

Juho Valtonen

Sähköurakointiyrityksen omistajavaihdos

Sähkötekniikan koulutusohjelma

2016

SÄHKÖURAKOINTIYRITYKSEN OMISTAJAVAIHDOS

Valtonen, Juho
Satakunnan ammattikorkeakoulu
Sähkötekniikan koulutusohjelma
joulukuu 2016
Ohjaaja: Pulkkinen, Petteri
Sivumäärä: 22
Liitteitä: 1

Asiasanat: sähköurakointi, yrityskauppa, omistajavaihdos

Opinnäytetyön aiheena oli sähköurakointiyrityksen omistajavaihdos, jota tarkastelin omien kokemusteni pohjalta käyttäen tukena esittämäni teoriaa. Työssä selvitettiin sähköurakointiliikkeen kannattavuutta, kulurakennetta, sähkötöiden toimintamalleja sekä yritysmaailmaa yleisesti, yrityskaupan rahoitusta ja yrityksen hinnan määräytymistä.

Opinnäytetyön teoriaosuudessa esiteltiin yrityksen arvon määräytyminen, yrityskaupan rahoitusmahdollisuuksia, liiketoimintaa sekä kirjanpitoa. Tämän teorian pohjalta kävin läpi omien kokemusteni ja tilastojen perusteella sähköurakointiliikkeen toimintaa ja yrityskauppaa ostajan näkökulmasta ennen ostopäätöstä ja päätöksen jälkeen.

CHANGING AN OWNERSHIP OF A ELECTRICAL CONTRACTING COMPANY

Valtonen, Juho

Satakunnan ammattikorkeakoulu, Satakunta University of Applied Sciences

Degree Programme in electrical engineering

December 2016

Supervisor: Pulkkinen, Petteri

Number of pages: 22

Appendices: 1

Keywords: electrical contract work, company acquisition, change of company owner

The purpose of this thesis was to tell about the change of company owners which I examined based on my own experiences using the theory to support my story. In this thesis I examined the lucrativeness of an electrical contractors, the expenses of operating structures, approaches of electrical contract work and the business world in general. One purpose was financing of an acquisition.

The theoretical part of the thesis I presented at the company's value determination, corporate trade finance solutions, business in general and accounting. Based on this theory, I went through my own experience and on the basis of statistics of electrical contractor business and the acquisition of the buyer's point of view before the purchase decision and after the decision.

SISÄLLYS

| | | |
|-------|--|----|
| 1 | JOHDANTO..... | 5 |
| 2 | YRITYSKAUPPA..... | 6 |
| 2.1 | YRITYKSEN ARVON MÄÄRÄYTYMINEN | 7 |
| 2.1.1 | Tuottoarvo | 8 |
| 2.1.2 | Kassavirta-arvo..... | 9 |
| 2.1.3 | Substanssiarvo..... | 9 |
| 2.2 | RAHOITUS | 10 |
| 2.2.1 | Finnvera..... | 10 |
| 2.2.2 | Starttiraha | 11 |
| 3 | SÄHKÖURAKOINTILIIKKEEN KULURAKENNE | 12 |
| 3.1 | Liikekulut..... | 12 |
| 3.2 | Palkkakulut | 12 |
| 3.3 | Asennustarvikkeiden hintarakenne | 12 |
| 4 | SÄHKÖTÖIDEN TEKEMINEN | 13 |
| 4.1 | Osapuolet | 13 |
| 4.2 | Sähkölaitteiston käyttöönotto | 14 |
| 5 | SÄHKÖASENNUSALAN KANNATTAVUUS..... | 14 |
| 5.1 | Sijoitetun pääoman tuotto | 15 |
| 5.2 | Taloudellinen asema | 15 |
| 5.2.1 | Vakavaraisuus | 15 |
| 6 | KIRJANPITO..... | 16 |
| 6.1 | Kirjanpitolaki | 16 |
| 6.2 | Tilikausi | 16 |
| 6.3 | Arvonlisävero..... | 17 |
| 6.4 | Käänteinen arvonlisävero | 17 |
| 7 | LIIKETOIMINTASUUNNITELMA | 18 |
| 7.1 | Liiketoimintasuunnitelman laatiminen | 18 |
| 8 | ASIAKKAAT..... | 19 |
| 8.1 | Asiakassuhteet | 19 |
| 8.2 | Asiakastyytyväisyys..... | 20 |
| 8.3 | Asiakassuhteen hallinta..... | 20 |
| 8.4 | YSE 1998, Rakennusurakan yleiset sopimusehdot..... | 20 |
| 9 | KILPAILU..... | 21 |
| 9.1 | Alueellinen kilpailu..... | 21 |
| | LÄHTEET..... | 22 |

1 JOHDANTO

Yrittäjänä toimiminen on yksi tapa hankkia elanto. On mahdollista työllistää vain itsensä tai palkata useampia työntekijöitä. Yritys voikin parhaimmillaan työllistää satoja, jopa tuhansia työntekijöitä.

Yrittäjäksi voi käytännössä ryhtyä kahdella eri tavalla. Joko perustaa oma yritys tai ottaa haltuun valmis liiketoiminta. Uuden yrityksen perustaminen voi olla haastava ja aikaa vievä prosessi – etenkin jos alalla on paljon kilpailua. Tässä opinnäytetyössä aion tarkastella yrityksen ostoa ja tarkemmin ottaen huomioida yrityskauppaa ostajan näkökulmasta ja pohtia siihen liittyviä riskejä sekä mahdollisuuksia. Tulen tutkimaan, miten yrityksen arvo määräytyy ja millaisia vaihtoehtoja on lähestyä yrityskauppaa sekä mihin kaikkeen uuden yrittäjän on varauduttava. Otan huomioon nimenomaan sähköurakointiyrityksen omistajavaihdoksen. Sähköurakointi on luvanvaraista liiketoimintaa, joten ostajalla tulee olla myös oikeudet harjoittaa sähkötoita jatkossakin.

Sähköala on melko kilpailtua, joten onkin ehkä perusteltua miettiä valmiin asiakaskunnan ja yhteiskunnallisen asemansa jo vakiinnuttaneen yrityksen ostoa. Tällöin ostajallakin tulee olla melko vankka kokemus alasta, jotta yrityksen kilpailukyky säilyy.

Olen itse mukana merkittävän alueellisen sähköurakointiyrityksen omistajanvaihdoksessa. Käytän opinnäytetyössäni tukena teoriaa ja peilaan tähän omia kokemuksiani.

2 YRITYSKAUPPA

Yrityskaupoilla on etunsa: liiketoiminta alkaa välittömästi, yrityksellä on valmis asiakaslista ja laskutuskin juoksee heti yritystoiminnan alusta alkaen. /5/ Ostaja havittelee kannattavan liiketoiminnan ostamista. Ja jotta liiketoiminta olisi kannattavaa, sen odotusarvo on tuottaa voittoa. Pitkällä aikavälillä yrityksen toiminnan on aina oltava kannattavaa, vaikka lyhyellä aikavälillä yksittäinen liiketoiminta-alue voikin olla kannattamaton. Yksi liiketoiminnan haasteista on pitää toiminta kokonaisuudessaan kannattavana, osata lopettaa kannattamaton toiminta ja nähdä miten kannattamaton toiminta on mahdollista kehittää kannattavaksi. /2, s. 306/

Aloin itse harkitsemaan vakavasti yrittäjäksi ryhtymistä muutama vuosi sitten, kun työnantajani alkoi etsimään yritykselleen jatkajaa. Yksin tämä operaatio tuntui kuitenkin turhan raskaalta. Noin vuosi sitten yrityksen sisällä kasvoi pieni ryhmä, joka ryhtyi vakavasti harkitsemaan yrityksen ostamista. Tähän ryhmään oli helppo liittyä. Nopeasti edennyt yrityskauppa saatiinkin maaliin neuvottelujen kestäessä noin kaksi kuukautta. Kyseessä oli siis EBO eli employee buyout –hanke eli ostava taho tuli yrityksen sisältä.

Koska ostajat olivat yrityksen entisiä työntekijöitä, haltuunotto tapahtui verrattaen helposti. Itse olin toiminut yrityksessä työnjohdollisissa tehtävissä noin 5 vuotta ennen kaupantekohetkeä. Työntekijät ja talon tavat olivat varsin tuttuja. Suuri omistajamäärä pienessä yrityksessä voi olla riski, jos heidän tahtotilansa ja ajatuksensa yrityksen suunnasta tai toimintatavoista eroaa suuresti toisistaan.

2.1 YRITYKSEN ARVON MÄÄRÄYTYMINEN

Kun markkinoilta on löytynyt yritys, jota ostaja haluaa lähestyä, onkin syytä perehtyä ostettavan yrityksen hinnan määrittäviin tekijöihin. Yksi yrityksen arvonmäärittämiseen liittyvä erityispiirre on jokaisen yrityskaupan ainutlaatuisuus. Kahta samanlaista tapusta ei ole. /1, s. 12./

Yrityskauppaan tehtävään laadukkaaseen arvonmäärittämiseen tarvitaan

1. käypiin arvoihin oikaistu tase
2. ostajan tulevaisuutta kuvaava tuloslaskelma: todelliset tulot ja kulut, satunnaiset tulot ja kulut poistettu, jaksotukset todellisen kassavirran näkökulmasta
3. arvonmäärittäminen ja vertailumenetelmä
4. kattavaa ja luotettavaa tietoa myyjästä ja kohteesta
5. näkemys mahdollisesta ostajasta, tämän motiiveista ja kyvystä ostaa yritys
6. kokemusta ammattilaisista
7. tietoa rahoituksen saatavuudesta ja sen ehdoista.

Arvonmäärittämisestä tulee olla perusteltu ja jaettu seuraaviin omaisuuden arvostus-
tuseriin:

- goodwill
- koneet ja kalusto
- kiinteistö
- vaihto-omaisuus
- rahoitusomaisuus
- ylimääräinen omaisuus (eli sijoitukset, ylimääräinen käteinen, lomamökit jne.)

Nämä kaikki yhdessä muodostavat yrityksen kokonaisarvon. Goodwill tarkoittaa sitä osaa yrityksen kokonaisarvosta, jota ei näy taseessa. Sitä löytyy vain toimivalta tuotavalta yritykseltä ja syntyy vain yrityksen tuloksesta. Sitä voisi kutsua yrityksen sie-luksi. Yrityksen kuollessa, goodwill katoaa ja yrityksen arvosta liikeideoiden taivaaseen ja jäljelle jää vain kaikki maallinen, jonka kuka tahansa voi ostaa kaupasta. Näin

ollen elävä ja tuottava yritys on yleensä goodwillin verran kuollutta arvokkaampi. /1, s. 78/.

Ostamani yrityksen arvo määräytyi oikeastaan kahdesta edellä mainituista arvostuseristä. Yrityksen ylimääräinen omaisuus näkyi totta kai pyyntihinnassa. Kassavaroja oli kertynyt huomattava määrä, joka nostikin pyynnin miljoonaan euroon. Toinen arvostuserä tapauksessa tulee arvosta goodwill. Yhtiö oli omistajansa jäljiltä hyvämaineinen ja hyvää tulosta tekevä. Omaisuutta yrityksellä ei liiketoiminnan kannalta pakollisten koneiden ja kaluston lisäksi ollut ollenkaan.

2.1.1 Tuottoarvo

Normaalin yrittäjän ollessa ostajana tuottoarvomenetelmä on tärkein arvostusmuoto. Tuottoarvon peruskysymykset ovat seuraavanlaisia:

- 1 Paljonko yritys tuottaa
- 2 missä ajassa
- 3 millä varmuudella
- 4 kenelle eli kuka tai millainen on ostaja

Lähtökohdat yrityksen arvonmääritykselle ovat aina yrityksen nykytilanne ja viime vuosien tulokset. Tuottoarvoa määriteltessä tarkastellaan sitä, mitä jää tulevana vuosina kulujen jälkeen niin sanotusti viivan alle. Tässä vaiheessa onkin tutkittava eri kulu-erä tuloslaskelmasta, sillä viivan alle jäävä luku ei sellaisenaan kelpaa arvonmääritykseen. Esimerkiksi jos omistajat eivät ole nostaneet palkkoja, vaikka heidän työpä-nöksensä onkin mukana yrityksen liikevaihdossa, tulosta on heikennettävä normaaliin elämiseen vaadittavien bruttotulojen määrällä sosiaalikuuluineen. Huomioon on myös syytä ottaa tulevat korvausinvestoinnit. Satunnaiset tuotot ja kulut tulee poistaa tulos-laskelmasta. Rakennusalalla on syytä tarkastaa jaksotukset. Tällä alalla liikevaihto ja tulokset muistuttavat lähinnä vuoristorataa peräkkäisinä vuosina. Tämä johtuu urakoi-den valmistumisasteista, niiden maksuposteista ja näiden jaksotuksesta eri vuosille. /1, s. 80/

Tuottoarvon ensisijaisuus on siinä, että se ajatuksellisesti kulkee parhaiten käsi kädessä yritystoiminnan perusajatuksen kanssa: yritystoiminnan tarkoitus ei ole omistaa rahaa tai vaurautua vaan tehdä sitä lisää. Yritystoiminta ei ole päämäärä vaan väline. Tästä seuraa se luonnollinen arvokäsitys, että hyvin kannattava yritys on aina huonosti kannattavaa arvokkaampi. /1, s. 86/

Ensisijainen syy yrittäjäksi ryhtymisessä oli työpaikkani säilyvyys ja seuraavana sijoitukseni tuottoarvo. Hyvämaineinen, laajan asiakaskunnan kerännyt tulosta tuottava täten kannattava yritys pitäisi olla kuitenkin lähtökohdiltaan hyvä sijoitus. Neljän edellisen tilikauden liikevoiton keskiarvo on noin 188 000 euroa. Näin ollen tuottoarvoakin löytyy. Rakennusala on hyvin suhdanneriippuvainen sektori, mutta kuten viime vuosien tuloksesta näkyy, ei heikko taloustilanne näy kyseisen yrityksen tuloksessa.

2.1.2 Kassavirta-arvo

Kassavirta-arviossa selvitetään yritystoiminnan tuottamat vapaat kassavirrat. Vapaalla kassavirralla tarkoitetaan sitä vuosittain tuotettua rahanmäärää tai ylijäämää, josta on maksettu verot ja jota ei tarvita yrityksen pyörittämiseen. Poistoja ei käsitellä kuluina, koska ne eivät oikeastikaan vähennä kassavirtaa. /1, s. 84/

2.1.3 Substanssiarvo

Substanssiarvo eli yrityksen velattoman omaisuuden arvo. Tätä käytetään usein tuottoarvon kanssa rinnan niin sanottuna vertailumenetelmänä. Näin kahden arvonmäärittäminen kautta pyritään löytämään riittävä arvonmäärittäminen kauppahinnan määrittelylle ja rahoituksen järjestämiseksi. Yksinkertaisimmillaan substanssiarvo saadaan vähentämällä yrityksen varoista velat, jolloin lopputuloksena on yrityksen omaisuus. Lähtökohdina kuitenkin kirjanpidollinen tase, joka noudattaa omaa verotuslaskentalogiikkaansa. Omaisuuden käyttöarvo tai käypäarvo voi olla taseissa olevia arvoja huomattavasti korkeampi tai matalampi. Vaatii yritykseen perehtymistä ja asiantuntemusta

tietää kumpaa. Substanssiarvolla on erityistä merkitystä yrityskaupan rahoituksen näkökulmasta. Kauppatavasta riippuen substanssin tarkastelulla selviävät saatavat vakuudet ja jatkavan yhtiön velkaisuus. /1, s.87/

Yritys, jonka omaisuusmassa on pieni ja tuotto suuri, on yrityksenä varmasti parempi kuin saman alan yritys, jolla on paljon omaisuutta mutta joka tuottaa huonosti. Viimeistään tässä vaiheessa tulisi erottaa yritystoiminnan arvo koko yrityksen hallinnoiman varallisuuden arvosta ja yrityksen omistajan omaisuuden arvosta. Yritystoiminnan arvo perustuu vain siihen omaisuuteen, jolla yritystoimintaa kyetään pyörittämään ja jolla tulos syntyy. /1, s. 87/. Ostamallamme yrityksellä omaisuusmassa oli verrattain pieni, mutta tuotto tähän nähden suurta. Yrityksen substanssiarvo on siis suuri, sillä omaisuus on pieni ja sillä tehdään hyvää tulosta.

2.2 RAHOITUS

Rahoituksella on yleensä suurin tarve yritystä perustettaessa tai yrityskauppaa tehdessä. Yritys voi saada käyttöönsä pääomaa useista eri lähteistä. Käytännössä voidaan valita joko oman pääoman tai vieraan pääoman ehtoista rahoitusta. Oma pääoma on yleensä yrityksen ostajan tai uuden yrityksen perustajien omia tai muiden sijoittajajomistajien varoja, jotka on sijoitettu yritykseen osakepääoman muodossa. Osakepääomalle maksetaan harkinnanvaraista korvausta osinkojen muodossa, mikäli yritys kykenee siihen voitollisen toiminnan seurauksena. Vieras pääoma on yleensä korollista lainaa, johon sisältyy takaisinmaksuvelvoite. Lainanantajat vaativat usein pääomalleen jonkinlaisen vakuuden, kuten kiinnityksen. Joskus vakuuksia voidaan korvata osittain tai kokonaan kovenanteilla eli lainasopimukseen liitettävillä erityisehdoilla. /8, s. 106/

2.2.1 Finnvera

Todella harvoin yrityksen ostaja maksaa koko kauppasumman omistaan. Finnvera tarjoaa rahoitusta yritystoiminnan alkuun, kasvuun ja kansainvälistymiseen sekä viennin riskeiltä suojautumiseen. Finnveran yrittäjälainalla voidaan rahoittaa sijoituksia osakeyhtiön osakepääomaan ja/tai sijoitetun vapaan oman pääoman rahastoon. Yrittäjälainalla voidaan rahoittaa myös jo toimivan yrityksen osakkeiden ostoa. Yrittäjälaina

on yrittäjän henkilökohtainen laina. Se voidaan myöntää myös useammalle saman yrityksen perustajalle tai osakkaalle. /4/

Yrittäjälainan saajalta Finnvera edellyttää osakeyhtiön osakkuutta ja yleensä vähintään 20 % osuutta pääomasta ja äänivallasta rahoitetun sijoituksen tai osakekaupan jälkeen. Lainansaajan on myös työskenneltävä yhtiössä tai muussa osakeyhtiölain mukaan samaan konserniin kuuluvassa yhtiössä. /4/ Oman yrityskaupan rahoittajana toimi Finnvera.

2.2.2 Starttiraha

Starttiraha edistää uutta yritystoimintaa ja työllistymistä. Se turvaa yrittäjän toimeentulon siltä ajalta, jonka yritystoiminnan käynnistys ja vakiinnuttaminen arviolta kestää – kuitenkin enintään 18 kuukauden ajan. Starttirahaa voi saada työtön työnhakija ja palkkatyöstä, opiskelusta tai kotityöstä kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyvä henkilö. /6/

TE.-toimisto myöntää starttirahan vasta, kun on selvittänyt, että yrittäjyys on hakijalle sopiva vaihtoehto työllistyä. Tuen saamisen edellytyksiä ovat muun muassa päätoiminen yrittäjyys, riittävät valmiudet aiottuun yritystoimintaan, mahdollisuudet jatkuvaan kannattavaan toimintaan ja tarpeellisuus toimeentulon kannalta. /6/

Starttiraha muodostuu perustuesta, joka on 32,80 euroa päivältä vuonna 2015 ja lisäosasta, jonka suuruus vaihtelee tapauksittain TE-toimiston harkinnan mukaan. Lisäosa on kuitenkin enintään 60 prosenttia perustuen määrästä. /6/ Starttirahaa emme hankkeeseen hakeneet.

3 SÄHKÖURAKOINTILIIKKEEN KULURAKENNE

3.1 Liikekulut

Liikekuluihin sisältyvät kaikki yrityksen niin sanotut juoksevat kulut, jotka pitävät sisällään esimerkiksi autot, työkalut, toimitilojen vuokran, työnjohto- ja toimistokulut sekä pankki- ja vakuutuspalvelut. Nämä kulut rakentavat yhdessä asentajan palkan ja siitä koituvien sosiaalimaksujen kanssa yrityksen tuntiveloitushinnan. Alla esimerkkilaskelma. /7/

3.2 Palkkakulut

Esimerkkinä sähköasentaja, jonka palkka on 18,54 euroa, josta veloittamatonta työaika on 1,39 euroa ja loput 17,15 euroa palkasta tuottavaa työtä. Työntekijän palkasta työnantaja maksaa sosiaalimaksuja 7,59 euroa ja sosiaalipalkkoja 7,10 euroa. Sosiaalimaksut pitävät sisällään lakisääteisen eläkevakuutuksen, tapaturmavakuutuksen sekä sosiaaliturvamaksun ja työttömyysvakuutusmaksun. Sosiaalipalkka sisältää työajanlyhennyksen, arkipyhäkorvaukset, sairausajan palkan ja vuosiloman. /7/

3.3 Asennustarvikkeiden hintarakenne

Yritys voi hinnoitella myymänsä asennustarvikkeet haluamallaan tavalla. Jos esimerkiksi ostohinta muodostaa 69 % loppusummasta, niin loput 31 % pitää sisällään kuljetukset 4 %, varastointikulut 2 %, hävikin 5 %, rahoituksen 1 %, osto- ja myyntityön 6 %, muut kustannukset 1 % ja nettokatteen 12 %. /7/

| Palkka € | Palkan sivukulut € | liikekulut/ työtunti € | myynti- hinta € alv 0 % | alv 24 % € | myynti- hinta € |
|-------------|--------------------------|------------------------------|----------------------------------|---------------|-----------------------|
| 18,54 | 15,19 | 30,00 | 63,73 | 15,2952 | 79,0252 |
| 18,54 | 15,19 | 28,00 | 61,73 | 14,8152 | 76,5452 |
| 18,54 | 15,19 | 26,00 | 59,73 | 14,3352 | 74,0652 |
| 18,54 | 15,19 | 24,00 | 57,73 | 13,8552 | 71,5852 |
| 18,54 | 15,19 | 22,00 | 55,73 | 13,3752 | 69,1052 |
| 18,54 | 15,19 | 20,00 | 53,73 | 12,8952 | 66,6252 |
| 18,54 | 15,19 | 18,00 | 51,73 | 12,4152 | 64,1452 |
| 18,54 | 15,19 | 16,00 | 49,73 | 11,9352 | 61,6652 |
| 18,54 | 15,19 | 14,00 | 47,73 | 11,4552 | 59,1852 |
| 18,54 | 15,19 | 12,00 | 45,73 | 10,9752 | 56,7052 |
| 18,54 | 15,19 | 10,00 | 43,73 | 10,4952 | 54,2252 |
| 18,54 | 15,19 | 8,00 | 41,73 | 10,0152 | 51,7452 |
| 18,54 | 15,19 | 6,00 | 39,73 | 9,5352 | 49,2652 |
| 18,54 | 15,19 | 4,00 | 37,73 | 9,0552 | 46,7852 |
| 18,54 | 15,19 | 2,00 | 35,73 | 8,5752 | 44,3052 |
| 18,54 | 15,19 | 0,00 | 33,73 | 8,0952 | 41,8252 |

Yrityksemme kulurakenne vastaa täysin sähkö- ja teleurakoitsijaliiton tekemää sähköliikkeen kulurakennejakaamaa. Liikekulut ovat meillä maltilliset, ollen näin keskitasoa.

4 SÄHKÖTÖIDEN TEKEMINEN

4.1 Osapuolet

Sähköasennustyössä tilaajan ja sähköurakoitsijan lisäksi keskeisimpiä toimitukseen ja työsuoritukseen liittyviä osapuolia ovat sähkösuunnittelija, asennusmateriaalin toimittava tukkuliike, laite- ja järjestelmätoimittajat, mahdolliset aliurakoiteina toteutettavat osatyöt sekä suuremmissa kohteissa valtuutettu tarkastaja tai tarkastuslaitos. /11/

Sähkösuunnittelutoiminta oli ennen vuotta 1996 pätevyysvaatimuksin säännelty alue sähköurakointitoiminnan kaltaisesti. Vaikka muodollisia pätevyysvaatimuksia ei enää

olekaan, on sähkösuunnitelmien mukaisten sähköasennusten luonnollisesti täytettävä sähköturvallisuusvaatimukset. /11/

Sähköurakoitsija hankkii usein asennustarvikkeet ja –kojeet sähkötukkuliikkeen välityksellä. Valmistajat ja maahantuojat ovat velvollisia huolehtimaan tuottamiensa tuotteiden turvallisuudesta. /11/

4.2 Sähkölaitteiston käyttöönotto

Ennen sähkölaitteiston tai sen osan käyttöönottoa sähköurakoitsijan on tehtävä käyttöönottotarkastus sähköturvallisuuden varmistamiseksi. Siihen sisältyy silmämääräinen tarkastelu sekä erilaisia mittauksia ja testauksia. Käyttöönottotarkastuspöytäkirja luovutetaan sähkötyön tilaajalle. /11/

Lisäksi sähköurakoitsijan on teetettävä varmennustarkastus säädösten määrittelemän sähkölaitteistoluokituksen piiriin kuuluville sähkölaitteistoille. Varmennustarkastus tehdään paritaloa suuremmille asuinrakennuksille, pääsulakkeiltaan yli 35A muille sähkölaitteistoille sekä eräille erikoistiloille sulakekoosta riippumatta. /11/

5 SÄHKÖASENNUSALAN KANNATTAVUUS

Käyn työssäni läpi Sähkö- ja teleurakoitsija STUL ry:n teettämän kannattavuuskyselyn tuloksia. Tutkimuksessa oli mukana lähes 300 jäsenyritystä. Nostan esille muutaman yksityiskohdan. Oman yritykseni liikevaihto on noin 3 miljoonaa euroa. Henkilöstön lukumäärä noin 25 henkilöä.

5.1 Sijoitetun pääoman tuotto

Kannattavuustutkimukseen osallistuneiden sekä osakeyhtiöiden että kaikkien yritysten sijoitetun pääoman tuoton mediaani vuonna 2014 oli yleisten arviointiperusteiden mukaan hyvä. Osakeyhtiöiden sijoitetun pääoman tuoton mediaani oli 19 prosenttia ja kaikkien yritysten yli 20,3 prosenttia. /3/

5.2 Taloudellinen asema

Taloudellista asemaa on arvioitu rahoitusrakenteen ja maksuvalmiuden perusteella. Rahoitusrakenteen tunnusluvut mittaavat yrityksen vakavaraisuutta – maksuvalmiutta pitkällä aikavälillä. Vakavaraisuudella tarkoitetaan yrityksen kykyä selviytyä velvoitteistaan pitkällä aikavälillä ja yrityksen tappionsietokykyä. Maksuvalmiudella lyhyellä aikavälillä – likviditeetillä – tarkoitetaan yrityksen kykyä maksaa maksunsa joka hetki ajallaan ja edullisimmalla mahdollisella maksutavalla. /3/

5.2.1 Vakavaraisuus

Sähköasennusalan keskimääräinen vakavaraisuus vuonna 2014 säilyi huipputasolla. Vuonna 2014 osakeyhtiöiden omavaraisuusasteen mediaani oli 58,7 prosenttia, joka on neljä prosenttia 2013 vuotta korkeampi. Paras omavaraisuusaste oli liikevaihdoltaan alle 0,5 miljoonan euron yrityksillä, 64,5 %. /3/

5.2.2 Omat huomiot kannattavuudesta

Omat kokemukseni sähköurakoitsijana kohtaavat todella hyvin kannattavuuskyselyn tuloksiin. Esimerkiksi lyhyen ajan maksuvalmius on pysynyt yrityksessäni vuoden tarkastelujakson aikana erinomaisena. Yhtiön vakavaraisuus on tippunut, mutta tämän selittää yhtiön omien osakkeiden hankinta, jolloin yrityksen kassaa käytettiin osakkeiden ostoon. Vakavaraisuus ennen kaupantekoa oli 76,80%, edustaen näin selkeästi mediaania korkeampaa tulosta.

6 KIRJANPITO

Jokaisella yrityksellä on kirjanpitovelvollisuus, oli yritys sitten suuri tai pieni, sillä yrityksen verotus perustuu luotettavaan ja hyvin tehtyyn kirjanpitoon. Jos toiminta on pientä ja työskentelet esimerkiksi toiminimen takaa, kirjanpito on yksinkertaista ja sen voi hoitaa myös itse. Mutta mikäli olet liikkeenharjoittaja ja yritystoimintasi on verrattaen suurta, sinun tulee valita kaksinkertainen kirjanpito, joka yleensä kannattaa jättää ammattitaitoisen kirjanpitäjän tehtäväksi. /5/

6.1 Kirjanpitolaki

Kirjanpitovelvollisia ovat lähes kaikki lainsäädäntömme tuntemat yhteisöt sekä säätiöt. Lisäksi myös luonnollinen henkilö, joka harjoittaa liike- tai ammattitoimintaa, on tästä toiminnastaan kirjanpitovelvollinen. Kirjanpitovelvollisia koskevana yleisenä kirjanpitonormistona voidaan pitää kirjanpitolakia ja –asetusta, joiden kehittämisestä vastaa työ- ja elinkeinoministeriön sisämarkkinapolitiikka ja yrityslainsäädäntö –ryhmä. Tämän lisäksi useissa erityislaeissa on kirjanpito koskevia erityissäännöksiä. /10/

6.2 Tilikausi

Kirjanpitoa pidetään tilikausittain. Tilikausi on normaalisti 12 kuukautta. Kahdenkertaisen kirjanpidon pitäjällä tilikausi voi olla muukin 12 kuukauden jakso kuin kalenterivuosi. Tilikautta voi myös muuttaa. Kun toimintaa aloitetaan tai lopetetaan tai tilinpäätöksen ajankohtaa muutetaan, tilikauden pituus voi olla pitempi tai lyhyempi kuin 12 kuukautta. Tilikauden enimmäispituus on kuitenkin 18 kuukautta. Jos kirjanpitovelvollisella on useita liikkeitä, tulee kaikilla liikkeillä olla sama tilikausi. /9/

Yhdenkertaista kirjanpitoa pitävän liikkeen- ja ammatinharjoittajan tilikausi on aina kalenterivuosi. Kun liikkeen- tai ammatinharjoittaja aloittaa tai lopettaa toiminnan, tilikausi voi silloin olla tilapäisesti lyhyempi. /9/

Tilikauden pituus otetaan huomioon yritystulon pääomatulo-osuutta laskettaessa. 12 kuukautta pitempi tilikausi lisää pääomatulon osuutta ja tätä lyhyempi tilikausi pidentää sitä. /9/

6.3 Arvonlisävero

Arvonlisäveroa peritään ostajalta joka kerta, kun tavara tai palvelu myydään. Myyjä lisää arvonlisäveron tavaran tai palvelun hintaan ja tilittää myyntiensä arvonlisäverot Verohallinnolle. Kun yrittäjä hankkii tavaran tai palvelun verollista liiketoimintaansa varten, yrittäjä saa vähentää ostohintaan sisältyneen arvonlisäveron omien myyntiensä arvonlisäverosta. Edellytyksenä on, että sekä myyjä että ostaja ovat arvonlisäverovelvollisia. Arvonlisäveron maksaa siis viime kädessä kuluttaja, ja lopullisiin kuluttajahintoihin sisältyy näin vain yhdenkertainen vero. /9/

6.4 Käänteinen arvonlisävero

Rakennusalan käännetty verovelvollisuus tarkoittaa sitä, että tiettyjen rakentamispalvelujen myyntitilanteessa verosta vastaa ostaja eikä myyjä. Rakennusalan käännetty verovelvollisuus otettiin käyttöön 1.4.2011. /9/ Koska yritys toimii rakennusalalla, kuulumme käännetyn verovelvollisuuden piiriin. Yksityisille asiakkaille myyntimme sisältää arvonlisäveron.

Käännettyä verovelvollisuutta sovelletaan Suomessa myytävään rakentamispalveluun (tai työvoiman vuokraukseen rakentamispalvelua varten), jos ostaja on elinkeinonharjoittaja, joka toiminnassaan muutoin kuin satunnaisesti myy rakentamispalvelua. Käännettyä verovelvollisuutta sovelletaan aina kun sen edellytyksen täyttyvät. /9/

Rakentamispalvelua on kiinteistöön kohdistuva rakennus- ja korjaustyö sekä työn yhteydessä asennetun tavaran luovuttaminen. Rakentaminen voi olla luonteeltaan uudisrakentamista, perusparannusta, korjausrakentamista sekä muutos-, laajennus- tai kunnostustyötä. Rakentamista on myös tehdasvalmisteisten rakennusten ja rakennelmien pystyttäminen rakennuspaikalla. /9/

7 LIKETOIMINTASUUNNITELMA

Liiketoimintasuunnitelma on jäsennelty kuvaus yrityksen markkinoista ja niiden mahdollisuuksista, toiminnasta ja toimintaperiaatteista sekä voimavaroista ja niiden käyttämisestä. Suunnitelmalla osoitetaan, että yrityksen tuotteella tai palvelulla on todellinen liiketoimintamahdollisuus. /2, s. 51/

7.1 Liiketoimintasuunnitelman laatiminen

Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan eri yhteyksissä. Siinä kuvataan liikeidea ja liiketoimintamalli, kerrotaan yrityksen päämäärät ja tavoitteet sekä keinot, eli strategiat, joilla tavoitteisiin pyritään. Muun muassa rahoittaja ja starttirahan myöntävä viranomainen haluavat liikeidean kirjallisen kuvauksen ja liiketoimintasuunnitelman päätöksentekonsa tueksi. /2, s. 51/

Jouduimme ennen kaupantekoa laatimaan rahoittajia varten liiketoimintasuunnitelman, joka sisälsi lyhyen ja pitkän aikavälin tuottoarviota ja työllisyysnäkyviä. Koska yritys oli jo ennestään rahoittajille tuttu ja toimintamalli tulisi säilymään samanlaisena, ei ollut tarvetta laatia yksityiskohtaisempaa suunnitelmaa.

Liiketoimintasuunnitelmassa selvitetään muun muassa keitä asiakkaat ovat, kuinka paljon heitä on ja missä he ovat. Liiketoimintasuunnitelmassa kuvataan lisäksi, ovatko välittömät asiakkaat yrityksiä, jolloin on kyseessä yritysten välinen toiminta, vai kuttajia eli kotitalouksia ja yksittäisiä kansalaisia. Kilpailukenttää kartoitettaessa selvitetään kilpailijat sekä heidän vahvuutensa ja heikkoutensa. /2, s. 51/

Liiketoimintasuunnitelmassa esitellään yrityksen ansaintalogiikka. Se on periaate, jolla yritys aikoo tehdä tulosta. Ansaintalogiikan avulla pohditaan tuotteiden tai pal-

veluiden kannattavuutta, asiakkaiden osto- ja kulutustottumuksia ja yrityksen rahaliikennettä. Ansaintalogiikan määrittely voi esimerkiksi auttaa yrittäjää näkemään selvemmin, tuleeko voitto ydintuotteesta vai ydintuotetta tukevista palveluista. /2, s. 51/

8 ASIAKKAAT

Asiakas; yksilö, yritys tai organisaatio, jolta saadaan tulovirtaa. Valmiin yrityksen mukana tulee valmiit asiakkaat. Näin me uskoimme kauppa käydessämme. Yrityksellä oli kuitenkin hyvä maine ja vakiintunut asiakaskunta. Maineen olemme pyrkineet pitämään hyvänä hallitsemalla asiakkaamme. Olemme erottaneet toisistaan kannattavat ja kannattamattomat asiakkaat. Lähtökohtaisesti suurin osa yrityksen vanhoista asiakkaista on kannattavia, sillä yritys on kuitenkin vaurastunut. Uusiakin asiakassuhteita olemme pystyneet luomaan. Olemme myös tunnistaneet kannattamattomia asiakkaita ennen kuin asiakassuhdetta on päässyt syntymään.

8.1 Asiakassuhteet

Menestyvä liiketoiminta perustuu asiakassuhteiden johtamiseen. Asiakassuhteiden hoitaminen ja johtaminen on määrätietoista kehittämistä, seuranta ja ohjausta. Kriittinen menestystekijä tässä työssä on yrityksen henkilöstön sitoutuminen yhteiseen tapaan ajatella. /2, s. /

8.2 Asiakastyytyväisyys

Asiakastyytyväisyys on tyytyväisyyttä tuotteen tai palvelun laatuun, asiakassuhteeseen tai hinta-laatu-suhteeseen. Asiakastyytyväisyys muodostuu asiakkaan alkuperäisistä odotuksista, saadusta kokemuksesta ja kokemuksen ja odotusten vertailusta. Odotukset vastaavat pitkälti asiakkaan mielikuvaa yrityksestä tai tuotteesta. Mielikuvan muodostumiseen vaikuttavat monet seikat, esimerkiksi liikeidea, markkinointiviestintä, julkisuus ja maine. /2/

8.3 Asiakassuhteen hallinta

Asiakassuhteen hallintaan kuuluu asiakkaiden hankinnan lisäksi myös asiakassuhteen ylläpito niin, että asiakkaat myös pysyvät yrityksen tuotteiden tai palvelujen käyttäjinä. Onnistunut asiakashallinta tuottaa uskollisia asiakkaita, jotka suosittelevat yrityksen tuotteita tai palveluja myös muille. Yksi olennainen osa asiakassuhteen hallintaa on erottaa toisistaan kannattavat ja kannattamattomat asiakkaat. Tämän jälkeen yritys voi ryhtyä toimenpiteisiin kannattavien asiakkaiden pitämiseksi ja kannattamattomien asiakkaiden kehittämiseksi tuottavammiksi. Kannattamattomat asiakkaat ovat yleensä pieni ryhmä, joka kuluttaa yrityksen resursseja myyntituottoja enemmän. Yleensä nämä asiakkaat saadaan kannattavammiksi nostamalla hintoja ja vähentämällä niihin panostettuja myyntiresursseja. /8, s. /

8.4 YSE 1998, Rakennusurakan yleiset sopimusehdot

YSE 1998 –sopimusehdot on tarkoitettu käytettäväksi laajemmissa elinkeinoharjoittajien välisissä urakoissa.

9 KILPAILU

Jokaisella yrityksellä on yleensä vastassaan kilpailijoita markkinoista riippumatta. Jos yritys aikoo menestyä kilpailussa, sen pitää selvittää, ketkä ovat markkinoiden tärkeimpiä toimijoita, mikä näiden markkinaosuus on, miten ne toimivat ja mitkä ovat niiden vahvuudet ja heikkoudet. /8, s. 71/

9.1 Alueellinen kilpailu

Sähköurakointi on maassamme melko kilpailtua. Porissa toiminnanharjoittajia on turvallisuus- ja kemikaalivirasto tukes:n mukaan 371 kappaletta. Keskimäärin urakoita on tarjoamassa Porin seudulla 5-15 sähköurakoitsijaa. Suuri osa alueen toiminnanharjoittajista työllistävät vain itsensä, eivätkä näin pystykään tarjoamaan suurempia urakoita. Tällä hetkellä kova kilpailu ja tarjonta ovat heikentäneet työtilannettamme siinä määrin, että harkitsemme liiketoimintamme laajentamista toiselle talousalueelle.

LÄHTEET

- /1/ Rantanen, Juha 2012. Arvonmääritys yrityskaupassa.*
- /2/ Viitala, Riitta 2013. Liiketoimintaosaaminen : menestyvän yritystoiminnan perusta*
- /3/ Sähköalan kannattavuus vuonna 2014. Sähkö- ja teleurakoitsijaliitto STUL ry teettämä kannattavuustutkimus. <http://www.stul.fi/fi/toimiala/kannattavuustutkimukset/kannattavuustutkimus-raportti-2014>*
- /4/ Finnveran www-sivut, hakupäivä 4.1.2016*
- /5/ OnnistuYrittäjänä.fi www-sivut, hakupäivä 8.2.2016*
- /6/ TE-palvelut [www-sivut](http://www.tepalvelut.fi), hakupäivä 8.2.2016*
- /7/ Stul, Sähköasennusliikkeen kulurakenne 2016*
- /8/ McKinsey & Company 1999, Ideasta kasvuyritykseksi*
- /9/ Verohallinnon www-sivut, hakupäivä 8.2.2016*
- /10/ Työ- ja elinkeinoministeriön www-sivut, hakupäivä 21.3.2016*
- /11/ Turvallisuuskeskuksen www-sivut, hakupäivä 21.3.2016*