittajan-palvelut/starttiraha/>> Luettu 19.1.2022.
- 26 Finnvera. 2022. Verkkoaineisto. Finnvera.fi. < <https://www.finnvera.fi/tuotteet/lainat/finnvera-laina>> Luettu 19.1.2022.
- 27 Finnvera-laina. 2022. Verkkoaineisto. KEUKE.fi < <https://www.keuke.fi/yritysneuvonta/yrityksen-perustaminen/>>Luettu 19.1.2022.

Haastattelurunko

- 1) Koska aloititte yrityksen toiminnan ja miksi päädyitte perustamaan mittauspalveluita tarjoavan yrityksen?
- 2) Perustitteko yrityksen yksin vai jonkun kanssa?
- 3) Haitteko jotain ulkopuolista rahoitusta vai aloititteko kokonaan omalla pääomalla?
- 4) Onko yritys kasvanut paljon vuosien varrella?
- 5) Kuinka monta työntekijää yrityksessä on ja jos on työntekijöitä, niin onko niitä ollut vaikea saada?
- 6) Mitä yllättäviä asioita on tullut eteen yrittäjyydessä, mitä ei tullut ajatelleeksi yritystä perustaessa?

Kannattavuuslaskenta

Mittaus Oy kannattavuuslaskenta 2 mittaajaa			
Kauden pituus	12		
TAVOITETULOS	% /kk	€ / kk	€ / kausi
Verot	20 %	1 000	12 000
KIINTEÄT KULUT			
Palkat työntekijöille brutto		8 000	96 000
Sivukulut	78 %	6 240	74 880
Työkalut ja tietokoneet		100	1 200
3dwin 1 vuosi x 2 lisenssiä+ylläpitomaksu alv 0%		235	2 820
Autocad 1 vuosi x 2 lisenssiä alv 0%		275	3 300
Smartnet gps 1 vuosi x 2 lisenssiä alv 0%		200	2 400
gps+näyttö / 12kk alv 0%		1 000	12 000
Myynti- ja markkinointikulut		100	1 200
Ajoneuvokulut (polttoaine, huolto, vakuutukset,verot)		750	9 000
Päivärahat		880	10 560
Puhelinkulut		60	720
Kirjanpito (mittaustoiminnan osuus)		40	480
Smartum		70	840
Liiketoiminnan vakuutus (mittaustoiminnan osuus)		20	240
= Kiinteät kulut yhteensä		23 970	287 640
= MYYNTIKATETAVOITE		6 000	72 000
= LIIKEVAIHTOTARVE		29 970	359 640
Arvonlisävero	0 %	0	0
= KOKONAISMYYNTITARVE		29 970	359 640
		2 hlö	1 hlö
Työpäiviä viikossa		10	5
Työtunteja päivässä		16	8
Kuukausimyyntin tavoite		29 970,00 €	14 985,00 €
Viikkomyyntin tavoite		7 492,50 €	3 746,25 €
Päivämyyntin tavoite		749,25 €	374,63 €
Tuntimyyntitavoite		93,66 €	46,83 €

Kuva 1. Kannattavuuslaskenta