

Tanja Helppi  
Maija Ollikainen

# YRITYS X:N LIIKETOIMINNAN KEHITTÄMINEN


Opinnäytetyö  
Liiketalouden koulutusohjelma

Toukokuu 2013




**MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU**  
Mikkeli University of Applied Sciences

## KUVAILULEHTI

|  |  |              |            |       |  |
|--|--|--------------|------------|-------|--|
| <br><b>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU</b><br>Mikkeli University of Applied Sciences  | <b>Opinnäytetyön päivämäärä</b><br><br>14.5.2013   |              |            |       |  |
| <b>Tekijä(t)</b><br><br>Tanja Helppi, Maija Ollikainen   | <b>Koulutusohjelma ja suuntautuminen</b><br><br>Liiketalouden koulutusohjelma  |              |            |       |  |
| <b>Nimeke</b><br><br>Yritys X:n liiketoiminnan kehittäminen  |  |              |            |       |  |
| <b>Tiivistelmä</b><br><br><p>Opinnäytetyömme tarkoituksena oli selvittää yritys X:n nykytilannetta ja kehittää sen liiketoimintaa. Toimeksiantajana oli rakennusalan toiminimi. Yritys X on toiminut vuodesta 2007 eikä samankaltaista tutkimusta ole aikaisemmin tehty. Tavoitteena oli keksiä keinoja, jotta yritys X:n toiminta saataisiin entistä kannattavammaksi. Tutkimuksesta rajattiin pois aliurakoitsijat. Mikroyritysten vaarana voi olla niiden kehityksen pysähtyminen, ja opinnäytetyömme pyrki keksimään keinoja sen estämiseksi.</p> <p>Tutkimus toteutettiin kvalitatiivisena tutkimuksena. Haastattelimme yrittäjää valmiin kysymyslomakkeen avulla. Kysymyksiin ei ollut valmiita vastausvaihtoehtoja, vaan haastateltava sai vastata omin sanoin. Haastattelu toteutettiin maaliskuun 2013 alussa.</p> <p>Tutkimuksessamme selvisi, että yritys X:llä on selviä puutteita markkinoinnissa. Yrityksen kannattaa hankkia itselleen kotisivut ja panostaa enemmän mainontaan. Yksi ongelma on rakennustöiden epätasainen jakautuminen talvi- ja kesäaikaan. Esitimme, että yrittäjä voisi hiljaisina aikoina laajentaa toimialaansa ja sesonkiaikaan palkata itselleen apua. Yritys X on jo verkostoitunut alan muiden toimijoiden kanssa, mutta sitä voisi vielä lisätä.</p> <p>Tutkimuksessamme kävi ilmi, että yritys X:n käyttämät yrityspalvelut olivat kilpailukykyisiä. Yrityksen laskutusväli oli kuitenkin melko pitkä, joten suosittelimme sen lyhentämistä. Ehdotimme, että yrittäjä alkaisi itse laskuttaa asiakkaitaan, jolloin lasku saataisiin lähtemään asiakkaalle heti kun työ on suoritettu. Teimme yrittäjälle laskupohjan, joka helpottaa laskujen tekemistä. Toinen vaihtoehto on e-laskun käyttöönotto. Yrittäjän kannattaisi hankkia luotollinen tili, jolloin hänen ei tarvitse lainata itse yritykselle rahaa.</p> |  |              |            |       |  |
| <b>Asiasanat (avainsanat)</b><br><br>yrittäjäyys, rakennusala, kannattavuus, kvalitatiivinen tutkimus, haastattelututkimus   |  |              |            |       |  |
| <b>Sivumäärä</b><br>69 s. + liitteet 3 s.  | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;"><b>Kieli</b></td> <td style="width: 33%;"><b>URN</b></td> </tr> <tr> <td>Suomi</td> <td></td> </tr> </table> | <b>Kieli</b> | <b>URN</b> | Suomi |  |
| <b>Kieli</b>   | <b>URN</b>   |              |            |       |  |
| Suomi  |  |              |            |       |  |
| <b>Huomautus (huomautukset liitteistä)</b>   |  |              |            |       |  |
| <b>Ohjaavan opettajan nimi</b><br><br>Eila Jussila   | <b>Opinnäytetyön toimeksiantaja</b><br><br>Yritys X  |              |            |       |  |

## DESCRIPTION

|  |  |   |  |
|--|--|---|--|
|  <p><b>MIKKELIN AMMATTIKORKEAKOULU</b><br/>Mikkeli University of Applied Sciences</p>   |  | <b>Date of the bachelor's thesis</b><br><br>14 May 2013       |  |
| <b>Author(s)</b><br><br>Tanja Helppi, Maija Ollikainen   |  | <b>Degree programme and option</b><br><br>Business Management |  |
| <b>Name of the bachelor's thesis</b><br><br>Business Development of Company X  |  |   |  |
| <b>Abstract</b><br><br><p>The aim of our thesis was to explore the current situation of company X and to improve its business. The client was a sole trader operating in building industry. The company was established in 2007 and had not had this kind of study done before. Our target was to come up with ways to make the business more profitable. Subcontractors were excluded from the study. The development of micro-enterprises may stop and our thesis tried to find ways to prevent it.</p> <p>The study was done as a qualitative study. We interviewed the entrepreneur with a prepared interview form. There were no ready answering options, but the interviewee was able to answer the questions in his own words. The interview was done in the beginning of March 2013.</p> <p>We found out that the company clearly lacked in marketing. The company should set up web pages and invest in advertising. One of the problems was that the contracts were divided unevenly during the year. We proposed that the company could expand its range of services during the low season and hire help during the high season. The company had already networked well with others in the industry, but could take it even further.</p> <p>According to our study the business services the company was using were competitive. However we found out that the interval of invoicing was very long and recommended that it would be shortened. We proposed that the entrepreneur could manage the invoicing himself as soon as the job had been done. In order to help him to do this, we created an invoicing template. Another option for invoicing is e-invoicing to which the company was entitled to in its netbank. We also recommended the company to negotiate credit account in order to simplify cash management.</p> |  |   |  |
| <b>Subject headings, (keywords)</b><br><br>entrepreneurship, construction industry, profitability, qualitative study, interview study  |  |   |  |
| <b>Pages</b><br>69 p. + app. 3 p.  |  | <b>Language</b><br>Finnish                                    |  |
| <b>URN</b>   |  |   |  |
| <b>Remarks, notes on appendices</b>  |  |   |  |
| <b>Tutor</b><br><br>Eila Jussila   |  | <b>Bachelor's thesis assigned by</b><br><br>Company X         |  |

## SISÄLTÖ

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 1     | JOHDANTO .....                           | 1  |
| 2     | PIENYRITTÄJYYS.....                      | 2  |
| 2.1   | Yrittäjyyden käsite.....                 | 2  |
| 2.2   | Yritysten luokittelu .....               | 3  |
| 2.3   | Yrittäjyyden motiivit .....              | 5  |
| 2.3.1 | Henkilökohtaiset ominaisuudet.....       | 6  |
| 2.3.2 | Taustatekijät.....                       | 7  |
| 2.3.3 | Elämäntilanne .....                      | 8  |
| 2.4   | Pienyrityksen elinkaari .....            | 9  |
| 2.5   | Pienyrittäjänä toimiminen.....           | 12 |
| 3     | RAKENNUSALAN YRITYSTOIMINTA.....         | 14 |
| 3.1   | Rakennusala.....                         | 14 |
| 3.2   | Rakennusalalla toimivat yritykset.....   | 16 |
| 3.3   | Toiminimi yritysmuotona .....            | 17 |
| 3.4   | Pienyrittäjän keskeiset sidosryhmät..... | 18 |
| 3.4.1 | Vakuutukset ja vakuutusyhtiöt.....       | 19 |
| 3.4.2 | Pankkipalvelut.....                      | 21 |
| 3.4.3 | Yrityspalvelut.....                      | 22 |
| 3.4.4 | Verkostoituminen omalla toimialalla..... | 25 |
| 4     | MISTÄ KANNATTAVUUS MUODOSTUU?.....       | 26 |
| 4.1   | Kapasiteetin käyttöaste .....            | 26 |
| 4.2   | Kiinteiden kulujen hallinta .....        | 28 |
| 4.3   | Omistaa vai vuokrata? .....              | 29 |
| 4.4   | Lyhyen aikavälin rahoitus.....           | 30 |
| 4.4.1 | Myyntisaamiset .....                     | 30 |
| 4.4.2 | Ostovelat .....                          | 32 |
| 4.4.3 | Kassabudjetointi.....                    | 34 |
| 5     | TUTKIMUKSEN TOTEUTUS .....               | 35 |
| 5.1   | Toimeksiantaja.....                      | 36 |
| 5.2   | Laadullinen tutkimus .....               | 37 |
| 5.3   | Haastattelu .....                        | 38 |
| 5.4   | Yritys X:n haastattelu .....             | 40 |

|     |  |    |
|-----|--|----|
| 6   | YRITYS X:N LIIKETOIMINNAN NYKYTILANNE..... | 41 |
| 6.1 | Yritys .....                               | 41 |
| 6.2 | Asiakkaat ja markkinointi.....             | 43 |
| 6.3 | Talous .....                               | 44 |
| 6.4 | Yrityspalvelut .....                       | 46 |
| 7   | TOIMENPIDESUOSITUKSET .....                | 47 |
| 7.1 | Yritys .....                               | 47 |
| 7.2 | Asiakkaat ja markkinointi.....             | 48 |
| 7.3 | Talous .....                               | 50 |
| 7.4 | Yrityspalvelut .....                       | 52 |
|     | 7.4.1 Vakuutukset .....                    | 52 |
|     | 7.4.2 Tilitoimisto.....                    | 57 |
|     | 7.4.3 Tietoliikennepalvelut .....          | 58 |
| 8   | PÄÄTÄNTÖ .....                             | 59 |
|     | LÄHTEET .....                              | 60 |

#### LIITTEET

- 1 Haastattelu
- 2 Laskupohja
- 3 Kassabudjetoitipohja

## 1 JOHDANTO

Yrittäjyyteen liittyy monia eri haasteita. Niistä keskeisimpiä yhteiskunnan kannalta ovat yritysten määrän lisääminen sekä yrittäjän kannalta yrityksen säilyminen hengissä ja kuinka yritys saadaan kehittymään ja kasvamaan. Yrityksen kasvussa ja kehittämisessä tärkein rooli on yrittäjällä itsellään. Hän ratkaisee taantuuko vai kehittykö yritys. Ympäristön vaikutustakaan ei tule aliarvioida. Opinnäytetyömme pyrkii etsimään vastauksia mikroyrityksen kasvun ja kehittämisen ongelmaan.

Suomen yrityskanta koostuu pääosin mikro- ja pienyrityksistä. Vaikka uusyrittäjyyttä on tuettu monilla eri toimenpiteillä valtiovallan taholta, uusia yrityksiä ei kuitenkaan synny riittävästi. Tämän vuoksi on erittäin tärkeää panostaa jo olemassa oleviin pienyrityksiin.

Rakennusala on yksi keskeisimmistä Suomen elinkeinoelämän toimialoista. Rakennusalan yritykset ovat tyypillisiä tällaisia yhden hengen työllistäviä mikroyrityksiä. Opinnäytetyömme tavoitteena on selvittää erään eteläsavolaisen rakennusalan pienyrityksen nykytilannetta ja pohtia eri keinoja sen liiketoiminnan kehittämiseksi. Yritys on toiminut vuodesta 2007 eikä vastaavaa tutkimusta yrityksessä ole aiemmin tehty. Tämänhetkinen talouden taantuma tekee aiheen erityisen ajankohtaiseksi. Tutkimusongelma on se, kuinka yritys X:n liiketoimintaa kehitetään niin, että sen toiminta saadaan entistä kannattavammaksi.

Jo alkuvaiheessa päätimme yhdessä toimeksiantajan kanssa rajata muuttuvat kustannukset eli alihankkijat pois työstä. Yrittäjä on löytänyt hyvät yhteistyökumppanit, eikä hän halunnut riskeerata työn laatua alhaisempien kustannusten toivossa. Myös asiakashintojen nostaminen rajattiin pois eli tehokkuutta ja lisää voittoa päätettiin tavoitella muilla tavoilla. Opinnäytetyössä yrityksen toimintaa tarkastellaan pääasiassa talouden näkökulmasta, mutta yrityksen toiminnan luonteen takia sivutaan kuitenkin markkinointiakin.

Yrityksen nykytilannetta selvitettiin haastattelun avulla. Haastattelimme yrittäjää, jotta saisimme tietää, miten yrityksessä on tähän asti toimittu ja mitä asioita yrittäjä pitää tärkeinä. Tämän perusteella kehitimme oman ehdotuksemme, kuinka yrityksen toimintaa voisi saada tehokkaammaksi.

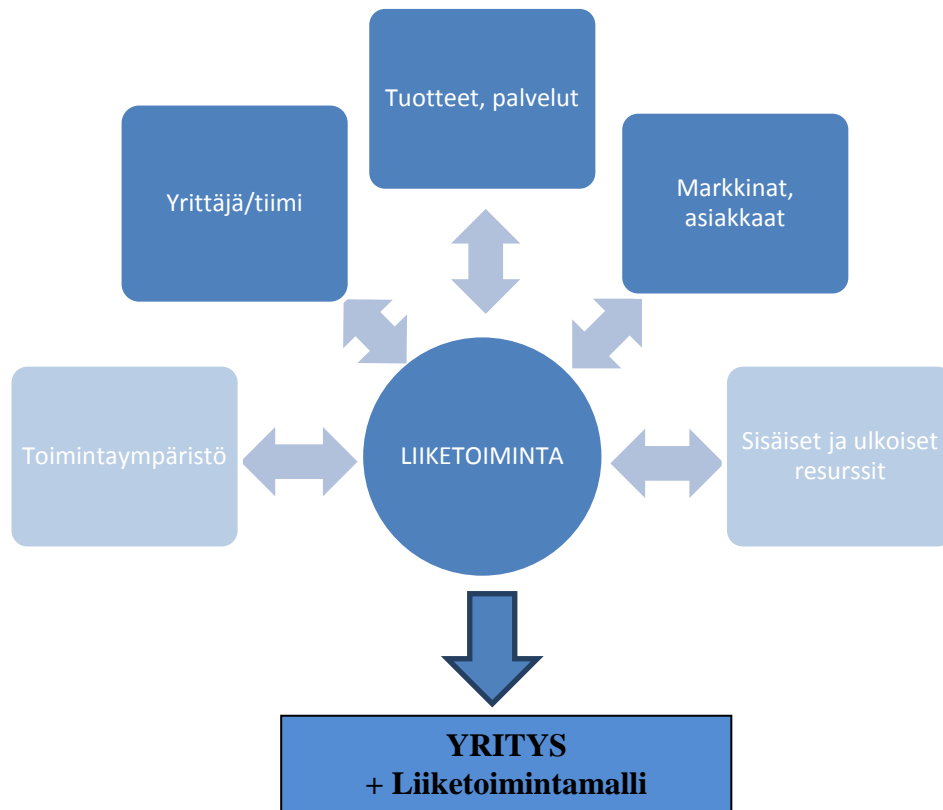
## **2 PIENYRITTÄJYYS**

Pienyrityksellä on kapea tuotevalikoima ja paljon pieniä kilpailijoita. Sen tuotteet eroavat vain vähän muiden vastaavista tuotteista. Pienyritys seuraa tarkasti toisten hintoja hinnoittelussaan. Kysyntään reagoidaan yleensä muuttamalla hintaa ja pitämällä se alhaisempana kuin kilpailijoiden hinta. Asiakaspalvelussa pienyritys saattaa kokea kilpailun kireäksi. Tyypillisesti pienyritys on käynnistetty vain yrittäjän omalla pääomapanoksella ja se kohtaa usein kassavirtavaikeuksia. Toimintaa pitääkin usein rahoittaa velaksi, koska yrittäjän omat pääomat ovat osoittautuneet liian vähäisiksi. (Kallio 2002, 26–27.)

### **2.1 Yrittäjyyden käsite**

Tavoitteena yritystoiminnassa on, että yritys menestyy ja tekee voittoa. Yrittämisessä tunnistetaan toimintaan liittyviä riskejä ja varaudutaan niihin. Toiminnasta tehdään kannattavaa. Yrittämisessä uskotaan omaan liikeideaan ja se voi olla elämäntapa tai keino hankkia elanto ja työllistää itsensä. (Yritys Helsinki 2011, 4.)

Yrittäjyyden ydin ja yrittäjyyden keskeisin toimija on yrittäjä. Yrittäjäksi voidaan sanoa henkilöä, joka on käynnistänyt, ostanut tai perinyt toimivan yrityksen, omistaa yrityksen yksin tai on yrityksen pääomistaja, työskentelee yrityksessään kokopäiväisesti ja saa toimeentulonsa pääosin tämän yrityksen toiminnasta. Yrittäjä voi työllistää myös muita henkilöitä. (Kallio 2002, 33.)



**KUVIO 1. Liiketoiminnan perustekijät (Laukkanen 2007, 29)**

Yrityksen ja liiketoiminnan perustekijöitä ovat tuote, yrittäjä/yrittäjätimi, asiakkaat, resurssit ja toimintaympäristö. Perustekijät on kuvattu kuviossa 1. Kaikki viisi ehtoa ovat välttämättömiä. Yrityksen synty- ja kasvuvaiheessa keskeisimpiä tekijöitä ovat yrittäjä, tuote ja asiakkaat. (Laukkanen 2007, 28–29.)

## 2.2 Yritysten luokittelu

Suomen yritysanta on samankaltainen kuin muissakin Euroopan maissa. EU: n määritelmän mukaan valtaosa Suomen yrityksistä on mikroyrityksiä tai pieniä yrityksiä. Keskisuuria ja suuria yrityksiä on vähän. Myös yritystiheytemme on EU: n keskitasoa. Vuonna 2005 se oli 45 yritystä tuhatta asukasta kohti. EU:ssa yritystiheys vaihtelee suuresti joidenkin maiden välillä koska taustalla on pakkoyrittäjyyttä. Tarkasteltuna Suomen yritysantaa kasvuhakuisuuden perusteella, kasvuhakuiset yritykset painottuvat maan eteläosiin. Kasvupyrkimyksiä on eniten teollisuudessa, kaupassa ja yrityspalveluissa. Kasvuhakuisuus on maltillista ja se painottuu enemmän liikevaihtoon kuin henkilöstön kasvuun. (Laukkanen 2007, 19, 25.)



Suomessa toimi vuonna 2011 Tilastokeskuksen yritysrekisterin mukaan 322 232 yritystä. Yrityksiä oli 3300 enemmän kuin edellisvuonna. Pieniä ja keskisuuria yrityksiä oli 99,8 prosenttia kaikista yrityksistä ja loput 0,2 prosenttia suuria yrityksiä. Pienten ja keskisuurten yritysten määrät ovat pysyneet samankaltaisina. Keskisuurten yritysten määrä kasvoi muita enemmän. Niiden lukumäärä kasvoi seitsemän prosenttia, kun keskimääräiset vastaavat kasvuluvut olivat kaikilla pk-yrityksillä yksi prosentti. Tarkasteltuna yritysten kokoa pelkästään henkilöstömäärän mukaan, pieniä yrityksiä oli suurin osa. (Tilastokeskus 2012b.)

Yrityksen kokoa määrittäessä voidaan perusteena käyttää joko työntekijöiden lukumäärää ja joko liikevaihdon tai taseen loppusummaa. Taulukossa 1 on EU:n määrittelemät erikokoisille yrityksille.

**TAULUKKO 1. Yritysluokat (Euroopan komissio 2013)**

| <b>Yritysluokka</b> | <b>Henkilöstö</b> | <b>Vuosiliikevaihto tai</b> | <b>Taseen loppusumma</b> |
|---------------------|-------------------|-----------------------------|--------------------------|
| <b>Keskisuuri</b>   | alle 250          | enintään 50 milj. €         | enintään 43 milj. €      |
| <b>Pieni</b>        | alle 50           | enintään 10 milj. €         | enintään 10 milj. €      |
| <b>Mikroyritys</b>  | alle 10           | enintään 2 milj. €          | enintään 2 milj. €       |

Jaottelu on tärkeää, koska monet EU:n yritystukiohjelmat ovat tarkoitettu vain pk-yrityksille (Euroopan komissio 2013). Suomessa pienet yritykset saavat tilinpäätökseen ja kirjanpitoon liittyviä helpotuksia, kuten jättää toimintakertomus laatimatta ja esittää tuloslaskelma lyhennettynä (Kallio 2002, 24–25).

Yrittäjänä voi toimia myös osa-aikaisesti. Suomessa osa-aika yrittäminen ei ole kovin yleistä. Se voi kuitenkin olla hyvä tapa aloittaa yrittäminen ja kokeilla omaa yritysidea. Riskit ovat pienet, koska yrittäjän ei tarvitse luopua vakituisesta työstään. Jos idea ei toimi, niin siitä voi helposti luopua. Yhdessä yrittämisessä yrityksen omistussuhde on jaettu puolisoitten kesken. Pariskunnat jakavat tehtävät omien osaamisalueiden mukaan. Yhdessä yrittäminen on kasvattanut suosiotaan. Tällainen yritystapa voi olla vaativa, jos persoonat ja bisnestavoitteet eivät kohtaa. (Passila 2009, 20–21.)

Moni pienyritys on perheyritys. Perheyrittäjä voidaan pitää yritystä, jossa osake-enemmistö on perheen hallussa ja omistaja itse pitää yritystä perheyrittäjänsä. Per-

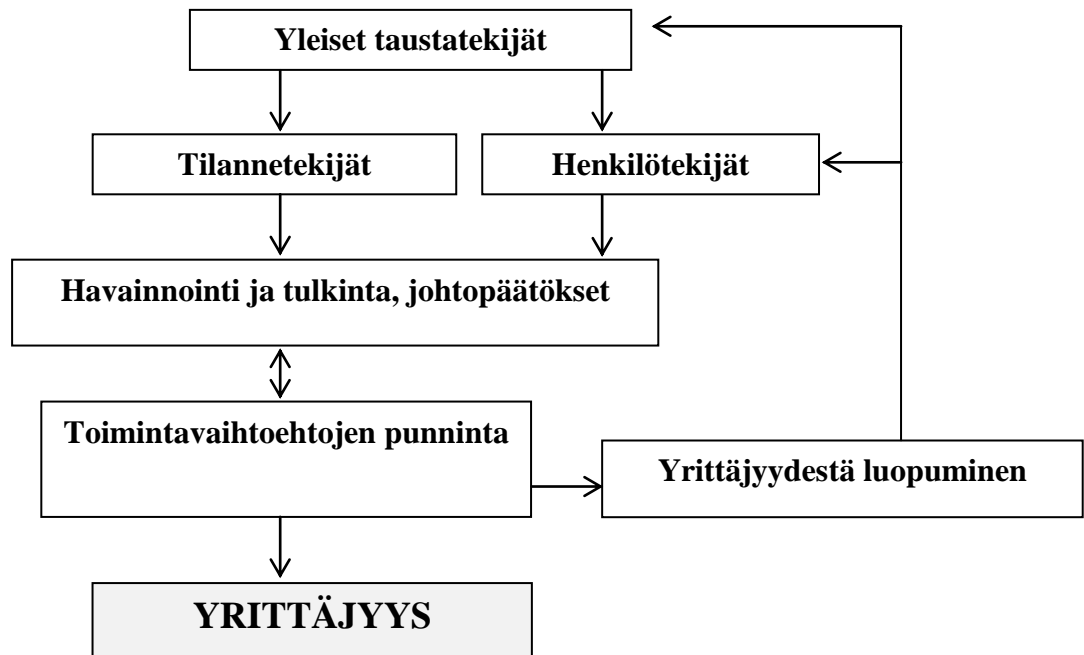
heyrytyksen määritelmiä on useita ja ne myös eroavat eri maiden välillä. Perheenjäsenillä voi olla merkittävä asema pienyrityksen selviytymisessä ja kehittämisessä vaikka se ei virallisesti työllistä puolisoita ja muita perheenjäseniä. Perheenjäsenet antavat yrittäjälle tukea. Tällöin voidaan puhua perheen yhteydessä harjoitettavasta liiketoiminnasta. Lisäksi perheeseen liittyvä liiketoiminta on yhteydessä sukupolvenvaihdokseen. Sukupolvenvaihdossuunnitelmat ovat osa pienyrityksen kehittämistä silloin, kun pienyrittäjä itse aikoo jättäytyä sivuun tai eläkkeelle. (Kallio 2002, 27–29.)

Yksinkertaisimmillaan yrittäminen on itsensäyöllistämistä. Itsensäyöllistäjä voi toimia ilman varsinaisia toimitiloja kotonaan tai kotoaan käsin. Tätä voidaan kutsua myös kotiperusteiseksi yrittämiseksi. Kotiperusteinen yrittäminen on tänä päivänä paljon monipuolisempaa kuin aikaisemmin. Esimerkiksi itsensäyöllistäjä voi olla perinteisesti ompelija tai informaatiotekniikan ammattilainen, joka harjoittaa yritystään etätöinä kotonaan. (Kallio 2002, 33.)

Kotiperusteisen yrittämisen haittoina voivat olla työtilojen ja ihmissuhteiden puute sekä perheen vaatima aika. Lisäksi täydellinen vastuu omasta työtahdista ja tehokkuudesta voi aiheuttaa ongelmia. Kaikki yrittäminenäkään ei ole sallittua kodinomaisissa olosuhteissa, vaan viranomaisilta tarvitaan toimintaan luvat. Etuina kotiperusteisessa yrittämisessä voivat olla työaikojen joustavuus ja mukavuus. Yrittäjä voi työskennellä omassa tahdissaan eikä aikaa kulu matkoihin. Toimitiloista ei tule kustannuksia, kun ei tarvitse maksaa vuokria. (Kallio 2002, 34.)

### **2.3 Yrittäjyyden motiivit**

Ihmiset lähtevät yrittäjiksi monista eri syistä. Yrittäjäksi ryhtymiseen vaikuttaa kolme eri perustekijää, joita ovat henkilö- ja taustatekijät ja yksilön elämäntilanne. Jokainen osatekijä vaikuttaa yrittäjyydenpäättösprosessiin. Päättösprosessista ei ole olemassa mitään yksiselitteistä mallia. Kahdella yrityksen perustamista harkitsevalla henkilöllä voi olla samat taustat ja tilannetekijät, mutta vain toinen heistä perustaa yrityksen. Kuviossa 2 on kuvattu yrittäjyyden päättösprosessia. (Sutinen ym. 2004, 46.)



**KUVIO 2. Yrittäjyyden päätösprosessi (Sutinen ym. 2004, 46)**

Kuviossa 2 on kuvattu yrittäjyyden päätösprosessia. Kuten kuviosta voidaan huomata, päätösprosessin taustalla on kolme perustekijää. Yksilö punnitsee eri vaihtoehtoja ja tekee omat päätökset. Hän joko ryhtyy yrittäjäksi tai luopuu ajatuksesta. Tausta- ja tilannetekijät vaikuttavat myös siihen, ettei hänestä tule yrittäjää. (Sutinen ym. 2004, 46.)

### 2.3.1 Henkilökohtaiset ominaisuudet

Tietyt henkilökohtaiset ominaisuudet edesauttavat yrittäjäksi ryhtymistä, vaikka ne eivät sinällään takaa menestymistä yrittäjänä. Varsinaista yrittäjäpersoonaa ei ole olemassa vaan menestymiseen vaikuttaa tilanne- ja taustatekijät, ympäristö ja yrittäjämyönteisyys. Persoonallisuus on vain yksi tekijä muiden joukossa eikä sitä pidä yli-eikä aliarvioida. (Miettinen 2007, 372.)

Tärkeintä on oma halu ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjältä vaaditaan rohkeutta ottaa hallittavissa olevia riskejä ja tekemään päätöksiä. Asiakassuhteiden hoidossa ja yhteistyökumppaneiden kanssa yhteistyökyky, ulospäin suuntautuneisuus ja täsmällisyys ovat välttämättömiä ominaisuuksia. (Kallio ym. 2008, 11.)

Yrityksen alkuvaiheessa kontaktien luominen on tärkeää ja tämä vaatii yrittäjältä sitkeyttä. Vaikeina aikoina auttavat hyvä paineensietokyky ja vahva usko omaan yritys-ideaan. Monipuolinen osaaminen omalta toimialalta, sen tuotannosta, markkinoinnista ja taloushallinnon perusteista on tärkeää. Lisäksi yrityksen toimintaympäristö ja kilpailijat on hyvä tuntea. (Kallio ym. 2008, 11.)

Miettinen (2007, 371) korostaa yrittäjän hyvää itseluottamusta. Yrittäjä tekee ainutkertaisia itsenäisiä päätöksiä. Omien päätöksien kanssa ollaan yleensä yksin eikä saatavilla ole vertaistukea. Siksi olisi hyvä, jos yrittäjällä olisi vertaistukena toinen yrittäjä, jonka kanssa voisi pohtia eteen tulevia ongelmatilanteita.

Yrittäjän rooli johtajana eroaa saman työyhteisön jäsenien roolista. Hän johtaa yritystä kokonaisuuden kannalta järkevästi, sillä hän vastaa loppujen lopuksi yksin yrityksen menestymisestä. Hänen on pidettävä tietty etäisyys johtamiinsa ihmisiin, jotta harkintakyky säilyy. (Miettinen 2007, 374.)

Yrittäjän on pystyttävä toimimaan erilaisten paineiden ja odotusten alla, joita voi tulla eri sidosryhmiltä. Lisäksi hänen on kyettävä ratkaisemaan eri ryhmien välisiä ristiriitatilanteita yrityksen kokonaisedun edellyttämällä tavalla. Yrittäjän on tunnettava oma yrityksensä ja sen työolosuhteet, jotta hän voisi edustaa yritystään ulkopuolisille. Tärkeää on myös jatkuva ulkopuolinen havainnointi. Liiketoimintaympäristöä ja siinä tapahtuvia muutoksia on tarkkailtava. Lisäksi rahoittajilta ja tilitoimistolta voi saada tärkeää tietoa, jota ei tule aliarvioida. (Miettinen 2007, 374. 376–378. )

### **2.3.2 Taustatekijät**

Yrityksen perustamiseen ohjaava tekijä voi olla vanhempien luoma yritys pohja. Tällöin voidaan puhua yrittäjiksi syntyneistä. Suomessa tällainen perintäyrittäjyys ei ole kuitenkaan kovin yleistä, sillä vain noin 15 prosenttia yrityksistä on toisen tai sitä vanhemman polven yrittäjiä. Vaikka lapset eivät jatkaisikaan vanhempiensa yritystä, heille voi syntyä positiivinen kuva yrittämisestä. On hyvin todennäköistä, että he myöhemmin perustavat oman yrityksen. Joillakin on ”sisäinen polte tai halu” ryhtyä yrittäjiksi. Ei tiedetä syytä miksi juuri tietyt henkilöt haluavat yrittäjiksi. (Lehti ym. 2007, 15–16.)

Suurin osa suomalaisista on yrittäjiksi ajautuneita. Heillä ei ole perittyä yritystä taustalla eikä mitään yritysintoa sisällään mutta joidenkin eri elämäntilanteiden kautta he ovat kulkeutuneet yrittäjiksi. Noin neljännes Suomen yrittäjistä on tällaisia yrittäjiksi ajautuneita. He ovat tehneet ratkaisunsa ruveta yrittäjiksi ilman ehdotonta välttämättömyyttä ja olisivat voineet ansaita elantonsa jollakin muulla tavalla. Harrastajayrittäjät tekevät yritystoimintaa ilman taloudellista menestyspainetta. Heille yrittäjäisyys on enemmänkin elämänsisältö kuin työtä. (Lehti ym. 2007, 17–18.)

### 2.3.3 Elämäntilanne

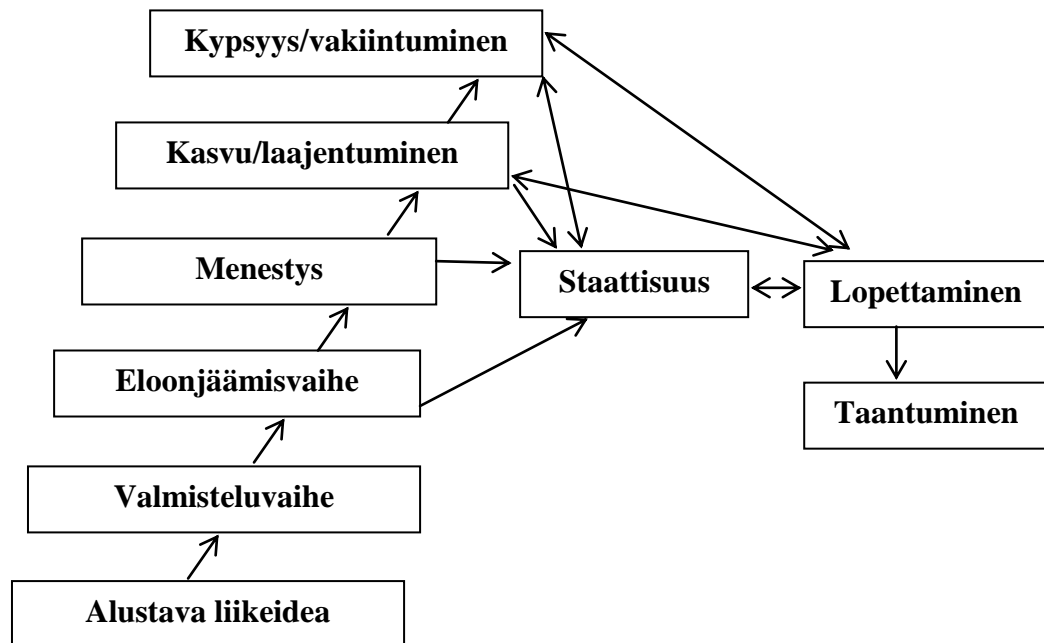
Yrittäjiksi joutuneet ovat ryhtyneet yrittäjiksi, koska heidän on ollut pakko. Heillä on ollut muita vaihtoehtoja vähän tai ne ovat selkeästi huonompia. Esimerkiksi joissakin ammateissa (käsityöläiset, laulajat) on helpompi olla yrittäjänä, koska työt ovat niin hajallaan. Toisaalta asumispaikkakunnan työtilanne voi olla niin heikko, että ainoa työllistymisvaihtoehto on perustaa oma yritys. Myös henkilökohtainen elämäntilanne voi pakottaa yrityksen perustamiseen. Esimerkiksi joku saattaa kokea, ettei saa työtä ikänsä puolesta ja ainoa työllistymiskeino on perustaa oma yritys. (Lehti ym. 2007, 19–20.)

Yhteiskunnalla on taipumus houkuttaa henkilöitä yrittäjiksi (esimerkiksi starttirahan, neuvonta- ja koulutuspalveluiden avulla), jos heillä on vaikeuksia työllistyä. Lehti ym. (2007, 20) esittää kritiikkiä tällaiseen houkutteluun. Hänen mukaansa saattaa kuitenkin käydä niin, etteivät tällaiset yrittäjiksi painostetut tule aina pärjäämään. Viimeinen sysäys ryhtyä yrittäjäksi pitää tulla henkilöltä itseltään eikä ulkopuoliselta. Yrittäjäisyys on niin vaativaa ja antaumuksellista työtä ettei ilman omaa intoa jaksa olla yrittäjänä. Sutinen ym. (2004, 49) puolestaan pitää tällaisia kannustimia myönteisinä tekijöinä. Hänen mielestään myös vallitseva asenneilmasto vaikuttaa yrittäjäyyteen positiivisesti.

Yrittäjä voidaan nähdä ”vaikeana henkilönä”, joka ei sopeudu työskentelyyn tavallisessa työympäristössä muiden alaisuudessa. Tällaisille henkilöille yrittäjäisyys on lähes ainoa mahdollinen valinta. He perustavat oman yrityksen, jossa he luovat omat sääntönsä ja toimivat itsenäisesti omalla tavallaan. (Miettinen 2007, 370.)

## 2.4 Pienyrityksen elinkaari

Pienyrityksen kehitystä voidaan kuvata elinkaarimallin avulla. Elinkaarimalli opastaa yrittäjää yrityksen eri kehityksen vaiheissa. Yleensä elinkaarimallit sisältävät kuusi eri vaihetta. Kuviossa 3 on esitetty pienyrityksen eri kehitysvaiheet valmisteluvaiheesta lopettamiseen. (Kallio 2002, 75–76.)



**KUVIO 3. Yrityksen elinkaaren vaiheet (Kallio 2002, 77)**

Yrityksen kasvaessa myös johtamisen pitää muuttua. Alkuvaiheessa tarvitaan innovatiivisuutta, kokeilevaa ja etsivää toimintatapaa. Yrityksen ollessa jo vakiintuneemmassa vaiheessa sisäisen tehokkuuden tarve lisääntyy. Samalla toimintatavat ja johtamisen otteet muuttuvat suoritus- ja tehtäväsuuntaisemmaksi. Ihmisten käyttäytymistä ja erilaisten opittujen toimintatapojen muuttaminen voi kuitenkin olla vaikeaa. (Lindell 2007, 245–246.)

Valmisteluvaiheessa yrittäjäksi aikova henkilö tekee päätöksen yrittäjäksi ryhtymisestä. Hän voi myös luopua yrityshankkeesta. Päätöksentekoon vaikuttaa monet eri seikat, kuten osaaminen, perhe, rahoitus, yritysmuoto ja ympäristötekijät. (Kallio 2002, 78.) Yrittäjäksi ryhtymisen motiiveja on kuvattu tarkemmin luvussa 1.2.

Yleensä käynnistämävaiheessa yrittäjä hoitaa kaikki roolit itse. Oma osaaminen on erittäin tärkeää. (Kallio 2002, 82.) Yrittäjä on käynnistäjä/kehittäjä, omistaja, osallistuja, henkilöiden ja asioiden johtaja. Yrityksen kehittyessä ja kasvaessa liikeidea voi muuttua monitahoisemmaksi. Tällöin toisten ihmisten valmentaminen eri rooleihin tulee tärkeämmäksi. (Kallio 2002, 131,141.) Erityisesti juuri aloittaneille uusille yrityksille eloonjääminen on vaikeaa. Tämä ryhmä muodostaa melko suuren osan kaikista yrityksistä. (Kallio 2002, 23–24.)

Alkuvaihe kestää siihen asti, kunnes valmistus- ja myyntivolyymit ovat merkittäviä. Yrityksen toiminta ja johtaminen ovat vielä kokeilemista ja oppimista ja koko ajan etsitään parempia tapoja toimia. Yrittäjän aika on kiinni itse tuotteen eikä yrityksen kehittämisessä. Selkeitä toimintalinjauksia ja vakiorutiineja ei ole. Sääntöjä ja ohjeita on vähän ja päätökset tehdään nopeasti. Yrittäjä valvoo tilanteita henkilökohtaisesti. (Lindell 2007, 246–247.)

Eloonjäämis- ja staattiseen vaiheeseen jääneitä yrityksiä on paljon. Vaikka staattinen yritys ei kasva, sillä voi olla suuri työllistävä vaikutus. Eloonjäämisvaiheen jälkeen yrityksen kamppailu selviytymisestä ja kasvusta jatkuu. Useat yritykset vaativat selvän lepovaiheen, jotta ne voivat kerätä resursseja etenemiseen. Jos tässä vaiheessa tapahtuu kasvua, se perustuu lisääntyneisiin kontakteihin, uskottavuuteen ja osaamiseen. (Kallio 2002, 84.) Myös tämä ryhmä on suhteellisen suuri ryhmä. Tähän ryhmään kuuluvat yritykset, jotka jäävät eloon mutta pysyvät pieninä. (Kallio 2002, 23–24.)

Pienyritys, joka ei siirry kasvuvaiheeseen, jää mukavuustilaan. Mukavuustilassa yritys on tehnyt riittävästi selviytyäkseen eikä yrittäjällä ole kannustinta tavoitella enempää. Pienyritys tuottaa tarpeeksi tulosta omistajalleen eikä kasvamiseen ole haluja. Pienyrityksen kasvaminen ja laajentuminen on kuitenkin tärkeää, koska kasvuyrityksillä on suurempi todennäköisyys eloonjäämiseen kuin hitaan kasvun tai ei-kasvuyrityksillä ja /tai staattisilla yrityksillä. Pienet yritykset epäonnistuvat ja lopettavat helpommin. Esimerkiksi paikkakunnan suurinta yksittäistä työnantajaa tuskin päästetään konkurssiin, lopettamaan tai edes muuttamaan paikkakunnalta. Kasvuyritykset luovat myös uusia työpaikkoja. (Kallio 2002, 84–86.)

Pienimmän ryhmän muodostavat kasvuhakuiset yritykset. Vaikka tämä ryhmä on pienempi kuin edelliset ryhmät, sen työllistävä vaikutus on paljon suurempi kuin kahden edellisen ryhmän. Sekä tutkijat että valtio ovat kiinnostuneita tästä ryhmästä. Valtio haluaa uusia työpaikkoja ja tutkijat puolestaan haluavat tietää mikä aikaansaa yrityksen kehittymisen ja kasvun. Onko kehittymisen ja kasvun takana yrittäjä itse, liikeidea, yritys itsessään vai näiden tekijöiden yhdistelmä? (Kallio 2002, 23–24.)

Kasvuvaiheessa kehittämisen painopiste siirtyy tuotteesta prosesseihin. Kasvavan yrityksen on systematisoida toimintaansa ja omaksuttava toistuvia toimintatapoja, rutiineja. Ratkaisujen jatkuva vaihtuminen ei enää onnistu. Organisaatorakenne vakiinutetaan ja tuotanto erotellaan markkinoinnista. Tehtävät määritellään täsmällisemmäksi. Taloushallinnon järjestelmiä otetaan käyttöön, jolloin saadaan valvottua varastoja ja hankintoja, palkkausta ja budjetointia. Päävastuun toimintalinjoista ottavat omistaja/hallitus ja alemman tason johtajat ovat enemmän toimintakohtaisia asiantuntijoita. (Lindell 2007, 247–248.)

Kypsyysvaihe tulee jonkinlaisen kasvun jälkeen. Yritys ei ole enää kehityksensä alkuvaiheilla. Kypsyysvaihe tarjoaa yritykselle mahdollisuuden kasvuun tai sitten supistumiseen tai hiipumiseen. (Kallio 2002, 84.) Kypsyysvaiheessa organisaatio ja sen toiminnot korostavat tuloksia ja tehokkuutta. Yrityksen kustannuksia leikataan sekä tuotetta ja tarjoomaa erilaistetaan. Toistuviin tilanteisiin on säännöt ja päätöksenteko keskitetään ylimmälle johdolle. Yritys, joka sopeutuu näihin muutoksiin parhaiten, jää eloon. (Lindell 2007, 249.)

Yrityksen lopettamiseen on monia eri syitä. Lopettamisen syitä voi olla epäonnistuminen tai se voi olla vapaaehtoista. Yrityksen lopettaminen voi johtua yrityksen sisäisistä tekijöistä tai ympäristötekijöistä. Yrittäjästä itsestään johtuvia syitä voivat olla liian vähäinen koulutus tai joustamattomuus ja johtamiseen liittyvät puutteet. Yritys voi olla käynnistetty vain määrääjäksi yrittäjän näkökulmasta, jolloin yrittäjä haluaa josain vaiheessa luopua yritystoiminnastaan, kuten myydä tai siirtää sen perillisilleen sukupolvenvaihdoksessa. Yritys jatkaa silloin uudella omistajallaan. (Kallio 2002, 89. 91–92.)



## 2.5 Pienyrittäjänä toimiminen

Yrittäjän on hallittava monta eri osa-aluetta, kuten tuotanto, palvelu, myynti, markkinointi, talous ja verot. Varsinkin aloittelevan yrittäjän eteen voi tulla asioita, jotka eivät kuulu oman erityisosaamisen piiriin. Perusasioiden oppiminen vie aikaa. Yrittäjän on heti alusta alkaen hoidettava välttämättömiä asioita, kuten vakuutukset, pankkiasiat ja Internet-sivut yms. Samalla myynti kulkee koko ajan mukana. (Puustinen 2004, 131.)

Omistaja-yrittäjä vastaa kokonaan toiminnan onnistumisesta. Tavallisimmin he ovat monitaitoisia henkilöitä, jotka pystyvät takomaan monta rautaa yhtä aikaa. Omistaminen tuo vastuuta liiketoiminnan uudistumisesta ja työllistää työntekijänsä ja maksaa veronsa. Toiminnan tulee olla tehokasta ja kyky reagoida muutoksiin on tärkeää. Yritystoiminnassa on aina oltava varasuunnitelmia, jos kaikki ei onnistu kuten oli suunniteltu. (Kansikas 2007, 109.) Pienyrityksen omistajalla ei usein ole resursseja kouluttaa itseään, vaikka koulutus olisi tarpeen yrityksen kehittämiseksi (Kallio 2002, 134).

Perustettaessa yhden ihmisen yrityksen, ratkaisevaa on osaaminen, mikä kyseisessä liiketoiminnassa tarvitaan, jotta pärjätään markkinoilla. Esimerkiksi maalarin pitää osata maalata. Toinen kriittinen menestystekijä on ahkeruus. Jos yrittäjällä ei ole työhalua ja intoa, niin menestystä ei tule. Osaavalla ja ahkeralla henkilöllä, joka perustaa oman osaamisensa kautta yrityksen, on yleensä töitä. Menestyvään yritykseen tarvitaan lisäksi sitä, että osaa tehdä yrityksestä liiketaloudellisesti kannattavaa. (Lehti ym. 2007, 88.)

Yrittäjän rooli eroaa työntekijän roolista monella eri tavoin. Yrittäjällä on enemmän mahdollisuuksia oman elämän hallitsemiseen kuin työntekijällä. Toisaalta yrityksen vaatima menestys markkinoilla sanelee tiukasti yrittäjän työkentän. Yrittäjä vastaa itse töiden ja asiakkaidensa hankkimisesta. Tämän vuoksi markkinointiosaaminen ja myyntisuuntaisuus on tärkeää osata. Yritys ei pyöri ilman hankittuja töitä tai asiakkaita. (Lehti ym. 2007, 22.)

Pienyrittäjä tekee kaikkia työtehtäviä. Ulkopuolinen henkilö palkataan vasta silloin, kun oma aika ei riitä. Palkattua työvoimaa voidaan ottaa myös silloin, jos oma osaa-

minen ei riitä, kuten esim. kirjanpidon hoitoon. Näin ollen yrittäjän tehtävät muodostuvat hyvin moninaiseksi ja haasteelliseksi. Tärkeintä olisi kuitenkin muistaa, että yrittäjän tärkein tehtävä on saada yritys menestymään. (Lehti ym. 2007, 23.)

Yrittäjä voi vapaasti määrittää omat työtehtävänsä. Usein yrittäjä tekee ilta- ja viikonlopputöitä ja työt kulkevat mukana kotiin. Tällä voi olla ennen pitkää vaikutuksia yrittäjän jaksamiseen. Jaksamiseen auttaa lomien pitäminen, mutta toisinaan voi olla niin, ettei taloudellisista syistä ole mahdollisuutta pitää lomia. Usein lomia pidetään, jos töiden puutteen takia on hiljaisia hetkiä. (Lehti ym. 2007, 24–25.)

Yrittäjällä on vapaus määrittää itse, paljonko hän ottaa palkkaa yrityksestään. Vastuullinen yrittäjä jättää aina yhtiön voittotuloksesta merkittävän osan sisään yritykseen, eikä tulouta sitä itselleen. Näin yrityksessä on rahavaroja pahojen päivien varalle ja toiminnan vaatimiin investointeihin. Jos yrityksessä on varallisuutta, niin se voi myös myöhemmin olla kiinnostavampi kauppakohde. Yrittäjän kannattaa ajatella yrityksensä pitkän aikavälin etua miettiessään omaa palkkaansa. Varsin harva yrittäjä on lähtenyt yrittäjäksi pelkästään rahan ansaitsemisen takia. Yleensä rahan lisäksi on muitakin syitä, kuten halu tehdä itselleen mielekästä työtä. Yritys on kuitenkin taloudellinen kokonaisuus ja yrittäjän oma ansiotaso muodostuu sen kautta, joten rahaa ei voida jättää pois kun puhutaan yrittäjyydestä. (Lehti ym. 2007, 26–27.)

Yrittäjä voi määritellä oman työaikansa mutta samalla kun hän sitä pienentää, pienenee myös yrityksen tulos. Usein yrittäjä ajattelee, että mitä enemmän itse tekee, sitä pienemmät ovat ulkopuolisille maksettavat palkat. Tämä ajattelutapa voi viedä yrittäjältä itseltään kaikki lomat ja vapaat. (Lehti ym. 2007, 30–31.)

Yrittäjällä ei ole taloudellisessa mielessä pelissä vain ansiotulo vaan paljon muutakin. Jos yritys joutuu taloudellisiin vaikeuksiin, yrittäjä on yleensä koko omaisuudellaan vastuussa yrityksen veloista. Pahimmillaan yrittämisestä jää sellainen velkataakka, ettei hän pysty sitä koko elinaikanaan hoitamaan. Konkurssitapauksessa pelissä on yrittäjän maine. Konkurssin tehnyt on epäonnistunut. Erityisesti pienellä paikkakunnalla epäonnistujan maine seuraa mukana. Menetetyn talouden ja tulevien ansioiden lisäksi menevät yksilön arvostus ja omanarvontunto. (Lehti ym. 2007, 35.)

### 3 RAKENNUSALAN YRITYSTOIMINTA

Tässä luvussa keskitymme tämän yrityksen kannalta tärkeisiin asioihin. Kerromme toiminimestä, joka on toimeksiantajamme yritysmuoto. Yrityksen sijainti tai toimipaikka on tärkeä asia menestymisen kannalta, mutta koska yrityksellä ei ole varsinaista toimipaikkaa, emme käsittele sitä. Yrittäjille on olemassa monenlaisia muitakin vakuutuksia, mutta tässä olemme keskittyneet nimenomaan rakennusyrityksen kannalta tärkeisiin vakuutuksiin.

#### 3.1 Rakennusala

Suomen kansantaloudessa rakentamisella on suuri merkitys. Bruttokansantuotteesta siihen käytetään noin 10 prosenttia. Rakennusten, maa- ja vesirakenteiden sekä rakenteiden osuus on n. 70 prosentin luokkaa Suomen kansallisvarallisuudesta. Yli 60 prosenttia Suomessa tehtävistä investoinneista on rakentamista. (Rakennuslehti 2011a.)

Asuntojen rakentamisen tarvetta kasvattaa maahanmuutto. Tarvetta lisäävät myös odotettavissa olevan eliniän piteneminen ja kaupungistumisen jatkuminen. Toimitilarakentamisessa ei odoteta merkittävää kasvua lähivuosina. Teollisuusrakentaminen on hiukan piristymässä vaikka teollisuuden työpaikkoja siirtyy Suomesta muihin maihin. Muu kuin asuinrakennusten korjaaminen on vähäistä. (Rakennuslehti 2011a.)

Vuodesta 1996 vuoteen 2008 syksyyn rakennusalalla oli pitkä nousukausi. Vuonna 2009 maailmantalouden kriisin seurauksena rakentaminen romahti. Alalla on viime vuosina tapahtunut toipumista mutta nyt uutiset kertovat jo uusista synkistä näkymistä. (Rakennuslehti 2011a.)

Rakennusteollisuuden työllisyystilastoissa on toisistaan poikkeavia tietoja. Tilastokeskuksen työvoimatutkimuksen mukaan rakentamisen työllisyys parani vähän lokajoulukuussa 2012 vuoden 2011 vastaavaan aikaan verrattuna. Sitä vastoin erikoistuneen rakennustoiminnan työllistyneiden määrä laski. (Tilastokeskus 2012a.) Työ- ja elinkeinoministeriön työllisyyskatsaukset kertovat vuoden 2012 lopussa työttömien työnhakijoiden lisääntyneen selvästi (Työ- ja elinkeinoministeriö 2012).

Alle 24-vuotiaiden ja ikääntyneiden suhteelliset osuudet rakennusalan työvoimasta ovat kasvaneet. Sitä vastoin keski-ikäisten (35–44-vuotiaiden) suhteellinen osuus on pienentynyt. Sekä rakennusalalla että teollisuudessa jalostusketjut ovat merkittäviä ja siksi välillinen työllistettävyys on huomattavaa verrattuna palvelualoihin. Välillistä työllistettävyyttä syntyy raaka-aineiden, alihankkijoiden ja palvelujen ostamisesta muilta toimialoilta. (Vainio 2012.)

Etelä-Savossa työllisyystilanne rakennusalalla on parempi kuin muualla maassa, vaikka työttömiä on viime vuoteen verrattuna enemmän. Etelä-Savossa oli 861 rakennustyön hakijaa joulukuussa 2012, joka on yhdeksän prosenttia enemmän kuin vuoden 2011 joulukuussa. Kuten koko maassa, rakentaminen on keskittynyt asuintuotantoon. Teollisuus ei juuri investoi. Julkisella puolella ja vanhojen asuinlähiöiden korjaukset ovat siirtyneet tulevaisuuteen rahapulan takia. (Vuorela 2013, 2–3.)

Talonrakennusalalla työskentelevien ulkomaalaisten määrä on kaksinkertaistunut viimeisten neljän vuoden ajalla. Ulkomaalaisen työvoiman käyttö on keskittynyt Etelä-Suomeen. Ulkomaalaisten työntekijöiden osuus Uudellamaalla oli vuonna 2010 26 prosenttia ja muualla Suomessa osuus on vain viisi prosenttia. Rakennusalan työvoima alkaa olla jo melko ikääntynyttä, joten alalta siirtyy eläkkeelle paljon henkilöstöä. Tämän vuoksi on uhkana, että ammattitaitoisen työvoiman saatavuusongelmat lisääntyvät erityisesti pääkaupunkiseudulla ja muissakin kasvukeskuksissa. (Rakennusteollisuus 2010.)

Rakennusalan ongelmana on harmaa talous. Se vaikeuttaa rehellisten yritysten kilpailutilannetta, kun harmaa urakoitsija tarjoaa urakasta vähemmän. Lisäksi yhteiskunnalta jää huomattava osa veroja saamatta. Vaihtuvat työmaat ja yhteistyökumppanit tekevät alasta vaikeasti hallittavan. (Rakennusteollisuus 2011.) Käytännössä tämä tapahtuu niin, että urakoitsija myy jonkun aliorakan eteenpäin jollekin toiselle yritykselle. Uusi yritys hankkii kohteeseen pimeät työntekijät Suomesta tai ulkomailta. Harmaata taloutta on yritetty vähentää ottamalla käyttöön rakennuksilla pakollinen, kuvallinen henkilökortti, käänteisellä arvonlisäverolla ja korottamalla tilaajavastuulain rangaistuksia. (Säntti 2011.) Lisäksi uutena keinona on tullut pakollinen veronumero jokaiselle rakennustyömaalla työskentelevälle (Verohallinto 2012a).

Rakennusallalla käännetty verovelvollisuus tarkoittaa sitä, että verovelvollinen on yleensä myyjä eikä ostaja. Käännettyä verovelvollisuutta sovelletaan aina Suomessa myytävään rakentamispalveluun, jossa ostaja on rakentamispalvelujen elinkeinonharjoittaja. Jos ostaja on satunnaisesti rakennuspalvelujen elinkeinonharjoittaja, niin käännettyä verovelvollisuutta ei käytetä. Palvelun myyjä antaa ostajalle laskun, vaikka ostaja on verovelvollinen. Myyjä selvittää täyttyvätkö käännetyn verovelvollisuuden ehdot. Jos ne täyttyvät, niin myyjä laskuttaa ostajaa verottomalla laskulla. Laskussa tulee olla tieto ostajan verovelvollisuudesta sekä verovelvollisuuden perusteesta. (Verohallinto 2012b.)

### **3.2 Rakennusallalla toimivat yritykset**

Rakentamisen liikevaihto oli 27 miljardia euroa vuonna 2011. Rakennusalan yrityksiä oli 41 700. EU:n määrittelemiä pk-yrityksiä oli 41 500 eli pk-sektorin merkitys rakentamisessa on suuri. Pk-sektorin yritysten määrä on kasvanut viime vuosina suuriin rakennusalan yrityksiin verrattuna. (Tilastokeskus 2011.) Alan liikevaihto on ollut viime vuosina kasvussa mutta vuoden 2012 lopussa kehitys heikkeni merkittävästi (Tilastokeskus 2012c).

Rakennusalan yritykset voidaan jakaa toimialoittain talonrakentamiseen, erikoistuneeseen rakennustoimintaan ja maa- ja vesirakentamiseen. Talonrakentaminen on suurin toimiala. Rakentamisen liikevaihdosta 45,9 prosenttia on talonrakentamista. Erikoistunutta rakennustoimintaa on 40,9 prosenttia ja maa - ja vesirakentamista 13,2 prosenttia. (Tilastokeskus 2011.)

Rakennusyritysten suurimpia asiakkaita ovat kotitaloudet joko suoraan tai asuntoyhtiöiden kautta. Toiseksi suurin asiakasryhmä ovat kiinteistöyritykset, jotka rakennuttavat joko omia tai vuokrakohteita. Julkinen sektori, kunnat ja valtio, rakennuttavat maa- ja vesirakenteita. Koska kotitaloudet ovat suurin asiakasryhmä, rakentamisen suhdanteisiin vaikuttavat voimakkaasti niiden ostovoima ja luottamus. (Vainio 2012.)

Vaikka Suomessa suurin osa rakennusalan yrityksistä voidaan luokitella pieniksi tai keskisuuriksi, toimii alalla muutama suurempikin yritys. Suurille rakennusallanyrityksille ominaista on, että ne toimivat talonrakennuksen ohella monella muullakin erikoisallalla, kuten kiinteistö- ja huoltotoiminnassa. Suurimpia rakennusliikkeitä ja eri-

koisurakoitsijoita vuonna 2009 olivat YIT, Lemminkäinen ja Skanska. (Rakennuslehti 2011b.)

### 3.3 Toiminimi yritysmuotona

Yritysmuodoista yksinkertaisin on toiminimi eli yksityinen elinkeinonharjoittaja. Se sopii yritysmuodoksi aloittavalle pienyrittäjälle. Kuka tahansa, jolla on pysyvä asuinpaikka Euroopan talousalueella (ETA-alueella), voi toimia yksityisenä elinkeinonharjoittajana. Yksityinen elinkeinonharjoittaja tarkoittaa sitä, että henkilö harjoittaa liike-toimintaa yksin tai puolisonsa kanssa. Vaikka toiminimi perustetaan yhdessä puolisoiden kesken, niin se rekisteröidään vain toiselle puolisolle. (Yritys Helsinki 2011, 24.) Yksityinen toiminimi on helppo, nopea ja halpa perustaa. Toiminnan aloittaminen ei vaadi erityisiä perustamistoimia eikä perustamiselle ole asetettu vähimmäispääomaraajaa. (Kallio ym. 2008, 46.) Perustamiseen ei tarvita erillistä perustamisasiakirjaa, ilmoitus kaupparekisteriin riittää. Kaupparekisterin ilmoituksen on tehtävä jokaisen yksityisen elinkeinonharjoittajan, joka:

- harjoittaa luvanvaraista elinkeinotoimintaa
- toimii erillisessä liiketilassa
- ottaa avuksi muita kuin aviopuolionsa tai perheenjäseniään (Yrittäjät 2009.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja voi tehdä perustamisilmoituksen, vaikka ei olisi siihen velvollinen. Kaupparekisteriin rekisteröinti on tehokkain tapa suojata yrityksen toiminimi. Lisäksi esimerkiksi luoton vakuutena käytettävä yritys kiinnitys voidaan vahvistaa vain rekisteröityyn yrityksen omaisuuteen. (Patentti - ja rekisterihallitus 2013.)

Yrittäjä tekee itse päätökset ja on vastuussa yrityksen sitoumuksista koko omaisuudellaan. Toisaalta yrittäjä vastaa itse veloistaan henkilökohtaisesti mutta saa myös liike-toiminnasta ansaitsemansa voitot. (Yritys Helsinki 2011, 24.) Toiminta on nopeaa, koska yrittäjä tekee itsenäisesti toimintaa koskevia päätöksiä eikä välikäsiä ole (Kallio ym. 2008, 46). Yksityinen elinkeinonharjoittaja tekee kaikki sitoumukset ja sopimukset omalla nimellään. Vastuu veloista tarkoittaa sitä, että ulosmitattavia velkoja voi pyytää ulosmittamaan yrittäjän henkilökohtaisesta omaisuudesta. Velkojan ei siis tarvitse periä saatavaa ensin liikeomaisuudesta. (Yrittäjät 2009.)

Toiminimellä ei ole toimitusjohtajaa eikä hallitusta. Tilintarkastus ei ole pakollinen. Yrittäjä voi halutessaan sijoittaa yritykseen rahaa mutta se ei ole pakollista. Yrittäjän täytyy pitää oma henkilökohtainen talous erillään yrityksen taloudesta kirjanpidon avulla. (Yritys Helsinki 2011, 24.) Yksityinen elinkeinonharjoittaja ei voi nostaa varsinaista palkkaa, vaan palkka maksetaan ns. yksityisottona. Verotuksellisesti yrittäjän palkaksi lasketaan kaikki yrityksen rahavirrat, joita ei suoranaisesti käytetä yritystoiminnan pyörittämiseen. Toiminimen kokonaistulos verotetaan yrittäjän/omistajan tulona. Elinkeinoharjoittajalla voi olla myös palkattua, ulkopuolista työvoimaa. Puolisolleen ja alle 14-vuotiaalle perheenjäsenelle palkka maksetaan yksityisottona, kuten yrittäjän oma palkkakin. (Kallio ym. 2008, 46.)

Toiminimiyrittäjät jaetaan liikkeen- ja ammatinharjoittajiin, jotka molemmat tekevät töitä omaan lukuun. Ammatinharjoittaja tekee yleensä työtä itsenäisesti ilman ulkopuolista työvoimaa, kun taas liikkeenharjoittajalla voi olla vierasta työvoimaa. Ammatinharjoittajalla ei ole pysyvää toimipaikkaa kuten liikkeenharjoittajalla. Ammatinharjoittaja voi olla esim. kirvesmies, ompelija tai tulkki. Liikkeenharjoittajan kirjanpito on ammatinharjoittajan kirjanpitoa laajempi. (Yritys Helsinki 2011, 24.)

### **3.4 Pienyrittäjän keskeiset sidosryhmät**

Jokaisen yrityksen sidosryhmät muodostuvat yrityksen tarpeiden mukaan. Eri toimialojen yrityksillä tarpeet voivat olla hyvinkin erilaisia, joten yleispätevää listaa ei voida antaa. Jokaisessa yrityksessä on kuitenkin perusasiat, jotka täytyy tavalla tai toisella hoitaa.

Pakollisia pienyrittäjän sidosryhmiä ovat esimerkiksi vakuutusyhtiö ja pankki. Lisäksi on erilaisia yrityspalveluita, joiden järjestämisestä yrityksen on päätettävä. Tällaisia ovat esimerkiksi kirjanpito ja markkinointi. Yrittäjä voi omien resurssiensa mukaan hoitaa niitä itse tai vaihtoehtoisesti ulkoistaa niitä. Usea yrittäjä käyttääkin esimerkiksi tilitoimistoa.

### 3.4.1 Vakuutukset ja vakuutusyhtiöt

Puustisen mielestä (2004, 143) vakuutus-, pankki- ja atk-asiat ovat monimutkaisia, jos yksityiskohtiin haluaa paneutua syvällisemmin. Yrittäjällä pitää olla lakisääteiset vakuutukset sekä lisäksi muita vapaaehtoisia vakuutuksia. Vakuutusmaksujen määrä riippuu yrityksen toimialasta, toiminnan laajuudesta ja henkilöstön määrästä. Vakuutusmaksuja kannattaa miettiä huolella, koska ne voivat nousta korkeiksi, jos yrittäjä ottaa täysmääräiset vakuutukset kaikkien mahdollisten vahinkojen varalle.

Rakennusalalla, kuten muillakin toimialoilla, yksin yrittävällä on yksi pakollinen vakuutus, joka on lakisääteinen eläkevakuutus YEL. Eläkevakuutus on otettava heti yrityksen aloittamisesta asti. Se on otettava viimeistään kuuden kuukauden kuluessa yritystoiminnan aloittamisesta. (Eläketurvakeskus 2013.)

Vakuutuksen perustana on työtulo. Työtulon täytyy vastata yrittäjän työpanosta. Vuonna 2013 YEL-maksu on alle 53-vuotiaalla 22,5 prosenttia vuosityötuloista ja 53-vuotiaalla ja tätä vanhemmalla yrittäjällä 23,85 prosenttia. Vakuutusmaksu on kokonaan verovähennyskelpoinen. Uudet yrittäjät saavat 22 prosentin alennuksen maksuista neljän vuoden ajan. YEL-maksu on joustava joten yrittäjä voi maksaa suurempaa tai pienempää vakuutusmaksua. Vakuutusmaksua voi korottaa 10–100 prosenttia ilman, että YEL-työtuloa tarvitsisi nostaa pysyvästi. Vastaavasti huonoina aikoina maksuja voi pienentää 10–20 prosenttia. Eläke karttuu maksettujen vakuutusmaksujen perusteella eli mitä enemmän maksaa sitä enemmän saa eläkettä. (Eläketurvakeskus 2013.)

YEL-maksut vaikuttavat myös muiden sosiaalietuuksien määrään, kuten työttömyys-, vanhempain- ja sairauspäivärahoihin. Jos YEL-maksuja jää jonakin vuonna maksamatta, työtuloja pienennetään samassa suhteessa. Jos kaikki YEL-maksut jäävät jonakin vuonna maksamatta, sen vuoden työtulo on nolla euroa. (Eläketurvakeskus 2013.)

Eläketurvakeskus valvoo yrittäjien eläkevakuutusta. Jos yrittäjä ei maksa pakollisia maksuja, Eläketurvakeskus ottaa vakuutuksen yrittäjän puolesta ja yrittäjän kustannuksella. (Eläketurvakeskus 2013.) YEL-tuotteet ovat melko samanlaisia kaikilla vakuutusyhtiöillä. Yrittäjä saattaa kuitenkin saada etua keskittämällä kaikki vakuutukset samaan vakuutusyhtiöön. (Puustinen 2004, 145.)



Tapaturma- ja henkivakuutuksilla yrittäjä voi parantaa omaa sosiaaliturvaansa. Yksi tärkeimmistä vapaaehtoisista vakuutuksista rakennusalalla on tapaturmavakuutus. Tapaturmavakuutus on edullinen toimistotyöntekijälle mutta kallis rakennusmiehelle. (Puustinen 2004, 145.) Vakuutusmaksuperusteena on yrittäjän ammatti eli työn vaarallisuus. Vakuutusta otettaessa sovitaan vuosityöansioista, jonka mukaan ansionmenetykset korvataan. Yrittäjien tapaturmavakuutus on voimassa sekä työ- että vapaa-aikana. Se kattaa sekä tapaturmat että ammattitaudit. Vakuutuksen voi ottaa pelkästään vain työajalle (Yritys Suomi 2013b) ja se on myös verovähennyskelpoinen (Yritys Suomi 2013a).

Henkivakuutus kannattaa ottaa, jos yrittäjän puolisoilla ei ole vakituista työpaikkaa. Vakuutusturvan tasoon ja niiden mukaisiin maksuihin voi yrittäjä itse vaikuttaa. Vahinkovakuutus on välttämätön, vaikka se ei ole pakollinen. Se korvaa tiloille ja koneille aiheutuneet vahingot, esimerkiksi murtautumistapauksissa tai palo- tai vesivahingoissa. Erillistä vahinkovakuutusta ei tarvita, jos yritys toimii kotona. Korvauksen saa kotivakuutuksesta. (Puustinen 2004, 145.)

Oikeusturvavakuutus kannattaa tehdä aloilla, jossa tehdään paljon sopimuksia. Rakennusalalla tehdään paljon sopimuksia eri urakoista. Vakuutus kannattaa ottaa ennen kuin yhtään sopimusta on allekirjoitettu, koska vakuutus kattaa vain riidat, jotka ovat alkaneet vakuutuksen voimassaoloaikana. (Puustinen 2004, 145.) Vakuutus korvaa välttämättömiä ja kohtuullisia asianajo- ja oikeudenkäyntikuluja yrityksen toimintaa koskevissa riitatilanteissa (Yritys Suomi 2013b).

Muita oleellisia vakuutuksia ovat vastuu- ja keskeytysvakuutus. Vastuuvakuutus korvaa sellaiset vahingot, joita yritys voi aiheuttaa toiminnallaan ulkopuolisille. (Puustinen 2004, 146.) Vastuuvakuutus korvaa sellaisia vakuutuksia, joista vakuutettu on voimassa olevan oikeuden mukaan vastuussa. Vastuuvakuutuksia voivat olla esim. toiminnan vastuuvakuutus, tuotevastuuvakuutus ja kiinteistönomistajan vastuuvakuutus. Keskeytysvakuutus kattaa tuotannon keskeytyksenä tulleet menetykset, esim. menetetyt myyntikatteen, muuttuvia palkkoja tai vahingosta aiheutuneita muita kuluja. (Yritys Suomi 2013b.) Kuljetus- ja koneyrittäjälle tällainen vakuutus voi olla tarpeen (Puustinen 2004, 146).

Vapaaehtoisella eläkevakuutuksella yrittäjä voi parantaa omaa eläketurvaansa. Eläkevakuutus on joustava, joten sitä voi maksaa esimerkiksi yrityksen tuloksen mukaisesti. Eläkettä maksetaan sopimuksessa määritellyn ajan, yleensä vähintään kymmenen vuoden ajan. Yksityinen liikkeen- ja ammatinharjoittaja voi vähentää omat eläkevakuutusmaksut verotuksessaan. Vähennykset ovat enintään 5 000 euroa vuodessa. Pysyvä työkyvyttömyys tai vuoden yhtämittäinen työttömyys oikeuttaa nostamaan säästön ennen eläkeikää. Kertynyttä eläkettä verotetaan aikanaan saajan pääomatulona. Kuolemantapauksessa vakuutussäästö maksetaan määrätylle edunsaajalle. (Yrittäjät 2013b.)

### **3.4.2 Pankkipalvelut**

Jokainen yritys tarvitsee pankkipalveluja vähintään rahaliikenteen hoitamiseen. Useat pankit tarjoavat yritysasiakkaille myös muita palveluita kuten esimerkiksi rahoitusta, riskienhallintaa ja sijoitusta. Joistakin pankeista on mahdollista saada myös vakuutuksia. (Danske Bank Oyj 2013a; Nordea Pankki Oyj 2013a; OP-Pohjola-ryhmä 2013a.)

Yrityksen tulee valita tarvitsemansa pankkipalvelut tehokkaan toiminnan tueksi. Usein tarpeellinen on esimerkiksi luottolimiitti eli tili, jossa on luottoa tiettyyn rajaan asti. Tilille tulevat maksut pienentävät luoton määrää, jolloin luottoa on taas tulleen maksun verran enemmän käytössä. Luoton hinta muodostuu käytetyn luoton määrän sekä limiittirajan mukaan. (Nordea Pankki Oyj 2013b.)

Investointeja varten yritys voi tarvita pitkäaikaista rahoitusta pankista. Tällöin pankin kanssa sovitaan laina-aika ja takaisinmaksutapa. Laina voidaan sitoa eri viitekorkoihin ja halutessaan lainalle voi sopia myös erilaisia korkosuojauksia. (Nordea Pankki Oyj 2013c.)

Myös lyhytaikaiseen sijoittamiseen sopiva tili voi olla hyödyllinen yritykselle. Tällainen tilanne on esimerkiksi silloin, jos asiakas maksaa laskun ennen kuin alihankkijoiden laskut erääntyvät. Maksuliikennetilien rinnalla toimivien parempituottoisten tilien korko on usein sidottu tiettyyn viitekorkoon, ja ehtoihin sisältyy tietty määrä maksuttomia nostoja vuodessa. (Danske Bank Oyj 2013b; Nordea Pankki Oyj 2013d.)

Pankin kautta yritys voi lähettää asiakkailleen sähköisiä e-laskuja. Näin yritys säästää tulostuksen, kuorituksen, postittamisen ja postimaksujen kustannuksissa. E-laskujen avulla myös maksajan virheet vähenevät ja laskujen käsittely nopeutuu. E-laskujen lähetys onnistuu, jos yrityksellä on käytössään pankin verkkopalvelusopimus, jolloin palvelu pitää vain aktivoida verkkopankissa. (OP-Pohjola-ryhmä 2013b.)

### 3.4.3 Yrityspalvelut

Keskeisimpiä yrityspalveluita, joita yrittäjä tarvitsee, ovat kirjanpito-, tietoliikenne-, markkinointi-, ja pankkipalvelut. Vaihtoehtoja on paljon. Olennaista on löytää juuri oikeanlaiset palvelut, joista yrittäjä hyötyy eniten. On turhaa maksaa sellaisesta palvelusta, joka ei palvele yrittäjän toimintaa. Tärkeitä on myös miettiä mitä pystyy ja osaa tehdä itse ja mitä annetaan ulkopuolisten tehtäväksi.

#### *Tilitoimisto*

Pienessä yrityksessä kirjanpito kannattaa ulkoistaa eli ostaa palvelu tilitoimistolta. Näin yrittäjä voi keskittyä itse varsinaisen yrityksen pyörittämiseen ja tulojen hankkimiseen. Tilitoimiston työntekijät ovat lakisääteisen kirjanpidon, arvonlisäverotuksen ja yritysverotuksen asiantuntijoita. Myös palkanlaskennan ja palkkakirjanpidon voi antaa tilitoimiston hoidettavaksi. Kassavirran suunnittelun asiantuntemus on pienelle yritykselle tärkeää. (Yritys Helsinki 2011, 30.)

Lisäksi yrityksen ei ole itse kannattavaa investoida taloushallinnon järjestelmiin. Jos yrittäjä tekee itse kirjanpidon, niin mahdolliset virheet ovat hänen omalla vastuullaan. Kirjanpitäjältä saa jatkuvasti tietoa yrityksen taloudellisesta tilanteesta ja kuulee heti, jos jokin liiketoiminnan osa-alue ei ole kannattavaa. (Taloushallintoliitto 2009c.)

Tilitoimisto kannattaa valita huolella. Valittaessa kirjanpitopalveluita keskeistä on niihin kuluva aika. Ulkoistamisen voi tehdä alussa myös niin, että osan toimista voi pitää itsellään. Esimerkiksi maksamisen ja laskuttamisen voi alussa tehdä itse. Myöhemmin voi ulkoistaa lisää tehtäviä. (Taloushallintoliitto 2009c.)

Yrityksen koko ja tavoitteet vaikuttavat tilitoimiston valintaan. Pienen yrityksen eri kehitysvaiheissa tarvitaan kirjanpitäjältä erityyppisiä palveluja. Käynnistämisvaihees-

sa tilitoimisto voi auttaa yrityksen perustamiseen liittyvissä asioissa ja laatimaan erilaisia viranomaisilmoituksia. Alkuvaiheessa riittävät todennäköisesti kirjanpidon peruspalvelut. Vakiintunut ja kasvuhakuinen yritys tarvitsee peruskirjanpidon lisäksi budjetointia ja erilaisten raporttien tarkempaa analysointia, kun tarvitaan yksityiskohteisempaa tietoa tuote- ja kannattavuuslukemista kuukausiraporttien lisäksi. (Taloushallintoliitto 2009d.)

Tilitoimiston valinta vaikuttaa yrityksen menestymiseen, koska yritys on nimenomaan taloudellinen yksikkö. Tilitoimistoa valittaessa kannattaa kuunnella muiden yrittäjien kokemuksia. (Yrittäjät2013c.) Lisäksi taloushallintoalalla on olemassa KLT-asiantuntijatutkinto, jota on pidetty merkinä kirjanpitäjän luotettavuudesta ja asiantuntevuudesta. KLT-kirjanpitäjällä on alan koulutus ja riittävä työkokemus. KLT-tutkinto edellyttää jatkuvaa ammattitaidon ylläpitämistä. (Taloushallintoliitto 2009a.) Auktorisoitu tilitoimisto on käynyt läpi kahden vuoden seurantajakson, ja sen kirjanpitäjillä pitää olla tietty määrä ammattitaitoa (Taloushallintoliitto 2009b).

### *Tietoliikennepalvelut*

Eri operaattoreilla on laajat tuote- ja palveluvalikoimat yrityksen tietoliikennepalveluiden järjestämiseen. Yrittäjille on tarjolla muun muassa erityyppisiä matkapuhelin-, laajakaistaliittymiä sekä tietoturva-, liiketoiminta- ja muita tukipalveluita. Liiketoiminta- ja tukipalveluita ovat esimerkiksi maksupäätte- sekä verkkotunnuspalvelut ja yrityssähköposti. Yrittäjä voi valita itselleen sopivimmat palvelut ja tuotteet oman tarpeen mukaan. (Sonera 2013a; Elisa 2013.)

Yksi yrityksen toiminnan perustekijä on oikeanlainen ja toimiva Internet- ja puhelinliittymä. Operaattorit tarjoavat yrityksille erilaisia palvelupaketteja, joista asiakas voi valita itselleen sopivimman. Esimerkiksi Soneralla on olemassa Sonera Sopiva Yrityksille – liittymä, johon kuuluu puhe-, viesti- ja Internet-paketti. Liittymäpaketissa on erilaisia vaihtoehtoja sen mukaisesti mitä toimintoja yritys pitää itselleen keskeisimpinä, kuten esimerkiksi nopeaa Internet-yhteyttä tai tekstiviestejä. Aloittelevalle yritykselle on Startti-peruspaketti. Liittymäpaketit tulevat yrittäjälle halvemmaksi kuin ostaa palvelut erikseen. (Sonera 2013b.) Myös DNA:lla ja Elisalla on yritysasiakkailleen samanlaisia yritysliittymiä ja -paketteja. Liittymät voidaan räätälöidä yrittäjän tarpei-

siin sopivaksi ja niitä voidaan täydentää erilaisilla lisäpalveluilla. (DNA 2013;Elisa 2013.)

### *Markkinointipalvelut*

Puustisen mielestä (2004, 150) yrityksen pitää aloittaa Internet-sivujen suunnittelu heti toiminnan aloitettuaan. Tämä on ehdottoman tärkeää. Internetissä kaikki yritykset ovat tasa-arvoisia. Pienen yrityksen kotisivuille on yhtä helppo tulla kuin kansainvälisen suuryhtiön sivuille eikä välimatkoilla ole merkitystä. Sisällön tuottaminen on halpaa ja helppoa. Internet on tehokas markkinointikanava. (Puustinen 2004, 151.)

Internet-markkinointi onnistuu, kun yritys korostaa sivuillaan omia ydinvahvuuksia ja osaamista. Asiakkaihin tulisi herättää luottamusta ennemmin kuin keskittyä suoraan markkinointiin. Siinä onnistuu vain, jos tuntee oman asiakasprofiilinsa ja tietää kuinka siihen voi vedota. Kotisivut vetoavat juuri näille asiakkaille tarpeelliseen informaatioon, jonka perusteella asiakas löytää etsimänsä. (Passila 2009, 154.)

Internetin ylivoimainen ominaisuus verrattuna muihin markkinointikanaviin on se, että siellä on mahdollista käyttää poikkimarkkinointia. Tämä tarkoittaa sitä, että sivulla kävijä on mahdollista linkittää muille sivustoille tai muiden yritykseen suhteessa olevien sivustoille. Poikkimarkkinoinnin avulla yritys voi tarjota asiakkailleen vielä parempaa palvelua. (Passila 2009, 155.)

Yrityksen verkkosivut kannattaa julkaista myös englanniksi, koska asiakkaita voi saada myös ulkomailta. Internetistä tietoja etsivä haluaa ensisijaisesti saada suuntaa sille, mitä palvelut maksavat. Jonkinlaista palvelujen hintahaitaria on hyvä laittaa esille. Hyvät verkkosivut ovat asiakkaalle helppolukuiset ja asiat on esitetty lyhyesti ja ytimekkäästi. Lyhyitä ja mieleenpainuvia mainoslauseita kannattaa suosia. Helppolukuisuuden lisäksi sivujen tulee olla myös helppokäyttöiset. (Yrittäjät 2013a.)

Kotisivuja pitää päivittää koko ajan. Pelkkä tekstien päivittäminen ei riitä vaan ulkonäköön pitää panostaa. Internetissä erilaiset ratkaisut vaihtuvat melko nopeasti, joten sivujen ylläpito on erittäin tärkeää. Ideoita voi myös poimia muiden nettisivuilta. Asiakkaat haluavat myös Internetissä, että heitä kohdellaan yksilöinä. Internet-mainonnassa pitää keskittyä siihen, mitä voi tehdä asiakkaiden hyväksi ja mitä heille

voisi tarjota. Sähköisen palautteen antaminen tulee olla helppoa ja niiden vastaamiseen tulisi reagoida nopeasti. (Yrittäjät 2013a.)

Internet-sivujen tekemiseen kannattaa paneutua huolella, sillä monesti ne ovat asiakkaille ensimmäinen kontakti yritykseen. Tärkeää on löytää ammattitaitoinen tekijä. Välttämättömiä asioita nettisivuilla ovat nimi, logo, lyhyt kuvaus toiminnasta, yhteystiedot ja siisti graafinen olemus. Hyvät sivut ovat samoilla linjoilla yrityksen toimialan, imagon ja arvojen kanssa. Lisäksi ne ovat tarkoituksenmukaiset, yksinkertaiset ja ajan tasalla. Sisällön, käytettävyyden ja graafisen ilmeen pitää olla sopusoinnussa. (Puustinen 2004, 151.)

#### **3.4.4 Verkostoituminen omalla toimialalla**

Ruuskanen (2003, 9–10) mukaan yksi yritysten keskeisemmistä kilpailutekijöistä on kyky tehdä yhteistyötä. Hänen mielestään toimijaverkostot voivat löytää uusia toimintamalleja yksittäisiä toimijoita paremmin. Toimijaverkostot havaitsevat herkemmin muutoksia, tunnistavat ongelmia ja löytävät keinoja ongelmien ratkaisemiseksi.

Erityisesti pienyrittäjät kokevat epävarmuutta, koska he toimivat usein verkostotalouden reunalla. He tuntevat olevansa omillaan, ja se vähentää perusluottamusta tulevaisuutta kohtaan. Heidän tulisikin aktiivisesti luoda omia verkostojaan toimintansa kehittämiseksi. (Ruuskanen 2003, 198.)

Omalla toimialalla verkostot toimivat hyvin, jos osapuolten välinen työnjako on selkeää. Haastavaa voi kuitenkin olla, jos yhteistyökumppaneilla on päällekkäistä toimintaa. Silloin yhteistyö voi pahimmillaan aiheuttaa kilpailua ja keskinäistä kateutta. Kateuden taustalla on yleensä epäluuloisuutta ja epäluottamusta. (Ruuskanen 2003, 156–157.)

Keskeistä toimialan sisäisessä yhteistyössä onkin yrittäjien kokema luottamus yhteistyöhön ja yhteistyösuhteiden luonteeseen. Yrittäjän on luotettava verkoston muihin jäseniin sekä heidän haluunsa ja kykyynsä hoitaa sovittuja asioita. Sen lisäksi yrittäjän on nähtävä yhteistyö kannattavana omalle yritykselleen. Parhaimmillaan yhteistyö voi vakauttaa yrityksen tilauskantaa ja kassavirtaa sekä vahvistaa yrittäjän luottamusta toimeentulonsa jatkuvuuteen. (Ruuskanen 2003, 198.)

## 4 MISTÄ KANNATTAVUUS MUODOSTUU?

Lähtökohtaisesti kaiken liiketoiminnan tulee olla kannattavaa. Kannattavuuden riittävä taso on kuitenkin yrityskohtaista. Pienyrittäjälle voi riittää oman palkan ansaitseminen, mutta pörssiyhtiöissä haetaan tuottoa sijoituksille. Monissa yrityksissä painotetaan myös yhteiskunnallista vastuuta, kun taas osassa yrityksissä keskitytään pelkäämään voiton tekemiseen. (Karikorpi 2012, 148.)

Myyntikate on summa, joka yritykselle jää myynnistä kun siitä on vähennetty muuttuvat kulut eli raaka-aineet ja tuotantokulut. Myyntikatteen tulee riittää yrityksen kiinteisiin kuluihin, poistoihin, veroihin ja rahoituskuluihin. Lisäksi sen pitää sisältää yritykselle jäävä voitto. (Karikorpi 2012, 149.)

Liikevaihto

– Muuttuvat kulut

Myyntikate

– Kiinteät kulut

Käyttökate

– Poistot

Liikevoitto

–/+ Rahoitustuotot ja – kulut

Voitto ennen satunnaisia eriä

–/+ Satunnaiset erät

– Verot

Tilikauden voitto

Tässä luvussa keskitymme yrityksen tehokkaaseen toimintaan myyntikatteen saavuttamisen jälkeen. Emme käsittele myynnin lisäämistä tai hinnoittelua vaan kuinka tehokkuutta voidaan parantaa muilla keinoilla. Aiheet on valittu opinnäytetyön toimeksiantajan näkökulmasta.

### 4.1 Kapasiteetin käyttöaste

Yritys hankkii käyttöönsä tietyn määrän resursseja, joita ovat esimerkiksi työvoima, toimitilat sekä koneet ja laitteet. Näiden resurssien perusteella muodostuu yrityksen

kapasiteetti eli maksimituotantomäärä. Toimintasuhde kuvaa todellisen tuotantomäärän suhdetta kapasiteettiin (kuvio 4). Yrityksen tavoitteena on saavuttaa mahdollisimman korkea toimintasuhde, jotta resurssit olisivat mahdollisimman tehokkaassa käytössä. (Eklund & Kekkonen 2011, 45.)

$$\text{Toimintasuhde} = \frac{\text{tuotantomäärä}}{\text{kapasiteetti}} \times 100$$

**KUVIO 4. Toimintasuhteen eli käyttöasteen muodostuminen (Eklund & Kekkonen 2011, 45)**

Usean yrityksen ongelmana on kapasiteetin väärä mitoitus. Kapasiteetille ei välttämättä löydy riittävästi käyttöä tai siitä on pulaa. Ylikapasiteetti aiheuttaa yritykselle kustannuksia tarpeettomana tuotantopotentiaalin ylläpitämisellä, kun taas kapasiteettivaigus voi johtaa myynnin menetykseen. (Pellinen 2006, 257.)

Usein kapasiteettia voidaan hankkia vain tietyn suuruisissa erissä ja määrättyllä aikavälillä. Samoin on myös kapasiteetin vähentämisen kanssa. Tästä syystä pienet ja nopeat muutokset eivät useinkaan ole mahdollisia vaan kapasiteettiin liittyvät päätökset vaativat aikaa ja tutkimista. (Pellinen 2006, 257.)

Erityisen hankalaa kapasiteetin kannalta on kysynnän vaihtelu jaksoittain. Silloin yrityksen on päätettävä, minkä perusteella kapasiteetti mitoitetaan. Jos se mitoitetaan kysyntähuippujen mukaan, aiheutetaan tietoisesti ylikapasiteettia muulle ajalle. Ylikapasiteetista voidaan yrittää päästä eroon esimerkiksi tehokkaalla markkinoinnilla sesonkiaikojen ulkopuolella. (Pellinen 2006, 258.)

Ei voida kuitenkaan ajatella, että kapasiteetti olisi aina tuottavassa käytössä. Näin on vain, jos työn tuloksena syntyy virheettömiä tuotteita tai tuotanto kehittyy paremmaksi. Kapasiteetti on tuottamatonta, jos se kuluu virheiden korjaamiseen, väärin tekemiseen tai seisokkeihin. (Pellinen 2006, 257.)

Tuotantoa voidaan sopeuttaa kysyntää vastaavaksi. Osittaissopeutus tarkoittaa valmistusmäärän säätelyä olemassa olevan kapasiteetin rajoissa. Kokonaissopeutuksessa lisätään osittaissopeutuksen lisäksi myös kapasiteettia. Kapasiteetin kasvattamisesta



aiheutuu kuitenkin yleensä erilaisten kustannusten nousua. Näitä kuluja ovat esimerkiksi laite-, henkilöstö- ja hallintokustannukset. (Pellinen 2006, 259; Eklund & Kekkonen 2011, 46–47.)

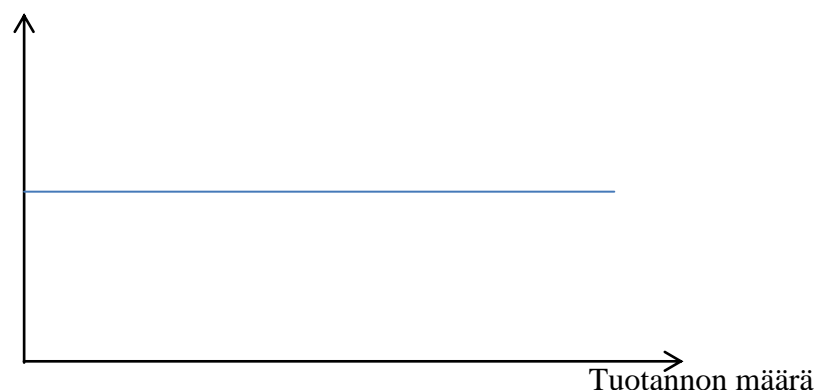
## 4.2 Kiinteiden kulujen hallinta

Rauhalan (2011, 24) mukaan noin 75 prosenttia yritykseen tulevasta rahasta käytetään erilaisiin ostoihin. Näitä hankintoja ovat vaihto-omaisuuden lisäksi monet palvelut kuten esimerkiksi tilitoimistot, vakuutukset ja työterveyspalvelut. Ostotoiminnasta vastaavan on osattava toimia niin, että kustannukset minimoidaan ja tuotot maksimoidaan.

Usein yritys keskittyy myyntiin ja markkinointiin ja saattaa samalla jättää ostotoiminnan vähälle huomiolle. Järjestelmällisellä ostamisella voidaan kuitenkin pienentää kustannuksia, jotka myyntikatteen tulee kattaa. Ei siis voida keskittyä pelkkään myymiseen vaan myös tehokkaaseen ostamiseen tulee panostaa. (Rauhala 2011, 107–108.)

Kiinteitä kuluja ovat esimerkiksi vuokrat, vakuutukset, markkinointi ja kiinteät palkat. Niiden määrä pysyy samana riippumatta tuotannon määrästä (kuvio 5). Ne ovat kuitenkin sidottuja aikaan, usein esimerkiksi yhteen kuukauteen. (McLaney & Atrill 2010, 310–311.)

Kiinteät kustannukset (€)



**KUVIO 5. Kiinteiden kustannusten määrä suhteessa tuotantoon (McLaney & Atrill 2010, 310)**

Huonoja kiinteitä kuluja ovat kustannukset, jotka eivät tuota asiakkaalle mitään lisäarvoa. Yrityksen tulisikin miettiä, voidaanko joitakin kustannuksia karsia vai ovatko ne todella tarpeellisia. Vanhoja toimintatapoja on hyvä kyseenalaistaa. (Rauhala 2011, 68–69.)

Tarpeellisia kiinteitä kustannuksia aiheuttavia prosesseja tulisi käydä säännöllisesti läpi, jos kannattavuutta halutaan ylläpitää tai parantaa. Pitkään voimassa olevat sopimukset eivät välttämättä ole parhaita, koska mahdolliset vuosikorotukset nostavat hintoja. Uuteen sopimukseen on taas mahdollista saada erilaisia alennuksia. (Eklund & Kekkonen 2011, 75.)

### **4.3 Omistaa vai vuokrata?**

Yritys investoi sijoittamalla rahaa sellaiseen kohteeseen, josta odotetaan kertyvän tuloa pidemmällä aikavälillä. Aineellisia investointeja ovat esimerkiksi rakennukset, koneet ja laitteet. Tällaiset investoinnit näkyvät yleensä yrityksen kirjanpidon taseessa. Aineettomia investointeja ovat esimerkiksi tutkimus- ja tuotekehitysinvestoinnit. (Niskanen & Niskanen 2010, 294–295.)

Investoinnin kannattavuuteen vaikuttavat monet asiat. Tärkeitä tekijöitä ovat esimerkiksi investoinnin hankintameno, pitoaika sekä jäännösarvo. Yrityksen on osattava myös arvioida investoinnin vuotuiset kassatulot ja – menot. Edellisten tekijöiden perusteella tehdään investointilaskelma, jossa valitulla menetelmällä verrataan nettokassavirtoja investoinnin hankintamenuun. (Niskanen & Niskanen 2010, 300.)

Investoinnin rahoitus järjestetään usein esimerkiksi pankin kautta. Tällöin kaupan kohde kirjataan taseessa käyttöomaisuuteen, ja siitä tehdään tuloslaskelmaan kirjautuvat poistot. Lyhennyssopimuksen mukaan rahoitus kirjataan lyhyt- ja pitkäaikaisiin velkoihin. Maksetut korot ja palkkiot kirjataan tuloslaskelmaan kuluksi. (Danske Bank Oyj 2013c.)

Leasing tarkoittaa yrityksen irtaimen käyttöomaisuuden vuokraamista. Vakuutena toimii pääasiassa hankittava kohde eikä lisävakuuksia yleensä tarvita. Vuokra-aika on usein 2-6 vuotta, jonka jälkeen kohde yleensä palautetaan toimittajalle. Leasingvuokra kirjataan kirjanpidossa suoraan tuloslaskelman kuluksi. (OP-Pohjola-ryhmä 2013c.)

Leasing ei vaadi yrittäjältä suurta alkupääomaa. Lisäksi leasingin myöntäjä on yleensä vastuussa koneen huolloista ja korjauksista, joten yrittäjälle ei aiheudu yllättäviä lisäkustannuksia. Leasingvuokra on vähennyskelpoinen, joten myös verotuksellisesti leasing on hyvin selkeä. (Passila 2009, 344.)

#### **4.4 Lyhyen aikavälin rahoitus**

Lyhyen aikavälin rahoituksella tarkoitetaan rahoituspäätöksiä, jotka vaikuttavat yrityksen toimintaedellytyksiin alle vuoden mittaisella aikavälillä. Käytännössä se tarkoittaa pääasiassa myyntisaamisia, ostovelkoja, varastonhallintaa ja kassaa. Tärkeitä ovat myös lyhytaikaiset sijoitukset ja velat. (Niskanen & Niskanen 2010, 365–366.)

Yrityksen on ensin kerättävä itselleen likviditeettireservi, ja sen jälkeen saatava sille paras mahdollinen tuotto. Tavoitteena on, ettei yrityksen varoja sidottaisi tarpeettomasti tuottamattomiin kohteisiin. Tämä vaatii jatkuvaa tilanteen tasalla oloa ja reagoitiherkkyyttä. (Leppiniemi 2005, 172.)

Muutokset käyttöpääomassa voivat olla sisäisiä tai ulkoisia. Sisäinen muutos voi syntyä esimerkiksi prosessien kehittymisen seurauksena, jolloin sidottavan pääoman määrä saattaa vähentyä. Ulkoisia vaikutuksia ovat esimerkiksi korkotaso ja markkinatilanne. (McLaney & Atrill 2010, 639.)

Haastavaa käyttöpääomassa on kassavirtojen eriaikaisuus. Rahavirrat eivät useinkaan ajoitu optimaalisesti, jolloin yritykselle syntyy joko rahoitus- tai sijoitustarve. Rahoitus voi olla esimerkiksi limiittiluotto. Lyhytaikaisia sijoituskohteita voivat olla korollisten pankkitilien lisäksi myös sijoitusrahastot. (Niskanen & Niskanen 2010, 367–368.)

##### **4.4.1 Myyntisaamiset**

Yritys rahoittaa asiakkaidensa toimintaa myöntämällä heille maksuaikaa tuotteiden tai palveluiden maksamiseen. Luotolle myyminen on erittäin yleistä, ja sillä pyritään esimerkiksi edistämään myyntiä. Luoton myöntäjälle siitä aiheutuu kuitenkin erilaisia hallinnollisia kuluja ja mahdollisesti jopa luottotappioita. Sen takia yrityksellä olisikin

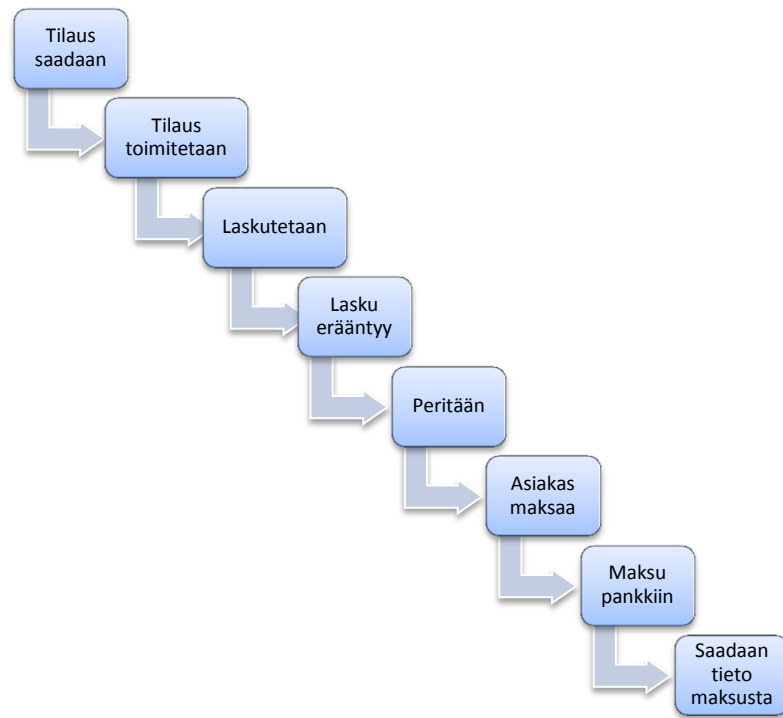
tärkeää olla selkeä käytäntö luoton myöntämiseen ja valvomiseen. (McLaney & Atrill 2010, 652.)

Yrityksen on tehtävä ensin päätös, kenelle voidaan myydä luotolla ja minkälainen luottoraja heille voidaan myöntää. Tätä päätöstä tehdessä on löydettävä tasapaino, joka ei alenna myyntiä mutta ei myöskään johda liian suureen sitoutuneeseen pääomaan tai luottotappioihin. Prosessissa tulisi huomioida sekä rahalliset (esimerkiksi maksuhäiriöt ja vastuuhenkilöiden luottotiedot) että ei-rahamääräiset (esimerkiksi toiminnan vakiintuminen) tekijät. (Niskanen & Niskanen 2010, 379–380.)

Annettavaan maksuaikaan vaikuttavat yleensä yrityksen toimiala ja siellä oleva kilpailu. Pitkä maksuaika voi olla kilpailutaktiikka markkinaosuuden lisäämiseksi, mutta toisaalta se voi myös kasvattaa hallinnollisia kuluja ja luottotappioiden riskejä. Maksuaikaan vaikuttaa myös luotonantajan oma kapasiteetti sitoutuneeseen pääomaan. (McLaney & Atrill 2010, 654–655.)

Asiakkaita voidaan kannustaa täsmälliseen maksamiseen esimerkiksi myöntämällä käteisalennuksia. Käteisalennus tulee määrittää niin, että siitä saatava hyöty luotonmyöntäjälle on suurempi kuin myöhässä maksetun saatavan kulu. Tärkeää on myös aloittaa perimistoimenpiteet mahdollisimman nopeasti saatavan eräännyttyä. (McLaney & Atrill 2010, 657–658.)

Luottopolitiikan lisäksi myyntisaatavia voidaan nopeuttaa yrityksen sisäisiä rutiineja kehittämällä. On tärkeää, että esimerkiksi toimituksen ja laskutuksen välinen aika on mahdollisimman lyhyt. Myynnin kassaanmaksuprosessin eri vaiheita kuvataan kuviossa 6. Tavoitteena on, että prosessi etenisi mahdollisimman nopeasti eikä eri vaiheiden välille syntyisi taukoja. (Leppiniemi 2005, 174–175.)



**KUVIO 6. Myynnin kassaanmaksuketju (Leppiniemi 2005, 174)**

Yrityksellä tulisi olla valmis toimintatapa jokaiseen prosessin vaiheeseen, jotta kassaanmaksuketju ei pääsisi katkeamaan missään vaiheessa. Jos näin ei ole, kassabudjetointi vaikeutuu eivätkä ennusteet pidä paikkaansa. Yrityksen pitää siis myynnin lisäksi varmistua siitä, että myynti palautuu kassaan mahdollisimman nopeasti.

#### 4.4.2 Ostovelat

Tavarantoimittajaa valittaessa tulisi kiinnittää huomiota hintojen lisäksi myös maksuehtoihin (Niskanen & Niskanen 2010, 386). Tavoitteena tulisi olla mahdollisimman pitkän maksuehdon neuvottelu esimerkiksi pitkään ja hyvään asiakassuhteeseen vetoamalla. Näin varat olisivat mahdollisimman pitkään ostajan käytössä. (Leppiniemi 2005, 176–177.)

Kun yritys tekee hankintoja luotolla, sille syntyy ostovelkoja. Ostovelka on siis lyhytaikainen rahoituksen lähde, joka muodostuu yrityksen liiketoiminnan oheistuotteena. Sen merkittävyys ja käyttö vaihtelevat niin toimialoittain kuin maittain. Myös markkinakorkojen vaihtelut vaikuttavat sen käyttöön: korkotason noustessa ostovelkojen merkitys rahoitusvaihtoehtona korostuu. (Niskanen & Niskanen 2010, 385.)

Laskun maksuaika on usein 14–60 päivää, mutta alakohtaisesti maksuaika voi vaihdella. Usein maksuehtoon kuuluu myös käteisalennus, joka voi tarkoittaa esimerkiksi kahden prosentin alennusta 14 päivän sisällä maksettaessa ja nettomääräistä hintaa 30 päivän sisällä maksettaessa. (Niskanen & Niskanen 2010, 386.)

Ostovelka on korotonta lainaa silloin, kun maksuehtoon ei liity käteisalennusta tai kun mahdollinen käteisalennus käytetään. Jos mahdollista käteisalennusta ei käytetä, käteisalennuspäivän ja nettoeräpäivän väliselle ajalle muodostuu maksullista lainaa. Sen hinta on menetetty käteisalennus. Tätä kustannusta tulisi verrata vaihtoehtoihin rahoitukseen ja valita edullisin vaihtoehto. (Niskanen & Niskanen 2010, 386–388.)

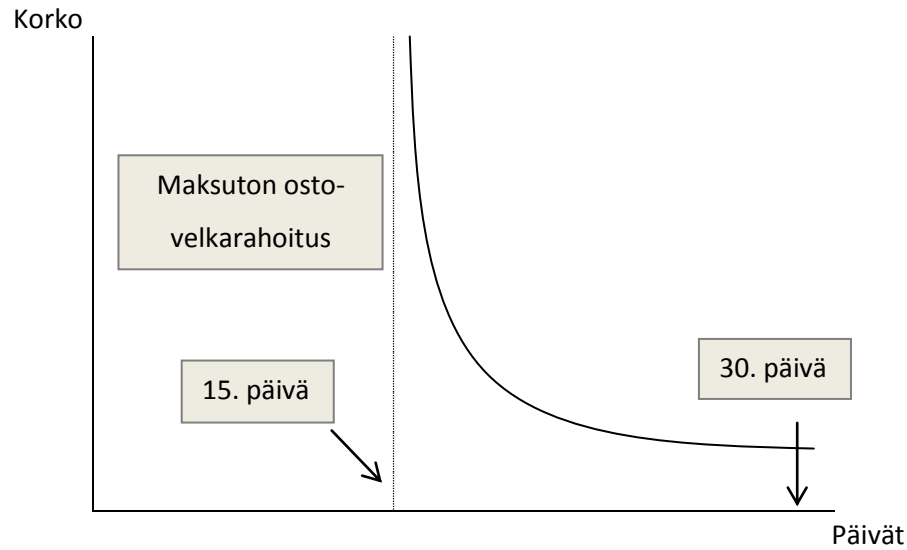
Taulukkoon 2 on laskettu esimerkkejä käteisalennuksen käyttämättä jättämisestä muodostuneista nimellisistä korkoprosenteista. Siitä huomataan, että käteisalennuksen käyttäminen on usein kustannukseltaan edullinen vaihtoehto. (Niskanen & Niskanen 2010, 388.)

**TAULUKKO 2. Esimerkkejä maksuehtojen korkokustannuksista (Niskanen & Niskanen 2010, 388)**

| Maksuehto      | Nimellinen korko |
|----------------|------------------|
| 1/10, netto 20 | 36 %             |
| 1/10, netto 30 | 18 %             |
| 2/10, netto 20 | 73 %             |
| 3/15, netto 45 | 37 %             |

McLaney ja Atrill (2010, 591) muistuttavat kuitenkin, että ostovelkojen käyttämisessä rahoituslähteenä on oltava tarkkana. Viivästyneet maksut voivat aiheuttaa perintä- ja korkokuluja, ja pahimmillaan ne voivat rikkoa liikesuhteita.

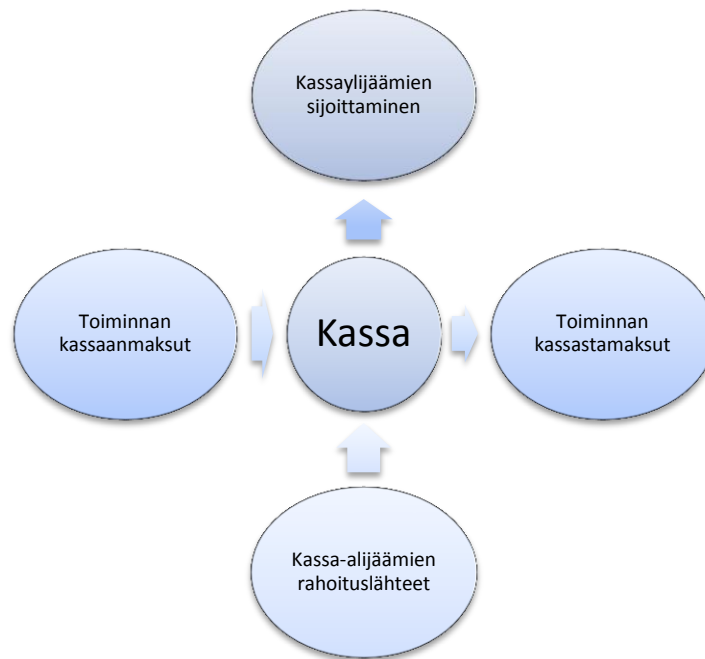
Optimaalinen hyöty ostoveloista saadaan, kun laskut maksetaan joko käteisalennuspäivänä tai eräpäivänä. Käteisalennus tulisi käyttää aina, kun sen käyttämättä jättäminen olisi kalliimpaa kuin muu lyhytaikainen rahoitus. Kuviossa 7 havainnollistetaan ostovelkarahoituksen hintaa tapauksessa, jossa maksuehto on 2/15, netto 30 päivää. (Niskanen & Niskanen 2010, 387–388.)



**KUVIO 7. Ostovelkarahoituksen hinta (Niskanen & Niskanen 2010, 388)**

#### 4.4.3 Kassabudjetointi

Kassabudjetti tarkoittaa laskelmaa yrityksen odotetuista kassastamaksuista ja kassaanmaksuista. Kuukausittaiseen kassabudjettiin ennustetaan kuukauden aikana tulevat ja lähtevät kassavirrat, minkä perusteella voidaan päätellä mahdollisia rahoitus- tai sijoitustarpeita. Yrityksen rahavirtoja havainnollistetaan kuviossa 8. (Niskanen & Niskanen 2010, 392–393.) Jotta kassavirtaa voidaan ennustaa, on ensin tehtävä tarkaste- luu- ja tase-ennusteet. Kassabudjetti onkin aina yhteydessä yrityksen muihin budjetteihin. (Passila 2009, 166.)



**KUVIO 8. Yrityksen rahavirrat (Niskanen & Niskanen 2010, 367)**

Kuukausittaisen kassabudjetin ongelma on usein se, että se ei kerro, kuinka tulot ja menot ajoittuvat kuukauden sisällä. Usein ne eivät ajoitu optimaalisesti keskenään. Joskus kassa voi olla hyvinkin suuri, kun taas toisinaan kassasta ei voida maksaa yrityksen menoja. Tämän takia yrityksellä tulee olla valmiina suunnitelma, kuinka toimia tuollaisissa tilanteissa. Erityisesti poikkeustilanteissa, kuten esimerkiksi investointien tai kausivaihteluiden aikana, kassabudjetoinnin merkitys kasvaa. (Passila 2009, 185, 190.)

Lyhyen aikavälin kassabudjetointia tehdään yleensä muutama viikko eteenpäin. Siinä tarkkuus on yleensä hyvä, koska käytössä on varsinaiset tapahtumat eli laskut. Kassan alijäämää voidaan paikata esimerkiksi limiittiluotolla ja ylijäämää voidaan puolestaan sijoittaa. Rahoittajalle joudutaan kuitenkin maksamaan palkkiota, joten yrityksen kannattaa laskea, voisiko rahoitus järjestyä pelkällä myyntisaamisten kiertoajan lyhentämisellä tai ostovelkojen maksuaikojen pidentämisellä. (Niskanen & Niskanen 2010, 396.)

## 5 TUTKIMUKSEN TOTEUTUS

Tutkimuksessamme kartoitimme keinoja, joilla voitaisiin kehittää yritys X:n liiketoimintaa. Yritykselle ei ole aikaisemmin tehty tämäntyyppistä kehittämissuunnitelmaa.



Yrityksellä on ollut aloitusvuodestaan samat yhteistyökumppanit, ja yrittäjä halusi tietää, voisiko jossakin osa-alueella toimia kustannustehokkaammin. Toimintaa tarkastellaan pääosin talouden näkökulmasta.

Toimeksiantajan pyynnöstä rajasimme kehittämissuunnitelmastamme alihankkijat pois. Yrittäjä on jo löytänyt hyvät yhteistyökumppanit eikä näe tarvetta niiden vaihtamiseen. Toimeksiantaja kokee, että urakoitsijoiden hinta-laatusuhde on sopiva. Lisäksi yrittäjän mielestä asiakashintojen nostaminen ei tässä tilanteessa ole järkevää, joten jätimme myös sen pois.

Rakennusalan kilpailu on kovaa, joten yrityksen on jotenkin erotuttava kilpailijoistaan. Tämän vuoksi olemme ottaneet työhön hieman markkinointinäkökulmaa. Uusien asiakkaiden saaminen on rakennusalalla ehdottoman tärkeää, koska asiakassuhteiden luonne on pätkittäistä. Asiakkaalla on tietty urakka, joka tehdään loppuun. Jos asiakkaalle on esimerkiksi rakennettu uusi talo, ei hän välttämättä tarvitse uutta vielä muinaisvuoteen. Toisaalta hyvin tehty työ voi tuoda uusia töitä asiakkaan tuttavapiiristä.

## **5.1 Toimeksiantaja**

Toimeksiantaja on Etelä-Savossa toimiva rakennusalan yritys. Yritysmuoto on toimiminen. Yritys työllistää yhden henkilön eli yrittäjän, ja se on toiminut vuodesta 2007. Asiakkaina ovat pääosin yksityiset henkilöt. Yritys tarjoaa sekä uudisrakentamista että saneerauspalveluja. Yritys X:n erikoisosaamista on laatoitus- ja viimeistelytyöt.

Yrittäjä oli ollut aikaisemmin vuosia palkkatyössä rakennusliikkeessä. Hänellä ei ole suvussa eikä tuttavapiirissä yrittäjyyttä. Palkkatyö olisi jatkunut, vaikkei hän olisi ryhtynyt yrittäjäksi. Voidaan siis sanoa, että hän on ajautunut yrittäjäksi. Pienyrityksen elinkaarimalli-ajattelutavan mukaisesti yritys X on tällä hetkellä eloonjäämisvaiheessa. Yritys ei kasva, mutta tuottaa riittävän toimeentulon yrittäjälle. Yritys X voi jäädä joko tähän mukavuustilaan tai laajentua.

Yrittäjä on jo muutaman vuoden ajan miettinyt, kuinka yritystä voisi kehittää ja erityisesti kuinka saada siitä mahdollisimman kannattavan. Hän ei ole kuitenkaan rohjennut tehdä muutoksia itse vaan kaipasi niihin apua. Pienyrittäjällä ei ole isoja resursseja

tähän, joten vasta nyt tarjoutui mahdollisuus saada ulkopuolinen näkemys yrityksen toiminnasta.

Opinnäytetyömme yhtenä tavoitteena on miettiä keinoja, joilla yritys X pääsisi kasvuvaiheeseen. Vaikka yritys X ei laajenisikaan, on hyvä miettiä uusia toimintatapoja, joilla estetään sen siirtymistä lopettamisvaiheeseen. Varsinkin pienten yritysten lopettamisriski on suuri. Mukavuustilassa oleminenkin vaatii yrittäjältä toimeliaisuutta ja uuden kehittämistä.

## **5.2 Laadullinen tutkimus**

Laadullisessa tutkimusmenetelmässä tutkittavaa kohdetta pyritään tutkimaan mahdollisimman kokonaisvaltaisesti. Aineistoa kootaan todellisissa ja luonnollisissa tilanteissa. Tietoa kerätään ihmisiltä, ja tutkija luottaa omiin havaintoihinsa ja keskusteluihin tutkittaviensa kanssa. Aineistoa tutkitaan monipuolisesti ja yksityiskohtaisesti. Tutkija ei määrää mikä on tärkeää vaan tarkoituksena on löytää odottamattomia ja yllättäviä asioita. Kvalitatiivisen tutkimustavan menetelmiä ovat mm. ryhmä-, yksilö- ja teema-haastattelut sekä osallistuva havainnointi. Kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti, ja tutkimussuunnitelma muuttuu tutkimuksen edetessä. (Hirsjärvi ym. 2009, 164.)

Laadullisen tutkimuksen haasteena onkin tilanteiden ja näkökulmien vaihtuminen tutkimuksen aikana. Tämän takia tutkimuksen teoreettinen viitekehys saattaa elää, joten laadulliselle tutkimukselle on luonteenomaista kerätä aineistoa joka mahdollistaa mahdollisimman monenlaisia tarkasteluvaihtoehtoja. Kvalitatiivinen aineisto on moniulotteista, mikä antaa tutkijalle paljon materiaalia analysoitavaksi. (Alasuutari 2007, 83–84.)

Aineistona voi olla vain yksi henkilö, koska tarkoituksena ei ole etsiä keskimääräisiä yhteyksiä eikä tilastollisia säännönmukaisuuksia. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tavoitteena on ymmärtää tutkimuskohdetta. Aineiston määrää ei välttämättä tarvitse päättää etukäteen, jolloin tutkija voi jatkaa haastatteluja niin kauan kunnes samat vastaukset alkavat toistua. Tällöin on tapahtunut saturaatio. On siis olemassa tietty määrä aineistoa, joka tuo esille teoreettisesti merkittävän tuloksen. Ongelmana tässä voi olla

se, ettei tutkija välttämättä voi olla varma siitä, että tutkittava ei tuo enää lisätietoa. (Hirsjärvi ym. 2009, 181–182.)

Menetelmän valintaan vaikuttaa se, millaista tietoa halutaan ja keneltä ja mistä se etsitään. Valinnassa on otettava huomioon käytettävissä oleva aika ja voimavarat. Myös eettiset seikat on huomioitava. Tutkittavien henkilöiden yksityisyyttä ja identiteettiä ei saa loukata. (Hirsjärvi ym. 2009, 185–186.)

Tutkimuksen ydinasia on kerätyn aineiston analyysi, tulkinta ja johtopäätösten teko. Ensin aineisto tarkistetaan ja täydennetään tarvittaessa. Aineiston analyysi aloitetaan heti aineiston keräämisen jälkeen. Tutkija valitsee sellaisen analyysitavan, joka tuo parhaiten vastauksen ongelmaan ja tutkimustehtävään. Analyysin jälkeen tulokset selitetään ja tulkitaan. Tuloksista pyritään kokoamaan pääseikat ja etsitään vastaukset asetettuihin ongelmiin. (Hirsjärvi ym. 2009, 221–223, 229–230.)

Kaikissa tutkimuksissa pyritään arvioimaan tehdyn tutkimuksen luotettavuutta, koska virheitä voi sattua. Luotettavuuden arviointiin on olemassa erilaisia mittaus- ja tutkimustapoja. Reliaabelius tarkoittaa tutkimuksen toistettavuutta. Tulokset ovat reliaabeleita, jos samanlaisesta tutkimuksesta saadaan molemmilla kerroilla sama tulos. Validius on toinen tutkimuksen arviointiin liittyvä käsite. Se tarkoittaa tutkimusmenetelmän tai mittarin kykyä mitata juuri sitä, mitä oli tarkoituskin mitata. Esimerkiksi tutkijalla ja vastaajilla voi olla aivan eri käsitykset siitä mitä kysymykset tarkoittavat, jolloin tuloksiin tulee virheitä. (Hirsjärvi ym. 2009, 231–232.)

Laadullisen tutkimuksen luotettavuutta parantaa tutkijan tarkka selostus tutkimuksen toteuttamisesta. Usein ongelmana on, että miten tutkija pystyy kertomaan kuinka hän on päätenyt saamiinsa tuloksiin. Haastattelu - ja havainnointiolosuhteet pitäisi kuvata tarkasti. Lisäksi kerrotaan haastatteluun kulunut aika, mahdolliset häiriötekijät, virhetulkinnat haastattelussa ja tutkijan oma itsearviointi tilanteesta. Tutkijan esittämät tulokset tulisi perustella hyvin. (Hirsjärvi ym. 2009, 232–233.)

### **5.3 Haastattelu**

Haastattelussa ollaan suorassa kielellisessä vuorovaikutuksessa tutkittavan kanssa. Menetelmä on joustava. Aineiston keruuta voidaan säädellä tilanteen vaatimalla tavalla.

la ja vastaajia myötäillen. Etuna on, että yleensä haastateltavat saadaan mukaan tutkimukseen. Lisäksi vastauksia voidaan selventää ja haastattelua voidaan jatkaa myöhemmin, jos on tarpeen täydentää aineistoa. (Hirsjärvi ym. 2009, 205–206.)

Haastattelu sopii yleensä käytettäväksi silloin, kun kyseessä on koko väestöä koskeva satunnaisotos tai ryhmä, jonka edustajilla saattaa olla vaikeuksia kyselylomakkeen täyttämässä. Aiheiden järjestystä voidaan säädellä, kun taas lomaketta käytettäessä tutkittava voi selata sitä eteenpäin, jolloin myöhäisemmiksi tarkoitetut osiot vaikuttavat aikaisempiin vastauksiin. Haastattelu voi sopia lomaketta paremmin arkojen aiheiden käsittelyyn mutta toisaalta siinä ei voida taata vastaajien anonyymiutta. (Hirsjärvi ym. 2004, 36.)

Ongelmana haastattelussa voi olla sen vaatima aika. Haastattelun teko vaatii huolellista suunnittelua ja kouluttautumista haastattelijan rooliin. Haastattelijasta ja haastateltavasta ja itse tilaisuudesta kokonaisuudessaan johtuen voi tapahtua virheitä. Haastattelijat voi antaa sosiaalisesti suotavia vastauksia. Tutkittavat saattavat puhua haastattelutilanteessa eri tavoin kuin jossakin muussa tilanteessa. Tällöin tutkija ei voi yleistää tuloksia. (Hirsjärvi ym. 2009, 206–207.) Haastattelun laadukkuutta voidaan parantaa hyvällä haastattelurungolla. Etukäteen voi miettiä mitä teemoja voisi syventää ja pohdita vaihtoehtoisia lisäkysymyksiä. (Hirsjärvi ym. 2004, 184.)

Tutkimushaastatteluja on monentyyppisiä, kuten lomake-, teema- ja avoin haastattelu. Haastattelulajit erotellaan sen mukaan kuinka tarkasti ne ovat etukäteen säädely. Strukturoidussa haastattelussa ennalta laaditut kysymyssarjat esitetään tietyssä järjestyksessä. Siinä haastattelu tapahtuu lomaketta apuna käyttäen. Lomakkeessa olevien kysymysten ja väitteiden muoto ja esittämisjärjestys on ennalta määrätty. Strukturoidun haastattelun suurin vaikeus on lomakehaastattelun ja kysymysten muotoilu. Itse haastattelu helpottuu, koska lomake on tehty etukäteen. Strukturoimaton haastattelu on täysin vapaa haastattelu, jossa keskustellaan tietyn aihepiirin sisällä. (Hirsjärvi ym. 2009, 208.)

Lisäksi voidaan puhua puolistrukturoidusta haastattelusta, jossa kaikkien kysymysten vastauksia ei ole sidottu vastausvaihtoehtoihin vaan haastateltavat voivat vastata omin sanoin. Siinä jotkin haastattelun näkökohdat on tarkemmin määritelty kuin toiset. (Hirsjärvi ym. 2004, 47.) Esitämme tutkittavalle kysymyksiä, joihin hän saa vastata

avoimesti. Haastattelu voidaan toteuttaa yksilö-, pari- tai ryhmähaastatteluna. Yksilöhaastattelut ovat yleisimpiä. Valinta riippuu siitä, keitä haastateltavat ovat ja mikä tutkimuksen aihe on. (Hirsjärvi ym. 2009, 210.)

#### **5.4 Yritys X:n haastattelu**

Käytimme omassa haastattelussamme puolistrukturoitua menetelmää. Esitimme tutkitavalle kysymyksiä, joihin hän sai vastata. Kysymyksiin ei ollut valmiita vastausvaihtoehtoja, vaan haastateltava pystyi vastaamaan omin sanoin. Valitsimme tämän menetelmän, koska näin saimme vastaukset juuri niihin kysymyksiin joihin halusimmekin. Avoimessa haastattelussa ongelmaksi olisi voinut tulla aiheen laajuus. Vaikka avoimessa haastattelussa aihepiiri on etukäteen annettu, haastateltava olisi voinut keskittyä asioihin, jotka eivät meidän tutkimuksen kannalta ole huomionarvoisia. Lisäksi haastattelu oli helpompi toteuttaa, kun on jo valmis haastattelupohja.

Kysymykset pyrimme laatimaan mahdollisimman laajoiksi, jotta saimme vastauksista enemmän tietoa. Kysymykset liittyivät teoriaosuudessa käsitelyihin aiheisiin, jotka yleensä ovat pienyrittäjän ongelmakohtia. Lisäksi haastateltavalla oli itsellään mahdollista kertoa vapaasti mielipiteensä, mihin osa-alueisiin hän haluaisi meidän puuttuvan ja mahdollisista ongelmista. Näin meillä oli mahdollisuus saada yllättävää tietoa, jota emme etukäteen osanneet ennakoida.

Haastattelimme yrittäjää, koska hän osaa itse vastata parhaiten oman yritykseensä liittyviin kysymyksiin. Kyseessä oli siis yksilöhaastattelu. Haastattelussa pyrimme kartoittamaan yrityksen tämän hetkisen tilanteen. Haastattelu tapahtui vastaajan kotona, jolloin tilanne oli luonteva, ja haastateltava sai rauhassa keskittyä vastauksiinsa. Haastattelu tehtiin sunnuntaina 10.3.2013 kello 13 ja se kesti kaksi tuntia. Myöhemmin teimme haastateltavalle vielä tarkentavia lisäkysymyksiä.

Haastattelu tallennettiin nauhurille. Haastattelussa käytetyt kysymykset ovat liitteessä 1. Tämän jälkeen analysoimme aineiston. Jotta aineisto olisi helpompi käsitellä, kirjoitimme haastattelun kirjalliseen muotoon. Litteroidusta aineistosta poimimme pääkohdat, joihin voimme omassa selvityksessämme puuttua. Aineiston tulkinnan jälkeen teimme omat johtopäätökset ja esitimme ratkaisuja ongelmakohtiin. Mietimme myös, kuinka luotettava menetelmämme oli ja onko tuloksista hyötyä.

## 6 YRITYS X:N LIKETOIMINNAN NYKYTILANNE

Tässä luvussa kuvaamme yrityksen nykytilannetta. Luku on kirjoitettu yrittäjälle tekemämme haastattelun perusteella. Haastattelusta on poimittu vain pääkohdat. Lisäksi keräsimme tietoa yrityksen kuluista tiliotteelta, jotta pystyimme varmistumaan, ettei yrittäjältä unohtunut haastattelussa mitään. Kävimme myös läpi yrityksen ostolaskuja, koska oletimme, ettei yrittäjä voi muistaa ulkoa esimerkiksi maksuehtoja. Nämä tositteet saimme yrittäjältä.

Tutkimustuloksiamme voidaan pitää reliabeleina eli toistettavina. Jos haastattelun olisivat tehneet muut arvioijat, he olisivat todennäköisesti päätyneet samoihin tuloksiin kuin me nyt. Ei ole mitään ilmeistä syytä, minkä takia yrittäjä olisi antanut meille eri tietoa kuin jollekin toiselle. Lisäksi luotettavuutta parantaa se, että me molemmat tutkimuksen toteuttajat päädyimme samanlaisiin johtopäätöksiin.

Voidaan myös sanoa, että tutkimuksemme oli pätevä eli validi. Tutkimusmenetelmällemme saimme vastauksia juuri haluamiimme seikkoihin, ja tuloksiin voidaan luottaa. Ei voida kuitenkaan ajatella, että tulos olisi sama muissa rakennusalalla toimivissa toiminimi-muotoisissa yrityksissä. Sillä tavalla tutkimuksemme ei ole yleistettävissä.

### 6.1 Yritys

Yrittäjä kertoo yrityksen perustamiseen olleen monia eri syitä. Hän oli ollut palkkatyössä samalla työnantajalla yli 10 vuotta ja halusi kokeilla jotain uutta sekä pärjäämistä itsenäisesti. Ajatus oman yrityksen perustamisesta oli ollut jo pitkään mielessä. Työ oli jo melko itsenäistä, joten oli luontevaa siirtyä yrittäjäksi. Lisäksi toimintaympäristö, kilpailijat ja alihankkijat olivat jo tulleet tutuiksi. Yrittäjyydessä on mahdollista kehittyä ja valita itselleen mieluisia työkohteita. Aikaisemmin palkkatyössä työkohteet keskittyivät lähinnä vanhan remontointiin. Yrittämiseen houkutteli myös mahdollisuus parempaan palkkaan.

Yritysmuodoksi valikoitui toiminimi, koska se tuntui yrittäjältä luontevimmalta ja hän halusi toimia itsenäisesti. Se oli hänen mielestään yksinkertainen perustaa ja tarvittaessa lopettaakin. Erillistä alkupääomaa ei tarvittu. Tärkeää oli, että myös ylläpito on

melko helppoa eikä esimerkiksi kirjanpitoon liity erityisen monimutkaisia asioita. Yrittäjä ei ole perehtynyt tarkemmin muihin yritysmuotoihin, joten toiminimi oli selkeä valinta.

Yrittäjä kertoo suorittavansa yrityksessä pääasiassa rakennusalan töitä: remontointia ja uudisrakentamista. Rakennusalan ulkoistettuja töitä ovat tapetointi, maalaus, LVI- ja sähkötyöt sekä lattiavalut. Lisäksi tietyn kohteen erityisosaamista vaativat työt on ulkoistettu, kuten tulisijojen pystytys ja lasiliikkeen palvelut. Yrittäjän mielestä on parempi antaa tietyt työvaiheet sen alan osaajalle, jolloin työ joutuu nopeammin ja itse voi keskittyä samanaikaisesti johonkin toiseen työvaiheeseen.

Yrittäjä huolehtii itse urakkalaskennasta ja tarjousten laatimisesta. Lisäksi hän vastaa tavarahankinnoista, laskujen maksusta ja markkinoinnista. Kirjanpitäjä hoitaa laskutuksen, muut kirjanpitotyöt ja veroilmoituksen laatimisen.

Itselfellen vieraimmiksi töiksi yrittäjä kokee kirjanpidon ja markkinoinnin. Kummastakaan hänellä ei ole aikaisempaa kokemusta. Hän haluaisi hyödyntää enemmän tietotekniikkaa apuna esimerkiksi markkinoinnissa. Kirjanpidossa hankalaa on termistön ymmärtäminen ja erilaisten raporttien lukeminen. Urakkalaskelmissa hänen mielestään hankalaa on aikataulun hahmottaminen. On vaikeaa suunnitella kuinka kauan tietyt työvaiheet vievät aikaa, koska aina voi tulla eteen jotain ennalta arvaamatonta.

Yrityksellä on muutamia vapaaehtoisia vakuutuksia. Niitä ovat tapaturmavakuutus ja vapaaehtoinen työeläkevakuutus. Tapaturmavakuutusta hän pitää erittäin tärkeänä alan luonteen vuoksi. Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen hän on ottanut verovähennyshyödyn ja paremman eläkkeen vuoksi. Lisäksi rahat kasvavat korkoa. Yrityksen autolle on otettu kaskovakuutus, ja auton peräkärriyllä on osakasko. Hän on miettinyt vakuutusten lisäämistä, jos niistä olisi todellista hyötyä ja vakuutusmaksut eivät nousisi kohtuuttoman korkeiksi.

Yrittäjä tekee yhteistyötä toisen rakennusalan toiminimen kanssa. Rakennuksilla tarvitaan useisiin työvaiheisiin työparia, joten molemmat hyötyvät tästä järjestelystä. Lisäksi toinen yrittäjä voi auttaa urakkahintojen laskemisessa ja suunnittelussa. Yrittäjä on myös verkostoitunut paikallisen talomyyjän kanssa. Talomyyjä voi suositella yrit-

täjää omille asiakkailleen ja yrittäjä voi suositella talomyyjää. Molemmat saavat etua. Myös aliurakoitsijoiden kanssa on samanlaista järjestelyä.

Yrittäjä mainitsee rakennusalan ongelmaksi sen suhdanneherkkyyden. Talouden taantuma vaikuttaa ensimmäisenä rakentamiseen. Koska rakentamisessa ja remontoinnissa asiakkailla on kyseessä isot rahat, niin epävarmoina aikoina niistä pyritään tinkimään.

Rakennusala on myös hyvin kausipainotteista. Talvi on hiljaista aikaa ja ulkotöiden tekeminen hankalaa lumen ja kylmyyden vuoksi. Kesällä taas ei ehdi kaikkia tarjottuja urakoita tekemään. Hiljaisia kuukausia ovat tammi-, helmi- ja maaliskuu. Kesän jälkeen työt jatkuvat aina joulukuun saakka riippuen talven tulosta.

Yrittäjän mielestä ongelmaksi muodostuu juuri se, kuinka saada työt riittämään tasaisesti ympäri vuoden. Paras vaihtoehto hänen mukaansa olisi esimerkiksi uudisrakentamisessa tehdä perustukset sulan maan aikana ja saada pohja, seinät ja katto valmiiksi ennen talven tuloa. Talvella voisi sitten paneutua sisätöihin.

## **6.2 Asiakkaat ja markkinointi**

Yrityksen asiakkaat ovat pääasiassa yksityishenkilöitä. Usein he ovat omakotitalon tai vapaa-ajan asuntojen rakennuttajia tai teettävät erilaisia remontteja, kuten kylpyhuone- ja saunaremontteja. Yrityksellä on ollut joitakin pieniä yritysasiakkaita, mutta ne ovat kuitenkin selvä vähemmistö. Kohteet ovat olleet ympäri Etelä-Savoja ja hyvin erityyppisiä.

Asiakassuhteet ovat pitkiä tai lyhyitä riippuen kohteesta. Esimerkiksi omakotitalon rakentaminen voi kestää lähes vuoden kun taas oven asentaminen vie vain muutamia tunteja. Jotkin asiakassuhteet ovat kestäneet vuosia, jos asiakkaalle tehdään useita kohteita. Saman asiakkaan työkohteet voivat lisääntyä. Ensin voidaan remontoida esimerkiksi talo ja sen jälkeen pihapiirin muitakin rakennuksia tai vapaa-ajan asunto.

Usein asiakkaalle tehdään kuitenkin vain yksi kohde eikä asiakkaalla ole tarvetta palveluille enää sen jälkeen. Juuri siksi uusia asiakkaita pitää hankkia koko ajan jollakin tavalla. Usein hyvin tehty projekti tuo myös uusia urakoita. Yrittäjä on myös saanut asiakkaita entiseltä työnantajaltaan.



Yritys panostaa rakennustyön hyvään laatuun, ammattitaitoon ja luotettavuuteen. Se haluaa näin erottua kilpailijoistaan. Työ tehdään kerralla hyvin ja sovituista asioista pidetään kiinni. Yrityksen saaman asiakaspalautteen mukaan tässä on onnistuttukin hyvin. Hinnalla ei varsinaisesti kilpailla mutta yritetään pysyä kohtuuhintaisena.

Yrityksellä on ollut muutamia lehtimainoksia paikallislehdessä. Lisäksi yrityksen löytää paikallisesta yrityshakemistosta. Yrittäjä pitää tärkeänä kuitenkin ”puskaradiota”, jonka kautta hän saa monia uusia urakoita. Yrityksellä on myös yhteistyösopimus lähialueen talomyyjän kanssa. Talomyyjä suosittelee yritystä omille asiakkailleen. Myös muut yhteistyökumppanit ja aliurakoitsijat suosittelevat yritystä asiakkailleen ja päinvastoin.

### **6.3 Talous**

Tilitoimisto hoitaa yrityksen laskutuksen yleensä noin neljän viikon välein. Lyhyemmät muutaman viikon urakat laskutetaan kerralla. Pitemmät urakat laskutetaan noin kuukauden välein tai asiakkaan kanssa voidaan sopia myös erillinen maksuaikataulu. Urakoissa laskutetaan asiakasta työvaiheiden mukaan.

Kun tietty työvaihe on tehty, asiakkaalle lähetetään lasku. Tällä tavoin laskuttaessa yrittäjä voi samalla valvoa, että asiakas maksaa laskunsa. Jos asiakas ei maksa aikaisempia eriä, niin työ voidaan keskeyttää. Tällöin riski ei ole niin suuri kuin kerralla maksettaessa. Yrittäjä on sitä mieltä, että myös asiakkaalle tämä tapa on parempi, ettei kerralla tule niin suuri lasku. Laskutusaikataulut ja –summat on mainittu urakkasopimuksissa. Asiakkaille ei määritellä luottorajoja.

Kaikille asiakkaille annetaan 14 vuorokauden maksuaika. Maksuehtoon ei sisälly käteisalennusta. Mahdollisesta maksumuistutuksesta veloittettaisiin viisi euroa ja viivästyneestä maksusta viivästyskorkoa kahdeksan prosentin mukaan.

Asiakkaat maksavat yrittäjälle pääosin ajallaan. Jos asiakas ei pysty maksamaan sovittuna eräpäivänä, niin yleensä lisämaksuaika on pystytty järjestämään. Vain yhdelle asiakkaalle on pitänyt lähettää maksumuistutus, jonka jälkeen hän sen maksoi.

Tarpeen vaatiessa perinnän ja viivästyskoron laskuttamisen hoitaa tilitoimiston kirjuri. Asiakkaalle lähetetään kaksi maksumuistutusta. Jos asiakas ei tämänkään jälkeen ole maksanut, niin asia annetaan ulosottomiehelle. Yrittäjä ei tiedä tarkemmin perinnän vaiheita, mutta luottaa siihen, että asia hoituu ulosottomiehen kautta.

Yrittäjä hoitaa itse ostolaskujen maksun. Laskujen maksuehdot vaihtelevat. Niitä kuvataan taulukossa 3. Käteisalennusta yrittäjän laskuissa ei ole mainittu. Usein esimerkiksi rautakaupan ja alihankkijoiden kanssa sovitaan kuitenkin hinta erikseen ja mahdolliset alennukset tulevat sitä kautta.

### TAULUKKO 3. Yritys X:n ostolaskujen maksuehdot

| Kustannuslaji   | Maksuehto |
|-----------------|-----------|
| Rautakauppa     | 7 vrk     |
| Tilitoimisto    | 7 vrk     |
| Polttoainelasku | 14 vrk    |
| Vakuutukset     | 30 vrk    |
| Puhelinkulut    | 18 vrk    |
| Internet-yhteys | 18 vrk    |

Yrityksellä ei ole lyhyen aikavälin rahoitusta pankin kautta, vaan tarvittaessa yrittäjä siirtää henkilökohtaiselta tililtään rahaa yrityksen tilille. Yrittäjällä on käytössä polttoainekortti, jolla hän voi ostaa laskulle ja maksaa myöhemmin. Kortti on maksuton ja laskutetaan kerran kuukaudessa.

Pitkäaikaiselle rahoitukselle ei tällä hetkellä ole tarvetta, paitsi jos yrityksen tarvitsisi hankkia jokin isompi laite tai kone. Pitkäaikaista rahoitusta saatettaisiin tarvita myös, jos yrittäjä aikois hankkia uuden auton. Yrityksellä ei ole myöskään mitään sijoitusmahdollisuuksia vaan tilanteen salliessa yrittäjä nostaa itselleen enemmän palkkaa.

Yrityksen käyttöomaisuuteen kuuluu pakettiauto, peräkärry ja erilaisia rakennustyövälineitä. Aiemmin yrityksellä on ollut myös toisen yrittäjän kanssa yhdessä hankittu laite. Harvemmin tarvittavat koneet yritys vuokraa, koska yrittäjän mielestä ei ole tarpeen hankkia niitä lyhyeen käyttötarkoitukseen. Joitakin koneita saattaa tarvita vain kerran kuukaudessa tai vielä harvemmin.

## 6.4 Yrityspalvelut

Alihankkijoiden lisäksi yritykselle syntyy kuukauden aikana polttoaine- ja tarvikkeiden kuluja. Muut kulut ovat melko kiinteitä. Näitä kuluja ovat puhelin- ja internetlaskut sekä kirjanpitäjän palkkio ja pankin palvelumaksut. Kirjanpitäjän kuukausilaskutus tapahtuu tuntiveloituksella ja tilinpäätös kiinteällä hinnalla. Pankkipalvelumaksut ovat pieniä, koska yrittäjällä ei ole käytössään kuin verkkopankkitunnukset. Lisäksi kuukausittain maksetaan verot. Palkkaa yrittäjä ei ota itselleen säännöllisesti kuukausittain vaan silloin kuin se on mahdollista.

Yritys maksaa YEL - vakuutukset kolme kertaa vuodessa. Tapaturmavakuutus maksetaan kolmessa osassa vuoden aikana, ja auton vakuutukset erääntyvät kerran vuodessa. Vapaaehtoinen eläkesäästäminen maksetaan kaksi kertaa vuodessa. Yrittäjä haluaa maksaa vakuutusmaksuja isommissa erissä, koska näin hän saa ne halvemmalla. Maksuja ja niiden taajuutta havainnollistetaan taulukossa 4.

**TAULUKKO 4. Yritys X:n maksut ja maksutiheys**

| Maksu                              | Maksun taajuus          |
|------------------------------------|-------------------------|
| <b>Rautakauppa</b>                 | kuukausittain           |
| <b>Tilitoimisto</b>                | kuukausittain           |
| <b>Polttoainelasku</b>             | kuukausittain           |
| <b>Puhelinkulut</b>                | kuukausittain           |
| <b>Internet-yhteys</b>             | kuukausittain           |
| <b>Pankin palvelumaksu</b>         | kuukausittain           |
| <b>Arvonlisävero</b>               | kuukausittain           |
| <b>YEL-vakuutus</b>                | 3 kertaa vuodessa       |
| <b>Ajoneuvovakuutus</b>            | kerran vuodessa         |
| <b>Tapaturmavakuutus</b>           | 3 kertaa vuodessa       |
| <b>Vapaaehtoinen eläkevakuutus</b> | 2 kertaa vuodessa       |
| <b>Palkka itselle</b>              | mahdollisuuksien mukaan |

Yrittäjä on valinnut yhteistyökumppaninsa pääasiassa hyvien suositusten ja aikaisemman yhteistyön perusteella. Jotkut aliurakoitsijat hän tunsikin jo ollessaan palkkatyössä.

Hän on ollut saman pankin asiakkaana koko ikänsä, joten myös yrityksen pankkiasiat ovat automaattisesti järjestyneet saman pankin kautta. Kirjanpitäjän yrittäjä löysi tuttavallisuuden perusteella, ja vakuutusedustajan kanssa hän on myös tehnyt aiemmin yhteistyötä. Yrittäjä uskoo hintojen olevan kilpailukykyisiä, mutta palveluita ei kuitenkaan ole kilpailutettu. Ainoastaan rautakaupan hintoja on vertailtu.

## **7 TOIMENPIDESUOSITUKSET**

Käymme läpi haastattelussa saamiamme tuloksia ja mietimme niiden perusteella olisiko joku toinen vaihtoehto tähän yritykseen sopiva. Ehdotuksemme ovat vain meidän näkökulmamme asioista ja yrittäjä voi itse miettiä, mitä toimenpiteitä hän haluaa yrityksessään toteuttaa.

Selvitimme myös eri vakuutusyhtiöistä hintoja samanlaisille vakuutuksille kuin yrittäjällä on. Halusimme selvittää ovatko yrittäjän maksamat vakuutushinnat kilpailukykyisiä.

### **7.1 Yritys**

Yritysmuotona toiminimi vaikuttaa sopivan yritykselle hyvin. Yrittäjä haluaa pitää kirjanpidon mahdollisimman yksinkertaisena eikä ole halukas sijoittamaan osakepääomaan. Osakeyhtiönä yritys saattaisi saada helpommin rahoitusta, mutta sen saaminen ei tähänkään mennessä ole ollut yritykselle ongelmallista.

Myöskään henkilöyhtiöt eivät tarjoaisi yritykselle mitään, mitä yritys tarvitsisi tällä hetkellä. Yrittäjällä on selkeästi mielessä oma toimenkuvansa, ja hän käyttää tarvittaessa aliurakoitsijoita, joko omien taitojen riittämättömyyden vuoksi tai ajan vähyysden takia. LVI- ja sähkötyöt ovat sellaisia, ettei niitä ilman koulutusta saa kuka tahansa tehdä. Alihankkijoiden käytössä on hyvä laskea aina välillä, että olisiko kannattavampaa tehdä työ itse.

Toimeksiantajan kirjanpidon hoitaa kirjanpitäjä, mikä on mielestämme oikea ratkaisu. Koska yrittäjällä ei itsellään ole tietotaitoa asiasta, on parempi että hän antaa ammattilaisen hoitaa sen. Kirjanpitoon liittyy paljon lakisääteisiä asioita, ja säädökset saattavat

myös muuttua. Kirjanpitäjällä on ajantasaisin tieto asiasta, ja yrittäjä voi keskittyä liiketoimintaansa.

Yrittäjä on ottanut itselleen tapaturmavakuutuksen, mikä on mielestämme todella hyvä varsinkin tällä alalla. Vaikka rakennusalalla vakuutusmaksut ovat korkeita, niin työ on niin riskialtista, että kaikkea voi sattua. Ehdotamme lisäksi toimeksiantajaa pohtimaan, olisiko keskeytysvakuutus tai vastuuvakuutus sopiva hänelle. Keskeytysvakuutuksesta kuitenkin saa korvauksia, jos ei itse pysty hoitamaan työtä loppuun. Myös oikeusturvavakuutus voisi olla yksi vaihtoehto. Toisaalta vakuutuksia kertyy niin monta, että kustannukset vuositasolla voivat nousta melko korkeiksi. Sopimuksia tehdessä on muistettava kirjata kaikki selkeästi paperille ylös, jotta riitatilanteilta vältyttäisiin.

## **7.2 Asiakkaat ja markkinointi**

Toimeksiantajan työkohteet ovat pääosin yksityishenkilöiden remontti- ja uudiskohteita. Yritysassiakkaiden vähyys voi johtua hinnasta. Yritys X ei kilpaile hinnalla, ja usein yritysten tarjouskilpailussa voittaa halvin vaihtoehto. Lisäksi markkinointiin ja tunnettavuuteen panostamalla voisi saada enemmän myös yritysasiakkaita.

Alan luonteen vuoksi markkinointiin pitäisi panostaa enemmän. Yrityksellä on ollut vähäistä lehtimarkkinointia mutta tätä voisi lisätä. Lehti-ilmoituksia voisi laittaa erityisesti syksyllä, koska talveksi työt yleensä vähenevät. Myös keväällä voisi ilmoittaa, koska kesä on alan sesonki-aikaa. Näin voisi saada asiakkaaksi omakotitalorakentajan, jonka projekti jatkuisi talven yli.

Lehtimainonnassa voisi hyödyntää suurjakelua ja teemanumeroita. Esimerkiksi Länsi-Savossa on erilaisia teemanumeroita, kuten mökkiteema (Länsi-Savo 2013). Ilmoituksella voisi houkutella kesämökin rakentajia. Paikallislehdillä on välillä suurjakelua, jolloin lehti jaetaan muillekin kuin tilaajille. Lehtimainontaa voisi laajentaa paikallislehdistä myös Länsi-Savoon, koska se on alueen päälehti ja ilmestyy suuremmalla alueella.

Yksi tärkeä markkinointikanava nykypäivänä on Internet. Yrityksen pitäisi saada nopeasti itselleen kotisivut. Etsimme joidenkin lähialueen rakennusyriyten kotisivuja,

eikä monellakaan niitä ole. Tästä yritys saisi itselleen kilpailuedun. Kuten työn teoriaosassa jo mainitsimme, Internet on edullinen ja tehokas markkinointikanava. Kotisivut voisi tehdä myös englanniksi ja venäjäksi, jolloin yritys voisi saada myös ulkomaisia asiakkaita, esimerkiksi kesämökkien rakennuttajia.

Yrittäjällä on kotisivujen tekoon useita eri vaihtoehtoja. Hän voi esimerkiksi tehdä ne itse tai teettää ammattilaisella. Internetissä on kotisivujen tekoon helpottavia ohjelmia. Esimerkiksi [www.kotisivukone.fi](http://www.kotisivukone.fi)-sivustoilla voi tehdä itse kotisivut tai tilata avaimet käteen-paketin. Tässä tapauksessa suosittelisimme avaimet käteen -pakettia, koska yrittäjällä ei ole itsellään paljon tietoteknisiä taitoja. Kotisivupakettiin kuuluu mm. sivujen tekeminen, ulkoasun suunnittelua ja opastusta sivujen käyttöön. Lisäksi asiakas voi tilata lisäpalveluja. (Kotisivukone 2013a.)

Jos toimeksiantaja haluaa kääntyä alan ammattilaisten puoleen, muun muassa mainostoimistot tekevät kotisivuja. Esimerkiksi Mikkelissä kotisivuja tekeviä mainostoimistoja ovat esimerkiksi Aalto Oy, Verkkoverstas ja Mainospihlaja Ky. Yksi vaihtoehto voisi olla kotisivujen teettäminen opinnäytetyönä alan opiskelijoilla. Tällöin ne tulisivat edulliseksi.

Kotisivuja varten yrityksen on hankittava oma verkkotunnus. Se voi olla esimerkiksi [www.yritysx.fi](http://www.yritysx.fi) tai [www.yritysx.com](http://www.yritysx.com). Esimerkiksi Kotisivukone tarjoaa .com- tai .net-päätteitä hintaan on 15 euroa vuodessa, jos kotisivut tehdään heidän kautta (Kotisivukone 2013b).

Mielestämme verkostoituminen on hyvä asia pienyrittäjälle. Voisiko verkostoitumista viedä vielä pidemmälle, esimerkiksi rautakaupan kanssa? Rautakauppa voisi suositella yritystä omille asiakkailleen. Monesti esimerkiksi ulkopaikkakuntalaiset rakennuttajat saattavat kysyä juuri rautakaupasta tekijöitä omalle projektilleen. Vastavuoroisesti yrittäjä sitoutuisi ostamaan rakennustarvikkeita rautakaupasta. Myös muiden alueen rakennusyritysten kanssa voisi sopia yhteistyöstä. Jos itse ei ehdi tekemään tarjottua työtä, niin asiakkaalle voisi suositella toista tekijää.

Yrittäjä mainitsi talviajan olevan ongelma töiden vähyyden vuoksi. Yksi vaihtoehto olisi hintojen alentaminen talviaikaan. Tämä voisi houkutella asiakkaita rakentamaan myös talvella. Toiminta ei saa kuitenkaan muuttua kannattamattomaksi. Kesällä kiire-

aikaan voisi harkita kesätyöntekijän palkkausta. Tällöin voisi ottaa enemmän työtä ja palkkakustannukset eivät kasvaisi kohtuuttoman suuriksi. Toisaalta kesätyöntekijä ei ole alan ammattilainen, ja hänen työtänsä pitää vahtia. Yrityksen maine saattaa kärsiä, jos työn jälki on huonoa. Olisiko työtä kesällä niin paljon, että kannattaisi palkata oikea alan ammatti-ihminen?

Yrittäjä voisi myös kouluttautua lisää, jolloin hän voisi tehdä muita töitä, kun rakennusalalla on hiljaista. Olisiko hänellä kiinnostusta esimerkiksi LVI-, sähkö tai maalausalalle? Jos hänellä olisi enemmän osaamista, hän säästäisi paljon. Hän voisi tehdä joitakin erikoisosaamista vaativia töitä itse, eikä hänen tarvitsisi palkata aliurakoitsijaa. Toimialaakin voisi laajentaa. Talviaikaan voisi tehdä erilaisia kiinteistöhuoltotöitä, kuten esimerkiksi lumenpudotusta katoilta.

### **7.3 Talous**

Tällä hetkellä yritykseltä lähtee laskuja vain kerran kuukaudessa. Pahimmillaan tehdystä työstä saattaa siis kulua jopa 1,5 kuukautta ennen kuin asiakkaan lasku eräänyy. Yrityksen kassavirran vuoksi olisi kuitenkin parempi, jos tehty työ laskutettaisiin heti kun mahdollista. Näin yritys nopeuttaisi kassaanmaksuketjua, ja raha olisi yrityksen käytettävissä nopeammin.

Keskustelimme yrittäjän kanssa mahdollisuudesta, että hän alkaisi itse laskuttaa tehdyt työt. Koska yrittäjä ei kokenut olevansa pätevä laskuttamaan ilman minkäänlaista apua, teimme hänelle Excel-pohjan, jota hän voisi käyttää. Laskupohja laskee arvonlisäveron ja eräpäivän sekä antaa asiakkaan tiedot asiakasnumeron perusteella. Yrittäjän täytyy siis täyttää vain asiakasnumero, laskun päiväys ja numero, selite ja arvonlisäveroton summa. Laskupohjan malli on liitteessä 2.

Yrittäjän käyttämä pankki tarjoaa myös e-laskutusmahdollisuuden. Yrittäjän olisi mahdollista ottaa se maksutta käyttöön, koska hänellä on verkkopankkitunnukset. Näin hän säästäisi esimerkiksi postituskuluissa, ja lasku menisi nopeammin asiakkaalle perille. Lisäksi riski asiakkaan virheistä maksamisen kanssa pienenesi, koska e-lasku antaa asiakkaalle maksutiedot automaattisesti.

Mielestämme yrittäjän laskuissa käyttämä maksuehto on kohtuullinen. Jos yrittäjä haluaa, maksuehtoa voisi lyhentää seitsemään päivään 14 päivän sijasta. Näin kassanmaksuketju lyhenisi hieman. Koska yrityksen asiakkaat pääsääntöisesti noudattavat hyvin annettuja maksuaikoja, emme näe aiheelliseksi ottaa käteisalennusta käyttöön.

Yrityksellä ei ole tällä hetkellä mahdollisuutta tarkistaa asiakkaiden luottotietoja tai määritellä luottorajoja. Voidaan kuitenkin ajatella, että yleensä asiakkaat tarvitsevat isoihin rakennusprojekteihin pankkilainan, jolloin pankki hoitaa luottotietojen tarkistamisen. Jonkinlainen kontrolli tapahtuu siis sitä kautta. Lisäksi yrittäjän tapa laskuttaa isommat projektit osissa on hyvä. Emme näe tarvetta tämän käytännön muuttamiselle, koska se ei ole aiemminkaan ollut yritykselle ongelma.

Mielestämme on hyvä, että yrittäjä hoitaa itse ostolaskujen maksun. Näin hänellä on koko ajan käsitys siitä, mikä aiheuttaa yritykselle kuluja. Lisäksi hän pystyy sen avulla seuraamaan yrityksen kassavirtaa ja varmistuu siitä, että kaikki laskut maksetaan ajallaan.

Jos yrittäjällä on mahdollisuus keskustella toimittajien kanssa maksuehdoista, hänen tulisi aina neuvotella mahdollisimman pitkä maksuaika tai mahdollinen käteisalennus lyhyemmällä maksuajalla. Kävimme yrittäjän kanssa myös läpi, mitä käteisalennus tarkoittaa. Nyt hän osaa tulkita sitä oikein, ja hyödyntää sen jos sellainen tulisi joskus laskuissa vastaan. Varmistimme myös, että yrittäjä ei maksa ostolaskujaan ennen eräpäivää vaan pitää laskun summan yrityksen tilillä eräpäivään saakka.

Suosittelimme yritykselle ehdottomasti luotollisen tilin hankkimista. Näin yrittäjän ei tarvitse lainata rahaa yritykselleen ainakaan tilanteissa, joissa siihen ei ole hyvää mahdollisuutta. Tämä tasapainottaisi yrittäjän henkilökohtaista taloutta. Näin myös yrityksen ja yrittäjän rahat pysyisivät paremmin erillään.

Yrityksen pankki tarjoaa yritysasiakkailleen luottolimiittiä, joka kytketään yrityksen maksuliikennetiliin. Siitä maksetaan tietty limiittikorko, joka on yhteydessä limiitin määrään. Lisäksi maksetaan luottokorko käytetyn luoton mukaan. Tilille tulevat maksut pienentävät automaattisesti käytettyä luottoa. Kuluistaan huolimatta pidämme tällaista rahoitusmahdollisuutta tärkeänä.



Yritykselle voisi olla hyödyllinen myös jonkinlainen parempikorkoinen tili mahdollisia ylimääräisiä varoja varten. Tietysti yrittäjä voi halutessaan nostaa tällaisissa tapauksissa enemmän palkkaa itselleen, mutta todennäköisesti hän saattaisi joutua lainaamaan rahaa takaisin yritykselle jossain vaiheessa. Näin yrityksen ja yrittäjän päivittäinen talous pysyisivät erillisinä helpommin.

Kassanhallintaa varten teimme yrittäjälle yksinkertaisen Excel-pohjan (liite 3), jonka avulla hän voi kuukausikohtaisesti seurata yrityksen kassaan- ja kassastamaksuja. Pohjaan syötetään alkukassa sekä kaikki sen kuukauden aikana tulevat ja lähtevät rahausumat. Näin yrittäjä pystyy ennakoimaan paremmin esimerkiksi lainan nostoa.

Mielestämme on hyvä, että yrittäjä vuokraa osan työvälineistä eikä osta harvemmin tarvittavia laitteita itselleen. Näin yrityksen rahaa ei sitoudu turhaan eikä koneista aiheudu ylläpitokustannuksia. Yrittäjän kannattaisi tutkia leasing-vaihtoehtoa myös, kun hän seuraavan kerran on vaihtamassa yrityksen pakettiautoa. Auton arvo saattaa aleneta nopeasti, jolloin leasing voisi olla kannattavampaa kuin omistaminen. Lisäksi leasing on kirjanpidollisesti yksinkertainen, mikä varmasti olisi yrittäjälle mieluisaa.

## **7.4 Yrityspalvelut**

Yritys X:n käyttämät yrityspalvelut ovat jo nyt melko karsittuja. Yrityksellä ei ole turhia kustannuksia, joita voisi kokonaan jättää pois. Käytössä olevia välttämättömiä palveluita voi kuitenkin tehostaa esimerkiksi kilpailuttamalla. Vakuutuspuolella löysimme yrittäjälle myös toisen tavan järjestää tapaturmavakuutus.

### **7.4.1 Vakuutukset**

Pyysimme kolmelta eri vakuutusyhtiöltä tarjousta vastaavista vakuutustuotteista mitä yrittäjällä on. Yrityksen nykyiset vakuutusmaksut on koottu taulukkoon 5. Lisäksi selvitimme mitä mahdollisesti maksaisi keskeytys- oikeusturva- tai vastuuvakuutus. Vakuutusyhtiöt valitsimme sen perusteella, että niillä on konttori Mikkeliissä, ja ne ovat tunnettuja.

**TAULUKKO 5. Yritys X:n nykyiset vakuutusmaksut**

| Vakuutus                        | Summa      |
|---------------------------------|------------|
| <b>Ajoneuvovakuutus</b>         |            |
| • Liikennevakuutus              | 229 €      |
| • Laaja Kasko                   | 367 €      |
| <b>Peräkärri</b>                |            |
| • Liikennevakuutus              | 25€        |
| • Osakasko                      | 20 €       |
| <b>Vahinkovakuutus</b>          |            |
| • Tapaturmavakuutus yrittäjälle | 1 668,48 € |
| <b>Eläkevakuutus</b>            |            |
| • YEL                           | 4 388 €    |

Peräkärryn vakuutusmaksut ovat niin pieniä, ettemme ottaneet niitä mukaan selvitykseen. YEL-maksu on taas kaikilla vakuutusyhtiöillä sama. Vapaaehtoista eläkevakuutusta ei kannata enää kilpailuttaa, koska vuoden 2013 alusta sen ehdot ovat tiukentuneet. Verovähennyksen edellytyksenä on, että eläkettä aletaan nostaa vasta 68-vuotiaana, kun eläkkeennostoikä oli aikaisemmin 63 vuotta. Vapaaehtoisen eläkevakuutuksen maksuja voi vähentää pääomatuloista 5 000 €/vuosi. (Veronmaksajain Keskusliitto 2012.) Koska yrittäjä on jo aikaisemmin tehnyt vapaaehtoisen eläkevakuutuksen, hänen ei kannata enää muuttaa sitä.

Vakuutusyhtiö A

Ajoneuvovakuutusmaksut olisivat vakuutusyhtiö A:ssa edullisemmat kuin nykyisessä vakuutusyhtiössä. Omavastuissa ei ollut suuria eroja. Yrittäjän nykyisessä vakuutuksessa oli mukana luonnonilmiövakuutus, mitä tässä tarjouksessa ei ollut. Vahinkovakuutusmaksut olivat hieman nykyistä vakuutusta kalliimpia.

Maksuerien lukumäärä vaikuttaa hintaan. Mitä suuremmissa erissä maksaa, sen edullisemmaksi se tulee. Yhdessä erässä maksettaessa saa alennusta neljä prosenttia ja kuudessa erässä maksettaessa joutuu maksamaan kaksi prosenttia lisää vakuutusmaksun summasta. Vastuuvakuutukset oli eritelty uudis- ja korjausrakentamiseen. Koska toimeksiantaja tekee molempia, niin hänen pitäisi ottaa ne molemmat. Oikeusturva- ja

keskeytysvakuutusehdotusta emme saaneet vakuutusyhtiö A:sta ollenkaan, vaikka pyysimme tarjousta myös siitä. Vakuutusyhtiö A:n tarjous on eritelty taulukossa 6.

#### **TAULUKKO 6. Vakuutusyhtiö A:n tarjous**

| <b>Vakuutus</b>                             | <b>Summa</b> |
|---|--------------|
| <b>Ajoneuvovakuutus</b>                     |              |
| • <b>Liikennevakuutus</b>                   | 203 €        |
| • <b>Laaja Kasko</b>                        | 283 €        |
| <b>Vahinkovakuutus</b>                      |              |
| • <b>Tapaturmavakuutus yrittäjälle</b>      | 1 788 €      |
| <b>Eläkevakuutus</b>                        |              |
| • <b>YEL</b>                                | 4 388 €      |
| <b>Vastuuvakuutus uudisrakentamisessa</b>   | 438 €        |
| <b>Vastuuvakuutus korjausrakentamisessa</b> | 773 €        |

#### Vakuutusyhtiö B

Vakuutusyhtiö B:n liikennevakuutus on kalliimpi mutta Laaja Kasko hieman edullisempi kuin nykyisessä vakuutuksessa. Omavastuut olivat lähes samansuuruisia, paitsi kolarointitapauksessa, jossa se oli kalliimpi. Tapaturmavakuutus oli lähes samansuurinen kuin yrittäjän nykyisessä vakuutuksessa.

Maksueristä ei ollut mainittu tapaturmavakuutuksen yhteydessä. Oikeusturva-, vastuu-, ja keskeytysvakuutuksen summat on kerralla maksettavia. Jos asiakas haluaa maksaa ne useammassa erässä, niin maksuun lisätään maksutapakorotus. Sen määrää ei kerrottu. Liikennevakuutus ja laaja Kasko maksetaan neljässä erässä eikä siitä tule lisäkustannuksia. Vakuutusyhtiö B:n tarjous on koottu taulukkoon 7.

**TAULUKKO 7. Vakuutusyhtiö B:n tarjous**

| Vakuutus                        | Summa      |
|---------------------------------|------------|
| <b>Ajoneuvovakuutus</b>         |            |
| • Liikennevakuutus              | 287,38 €   |
| • Laaja Kasko                   | 356,50 €   |
| <b>Vahinkovakuutus</b>          |            |
| • Tapaturmavakuutus yrittäjälle | 1 676,76 € |
| <b>Eläkevakuutus</b>            |            |
| • YEL                           | 4 388 €    |
| <b>Oikeusturvavakuutus</b>      | 100,22 €   |
| <b>Vastuuvakuutus</b>           | 554,23 €   |
| <b>Keskeytysvakuutus</b>        | 58,72 €    |

Vakuutusyhtiö C

Vakuutusyhtiö C:n liikennevakuutus olisi kalliimpi kuin yrittäjän nykyisessä vakuutuksessa. Laaja Kasko olisi sitä vastoin taas huomattavasti edullisempi. Toisaalta Laajan Kaskon ehdot olivat joiltakin osin huonompia. Vahinkovakuutus on tämänhetkistä vakuutusta kalliimpi.

Vertasimme Vakuutusyhtiön C:n ja Vakuutusyhtiö B:n oikeusturva-, keskeytys- ja vastuuvakuutuksen hintoja keskenään, koska muut tarjoukset eivät ole vertailukelpoisia. Vakuutusyhtiö C:n oikeusturva- ja keskeytysvakuutus ovat kalliimpia. Vaikka vastuuvakuutus oli C:ssä huomattavasti kuin B:ssä edullisempi, niin omavastuu vahingon sattuessa oli puolet korkeampi. Vakuutusyhtiö A:n vastuuvakuutus oli niin erilainen, ettei sitä oikein voinut verrata muihin.

Vakuutusyhtiö C:n tarjouksessa ei ollut mainittu mitään maksutapa-alennuksista tai –korotuksista. Olettaisimme, että tarjouksen hinnat ovat kerralla maksettavia. Omavastuut olivat lähes samanhintaisia nykyisen vakuutuksen kanssa.

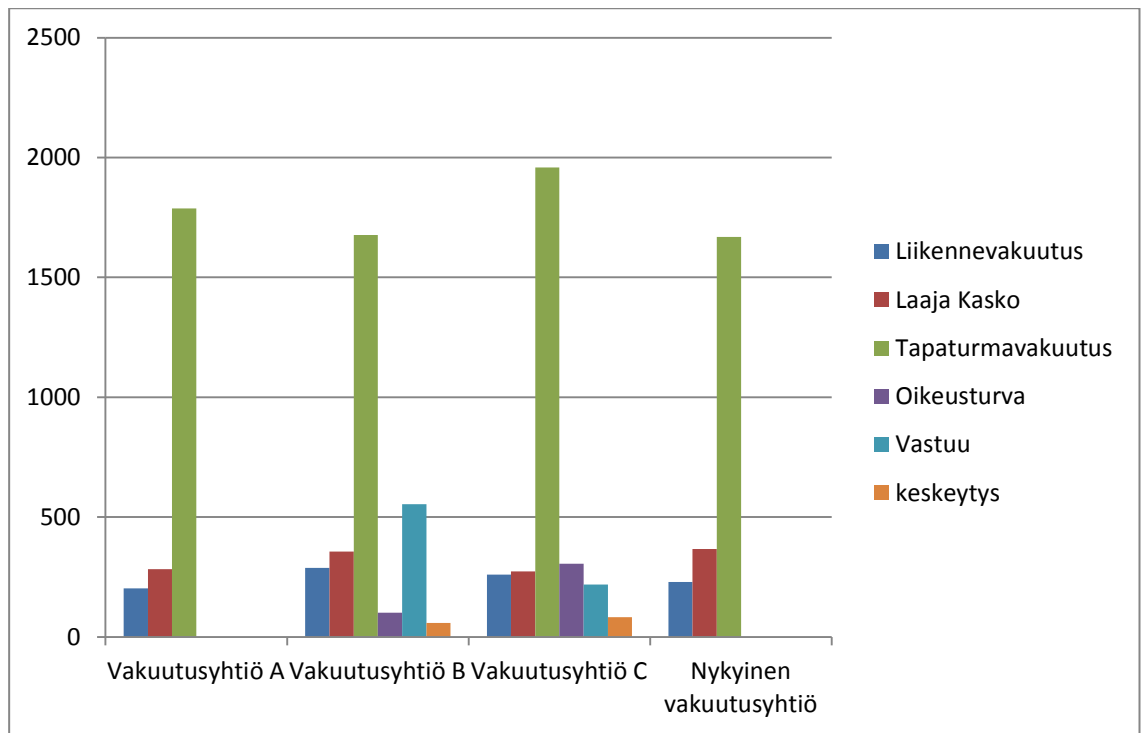
**TAULUKKO 8. Vakuutusyhtiö C:n tarjous**

| Vakuutus                        | Summa     |
|---------------------------------|-----------|
| <b>Ajoneuvovakuutus</b>         |           |
| • Liikennevakuutus              | 260,41 €  |
| • Laaja Kasko                   | 272,72 €  |
| <b>Vahinkovakuutus</b>          |           |
| • Tapaturmavakuutus yrittäjälle | 1 958,62€ |
| <b>Eläkevakuutus</b>            |           |
| • YEL                           | 4 388 €   |
| <b>Oikeusturvavakuutus</b>      | 305,24 €  |
| <b>Vastuuvakuutus</b>           | 218,39 €  |
| <b>Keskeytysvakuutus</b>        | 82,63 €   |

Vakuutusyhtiöitä on erittäin vaikea verrata keskenään. Vakuutukset ovat erinimisiä ja niiden ehdot ovat erilaiset. Vaikka vakuutusmaksu olisi halvempi, niin omavastuu voi olla vahingon sattuessa suurempi. Tämä vertailu ei ollut kattava, koska mukana ei ollut kuin muutama vakuutusyhtiö. Jos haluttaisiin verrata kattavammin, mukaan tulisi ottaa enemmän vertailukohteita. Halusimme tällä hieman suuntaa sille, kuinka kilpailukykyisiä yrittäjän nykyiset vakuutukset ovat.

Tämän vertailun perusteella vakuutusmaksut ovat melko samoissa hinnoissa. Ajoneuvovakuutukset tulisivat halvimmaksi vakuutusyhtiö A:ssa. Toisaalta heiltä puuttui luonnonilmiövakuutus kokonaan. Vahinkovakuutus taas olisi edullisin vakuutusyhtiö B:ssä. Vakuutusehdot eivät ole täysin verrattavissa keskenään. Vakuutukset kannattaa kuitenkin keskittää samaan vakuutusyhtiöön, koska silloin saa enemmän alennuksia. Sen vuoksi ei kannata ottaa eri vakuutuksia eri yhtiöistä.

Maksuerät kannattaa pitää mahdollisuuksien mukaan suurina, koska silloin maksut ovat halvempia. Yrittäjä onkin tämän jo oivaltanut. Suosittelisimme yrittäjää miettimään vapaaehtoisia vakuutusturvia. Vuosimaksu on melko kallis, ja omavastuut vaihtelivat 600–1 200 euron välillä. Kuvioon 9 olemme koonneet vielä kaikkien vakuutusyhtiöiden tarjoukset.



**KUVIO 9. Vakuutusyhtiöiden vertailu**

Kuten kuviosta 9 voi huomata, yrittäjän tapaturmavakuutus on erittäin kallis. Yksi vaihtoehto yrittäjän tapaturmavakuutuksen tilalle voisi olla henkilökohtainen täysajan tapaturmavakuutus. Se on voimassa sekä työssä että vapaa-ajalla. Maksut ovat huomattavasti pienemmät kuin yrittäjän tapaturmavakuutuksessa. Vakuutuksesta saa samankaltaiset korvaukset mutta korvausten ylärajat ovat pienemmät. (Fennia 2013.)

#### 7.4.2 Tilitoimisto

Keskustelimme yrittäjän kanssa mahdollisuudesta kilpailuttaa myös tilitoimiston palveluita. Yrittäjä oli kuitenkin sitä mieltä, että haluaa joka tapauksessa pysyä nykyisen kirjanpitäjän asiakkaana. Tämä kirjanpitäjä tuntee yrityksen hyvin, ja yhteistyö on toiminut moitteettomasti alusta alkaen. Yrittäjä uskoi myös, että hinta on kilpailukykyinen.

Tutkimme Internetistä tilitoimistojen kotisivuilta tuntiveloitushintoja, ja kokosimme osan niistä taulukkoon 9. Pääosin hinnat olivat 45–55 euroa tunnilta. Tämän vertailun perusteella yritys X:n käyttämää tilitoimistoa voidaan pitää edullisena, koska emme löytäneet yhtään tilitoimistoa, joka olisi ollut edullisempi. Voi tietysti olla, että tarjousta pyytäessä saisi paremman tarjouksen kuin mitä virallisessa hinnastossa kerrotaan,

mutta löytämämme hinnat kertovat kuitenkin, että nykyinen tilitoimisto on kilpailukykyinen.

#### **TAULUKKO 9. Esimerkkejä tilitoimistojen tuntiveloituksista**

| <b>Tilitoimisto</b>   | <b>Tuntiveloitus</b> |
|-----------------------|----------------------|
| <b>Tilitoimisto A</b> | 45,80 €              |
| <b>Tilitoimisto B</b> | 40,00 €              |
| <b>Tilitoimisto C</b> | 55,00 €              |
| <b>Tilitoimisto D</b> | 46,00 €              |

Tämän lisäksi tilitoimiston kuukausittainen veloitus tulee jatkossa olemaan joka tapauksessa pienempi, jos yrittäjä alkaa hoitaa laskutuksen itse. Kirjanpitäjälle jää tehtäväksi enää tositteiden kirjaus ja veroilmoituksen tekeminen. Laskutuksen siirtyminen yrittäjälle nopeuttaa siis kassavirtaa ja lisäksi lyhentää kirjanpitäjän työaika ja sitä kautta pienentää veloitusta. Voidaan siis ajatella, että toiminta tulee tehostumaan jo ilman tilitoimiston kilpailuttamista.

#### **7.4.3 Tietoliikennepalvelut**

Yrittäjän matkapuhelinlasku on 15 euroa kuukaudessa. Matkapuhelinlasku veloitetaan joka kuukausi samansuuruisena, koska se on pakettihinnoiteltu. Pakettiin kuuluu tietty määrä puheminuutteja ja tekstiviestejä. Lisäksi hänellä on käytössään Internet-liittymä, joka maksaa 19,90 euroa kuukaudessa. Yhteensä tietoliikennepalveluihin menee kuukaudessa 34,90 euroa.

Yrittäjä voisi harkita jonkinlaisen yrityspaketin hankkimista. Esimerkiksi Soneralta hän saisi huomattavasti enemmän puheaikaa ja tekstiviestejä kuin hänen nykyisessä paketissaan on (Sonera 2013b). Hän saisi myös käyttöönsä sähköpostitilin, jota hänellä ei ole ennestään. Toisaalta summat ovat melko pieniä ja yrittäjän haastattelussa kävi ilmi, ettei hän puhu paljon puhelimesta ja lähettää vähän tekstiviestejä. Häneltä jää nykyisestäkin puhe- ja tekstiviestipaketista osa käyttämättä.

## 8 PÄÄTÄNTÖ

Aloitimme opinnäytetyöprosessinalustavalla keskustelulla toimeksiantajan kanssa. Siinä meille syntyi mielikuva yritys X:stä sekä yrittäjän odotuksista opinnäytetyöllemme. Alustavien tietojen perusteella aloitimme teoriaosuuden kirjoittamisen, mikä helpotti suuresti itse tutkimuksen toteuttamista.

Olikin tärkeää, että meillä oli tietynlainen käsitys työn sisällöstä jo alusta saakka. Muuten haastattelussa olisi voinut ilmetä aivan yllättäviä asioita, jolloin teoreettinen viitekehys ei olisi enää vastannut yrittäjän tarpeita. Toisaalta oli tärkeää perehtyä kunnon teoriaan ennen haastattelun suorittamista. Muuten emme olisi saaneet haastateluun tarpeeksi eri näkökulmia.

Haastattelu sujui mielestämme hyvin. Olisimme kuitenkin voineet muotoilla haastattelukysymyksiä enemmän selkokielelle, koska jouduimme avaamaan kysymyksiä yrittäjälle erityisesti talouteen liittyvissä kysymyksissä. Olimme kuitenkin varautuneet siihen, joten voimme olla varmoja, että yrittäjä lopulta ymmärsi mitä haimme milläkin kysymyksellä.

Työn toimeksiantaja sai opinnäytetyöstämme kokonaiskuvan yrityksestään. Kiireisellä yrittäjällä on harvoin aikaa pohtia omia käytäntöjään. Monesti tehdään vaan niin kuin on aikaisemminkin tehty miettimättä sitä, onko tämä välttämättä hyvä ratkaisu. Yrityksen ulkopuolinen henkilö saattaa huomata jotain sellaista, jota yrittäjä ei itse näe. Erityisesti yhden hengen yrityksissä näkökannat voivat olla melko yksipuolisia.

Olemme tyytyväisiä ehdottamiimme toimenpidesuosituksiin. Mielestämme löysimme vaihtoehtoja, jotka ovat oikeasti käyttökelpoisia tässä yrityksessä. Ne on tehty yrittäjän ehdoilla, mutta silti useat niistä ovat sellaisia, joita yrittäjä ei luultavastikaan itse olisi saanut alulle.

Seuraavaksi yritykselle voisi tehdä markkinointisuunnitelman, koska markkinoinnissa yrityksellä on selviä puutteita. Toivottavasti yrittäjä sai opinnäytetyöstämme uutta intoa myös siihen. Ainakin ajatusta on nyt herätelty ja annettu muutamia vaihtoehtoja. Tärkeää on kuitenkin, että yrittäjä ei anna innostuksen laantua vaan jatkaa kehittämistä itsenäisesti jatkuvasti.



## LÄHTEET

Alasuutari, Pertti 2007. Laadullinen tutkimus. Vaajakoski: Gummerus Kirjapaino Oy.

DanskeBank Oyj 2013a. Pieni yritys. WWW-dokumentti.

<http://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysasiakkaat/Pieni-yritys/Pages/Pieni-yritys.aspx> Ei päivitystietoa. Luettu 14.2.2013.

DanskeBank Oyj 2013b. Verkkosijoitustili. WWW-dokumentti.

<http://www.danskebank.fi/fi-fi/Yritysasiakkaat/Pieni-yritys/Tilit-ja-kor-tit/Tilit/Saastamistilit/Verkkosijoitustili/Pages/Verkkosijoitustili.aspx?tab=1#tabanchor> Ei päivitystietoa. Luettu 3.3.2013.

DanskeBank Oyj 2013c. Osamaksurahoitus. WWW-dokumentti.

<http://www.danskebank.fi/fi-fi/yritysasiakkaat/pieni-yritys/rahoitus/rahoitusratkaisut/pages/osamaksurahoitus.aspx?tab=1#tabanchor> Ei päivitystietoa. Luettu 19.2.2013.

DNA 2013. Liittymät ja liikenne. WWW-dokumentti.

<https://www2.dna.fi/web/yrityksille/liittymat-ja-liikenne>. Ei päivitystietoa. Luettu 31.3.2013.

Eklund, Irina & Kekkonen, Heidi 2011. Toiminnan kannattavuus. Helsinki: WSOY-pro Oy.

Elisa 2013. Tuotteet ja palvelut yrityksille. WWW-dokumentti.

<http://www.elisa.fi/yrityksille/tuotteet/>. Ei päivitystietoa. Luettu 31.3.2013.

Eläketurvakeskus 2013. Yrittäjän vakuutus perustuu YEL-työtuloon. WWW-dokumentti.

<http://www.etk.fi/fi/service/yel-yritykselle/237/yel-yritykselle> Päivitetty 2.1.2013. Luettu 23.1.2013.

Euroopan komissio 2013. Pienet ja keskisuuret yritykset. WWW-dokumentti.

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/index\\_fi.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/index_fi.htm). Päivitetty 5.2.2013. Luettu 6.2.2013.

Fennia 2013. Fenniaturvan aikuisten henkilövakuutukset.

<http://lomakkeet.fennia.fi/lomakepalvelu/servlet/fi.efennia.lomakepalvelu>. Päivitetty 8.1.2013. Luettu 4.4.2013.

Hirsjärvi, Sirkka & Hurme Helena 2004. Tutkimushaastattelu. Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.

Hirsjärvi, Sirkka, Remes, Pirkko & Sajavaara, Paula 2009. Tutki ja kirjoita. Hämeenlinna: Kariston kirjapaino Oy.

Kallio, Juha, Ripatti, Erika & Tanni, Katri 2008. Oma yritykseni. Tampere: Tammerpaino Oy.

- Kallio, Jukka 2002. Pienyrityksen kehittymisen tiet. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.
- Kansikas, Juha 2007. Kasva yrittäjyyteen. Jyväskylä: Gummerus kirjapaino Oy.
- Karikorpi, Olli 2012. Raha ratkaisee: yrittäjästä tutuksi. Helsinki: Tietosanoma Oy.
- Kotisivukone 2013a. Käyttövalmiit kotisivut helposti. WWW-dokumentti. <http://www.kotisivukone.fi/esittely/kotisivupaketti>. Ei päivitystietoa. Luettu 24.3.2013.
- Kotisivukone 2013b. Ilmainen verkkotunnus. WWW-dokumentti. <http://www.kotisivukone.fi/esittely/ilmainen-verkkotunnus> Ei päivitystietoa. Luettu 12.4.2013.
- Laukkanen, Mauri (toim.) 2007. Kasvuyritys. Helsinki: Talentum Media Oy.
- Lehti, Eero, Rope, Timo & Pyykkö, Manne 2007. Mikä tekee yrittäjästä menestyvän-perusyrittäjästä superyrittäjäksi. Juva: WS Bookwell Oy.
- Leppiniemi, Jarmo 2005. Rahoitus. Helsinki: WSOY.
- Lindell, Martin 2007. Johtaminen ja rakenteet. Teoksessa Laukkanen, Mauri (toim.) Kasvuyritys. Helsinki: Talentum Media Oy, 245–249.
- Länsi-Savo 2013. Ajankohtaista. WWW-dokumentti. <http://yritysassiakkaat.lansi-savo.fi/lansi-savo/ls-ajankohtaista/>. Ei päivitystietoa. Luettu 24.3.2013.
- McLaney, Eddie & Atrill, Peter 2010. Accounting: An Introduction. Edinburgh: Pearson.
- Miettinen, Asko 2007. Yrittäjän persoona työväliseenä hyvinä ja huonoina aikoina. Teoksessa Laukkanen, Mauri (toim.) Kasvuyritys. Helsinki: Talentum Media Oy, 370–378.
- Niskanen, Jyrki & Niskanen, Mervi 2010. Yritysrahoitus. Helsinki: Edita Publishing Oy.
- Nordea Pankki Oyj 2013a. Yritykset ja yhteisöt. WWW-dokumentti. <http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/705344.html> Ei päivitystietoa. Luettu 14.2.2013.
- Nordea Pankki Oyj 2013b. Luottolimiitti. WWW-dokumentti. [http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Rahoitus/K%C3%A4ytt%C3%B6p%C3%A4oma/Luottolimiitti/952882.html?WT.svl=mega-menu\\_rahoytus\\_product\\_luottolimiitti](http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Rahoitus/K%C3%A4ytt%C3%B6p%C3%A4oma/Luottolimiitti/952882.html?WT.svl=mega-menu_rahoytus_product_luottolimiitti) Ei päivitystietoa. Luettu 14.2.2013.
- Nordea Pankki Oyj 2013c. Eurolaina. WWW-dokumentti. [http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Rahoitus/Investoinnit/Eurolaina/953132.html?WT.svl=mega-menu\\_rahoytus\\_product\\_eurolaina](http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Rahoitus/Investoinnit/Eurolaina/953132.html?WT.svl=mega-menu_rahoytus_product_eurolaina) Ei päivitystietoa. Luettu 3.3.2013.

Nordea Pankki Oyj 2013d. Yrityksen Etutili.. WWW-dokumentti.

[http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Sijoittaminen/Sijoitustilit/Yrityksen+Etutili/1286082.html?lnkID=product-box\\_yrityksen-etutili\\_23-08-2012](http://www.nordea.fi/Yritykset+ja+yhteis%C3%B6t/Sijoittaminen/Sijoitustilit/Yrityksen+Etutili/1286082.html?lnkID=product-box_yrityksen-etutili_23-08-2012) Ei päivitystietoa. Luettu 3.3.2013.

OP-Pohjola-ryhmä 2013a. Osuuspankki. WWW-dokumentti.

<https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat?id=50000&srcpl=1> Ei päivitystietoa. Luettu 14.2.2013.

OP-Pohjola-ryhmä 2013b. E-laskutus. WWW-dokumentti.

<https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/maksaminen-ja-laskutus/e-laskutus?id=53003&srcpl=8> Ei päivitystietoa. Luettu 14.2.2013.

OP-Pohjola-ryhmä 2013c. Leasing. WWW-dokumentti.

<https://www.op.fi/op/yritysassiakkaat/rahoitus/investoinnit/leasing?id=60202&srcpl=8> Ei päivitystietoa. Luettu 14.2.2013.

Passila, Esko 2009. Tehokas liiketoiminnan johtaminen. Saarijärvi: Offset Oy.

Patentti- ja rekisterihallitus 2013. Yksityisen elinkeinonharjoittaja perustamisilmoitus. WWW-dokumentti. <http://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/yeh/perustaminen.html>. Päivitetty 2.1.2013. Luettu 7.2.2013.

Pellinen, Jukka 2006. Kustannuslaskenta ja kannattavuusajattelu. Helsinki: Gummerus Kirjapaino Oy.

Puustinen, Terho 2004. Avain omaan yritykseen. Keuruu:Otavan kirjapaino.

Rakennuslehti 2011a. Rakennusmarkkinat Suomessa. WWW-dokumentti.

[http://www.rakennuslehti.fi/tietoa/rakennusmarkkinat\\_suomessa](http://www.rakennuslehti.fi/tietoa/rakennusmarkkinat_suomessa). Päivitetty 20.4.2011. Luettu 18.1.2012.

Rakennuslehti 2011b. Suurimmat rakennusliikkeet ja erikoisurakoitsijat 2009. WWW-dokumentti. <http://www.rakennuslehti.fi/tietoa/suuret/liikkeet.html>. Ei päivitystietoa. Luettu 18.3.2013.

Rakennusteollisuus 2010. Työvoimatiedustelu marraskuussa 2010. PDF-dokumentti.

<http://www.rakennusteollisuus.fi/Talonrakennus/Aluetoimistot/Uusimaa/Ulkomainen+ty%c3%b6voima+Uudellamaalla>. Päivitetty 29.10.2010. Luettu 22.1.2013.

Rakennusteollisuus 2011. Harmaan talouden torjuminen vaatii lisätoimia 2011. WWW-dokumentti.

<http://www.rakennusteollisuus.fi/RT/Ajankohtaista/Harmaan+talouden+torjuminen+vaatii+lis%c3%a4toimia>. Päivitetty 10.1.2011. Luettu 27.1.2013.

Rauhala, Matti S. 2011. Osta oikein, ansaitse enemmän. Helsinki: Talentum Media Oy.

Ruuskanen, Petri 2003. Verkostotalous ja luottamus. Jyväskylä: Kopijyvä Oy.

Sonera 2013a. Tuotteet ja palvelut. WWW-dokumentti.

<http://www.sonera.fi/yrittajille/tuotteet+ja+palvelut>. Ei päivitystietoa. Luettu 31.3.2013.

Sonera 2013b. Tutustu Sonera Sopiva Yrityksille-paketteihin. WWW-dokumentti.

<http://www.sonera.fi/yrityksille/tuotteet+ja+palvelut/laitteet+ja+liittymat/sonera+sopi+va+yrityksille/sonera+sopiva+yrityksille+-paketit>. Ei päivitystietoa. Luettu 31.3.2013.

Sutinen, Mika & Viklund, Esa 2004. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta mutta et ole tiennyt keltä kysyä. Kuopio: Kirjakas Ky.

Säntti, Hanna 2011. Rakennusyrittäjä: ”Rehellinen ei saa urakkaa”. Talouselämä. WWW-dokumentti.

<http://www.talouselama.fi/uutiset/rakennusyrittaja+rehellinen+ei+saa+urakkaa/a2083963>. Ei päivitystietoa. Luettu 23.1.2013.

Taloushallintoliitto 2009a. KLT-tutkinto. WWW-dokumentti.

<http://www.taloushallintoliitto.fi/klk/klk-tutkinto/>. Ei päivitystietoa. Luettu 16.2.2013.

Taloushallintoliitto 2009b. Miksi ostaisit talouspalveluita auktorisoidulta tilitoimistolta? <http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/>. Ei päivitystietoa. Luettu 16.2.2013.

Taloushallintoliitto 2009c. Millaisia vaihtoehtoja on tarjolla? WWW-dokumentti.

[http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/millaisia\\_vaihtoehtoja\\_on\\_tarjol/](http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/millaisia_vaihtoehtoja_on_tarjol/). Ei päivitystietoa. Luettu 16.2.2013.

Taloushallintoliitto 2009d. Miten yrityksesi koko ja tavoitteet vaikuttavat valintaasi? WWW-dokumentti.

[http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/millaisia\\_vaihtoehtoja\\_on\\_tarjol/miten\\_yrityksesi\\_koko\\_ja\\_tavoitt/](http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/millaisia_vaihtoehtoja_on_tarjol/miten_yrityksesi_koko_ja_tavoitt/). Ei päivitystietoa. Luettu 16.2.2013.

Tilastokeskus 2012a. Työvoimatutkimus 2012. Liitetaulukko 28. Työlliset toimialoitain (TOL 2008)2011/IV-2012/IV, 15–74-vuotiaat. WWW-dokumentti.

<http://tilastokeskus.fi/til/tyti/2012/12/index.html>. Päivitetty 22.1.2013. Luettu 24.1.2013.

Tilastokeskus 2012b. Yritysrekisterin vuositilasto 2011. PDF-dokumentti.

[http://www.stat.fi/til/syr/2011/syr\\_2011\\_2012-11-26\\_fi.pdf](http://www.stat.fi/til/syr/2011/syr_2011_2012-11-26_fi.pdf). Ei päivitystietoa. Luettu 21.1.2013.

Tilastokeskus 2012c. Rakentamisen liikevaihtokuvaaja. PDF-dokumentti.

[http://www.tilastokeskus.fi/til/rlv/2012/12/rlv\\_2012\\_12\\_2013-03-13\\_fi.pdf](http://www.tilastokeskus.fi/til/rlv/2012/12/rlv_2012_12_2013-03-13_fi.pdf). Päivitetty 11.3.2013. Luettu 21.3.2013.

Tilastokeskus 2011. Rakentamisen tilinpäätöstilasto 2011. PDF-dokumentti.

[http://www.tilastokeskus.fi/til/ratipa/2011/ratipa\\_2011\\_2013-02-21\\_fi.pdf](http://www.tilastokeskus.fi/til/ratipa/2011/ratipa_2011_2013-02-21_fi.pdf). Päivitetty 20.2.2013. Luettu 21.3.2013.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2012. Työllisyyskatsaus 2012. PDF-dokumentti.

<http://www.tem.fi/files/35516/JOULU12.pdf>. Päivitetty 21.1.2013. Luettu 23.1.2013.

Vainio 2012. Rakentamisen yhteiskunnalliset vaikutukset. PDF-dokumentti.  
<http://www.rakennusteollisuus.fi/RT/Tilastot/Rakentamisen+yhteiskunnalliset+vaikutukset/>. Päivitetty 28.10.2012. Luettu 4.4.2013.

Vuorela, Kirsti 2013. Viitostien urakkaa odotellessa. Länsi-Savo 23.1.2013.2-3.

Verohallinto 2012a. Rakennusalan harmaan talouden torjunta 2012.  
[http://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa\\_Verohallinnosta/Rakennusalan\\_harmaan\\_talouden\\_torjunta\(18486\)](http://www.vero.fi/fi-FI/Tietoa_Verohallinnosta/Rakennusalan_harmaan_talouden_torjunta(18486)). Päivitetty 9.10.2012. Luettu 27.1.2013.

Verohallinto 2012b. Rakennusalan käännetty arvonnisävelvollisuus.  
[http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys\\_ja\\_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio\\_ja\\_osuuskunta/Arvonlisaverotus/Rakennus\\_Rake\\_kaannetty\\_arvonlisaverovelvollisuus](http://www.vero.fi/fi-FI/Yritys_ja_yhteisoasiakkaat/Osakeyhtio_ja_osuuskunta/Arvonlisaverotus/Rakennus_Rake_kaannetty_arvonlisaverovelvollisuus). Päivitetty 25.1.2011. Luettu 27.1.2013.

Veronmaksajain Keskusliitto ry 2012. Vapaaehtoinen eläkevakuutus. WWW-dokumentti. <http://www.veronmaksajat.fi/omatveroasiat/vapaaehtoinenelakevakuutus>. Päivitetty 21.12.2012. Luettu 24.3.2013.

Yrittäjät 2009. Toiminimen perustaminen ja vastuut. WWW-dokumentti.  
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/elinkeinonharjoittaja>. Päivitetty 7.10.2009. Luettu 6.2.2013.

Yrittäjät 2013a. Markkinointi verkossa oikein. WWW-dokumentti.  
<http://www.yrittajat.fi/yritystoiminnanabc/nettimarkkinointi>. Päivitetty 7.2.2013. Luettu 7.2.2013.

Yrittäjät 2013b. Vapaaehtoinen yksilöllinen eläkevakuutus. WWW-dokumentti.  
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/yrittajaihmisena/yrittajansosiaaliturvaopas/lisaturvat/vapaaehtoinen-yksilollinen-elakevakuutus>. Päivitetty 7.2.2013. Luettu 7.2.2013.

Yrittäjät 2013c. Tilitoimiston valinta. WWW-dokumentti. <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/verotjarahat/talouhallinto/tilitoimisto/>. Päivitetty 7.2.2013. Luettu 9.2.2013.

Yritys Helsinki 2011. Opas yrittäjäksi Suomeen 2011. PDF-dokumentti.  
[http://www.yrityssuomi.fi/c/document\\_library/get\\_file?uuid=ea4d104a-cccc-42bc-baf9-1045f0182dc7&groupId=10136](http://www.yrityssuomi.fi/c/document_library/get_file?uuid=ea4d104a-cccc-42bc-baf9-1045f0182dc7&groupId=10136). Ei päivitystietoa. Luettu 24.1.2013.

Yritys-Suomi 2013a. Perustamisopas alkavalle yritykselle. PDF-dokumentti.  
[http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas\\_2013\\_web.pdf](http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/Perustamisopas_2013_web.pdf). Päivitetty 15.1.2013. Luettu 12.4.2013.

Yritys-Suomi 2013b. Vakuutukset. WWW-dokumentti.  
[http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku\\_Yrityksen\\_perustaminen&ppa=alp\\_Harkitseminen\\_ja\\_suunnittelu&aihe=1000011](http://www.yrityssuomi.fi/web/guest/aihe?pp=polku_Yrityksen_perustaminen&ppa=alp_Harkitseminen_ja_suunnittelu&aihe=1000011). Päivitetty 24.1.2013. Luettu 24.1.2013.

**Yritys:**

Miksi ryhdyit yrittäjäksi?

Miksi yritysmuodoksi on valittu toiminimi?

Luettele työtehtäviä, joita suoritat itse yrityksessäsi.

Mitä työtehtäviä on ulkoistettu?

Mitkä työtehtävät koet itsellesi haastavimmaksi/ei omaksi alueeksi?

Mitä vapaaehtoisia vakuutuksia yrityksellä on?

**Asiakkaat ja markkinointi:**

Minkälaisia asiakkaita yrityksellä on?

Minkälaisia yrityksen asiakassuhteet ovat?

Kuinka yritys haluaa erottua kilpailijoista ja kuinka sitä on tuotu esiin?

Minkälaista markkinointiviestintää yrityksellä on?

**Talous:**

Kuka hoitaa laskutuksen ja kuinka usein? Laskutetaanko koko projekti kerrallaan vai vaiheittain?

Mikä maksuehto asiakkaille annetaan?

Annetaanko asiakkaille käteisalennusta?

Onko asiakkailla luottorajoja?

Maksavatko asiakkaat yleensä ajallaan?

Kuka hoitaa myyntisaatavien perinnän ja miten?

Kuka hoitaa yrityksen ostolaskujen maksun?

Minkälaiset maksuehdot toimittajilla on?

Käytetäänkö ostolaskuissa mahdollisesti olevaa käteisalennusta?

Minkälaisia lyhyen aikavälin rahoitusmahdollisuuksia on käytössä?

Minkälaisia lyhyen aikavälin sijoitusmahdollisuuksia on käytössä?

Minkälaista käyttöomaisuutta yrityksellä on?

Onko yrityksellä tarvetta pitkäaikaiselle rahoitukselle?

**Yrityspalvelut:**

Minkälaisia kiinteitä kustannuksia yrityksellä on?

Miten yhteistyökumppanit on valittu?

Onko palveluita kilpailutettu?

**LIITE 2.**  
**Laskupohja**

**LASKU**

Esimerkkiasiakas  
Asiakastie 1  
50100 Mikkeli

|                          |                                 |
|--------------------------|---------------------------------|
| Päivämäärä<br>22.3.2013  | Laskun numero<br>2468           |
| Viitteenne               |                                 |
| Asiakasnumero<br>4       | Asiakkaan Y-tunnus<br>1234567-8 |
| Maksuehto<br>14 pv netto |                                 |
| Viivästyskorko<br>8 %    | Maksumuistutusmaksu<br>5 euroa  |

| Selite            | Määrä | A-hinta<br>alv 0 % | Yhteensä<br>alv 0 % | Alv % | Yhteensä<br>alv | Yhteensä<br>verollinen |
|-------------------|-------|--------------------|---------------------|-------|-----------------|------------------------|
| 1 Tapetointi      | 3 h   | 35,00€             | 105,00€             | 24 %  | 25,20 €         | 130,20€                |
| 4 LVI-asennustyöt | 2 h   | 50,00€             | 100,00€             | 24 %  | 24,00 €         | 124,00€                |

---

|                 |         |        |         |
|-----------------|---------|--------|---------|
| <b>YHTEENSÄ</b> | 205,00€ | 49,20€ | 254,20€ |
|-----------------|---------|--------|---------|

---

Yritys X  
Yritystie 1 puh. 044 123 1234  
50100 Mikkeli yritys@yritys.fi

|                      |   | <b>MAKSAJA</b>                                     |                  |
|----------------------|---|--|------------------|
| Saajan<br>tilinumero | FI54 444 555 666 777                              | DABAFIHH   |                  |
| Saaja                | Yritys X<br>Yritystie 1<br>50100 Mikkeli          | Käyttäkää maksaessanne viestinä<br>laskun numeroa. |                  |
| Maksaja              | Esimerkkiasiakas<br>Asiakastie 1<br>50100 Mikkeli |  |                  |
| Allekirjoitus        | _____   |  |                  |
| Tililtä nro          |   | Eräpäivä<br>5.4.2013                               | Euro<br>254,20 € |

|                      |             |
|----------------------|-------------|
| <b>Kassaanmaksut</b> |             |
| Alkukassa            |             |
| Myyntisaamiset       |             |
| Myynti               |             |
| Lainan nosto         |             |
| <b>Yhteensä</b>      | <b>0,00</b> |

|                       |             |
|-----------------------|-------------|
| <b>Kassastamaksut</b> |             |
| Ostovelat             |             |
| Puhelinkulut          |             |
| Internet-kulut        |             |
| Vakuutukset           |             |
| Arvonlisävero         |             |
| Pankkikulut           |             |
| Tilitoimistomaksu     |             |
| Muut kulut            |             |
| Lainan lyhennys       |             |
| Lainan korko          |             |
| Palkka itselle        |             |
| <b>Yhteensä</b>       | <b>0,00</b> |

**SALDO** **0,00**

|                       |  |
|-----------------------|--|
| <b>Kassaanmaksut</b>  |  |
| Alkukassa             | Summa, joka on pankkitilillä kuukauden alussa                                  |
| Myyntisaamiset        | Summa, joka myyntisaamisista tulee kassaan kyseisen kuukauden aikana           |
| Myynti                | Summa, joka kyseisen kuukauden myynnistä tulee kassaan kuukauden aikana        |
| Lainan nosto          | Summa, joka mahdollisesti nostetaan lainaa                                     |
| <b>Kassastamaksut</b> |  |
| Ostovelat             | Polttoaine- ja rautakaupan laskujen summa (erääntyy kyseisen kuukauden aikana) |
| Puhelinkulut          | Kyseisen kuukauden aikana maksettava puhelinlasku                              |
| Internet-kulut        | Kyseisen kuukauden aikana maksettava Internet-lasku                            |
| Vakuutukset           | Kyseisen kuukauden aikana maksettavat vakuutukset                              |
| Arvonlisävero         | Kyseisen kuukauden aikana tilitettävä arvonlisäverovelka                       |
| Pankkikulut           | Kyseisen kuukauden aikana maksettavat pankkikulut                              |
| Tilitoimistomaksu     | Kyseisen kuukauden aikana maksettava tilitoimistomaksu                         |
| Muut kulut            | Muut kyseisen kuukauden aikana maksettavat kulut (esim. laitevuokrat)          |
| Palkka itselle        | Kyseisen kuukauden aikana itselle nostettava palkka                            |