

Emma Ikävalko

Selvitys Kouvolan ja Iitin
vuosina 2012–2016 perustettujen
yritysten alkuvaiheista ja haasteista

Opinnäytetyö
Liiketalouden AMK-tutkinto

2017



**Kaakkois-Suomen
ammattikorkeakoulu**

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Emma Ikävalko	Tradenomi (AMK)	Tammikuu 2017
Opinnäytetyön nimi		
Selvitys Kouvolan ja litin vuosina 2012–2016 perustettujen yritysten alkuvaiheista ja haasteista.		43 sivua 3 liitesivua
Toimeksiantaja		
Kouvola Innovation Oy		
Ohjaaja		
Lehtori Jarmo Kulhelm		
Tiivistelmä		
<p>Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on tehdä selvitys Kouvolan ja litin vuosina 2012–2016 perustettujen yritysten alkuvaiheista ja niihin liittyvistä haasteista. Toimeksiantajana toimiva Kouvola Innovation Oy on suorittanut vuoden 2015 lokakuun jälkeen lähes 50 haastattelua, joihin jokainen Kouvolan ja litin seudulla sijaitseva yritys on saanut halutessaan osallistua. Opinnäytetyössä keskitytään erityisesti yritysten haasteisiin, mutta kerrotaan myös muista liiketoiminnan osa-alueista yrityksen perustamisesta rahoitukseen ja riskeihin.</p> <p>Tutkimusmenetelmäksi valikoitui kvalitatiivinen eli laadullinen menetelmä valmiina olevan aineiston takia. Analysoinnissa käytettiin apuna tukkimiehenkirjanpitoa sekä kvantitatiivista menetelmää. Haastatteluja oli yhteensä 48, mikä on melko paljon laadulliseen menetelmään. Vastauslomakkeista saatiin kuitenkin tarpeeksi tietoa luotettavan johtopäätöksen tekemiseen, vaikka lomakkeista puuttui paljon tietoja, eikä haastattelulomake vastannut täysin opinnäytetyön tarpeita.</p> <p>Yrityksen perustaminen on melko samanlaista riippumatta yritysmuodosta. Yrityksellä täytyy olla liikeidea sekä nimi ja perustamisilmoitus tulee tehdä kaupparekisteriin. Rekisteröintimaksun summa riippuu valitusta yritysmuodosta. Myös tarvittavat luvat tulee selvittää, kun liikeidea ja toimiala ovat valittu. Luvanvaraisuuden selvittämisen ja rekisteri-ilmoituksen jälkeen yrittäjän täytyy miettiä tarvittavia investointeja ja sitä, mistä niihin saa rahaa. Yrittäjä voi rahoittaa toimintansa itse tai turvautua vieraaseen pääomaan. Myös markkinointiin kannattaa keskittyä heti yrityksen alkuvaiheessa, jotta potentiaaliset asiakkaat löytävät yrityksen ja yritystoiminnasta voi tulla kannattavaa.</p> <p>Johtopäätöksenä voidaan todeta, että käytössä olevan materiaalin mukaan yleisimpiä haasteita yritystoiminnassa ovat markkinointi, työnantajana toimiminen ja liiketoimintaosaamisen kehittäminen. Lisäksi rahoituksen järjestäminen ja asiakkaiden löytäminen vaikuttavat yrityksen menestymiseen. Tästä syystä markkinoinnilla on tärkeä rooli yrityksen kannattavassa toiminnassa, sillä yritystä voidaan markkinoida pienin kustannuksin, mutta ilman mainostamista asiakkaita on mahdotonta löytää</p>		
Asiasanat		
yrityksen perustaminen, riski, liikeidea, sidosryhmät		

Author (authors)	Degree	Time
Emma Ikävalko	Bachelor of Business Administration	January 2016
Thesis Title		43 pages
Early Stages and Challenges of Companies Established 2012–2016 in Kouvola and Iitti		3 pages of appendices
Commissioned by		
Kouvola Innovation Oy		
Supervisor		
Jarmo Kulhelm, Senior Lecturer		
Abstract		
<p>The objective of this thesis was to make a survey of the early stages and challenges of companies established 2012–2016 in Kouvola and Iitti. Kouvola Innovation Oy commissioned the research: they have carried out almost 50 interviews since October 2015. Every firm in Kouvola and Iitti has been able to participate in this project. The thesis focused on challenges that enterprises faced, but also described other business aspects including setting up the company, financing and risks.</p>		
<p>The research method of this thesis was qualitative study, because Kinno had already conducted interviews. Tally and quantitative methods were used as an aid in analyzing the results. There were 48 interviews, which is considered relevant in qualitative research. Except the fact that some of the interview forms were filled carelessly, there were still enough data to make a reliable conclusion.</p>		
<p>Starting a business is a fairly similar process regardless of the legal form. Before making an announcement in the Trade Register, the company must have business idea and name. The registration fee varies according to the selected legal form. The entrepreneur must also check which permits are required in the particular industry. The next step is for the entrepreneur to consider the investments needed and also where to get them from: pay everything alone or borrow capital. Marketing is very important for the company at this stage since profitability depends on the customer base.</p>		
<p>In conclusion it could be said that according to the research data, the most common challenges in business are marketing, being an employer and the development of own business skills. Arranging financing and finding customers are affecting the prosperity of the company and that is the reason why companies should concentrate properly on marketing. It is possible to advertise a company at a low cost, but without advertising it is impossible to find customers and make profit.</p>		
Keywords		
setting up company, risk, business idea, interest groups		

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	6
1.1	Tutkimuksen tavoitteet.....	6
1.2	Tutkimusmenetelmä	7
2	TOIMEKSIANTAJA.....	8
2.1	NYT Kouvolan seutu -hanke	9
2.2	Haastateltavat yritykset.....	9
3	YRITYSTOIMINTA.....	10
3.1	Yrityksen perustaminen	11
3.2	Sidosryhmät.....	13
3.3	Yrittäjyys Kouvossa ja litissä.....	15
4	YRITYSTOIMINNAN HAASTEET JA RISKIT	17
4.1	Haasteet	17
4.1.1	Markkinointi ja mainonta	18
4.1.2	Uusien asiakkaiden saaminen.....	19
4.1.3	Rahoituksen järjestäminen ja liiketoiminnan kehittäminen	20
4.1.4	Työnantajana toimiminen	22
4.2	Riskit.....	24
5	HAASTATTELUJEN ANALYSOINTI.....	25
5.1	Yrityksen toiminta	26
5.1.1	Asiakkaat ja markkinointi.....	26
5.1.2	Toimitilat.....	28
5.1.3	Investoinnit.....	28
5.2	Talous ja henkilöstö	29
5.3	Kehittämisaalueet	31
5.4	Yritysten toiminnan riskejä.....	32
5.5	Tulevaisuuden suunnitelmat	33
5.6	Yhteenveto haastatteluista	35

6	JOHTOPÄÄTÖKSET JA TUTKIMUKSEN LUOTETTAVUUS.....	37
6.1	Tutkimuksen luotettavuus.....	38
6.2	Tutkimuksen onnistumisen arviointi.....	39
7	LOPUKSI.....	40
	LÄHTEET.....	42

LIITTEET

Liite 1. Haastattelulomake

Liite 2. Kyselylomake

1 JOHDANTO

Yrityksen perustaminen on nykyään helppoa ja siitä löytyy paljon tietoa internetistä ja kirjoista, ja erilaiset yritykset tarjoavat apuaan halukkaille uusille yrittäjille. Kun yrittäjä on keksinyt uuden, erilaisen liikeidean, hän alkaa tehdä perustamistoimenpiteitä. Yritykselle täytyy keksiä nimi ja valita haluttu yritysmuoto. Yrittäjä voi tehdä halutessaan liiketoimintasuunnitelman, jonka avulla hän pystyy parantamaan yrityksen toimintoja myöhemmin toiminnan kasvaessa.

Yritysmuodon valitsemisella on suuri vaikutus yrityksen toimintaan, esimerkiksi alkupääoman määrään ja verotukseen. Toiminimi on henkilöyritys, ja se on yrittäjälle ”helpoin” yritysmuoto: yrittäjällä ei tarvitse olla alkupääomaa ja yrityksen voi perustaa yksin ilman minkäänlaisia toimitiloja. Henkilöyrityksissä yrittäjä on kuitenkin itse vastuussa yrityksen toiminnoista ja mahdollisista veloista, toisin kuin pääomayrityksissä.

Jokaisella yrittäjällä on jossakin vaiheessa haasteita. Ne voivat olla pieniä tai suuria, ja osa yrityksistä joutuu lopettamaan toimintansa näiden haasteiden edessä. Yritystoiminnan haasteiksi voi muodostua esimerkiksi osaamisen tai tiedon puute, markkinointi tai uusien asiakkaiden saaminen yritykselle. Asiakkaat ovat yrityksen tärkeimpiä sidosryhmiä, eikä ilman asiakkaita voi tehdä voittoa. Aloittavalle yrittäjälle myös ensimmäisen työntekijän palkkaaminen ja esimiehenä toimiminen voivat olla suuria haasteita.

1.1 Tutkimuksen tavoitteet

Tutkimuksen tavoitteena on selvittää, mitkä ovat mahdolliset kompastuskivet yrityksen ensimmäisen kolmen vuoden aikana ja miten niistä selvittää. Pää-tutkimuskysymyksenä on ”**mitkä ovat mahdolliset kompastuskivet yrityksen ensimmäisten vuosien aikana**” ja lisäksi pohdin, miten yritykset selviävät näistä haasteista. Tavoitteena on perehtyä toimeksiantajan materiaaleihin, joiden pohjalta etsitään yritysten haasteita ja riskejä. Samalla haastatteluista etsitään yhteneväisyyksiä, koska lomakkeita ei ole vielä analysoitu toimeksiantoyrityksessä.

Haasteena työn etenemiselle voivat ilmetä ajankäyttö sekä haastattelulomakkeiden sisältö. Toimeksiantaja on tehnyt haastattelulomakkeet sekä suorittanut haastattelut, enkä ole itse päässyt osallistumaan haastatteluihin. Itse tehdystä haastattelulomakkeesta on mahdollista saada vastaukset juuri niihin kysymyksiin, joihin haluan tällä työllä vastauksen. Lomakkeet ja haastattelut ovat kuitenkin jo valmiina, joten pyrin löytämään mahdollisimman paljon tarvitsemaani tietoa valmiina olevista haastattelumateriaaleista.

Yrityksen perustamisesta löytyy paljon tietoa eri lähteistä. Tällä työllä pyritään kertomaan kaikki perustamisvaiheessa huomioitavat seikat lyhyesti ja ytimekkäästi, jotta muut voivat hyödyntää sitä perustaessaan omaa yritystä. Varsinkin mahdolliset ongelmat ja rahoitusmahdollisuudet on hyvä tiedostaa ennen yrittäjäksi ryhtymistä.

1.2 Tutkimusmenetelmä

Tutkimusmenetelmänä tässä työssä on käytetty kvalitatiivista tutkimusmenetelmää. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa tutkija on kiinnostunut niin tekstin sisällöstä myös säännönmukaisuuksien keksimisestä (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 161). Työssä pyritään etsimään näitä säännönmukaisuuksia Kinnon tekemistä haastatteluista ja löytämään ongelmia tai haasteita, joita esiintyy useissa haastatteluissa.

Kvalitatiivisessa metodologiassa ollaan kiinnostuneita kielen piirteistä, säännönmukaisuuksien keksimisestä ja toiminnan ymmärtämisestä. Se ei perustu mittaamiseen, toisin kuin kvantitatiivinen menetelmä. Tarkoituksena on hankkia kokonaisvaltaista tietoa todellisista tilanteista. Kohdejoukko valitaan tarkoituksenmukaisesti. Tietoa saadaan ihmisiltä esimerkiksi haastatteluilla, havainnoimalla tai erilaisilla testeillä (Hirsjärvi, Remes & Sajavaara 2007, 160–161).

Laadulliseen tutkimukseen kuuluu paljon eri vaiheita. Tutkijalla on tutkimusongelma, johon hän etsii vastausta. Ensin tehdään taustatyötä ja mietitään sopivia tapoja tutkimuksen toteuttamiseen. Yleisin tapa on tehdä haastattelu. Sekin vaatii kuitenkin paljon suunnittelua ja harjoittelua etukäteen. Kun haastattelut on tehty, tulokset analysoidaan, tehdään johtopäätöksiä ja tarvittaessa suoritetaan jatkotoimenpiteitä. (Tracy 2014.)

Jokaisella toimialalla ja yritysmuodossa on omat ongelmansa ja haasteensa. Niistä voi löytää tietoa erilaisista kirjoista ja muista lähteistä, mutta paras tapa saada tietoa yrityksen tilasta ja mahdollisista ongelmista yrityksen alkuvaiheessa on haastattelu. Tässä tutkimuksessa kohteena ovat Kouvolan ja Iitin vuosina 2012–2016 perustetut yritykset, jotka ovat halunneet lisää tietoa tai apua yrityksensä toiminnan parantamiseksi.

Haastatteluja on niin paljon, että analysoinnissa on käytetty apuna myös kvantitatiivisen tutkimusmenetelmän analysointimenetelmiä. Haastattelulomakkeissa kysymyksiin on vastattu sanallisesti, mutta vastauksista muodostettiin lomakekyselyn tapaisia kysymyksiä. Tällä tavoin vastauksia on helpompi analysoida ja tulokset ovat selkeämpiä.

Kvantitatiivinen eli määrällinen metodologia antaa kuvan mitattavien asioiden välisistä suhteista ja eroista. Sillä vastataan usein kysymyksiin kuinka paljon, kuinka moni ja miten usein. Tietoa tutkitaan ja tarkastellaan numeerisesti, ja yleensä näistä tuloksista tehdään taulukoita tai kaavioita. Kaavioita selitetään ja avataan vielä selittäen olennaisimmat osat sanallisesti. (Vilka 2014, 13–14.)

2 TOIMEKSIANTAJA

Toimeksiantajana toimii Kouvolan kaupungin omistama Kouvola Innovation Oy eli Kinno. Se on yksi esimerkki yrityksestä, joka auttaa yrittäjiä. Heidän toimintansa tarkoituksena on alueen elinvoimaisuuden kasvattaminen. Yritys pyrkii parantamaan ja auttamaan yritysten syntymistä, kehittymistä ja säilymistä Kouvolan alueella. Heiltä saa tietoa muun muassa yrityksen perustamisesta, starttirahan hakemisesta ja yrityksen kannattavuuden parantamisesta.

Tällä hetkellä Kinnolla on meneillään useita projekteja ja hankkeita, ja niistä yksi on NYT Kouvolan seutu -hanke. Hankkeen tarkoituksena on selvittää Kouvolan ja Iitin vuosina 2012–2016 perustettujen yritysten alkuvaiheiden haasteita ja asioita, joissa tarvitaan ulkopuolisen apua. Kinnon henkilökunta auttaa yrityksiä kehittämään toimintaansa, esimerkiksi auttamalla uuden työntekijän palkkaamisessa tai järjestämällä erilaisia vertaistukiryhmiä ja koulutuksia muun muassa markkinoinnin kehittämiseen.

2.1 NYT Kouvolan seutu -hanke

Nyt Kouvolan seutu -hanke, tai lyhyemmin NYT-hanke, on aloitettu vuoden 2015 lokakuussa ja se jatkuu vuoden 2017 syyskuun loppuun asti. Mukaan pääsevät kaikki 1.1.2012 jälkeen perustetut yritykset. NYT-hankkeessa on tehty puhelinkysely (liite 2) jo yli 600:lle alueen yritykselle. Kyselyllä on haluttu selvittää yrityksen perustietoja ja innokkuutta haastattelulle. Kyselylomake on tehty niin, että soittaja voi lukea ja kysyä tiedot suoraan lomakkeesta ja kirjoittaa vastauksen sille tarkoitettuun tilaan. Selkeä lomake helpottaa muistamista, jolloin kaikilta yrityksiltä on saatu samat, tarvittavat tiedot. Kinno järjestää yrityksille pienryhmävalmennuksia ja niiden tarpeesta on keskusteltu puhelinkyselyn yhteydessä.

Hankkeen tarkoituksena on räätälöidä yrityksille palveluja, joiden avulla yrityksen kannattavuus paranee, liiketoiminta vahvistuu ja mahdollisilta riskeiltä pystytään välttymään. Hankkeen avulla halutaan selvittää alkuvaiheen yritysten tukipalvelut ja varmistaa, että nämä tukipalvelut ovat käytössä myös tulevaisuudessa alkaville yrittäjille. Yritykset saavat myös vertaistukea muilta alkuvaiheen yrityksiltä ja henkilökohtaisella avustuksella tuetaan yritysten nopeampaa kasvua ja parempia tulevaisuudennäkymiä. (Kouvola Innovation Oy 2016b.)

Kouvola Innovation on saanut hankkeeseen lähes 50 haastattelua, joiden pohjalta selvitys tehdään. Yrityksistä ainoastaan neljä sijaitsee Iitissä ja loput Kouvolaossa. Haastattelulomakkeen (liite 1) avulla yrityksistä on hankittu paljon tietoja, esimerkiksi siitä, onko liiketoimintasuunnitelma tehty ja päivitetty, asiakkaista, tulevaisuuden suunnitelmista ja yrityksen kehittämisalueista.

2.2 Haastateltavat yritykset

Yritykset ovat valittu niiden sijainnin perusteella. Iitin ja Kouvolan alueen yrityksille tehdyn kyselyn avulla halukkaille yrityksille on tehty jatko haastattelu. Tarkoituksena on selvittää Kouvolan ja Iitin nuorten yritysten vaiheita ja avuntarvetta. Kaikki halukkaat yritykset Kouvolan seudulla, jotka on perustettu 1.1.2012 jälkeen, pääsevät hankkeeseen mukaan. Kinnon työntekijät ovat haastatelleet yrityksiä vuoden 2015 lokakuusta asti ja haastattelut jatkuvat edelleen.

Haastateltavien joukossa on pieniä ompelimoyrityksiä, joiden toimitilat ovat kotona, sekä suurempia, jopa 14 jäsenen osuuskuntia. Suurin osa yrityksistä on kuitenkin pieniä yrityksiä, joissa yrittäjä työskentelee yksin tai parin muun työntekijän kanssa. Mukana on yrityksiä, jotka tekevät tuotteensa itse käsityönä tai tarjoavat omaa osaamistaan. Yrityksiä on siis laidasta laitaan.

3 YRITYSTOIMINTA

Yritystoiminnaksi kutsutaan toimintaa, jossa yrittäjä on keksinyt liikeidean, jonka varaan hän rakentaa yrityksen toimintaa. Yritys ostaa tuotannontekijät, esimerkiksi raaka-aineet ja tarvikkeet, ja yhdistää ne tuotantoprosessissa. Tämän jälkeen yrittäjä myy tuotteensa asiakkaalle ja pyrkii tekemään voittoa mahdollisimman pienillä kustannuksilla. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 9–11.)

Yritystoiminnan merkitys yhteiskunnalle on merkittävä. Yritykset tarjoavat työpaikkoja, käyvät ulkomaankauppaa ja maksavat veroja yhteiskunnalle. Yrittäjä itse saa toimeentulonsa yrityksestään. Yrittäjyyteen liittyy kuitenkin aina riskejä yritystoiminnan loppumisesta ja toimeentulon menettämisestä. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 9–10.)

Peltolan teoksessa (2015, 16–19) mainitaan kolme yrittäjyyden muotoa: ulkoinen yrittäjyys, sisäinen yrittäjyys ja omaehtoinen yrittäjyys. Ulkoisessa yrittäjyydessä yrittäjä omistaa ja johtaa pientä yritystä, kun taas sisäisessä yrittäjyydessä yrittäjä toimii jonkun toisen omistamassa yrityksessä yrittäjän tavoin. Sisäisestä yrittäjyydestä on apua muun muassa tuottavuuden ja laadun lisäämisessä ja työtapojen uudistamisessa. Kaikki tämä parantaa yrityksen toimintaedellytyksiä. Omaehtoinen yrittäjyys viittaa yrittäjämäiseen asenteeseen ja toimintaan normaalissa elämässä. Taiteilijat ovat yksi esimerkki omaehtoisesta yrittäjyydestä.

Yrityksien ensisijaisena tehtävänä on tuottaa tavaroita ja palveluja kuluttajille. Tuotanto työllistää ihmisiä ja luo ansaintamahdollisuuksia, jotta ihmisten elintaso ja hyvinvointi paranevat. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 13.) Yritykset tuottivat vuonna 2012 jopa 60 % koko maan kansantalouden bruttoarvonlisäyksestä. Suurimman osan (37 %) bruttokansantuotteesta tuottivat palvelualan yritykset. (Tilastokeskus 2012.) Palveluyritysten merkitys bruttoarvonlisäykseen on kas-

vanut joka vuosi. Sata vuotta sitten alkutuotannon osuus on ollut puolet bruttoarvonlisäyksestä, mutta tällä hetkellä osuus on ainoastaan muutaman prosentin. (Tilastokeskus 2016b, 11.)

3.1 Yrityksen perustaminen

Yritystoiminta lähtee yritys- tai liikeideasta. Yrittäjällä on ajatus siitä, mitä yritys tekee tai tarjoaa asiakkailleen. Se voi olla esimerkiksi jokin tuote tai palvelu, jonka pohjalta yritystä aletaan perustaa. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 19–20.) Yrittäjän kannattaa tehdä liiketoimintasuunnitelma, jonka avulla yritysidea pystytään kehittämään ja arvioimaan heti yrityksen alkuvaiheessa. Myöhemmin yrityksen toimintoja on helppoa kehittää liiketoimintasuunnitelman pohjalta. Liiketoimintasuunnitelma on pakollinen yrityksillä, jotka hakevat TE-toimiston myöntämää starttirahaa. (Peltola 2015, 42.)

Yritykset tarvitsevat tuotannontekijöitä tuottaakseen palveluja ja tuotteita. Tuotannontekijät joudutaan hankkimaan yrityksen ulkopuolelta, ja niistä yritys valmistaa myytäviä tuotteita. Tuotannontekijöiden hankkimista kutsutaan ostomarkkinoilla toimimiseksi. (Isokangas & Kinkki 2003, 35–37.) Tuotannontekijöitä ovat muun muassa raaka-aineet, toimitilat, energia ja työvoima. Koko prosessia tuotannontekijöiden ostosta tuotteen valmistamiseen, ja valmiin tuotteen myymistä asiakkaille kutsutaan toimintaprosessiksi. (Isokangas & Kinkki 2003, 8.)

Kun yrittäjällä on yritysidea mielessään, hänen tulee miettiä yritysmuotoa. Yritysmuotoja on kahdenlaisia: henkilöyritykset ja pääomayritykset. Niistä yrittäjä voi vielä valita toiminimen, kommandiittiyhtiön, avoimen yhtiön, osakeyhtiön tai osuuskunnan. Suurin ero henkilöyrityksillä ja pääomayrityksillä on se, että henkilöyrityksissä yrittäjä itse on vastuussa yrityksen toiminnasta ja veloista. (Isokangas & Kinkki 2003, 181–182.)

Yritysmuodon valittuaan yrittäjän tulee miettiä pääoman tarvetta, yrityksen nimeä ja hänen täytyy tehdä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Rekisteröinnistä täytyy maksaa rekisteröintimaksu. Vuonna 2016 yksityisen elinkeinonharjoittajan rekisteröintimaksu oli 110 €, avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön rekisteröintimaksu oli 240 € ja osakeyhtiön, osuuskunnan sekä sivuliikkeen rekisteröinti maksoi 380 €. (Perustamisopas 2016, 43.) Yrittäjän täytyy tehdä

myös ilmoitus yrityksen kotikunnan verovirastolla arvonlisäverovelvollisuudesta, jos yritys saa enemmän kuin 10 000 € myyntituloja (Verohallinto 2016).

Kun yritys on kirjattu Yritys- ja yhteisötietojärjestelmään, yritys saa yksilöivän yritys- ja yhteisötunnuksen (Y-tunnus). Tämän jälkeen yrittäjä valitsee yritykselleen nimen, josta täytyy selvittää myös yritysmuoto. (Perustamisopas 2016, 43.) Yrityksen rekisteröinnin ja nimeämisen jälkeen yrittäjän täytyy selvittää, mitä muita ilmoituksia yrittäjän täytyy tehdä ja mitä lupia yrittäjä tarvitsee yritystoiminnassaan (Puustinen 2004, 95).

Yrittäjällä voi olla varaa maksaa yrityksen perustamisilmoitus itse, mutta jatkossa yrittäjä tarvitsee rahaa menoihinsa. Yrityksen alkuvaiheessa yrittäjän täytyy hankkia laitteita ja tarvikkeita yritystoiminnan aloittamiseksi. Rahan tarve riippuu paljon valitusta yritysmuodosta ja liikeideasta. Yrittäjällä voi olla omaa pääomaa, jota sijoittaa yritykseen. Se ei kuitenkaan yleensä riitä, vaan yrittäjän täytyy turvautua vieraaseen pääomaan. Rahoitusmahdollisuudet kannattaa selvittää ajoissa ennen yritystoiminnan aloittamista. (Perustamisopas 2016, 28.)

Kun yrityksestä on tehty kaikki tarvittavat ilmoitukset ja haettu luvat, yritystoiminta voi alkaa. Yrittäjän kannattaa kuitenkin tarkistaa yritystoimintaan tarvittavat pakolliset tai vapaaehtoiset vakuutukset. Lakisääteinen vakuutus kaikille yrittäjille on eläkevakuutus. Muita vakuutuksia ovat muun muassa tapaturma- ja henkivakuutus, vahinkovakuutus ja oikeusturvavakuutus. Nämä vakuutukset ovat vapaaehtoisia, mutta niitä suositellaan ottamaan yritystoiminnan ja yrittäjän suojaksi. (Puustinen 2004, 145–146.) Yrittäjän kannattaa miettiä myös ulkopuolisen kirjanpitäjän palkkaamista, jotta yrittäjä voi itse keskittyä toiminnan suunnitteluun, kehittämiseen ja markkinointiin (Puustinen 2004, 95–96).

Yritys voidaan perustaa myös muilla tavoin kuin kehittämällä uusi liikeidea ja perustamalla sen pohjalta yritys. Yrittäjä voi myös ostaa valmiina olevan yrityksen itselleen. Yrittäjä saa käyttöönsä kaikki yrityksen tuotteet, koneet ja liikeidean. Myös henkilökunta ja asiakkaat ovat valmiina. Valmiin yrityksen ostaminen voi kuitenkin olla todella kallista, koska yritys on vaatinut yrityksen omistajalta paljon resursseja. (Puustinen 2004, 115.)

Sukupolvenvaihdoksessa yrittäjä pyrkii yleensä löytämään yritykselleen jatkajaa omasta perheestä tai suvusta. Aina se ei kuitenkaan ole mahdollista, jolloin ulkopuolisen jatkajan valinta voi olla kohdallaan. Puustinen (2004, 116) mainitsee teoksessaan, että työväestön ikääntyessä ja ikärakenteen muuttuessa ikääntyvien yrittäjien määrä on kasvanut, jolloin yrityksissä tapahtuvien sukupolvenvaihdoksien määrä tulee todennäköisesti lisääntymään lähivuosina.

Myös liikeidean ostaminen on mahdollista (franchisingyrittäjäyys). Tässä tilanteessa franchisingottaja ostaa franchisingantajalta oikeudet käyttää valmista liikeideaa. Samalla konseptilla toimii siis useampi yritys (franchisingketju) ja yrittäjällä on laaja tukiverkosto apunaan. (Perustamisopas 2016, 8.) Franchisingyrityksen perustamisessa on yrittäjälle pienempi kynnyks, kun yhteistyöverkosto ja liikeidea ovat valmiina. Franchisingantaja neuvoo yrittäjää myös rahoituksen hankinnassa ja yleensä myös toimipaikka on valmiiksi mietitty. Tunnetuimpia franchisingketjuja Suomessa ovat Kotipizza, Kiinteistömaailma ja R-kioski. (Puustinen 2004, 123–124.)

3.2 Sidosryhmät

Vaikka yrittäjä olisi yrityksensä ainoa työntekijä, hän ei voi toimia yksin. Yrittäjä tarvitsee ympärilleen paljon erilaisia sidosryhmiä kuten asiakkaat, tavarantoimittajat ja rahoittajat. (Peltola 2015, 43–44.) Kaikilla sidosryhmillä on tärkeä rooli yrityksen toiminnalle. Osa niistä toimii yrityksen sisällä ja osa ulkopuolisilla markkinoilla. Ulkopuolisia sidosryhmiä ovat esimerkiksi asiakkaat ja tavarantoimittajat. (Isokangas & Kinkki 2003, 61.)

Yrityksen pääsidosryhmiä ovat asiakkaat, rahoittajat, omistajat, kilpailijat, tavarantoimittajat, julkinen valta, johto ja yrityksen työntekijät. Kuvassa 1 näkyy lisäksi yrityksen muita sidosryhmiä. Asiakkaat ostavat yrityksen tuotteita tai palveluja ja julkinen valta määrää yrityksen verot maksettavaksi. Omistajat taas antavat yritykselle alkupääoman ja perustamisvaiheessa tärkeän yritysideo, jonka pohjalta yritys perustetaan. (Isokangas & Kinkki 2003, 61–64.)

Eri sidosryhmien merkitys yritystoiminnassa muuttuu yleensä yrityksen vaiheiden mukaan: perustamisvaiheessa tärkein rooli on omistajilla, kun taas huo- nosti kannattavina aikoina rahoittajien rooli on tärkeä (Isokangas & Kinkki

2003, 61–62). Yrittäjän kannattaa kuitenkin luoda heti aluksi läheiset suhteet tärkeimpien sidosryhmien kanssa, jotta työskentely sujuu nopeasti ja helposti yhteistyökumppaneiden kanssa. Tavarantoimittajien kanssa työskentelyn täytyy sujua hyvin myös kiireisempinä aikoina, ja rahoittajien kanssa täytyy olla luotettava ja avoin suhde, jotta yhteistyö toimii kunnolla. Jos yhteistyö ei toimi kunnolla, yrittäjän kannattaa miettiä vaihtamista esimerkiksi toiseen tavarantoimittajaan. (Peltola 2015, 43–44.)



Kuva 1. Yrityksen sidosryhmät (Peltola 2015)

Alkupääoman lisäksi yritys saattaa tarvita lisää rahoitusta yrityksen kasvuvaiheessa. Investoinnit ja yrityksen laajentaminen vaativat yleensä vierasta pääomaa, jota saadaan rahoittajilta. Vieras pääoma on käytössä laina-ajan, ja siitä maksetaan myöntäjälle korkoa. Laina-aika voi olla muutamasta päivästä jopa kymmeneen vuosiin. Rahoittajina voivat toimia muun muassa toiset yritykset, rahoituslaitokset (esimerkiksi pankit, vakuutusyhtiöt, rahoitusyhtiöt) tai yksityiset henkilöt. Pankit vaativat kuitenkin vakuuksia myöntämilleen lainoille, joten julkisen sektorin lainatuotteet tulevat yrittäjälle halvemmaksi. (Isokangas & Kinkki 2003, 68.)

Yrittäjällä on ensimmäisten vuosien aikana paljon päätöksiä tehtävänä. Normaalin yritystoiminnan lisäksi yrittäjän täytyy pitää huolta siitä, että yrityksellä

on kaikki lainsäädännölliset vakuutukset hankittu ja muita mahdollisia vakuutuksia yritystoiminnan turvaamiseksi. Ainoastaan yrittäjän eläkevakuutus (vuonna 2016 työtulosta 23,6 %) on pakollinen, mutta myös muista vakuutuksista kannattaa keskustella vakuutusyhtiön kanssa. (Perustamisopas 2016, 52.)

Yritystoiminnan alkuvaiheissa yrittäjän tulee miettiä, hoitaako hän kirjanpidon itse vai ulkoistaako hän sen tilitoimistolle. Pienten yritysten on helppo pitää yksinkertaista kirjanpitoa itse, mutta suurempien yritysten kannattaa palkata ammattilainen järjestämään kirjanpito. Kirjanpitäjän palkkaaminen säästää yrittäjän aikaa, mutta yrityksen menot lisääntyvät. (Puustinen 2004, 219–220.)

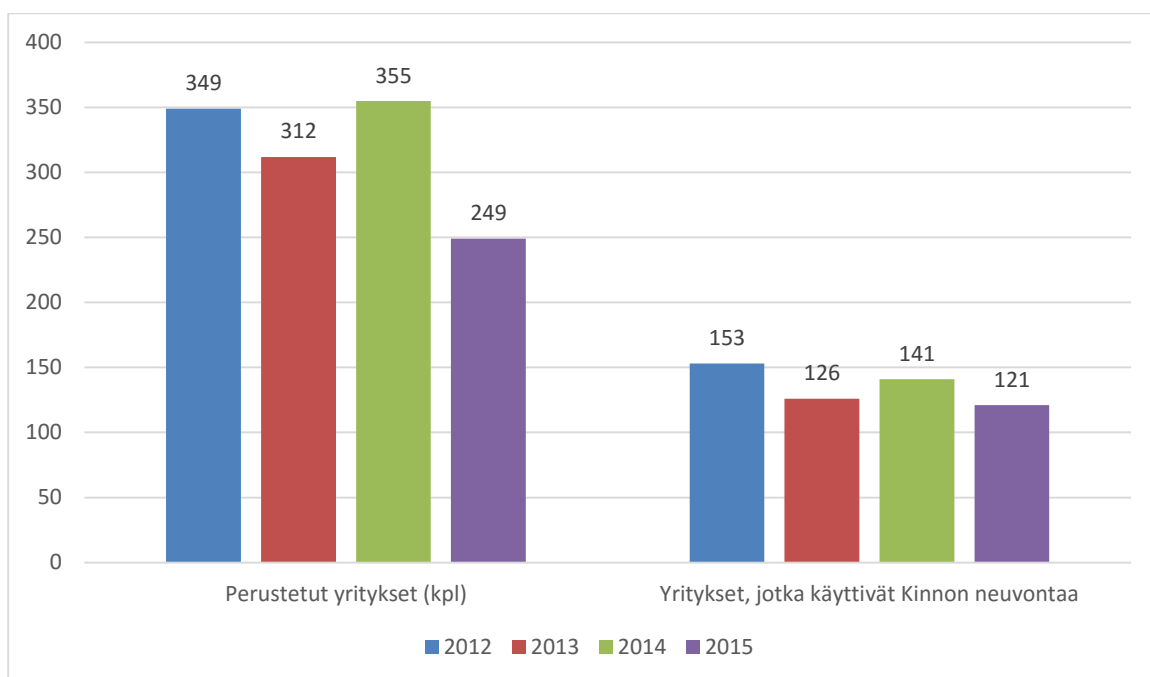
Myös oppilaitokset, kuten ammattikorkeakoulut ja yliopistot, ovat tärkeitä yritysten yhteistyökumppaneita. Oppilaitoksilta saa koulutettua ja nuorta apua yrityksen tehtäviin matalin kustannuksin. Myös uusien, nykyaikaisten menetelmien käyttöönottoon saa nuorilta helposti apua. Opiskelijat voivat tehdä erilaisia projekteja yrityksille, esimerkiksi tietokoneohjelmien opettamista yrityksen koulutustilaisuuksissa tai sähköisten järjestelmien tutkimista ja vertailua yritykselle ennen järjestelmän käyttöönottoa. (Peltola 2015, 45.)

3.3 Yrittäjyys Kouvolassa ja Iitissä

Kouvola on Suomen 10. suurin kaupunki. Risteysasemanakin tunnettu Kouvola ja naapurikunta Iitti sijaitsevat hyvien kulkuyhteyksien äärellä. Helpot ja lyhyet yhteydet muun muassa Suomen suurimpiin satamiin, Lappeenrannan ja Helsinki-Vantaan lentokentille sekä Venäjälle, ovat tuoneet Kouvolaan paljon uusia yrityksiä ja osaavaa työvoimaa. (Kouvola Innovation Oy 2016a.)

Viime vuonna Kouvolassa asui lähes 86 000 asukasta ja yrityksiä oli yli 5 000. Palveluyritykset tarjosivat kouvoolalaisille eniten (lähes 74 %) työpaikkoja ja kouvoolalaisista 85 % työskenteleekin omassa kunnassaan. (Kouvola Innovation Oy 2016a.) Iitin asukasluku oli vuonna 2015 lähes 7 000 ja heistä työkäisiä oli 58,5 %. Iitin yritysten määrästä ei ole viime vuosilta tarpeeksi tietoa, mutta vuonna 2012 yrityksiä oli 621, joista palveluyritysten osuus oli yli puolet. (Tilastokeskus 2016a.)

Kouvolassa on viime vuosina perustettu melko paljon yrityksiä. Sähköposti-keskustelussa (2016) Kouvola Innovationin projektipäällikkö Kati Velin kertoo, että vuonna 2015 Kouvolassa perustettiin 249 yritystä, joista Kinnon neuvontaa käyttivät 121 yritystä. Edellisenä vuonna yrityksiä perustettiin enemmän, kuten kuvasta 2 voidaan huomata. Perustettujen yritysten määrät ovat pysyneet melko samana viime vuosien aikana, ja joka vuosi noin 40 % perustetuista yrityksistä käyttää apuna Kinnon neuvontaa.



Kuva 2. Kouvolassa perustetut ja Kinnon neuvontaa käyttäneet yritykset vuosina 2012–2015 (Velin 2016)

litti on Kouvolaan nähden huomattavasti pienempi kunta, joten myös perustettuja yrityksiä on ollut paljon vähemmän verrattuna Kouvolan vastaaviin lukuihin. Itiissä vuonna 2012 perustettiin 31 yritystä ja niistä 14 käytti Kinnon palveluja. Seuraavana vuonna perustettujen yritysten määrä laski viidellä ja ainoastaan 9 yritystä käytti apuna Kinnon palveluja. Seuraavina vuosina yrityksiä on perustettu enemmän, mutta palvelun käyttäjämäärät ovat pysyneet melko samoissa lukemissa. (Velin 2016.) Tästä voidaan päätellä, että yhä useampi uskaltautuu perustamaan yrityksiä, mutta internetistä helposti löytyvän tiedon takia palvelujen käyttäminen on kuitenkin melko vähäistä.

4 YRITYSTOIMINNAN HAASTEET JA RISKIT

Yrittäjyys on parhaimmillaan sitä, että työssä viihtyy, ja se tuntuu enemmän harrastukselta kuin työltä. Yrittäjyys vaatii kuitenkin paljon ponnisteluja, ja voi aiheuttaa stressiä tai jopa polttaa yrittäjän loppuun. Yrittäjän täytyykin muistaa levätä tarpeeksi ja ottaa vapaa-ajalla etäisyyttä työhönsä. (Puustinen 2004, 247–249.) Suomessakin melkein puolet alkuvaiheen yrityksistä kuolee ensimmäisten vuosien aikana, ja osa johtuu nimenomaan yrittäjän loppuun palamisesta (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu 2010, 5).

Jos joillakin yrittäjillä työ tuntuu lähinnä harrastukselta, toisilla on haasteita muita enemmän. Haasteiksi voi muodostua esimerkiksi osaamisen ja tiedon puute esimerkiksi lakiasioista, yrityksen verotuksesta tai rahoituksen järjestämisestä. (Perustamisopas 2016, 6.) Yrittäjä voi myös pelätä menestymistä. Silloin yrittäjän on vaikea tehdä päätöksiä ja ottaa riskejä. Riskien ottaminen kuuluu olennaisena osana yritystoimintaan ja sen kannattavuuteen. Riskejä on sekä ulkopuolisia että sisäpuolisia, ja ne täytyy ottaa huomioon yritystä perustettaessa. (Puustinen 2004, 283.)

4.1 Haasteet

Yrityksen perustaminen on haasteita täynnä, ja jopa 50 % yrityksistä lopettaa toimintansa ensimmäisen viiden vuoden aikana (Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu 2010, 26). Jotkut haasteet voivat johtua ulkopuolisista tekijöistä, kuten rahoituksesta, mutta yrittäjä voi myös itse aiheuttaa itselleen turhia haasteita ja esteitä yritystoiminnan jatkumiselle. Yrittäjän täytyy olla ahkera ja rohkea persoona, joka ei pelkää ottaa riskejä ja tarttua tilaisuuksiin sopivan paikan tullen. Jos henkinen puoli ei ole kunnossa, myös yritystoiminta kärsii. (Perustamisopas 2016, 6.)

Yrityksen alkuvaihe on yleensä haastavinta aikaa yrittäjälle. Aikaa täytyy muistaa järjestää niin perheelle kuin itselleenkin, mutta yritys vaatii paljon aikaa ja voimavaroja. Uusien asiakkaiden saaminen voi tuottaa ongelmia, ja apuvuomien palkkaamista pitäisi alkaa jo miettiä. Yrittäjän on hyvä kouluttaa itselleen sijainen, jotta yrittäjä itse saisi pidettyä välillä ansaittua lomaa. Hyvä suunnittelu auttaa asioiden yhteensovittamisessa, ja helpottaa työuupumukselta välttymistä. (Puustinen 2004, 248–250.)

Yleisimpiä haasteita yritystoiminnassa ovat työnantajana toimiminen, eli ensimmäisen työntekijän palkkaaminen, sekä markkinoinnin järjestäminen uusien asiakkaiden saamiseksi. Yritystoiminnan vakiintuessa tulee eteen myös liiketoiminnan kehittäminen, joka vaatii yleensä ulkopuolista rahoitusta. (Perustamisopas 2016, 6.) Kun liiketoimintaa kehitetään, myös yritys rakenne muuttuu ja se tuo taas eteen uudenlaisia haasteita (Peltola 2015, 172–173).

4.1.1 Markkinointi ja mainonta

Kun yrittäjä on miettinyt tuotteiden tai palveluiden hinnan, aloitetaan markkinoinnin ja mainonnan suunnittelu. Aloittavan yrittäjän kannattaa panostaa heti yrityksen alkuvaiheessa markkinointiin. Asiakkaat täytyy saada kiinnostumaan yrityksestä ja sen palveluista tai tuotteista, jotta myynti lähtee käyntiin. (Peltola 2015, 94.) Mitä paremmin tuotteita markkinoidaan, sitä suuremmaksi niiden kysyntä kasvaa, ja sitä suuremman hinnan yrittäjä voi saada tuotteistaan (Puustinen 2004, 175–176).

Markkinointi perustuu yhden tai kahden lauseen mittaiseen ydinviestiin. Se kertoo lyhyesti ja ytimekkäästi kiireisellekin lukijalle, miksi yritys on olemassa. Ydinviesti on tärkeä viestinnän apuväline, esimerkiksi suoramarkkinointikirjettä käytettäessä. Kun ydinviesti on valmis, on aika miettiä esimerkiksi yrityksen logoa, nettisivuja, käyntikortteja ja valita markkinoinnissa käytettävä kanava. (Puustinen 2004, 178–181.)

Markkinointiviestintää on monenlaista. Yrittäjä voi tavoittaa asiakkaitaan esimerkiksi suoramainonnan avulla, jolloin hän itse jakaa yrityksen mainoksia lähiseudulla asuville ihmisille tai antaa asiakkailleen käyntikortin. Markkinointisuunnitelma kannattaa aina tehdä yhdessä asiantuntijan kanssa. (Perustamisopas 2016, 21.) Mainonnan on oltava yrityksen imagon mukaista, eikä asiakkaalle saa antaa virheellistä tietoa yrityksestä ja sen tuotteista. Virheellinen tieto voi johtaa yrityksen imagon heikkenemiseen, koska tieto kulkeutuu nopeasti asiakkaalta eteenpäin puskaradion välityksellä. (Peltola 2015, 95.)

Perinteinen lehtiutinen tehoaa edelleen mainonnan keinona, mutta digitalisoituvassa yhteiskunnassa mainonta on siirtynyt pääsääntöisesti verkkoon. Internetistä löytyy erilaisia ilmoitustiloja yrityksille, jotka haluavat mainostaa itseään. Sosiaalinen media on noussut viime vuosina isoksi viestintäkanavaksi

asiakkaiden tavoittelussa, mutta yrittäjän kannattaa miettiä, mitä kanavia hän käyttää, ja mitä sisältöä hän siellä julkaisee. Liian suora mainonta voi karkottaa asiakkaita, mutta asiakkaan huomio täytyy kuitenkin saada yritykseen ja sen tuotteisiin. (Perustamisopas 2016, 21–22.)

Puustisen (2004, 150–151) mukaan yksi hyvä markkinoinnin keino on myös kotisivut, ja ne kannattaakin luoda jo yrityksen perustamisvaiheessa. Kotisivuille saa lähes rajattomasti tietoa pienin kustannuksin. Nettisivujen tekemiseen kannattaakin panostaa kunnolla, koska ihmiset etsivät paljon tietoa internetistä ja kotisivujen ulkoasun perusteella he tekevät johtopäätöksensä yrityksestä.

Yritystoiminta on aina myyntityötä. Hinnoittelussa kannattaa seurata kilpailijoiden hintoja ja muokata omia hintoja kilpailukykyisemmäksi. Pelkkä hinta ei kuitenkaan vaikuta siihen, mistä asiakas tuotteensa ostaa. Yrittäjällä täytyy olla myyntitaitoja. Hänen täytyy osata tunnistaa asiakkaan tarpeet ja odotukset tuotteita kohtaan. Hyvät vuorovaikutustaidot ja molemminpuolinen luottamus luovat pitkiä asiakassuhteita. (Perustamisopas 2016, 19.)

4.1.2 Uusien asiakkaiden saaminen

Asiakkaat tekevät yrityksestä kannattavan. Ilman asiakkaita yritys ei voi tehdä voittoa, ja yritys ajautuu nopeasti konkurssiin. Yritystä perustettaessa yrittäjän on syytä miettiä, keitä ovat mahdolliset asiakkaat ja paljonko heitä on yrityksen toimialueella. Asiakkaat kannattaa jakaa segmentteihin, minkä jälkeen mietitään, miten tavoittaa asiakkaat ja mikä erottaa yrityksen kilpailijoista. (Perustamisopas 2016, 19.)

Uuden asiakkaan kohdalla on tärkeää antaa hyvä ensivaikutelma yrityksestä. Nykyinen kireä kilpailutilanne voi johtaa siihen, että asiakas ostaa tuotteensa kilpailevalta yritykseltä. Ensivaikutelma ja hyvät vuorovaikutustaidot johtavat helposti pitkän asiakassuhteen syntymiseen. Asiakkaan ostopäätökseen vaikuttaa kokonaisuus: tuotteen hinta verrattuna kilpaileviin tuotteisiin, asiakkaan tarpeet sekä palvelu yrityksessä. Hyvä ja asiantunteva palvelu yrityksessä kulkeutuu nopeasti puskaradion kautta muillekin, ja asiakkaiden määrä lisääntyy. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 52.)

Yrityksen asiakkaina voivat olla yksityiset ihmiset tai toiset yritykset. Tärkeintä on kuitenkin miettiä tuotteille sopivat kohderyhmät ja keskittyä niihin. Yritykset haluavat aina paljon asiakkaita, mutta keskittyminen johonkin kohderyhmään helpottaa markkinoinnin suunnittelua. (Puustinen 2004, 189.) Perustamisop-
paassa (2016, 21) suositellaan rajaamaan kohderyhmä esimerkiksi henkilöi-
den ikään, sukupuoleen tai asuinpaikkaan. Myös käytettävissä oleva raha-
määrä eli asiakkaiden ostovoima on hyvä rajaamisen peruste.

Jos yrityksellä on hankaluuksia löytää uusia asiakkaita, kannattaa panostaa markkinointiin ja miettiä, mitkä ovat sopivat kanavat oikean kohderyhmän ta-
voittamiseen. Tuotteilla täytyy olla kysyntää. Asiakkailta saatu palaute on yri-
tykselle tärkeää myynnin lisäämiseksi. Palautteen perusteella voidaan kehi-
tellä uutta tuotetta, tai parannella vanhoja, jos resursseja löytyy tarpeeksi.
(Kinkki & Lehtisalo 2002, 52.)

4.1.3 Rahoituksen järjestäminen ja liiketoiminnan kehittäminen

Yritystoiminnan alkuvaiheessa menoja on yleensä enemmän kuin tuloja. Yrit-
tämä tarvitsee rahaa alkuinvestointeihin, markkinointiin ja tuotannon käynnistä-
miseen. Velkaantumisen pelko voi johtaa nopeasti yritystoiminnan päättymi-
seen, kun tuotteita ei pystytä valmistamaan ja toimittamaan asiakkaille. Myös
tiedon puute tarjolla olevista rahoitusvaihtoehdoista voi johtaa yritystoiminnan
loppumiseen, kun rahat eivät riitäkään toiminnan ylläpitämiseen. Tietoa löytyy
kuitenkin paljon, jos jaksaa vaan etsiä. (Puustinen 2004, 73–74.)

Rahoitus voidaan jakaa kahteen osaan, pääomarahoitukseen ja tulorahoituk-
seen. Tulorahoituksella tarkoitetaan yritystoiminnasta syntyviä tuloja, kun
niistä on poistettu vastaavat menot. Tämä rahoitus ei kuitenkaan yleensä riitä
yrityksen alkuvaiheessa, vaan joudutaan turvautumaan pääomarahoitukseen.
(Peltola 2015, 118.) Yrittäjän kannattaa selvittää rahoitusten eroja ja valita
mahdollisimman edullinen pääoma, jotta yritystoiminta olisi tuottavaa ja kan-
nattavaa (Kinkki & Lehtisalo 2002, 139).

Pääomarahoitus jakautuu omaan pääomaan ja vieraaseen pääomaan. Omaa
pääomaa ovat omistajien tai pääomasijoittajien tekemät sijoitukset yritykseen.
Se parantaa yrityksen vakavaraisuutta ja helpottaa pankkilainan saamista.
Osakepääomamuotoisissa yrityksissä sijoitetulle omalle pääomalle maksetaan

osinkoa silloin, kun yritys tuottaa voittoa. (Puustinen 2004, 74.) Vierasta pääomaa on mahdollisuus saada lyhytaikaisena, jolloin maksuaikaa on alle vuosi tai pitkäaikaisena, jolloin maksuaika voi olla jopa kymmeniä vuosia (Peltola 2015, 118).

Vieraasta pääomasta on aina maksettava etukäteen sovittua korkoa. Lyhytaikaista vierasta pääomaa ovat esimerkiksi ostovelat ja lyhytaikaiset luotot. Niitä on helppo ja nopea saada, mutta lyhyt vieras pääoma on yleensä melko kallista. Lyhytaikainen vieras pääoma heikentää myös yrityksen maksuvalmiutta, koska yrittäjän täytyy selvitä menoista tulorahoituksella ja samalla maksaa velkaa pois korkoineen. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 144–145.)

Pitkäaikaista vierasta pääomaa ovat erilaiset lainat, joita voi saada esimerkiksi pankeilta tai Finnveralta. Finnvera voi toimia yrityksen ainoana rahoittajana, tai se voi olla takaamassa pankkilainaa. (Perustamisopas 2016, 28.) Lainaa käytetään yleensä suuriin investointeihin yrityksen alkuvaiheessa tai laajentumiseen. Pankit vaativat vakuuksia, esimerkiksi takauksia, pantteja tai kiinnityksiä lainan takaisinmaksamisesta. Pitkäaikaista vierasta pääomaa on hankala järjestää, ja lainanlyhennykset tulee maksaa määräaikaan mennessä, vaikka yrityksellä menisi taloudellisesti heikosti. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 145–146.)

Puustinen (2004, 74–75) huomioi teoksessaan myös sen, että vieraalla pääomalla on etu omaan pääomaan nähden. Omassa pääomassa sijoittajat pääsevät sijoituksen myötä osaksi yrityksen toimintaa ja voitonjakoa. Vieraassa pääomassa yritys saa lainansa esimerkiksi pankilta, jolloin yrittäjällä on edelleen kaikki valta yrityksessä.

Yritys voi myös saada erilaista julkista rahoitusta tai tukia yrityksen toimintaan. Perustamisoppaassa (2016, 28–29) mainitaan, että Tekes tarjoaa sekä rahoitusta yrityksen kansainväliseen kasvun tai viennin kehittämiseen että apua yrityksen tuotteiden testaamiseen asiakkaille. Toinen avustusjärjestö on ELY-keskus, joka voi myöntää kehittämisavustusta pk-yrityksille liiketoimintaosamisen, tuotteiden kehittämiseen tai yrityksen kansainvälistymiseen.

Starttiraha on myös yksi yrittäjän tukikeino yrityksen alkuvaiheessa. Tukea voidaan myöntää, jos liiketoiminnalla on hyvät edellytykset kasvuun tulevaisuudessa ja yrittäjä työskentelee päätoimisesti yrityksessä. Liiketoimintasuun-

nitelma sekä rahoitus- ja kannattavuuslaskelmat täytyy myös tehdä starttirahan saamiseksi. Tuen määrä vuonna 2016 oli 705 €/kk–1 130 €/kk vähennettynä veroilla. (Perustamisopas 2016, 30.)

4.1.4 Työnantajana toimiminen

Ensimmäisen työntekijän palkkaaminen on aina haaste yrittäjälle. Yrittäjän täytyy miettiä, riittääkö yrityksen rahat uuden työntekijän palkkaamiseen ja riittääkö yrittäjän aika työhön perehdyttämiseen ja työntekijän ohjaukseen. Myös esimiehenä toimiminen voi tuottaa joillekin yrittäjälle ongelmia. Ensimmäistä työntekijää palkatessaan yrittäjän täytyy ottaa huomioon yrityksen tarpeet työvoiman suhteen, yrittäjän omien tulojen vähentyminen ja palkanmaksun lisäksi tulevat muut sivukulut. Uuden työntekijän avulla yrittäjällä on kuitenkin mahdollisuus kasvattaa yritystään ja siirtää osaamistaan eteenpäin. (Puustinen 2004, 273.)

Työntekijöitä on monenlaisia. Nuoret ja opiskelijat ovat yrittäjälle halpaa työvoimaa, ja valtio myöntää yritykselle erilaisia tukia työttömien työllistämiseen. Henkilöstönvuokrausfirmojen käyttö taas on yrittäjälle helppoa, kun vuokrausyritys maksaa työntekijän palkat ja hoitaa myös muut työnantajan velvoitteet. Työntekijä voidaan myös palkata lehdessä tai netissä olevan työpaikkailmoituksen avulla suoraan yritykseen hakemusten ja haastattelujen perusteella. Tällöin yrittäjän vastuut ja velvollisuudet kuitenkin kasvavat. (Puustinen 2004, 274.)

Kun palkattava työntekijä on valittu, työnantajan ja työntekijän täytyy tehdä työsopimus, joka perustuu alan työehtosopimukseen. Perustamisoppaassa (2016, 56) sanotaan, että sopimuksen voi tehdä suullisesti tai kirjallisesti, ja se voi olla toistaiseksi voimassa oleva tai määräaikainen (esimerkiksi sijaisuus tai harjoittelu-aika). Työsuhteelle määritellään vähimmäisehdot, ja jos sopimus on tehty suullisesti, ehdoista täytyy olla kirjallinen selvitys.

Työntekijälle maksetaan palkkaa alalla voimassa olevan työehtosopimuksen mukaisesti, tai jos työehtosopimusta ei ole, palkan täytyy olla työn vaativuuden nähden kohtuullista palkkaa. Palkka maksetaan palkanmaksukauden viimeisenä päivänä ja työntekijälle täytyy aina antaa palkkalaskelma palkanmaksun yhteydessä. (Perustamisopas 2016, 57.) Palkan päälle työnantaja joutuu

maksamaan erilaisia sivukuluja (esimerkiksi pakollinen työntekijän eläkevaakuutus, tapaturmavakuutus ja työttömyysvakuutusmaksu), jotka ovat jopa 60–70 % tehdyn työajan palkoista. Palkanlaskentaan ja viranomaisilmoitusten tekoon voi käyttää apuna tilitoimistoa, mutta se tuo taas lisää kustannuksia yritykselle. (Puustinen 2004, 277.)

Jos yritys maksaa säännöllisesti kahdelle työntekijälle vakituisesti palkkaa, yrittäjän täytyy ilmoittaa yritys Verohallinnon työnantajarekisteriin. Ilmoituksen jälkeen yrittäjä saa tietoa ennakonpidätyksen ja sosiaaliturvamaksujen maksamisesta ja ilmoittamisesta. Vuonna 2016 työnantajan sosiaaliturvamaksun osuus palkasta on 2,12 %, ja se maksetaan maksettujen palkkojen yhteismäärästä. Ennakonpidätys ja sosiaaliturvamaksut tilitetään joka kuukausi seuraavan kuun 12. päivänä Verohallinnolle. (Perustamisopas 2016, 57.)

Uuden työntekijän palkkaaminen yritykseen on aina pelottavaa yrittäjälle, varsinkin kun kyse on ensimmäisestä työntekijästä. Palkanmaksu ja pakolliset työntekijän vakuutukset ovat uusia asioita yrittäjälle. Kustannusten lisääntyessä täytyy miettiä yrityksen kannattavuutta. Loppujen lopuksi ensimmäisen työntekijän palkkaaminen on hyppy tuntemattomaan ja siihen vaikuttaa yrittäjän asenne esimiehenä toimimista kohtaan. (Puustinen 2004, 273–274.)

Yrittäjä voi itse valita, minkälainen johtaja hän haluaa olla, koska johtamistyyliä on erilaisia. Entisaikojen diktaattorimaisesta johtamistyylistä on siirrytty demokraattiseen ja valmentavaan johtamistyyliin. Kun työntekijöiden osamista kehitetään, kaikki pyrkivät samaan päämäärään ja informaatio kulkee tehokkaasti, työntekijät viihtyvät työpaikalla. Yhtenä haasteena työnantajalle onkin tehokkaan viestinnän kehittäminen, jotta tieto kulkee nopeasti yrityksen sisällä. Jos yrittäjä käyttää ulkopuolisia palveluita, esimerkiksi palkanlaskentaa tai tilitoimistoa, tiedon nopea kulku on ensisijaisen tärkeää. Yrittäjän täytyy tehdä suuria päätöksiä johtajana, jotta yrityksen tulevaisuus on mahdollisimman valoisa. (Peltola 2015, 55.)

4.2 Riskit

Yrityselämään liittyy aina riskejä ja niihin vaikuttaa voiton tai tappion mahdollisuus. Riskit kannattaa pyrkiä selvittämään heti yrityksen alkuvaiheessa, esimerkiksi tekemällä riskianalyysi. Riskien tunnistamisen lisäksi riskit ja niiden seuraamukset kannattaa arvioida ja suunnitella toimet riskien hallitsemiseksi. Kunnollisella suunnittelulla taloudelliset vahingot jäävät mahdollisimman pieniksi. Yrittäjän riskinsietokyvyllä on suuri vaikutus yrityksen tulevaisuuteen. (Isokangas & Kinkki 2003, 126–128.)

Peltola (2015, 102) jakaa riskit kuuteen erilaiseen kategoriaan: liikeriskit, omaisuusvahingot, rikokset, keskeytys- ja riippuvuusvahingot, henkilöriskit ja vahingonkorvausvaatimukset. Ulkopuolisiksi riskeiksi kutsutaan sellaisia riskejä, joihin yrittäjä ei voi vaikuttaa. Näitä ovat esimerkiksi taloudelliseen ympäristöön vaikuttavat riskit. Sisäpuolella oleviin riskeihin pystytään vaikuttamaan esimerkiksi vakuuttamalla omaisuus ja henkilöstö. Liikeriskit, kuten tekniikkaan liittyvät ongelmat, lakot ja poliittiset riskit, ovat vaikeasti vakuutettavissa niiden kertaluonteisuuden takia.

Vaikka joiltakin riskeiltä on vaikea välttyä kokonaan, on olemassa keinoja niiden ennaltaehkäisyyn tai minimoimiseen. Yritystilojen rakenteet kannattaa rakentaa heti aluksi niin hyvin, ettei turhia vahinkoja syntyisi. Tilat kannattaa myös vakuuttaa, ja sinne voi asentaa erilaisia hälytysjärjestelmiä. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 186–187.) Nykyään rakennuksiin tehdään tulenkestäviä ovia tai koko tila rakennetaan osastoista, jolloin tulipalon leviämisen riski pienenee. Digitalisoituneessa yhteiskunnassa myös tietokoneet ja muu tietotekniikka kannattaa suojata virustorjuntajärjestelmillä ja tärkeimmät paperit voidaan säilyttää murtovarmoissa kassakaapeissa. Pienillä teoilla voidaan estää suuret vahingot. (Peltola 2015, 106–107.)

Riskejä voidaan myös siirtää jollekin toiselle osapuolelle, kuten vakuutusyhtiölle tai vuokranantajalle. Vakuuttamalla omaisuuden ja liiketilat yrittäjä siirtää riskin vakuutus sopimuksella vakuutusyhtiölle, joka korvaa vahingosta aiheutuneet kulut. Vakuutukset kuitenkin maksavat ja niihin saattaa kuulua omavastuuosuus, jolloin yrittäjä joutuu maksamaan osan vahingoista itse. (Kinkki & Lehtisalo 2002, 186.)

5 HAASTATTELUJEN ANALYSOINTI

Seuraavaksi analysoidaan Kouvola Innovationin työntekijöiden täyttämät haastattelulomakkeet. Lomake suunniteltiin tutkimaan yritysten avun tarvetta, mutta tässä tutkimuksessa on keskitytty yritysten haasteisiin. En ole itse ollut mukana haastattelutilanteissa tai tekemässä haastattelulomaketta. Tällä hetkellä haastatteluja on tehty yhteensä 48. Osa haastatteluista on todella kattavia, mutta suuresta osasta lomakkeita puuttuu paljon tietoja.

Salassapitosopimuksen takia kaikki yritysten tunnistetiedot on poistettu, joten edes yritysmuodoista ei ole mainintaa haastattelulomakkeissa. Toimialoista on kuitenkin osassa haastatteluista maininta. Aloja ovat muun muassa puunkorjuu, asuin- ja muiden rakennusten rakentaminen, kirjanpito- ja tilinpäätöspalvelut sekä muu liikkeenjohdon konsultointi. Suurimmasta osasta lomakkeita toimiala on kuitenkin poistettu.

Jokaisella yrityksellä on erilaisia haasteita yritystoiminnassaan. Osalla on liike-tilat oman kodin yhteydessä ja osalla suuret velat isoista liiketiloista ja niihin menevistä sivukuluista (esimerkiksi remontit ja putkityöt). Yrittäjän onnettomuudet vaikuttavat nopeasti yrityksen toimintaan, ellei hänelle ole valittu varahenkilöä. Yksinyrittäjän yritys ajautuukin helposti konkurssiin, jos yrittäjälle käy jotakin.

Seuraavaksi esitellään haastatteluista tehtyjä huomioita. Ne ovat joko suoria lainauksia haastatteluista tai omin sanoin kerrottuna. Haastatteluja on niin paljon, ettei niistä kannata tehdä lähteitä, eikä lähdeviittauksia. Tiedot ovat kuitenkin haastattelujen pohjalta tehtyjä huomioita, jos ei toisin mainita.

Haastateltavista 42 % on ilmoittanut, mistä on saanut tiedon Kinnon NYT-hankkeesta. Yrityksistä 16 on saanut tiedon Kinnon uutiskirjeen/tiedotteen kautta. Yksi yritys on löytänyt tietoa Kinnon nettisivuilta, toinen taas on saanut tiedon Kinnon yritysneuvonnan kautta. Yrittäjät ovat saaneet tietoa myös muilta yrityksiltä tai yrityksilloista. Mainonnalla ja puskaradiolla on suuri rooli asiakkaiden löytämisessä ja niitä Kinnon henkilökunta on käyttänyt onnistuneesti.

5.1 Yrityksen toiminta

Yrityksen toimintaan vaikuttavat paljon sen asiakkaat, kilpailijat, toimitilat ja tarvittavat investoinnit. Näihin asioihin on kiinnitetty huomiota myös haastattelulomakkeessa. Liiketoimintasuunnitelman teko auttaa yrityksiä parantamaan yrityksen toimintoja ja selvittämään, onko liikeidea toimiva. Lomakkeessa on kysytty muun muassa liiketoimintasuunnitelman tekemisestä ja päivityksestä, tuotteista ja palveluista sekä investoinneista.

Haastatteluista selviää, että yli puolet yrityksistä (27 yritystä) on tehnyt liiketoimintasuunnitelman, ja osa on myös päivittänyt sen viime vuosina. Hämmästyttävää on kuitenkin se, että lähes 17 % yrityksistä ei ole tehnyt lainkaan liiketoimintasuunnitelmaa. Se on tärkeä työkalu niin yrityksen sidosryhmille kuin yrittäjälle itselleen. Haastateltavista yrityksistä 13 ei ollut ilmoittanut, onko suunnitelma tehty.

Lähes puolet yrityksistä on palvelualan yrityksiä. He tarjoavat omia palvelujaan ja osaamistaan asiakkaille, esimerkiksi asennus-, rakennus- ja hautaus-toimistopalveluja. Osa yrityksistä tarjoaa sekä tuotteita että palveluja. Tällaisia yrityksiä ovat esimerkiksi sisustussuunnittelupalveluja tarjoava yritys, joka myy samalla tauluja, kirjoja ja kortteja sekä yritys, joka tarjoaa kahvilan, kokouskabinetin ja sisustusmyymälän palveluja ja tuotteita.

Ainoastaan yhdeksän yritystä myy itse valmistamiaan tuotteita, esimerkiksi käsintehtyjä valaisimia tai koruja, tai toimii vähittäismyymälänä. Vaikka yritykset myisivät pelkästään tuotteita, myyntitilanne on aina asiakaspalvelutilanne. Palvelujen myynti on kuitenkin haastattelujen mukaan suosittumpaa kuin pelkkä tuotteiden myynti. Tuotteista tai palveluista ei ollut mainintaa seitsemässä haastattelussa.

5.1.1 Asiakkaat ja markkinointi

Asiakkaina voivat olla toiset yritykset ja yhteisöt, sekä tavalliset kuluttaja-asiakkaat. Haastatelluista yrityksistä jopa 60 % on ilmoittanut asiakkaakseen toiset yritykset. Erästä haastattelusta käy ilmi, että yritysasiakkaiden osuus liikevaihdosta on 80 %, ja toisesta haastattelusta selviää, että yhden suuren asiakkaan osuus liikevaihdosta on jopa 50 %. Toisilla yrityksillä on siis tärkeä

rooli yrityksen liikevaihdolle ja yksittäisten, suurten asiakasyritysten rooli voi vaikuttaa siihen, tekeekö yritys voittoa vai meneekö tilikauden tulos miinuksen puolelle.

Asiakaskunta kannattaa rajata eli segmentoida parhaimman tuloksen saamiseksi. Erään yrityksen asiakkaita ovat ”erityisen hyvin toimeentulevat naiset, sillä mielikuvana on, että tuotteet ovat kalliita, vaikka yrittäjän mukaan niitä löytyy kaiken hintaisia”. Näin markkinointi on helpompaa kohdistaa tietyille kohderyhmälle ja ottaa huomioon heidän tarpeensa. Täytyy kuitenkin muistaa, että vaikka tuote olisi hyvä, markkinoinnin täytyy olla riittävää, jotta tuotteita saadaan myytyä kuluttajille ja jälleenmyyjälle.

Mitä paremmin yrittäjä tekee työnsä, sitä enemmän hän tekee voittoa ja sitä vähemmän hänen tarvitsee itse mainostaa tuotteitaan. Nykyajan digitalisoituneessa yhteiskunnassa kaikki palaute yrityksen palveluista ja tuotteista löytää nopeasti tiensä internetiin ja sosiaaliseen mediaan. Sieltä tieto kulkeutuu eteenpäin puskaradion kautta.

”Rakennusallalla Kouvolan seudulla on ”pienet piirit” ja puskaradion myötä toimeksiantoja on riittänyt hyvin, yrittäjä on tehnyt työnsä hyvin, joten kysyntää on riittänyt ilman suurempia markkinointiponnistuksia.”

Yritykset myyvät tuotteitaan tai palveluitaan. Yrittäjä voi omalla osaamisellaan tienata ison osan liikevaihdostaan. Tavaroita voi ostaa muilta ja myydä eteenpäin tai tuotteet voidaan valmistaa itse. Yksittäisillä tuotteilla voi olla todella tärkeä rooli yrityksen taloudelliseen kannattavuuteen. Erään yrityksen myynnistä jopa 60 % syntyy yhden sisustusbrändin tuotteista.

Nykyaikana verkkokaupan osuus on tärkeää yritykselle. Joillakin kyselyyn vastanneista yrityksistä jopa 50 % myynnistä syntyy verkkokaupan kautta, ja loput kivijalkaliikkeen myynnistä. Myyntiä voi lisätä esimerkiksi kirjoittamalla blogia yrityksestä tai olemalla muuten aktiivinen sosiaalisessa mediassa. Yritykset ovat hankkineet myös sponsoreita esimerkiksi paikallisista urheiluseuroista. Yksi yritys on tehnyt sponsorisopimuksen seuran kanssa ja seura mainostaa yritystä otteluissaan. Yritys taas järjestää ”vieraspelien kisakatsomon, joka on osoittautunut suosituksi”, joten sopimus hyödyttää molempia osapuolia.

5.1.2 Toimitilat

Toimitilat voivat olla todella kalliita yrittäjälle. Haastatteluista selvisi, että vaikka yrittäjä ostaa kuinka sopivan hintaisen ja tarpeiden mukaisen toimitilan yritykselleen, kaikkeen ei aina voida varautua. ”Kiinteistössä joudutaan tekemään kallis putkiremontti, joka maksaa 50 000 € eli noin saman verran kuin yrittäjä maksoi kiinteistöstä”. Yllättävät, suuret menot joudutaan usein maksamaan velkarahoilla, jolloin yrityksen vakavaraisuus heikkenee.

Yrittäjä voi myös pitää toimitiloja kodin yhteydessä, jolloin ulkopuolista lainaa toimitiloja varten ei tarvita. Kymmenellä yrityksellä (noin 21 % kaikista haastatteluista) on toimitilat kodin yhteydessä, mutta osa suunnittelee myös vuokratavien tilojen hankkimista. Kodin yhteydessä olevat toimitilat ”riittävät” ja sopivat yrittäjien elämäntilanteeseen esimerkiksi tilanteissa, joissa yrittäjällä on ”pieni lapsi, toinen syntyy keväällä ja vaimo palkkatyössä, lapset hoidetaan kotona”.

Suurimmassa osassa haastatteluista yrittäjä on ilmoittanut, että toimitilat ovat ”nykyiseen toimintaan sopivat”. Ainoastaan kuudessa lomakkeessa on mainittu, että tilat ovat vuokrattu. Vuokratut toimitilat maksavat 150 €/kk–1900 €/kk riippuen toimitilojen koosta ja sijainnista. Kahdella haastatelluista yrityksistä on yrittäjän omistuksessa olevat toimitilat.

Toimitilojen hyvällä sijainnilla voidaan vaikuttaa paljon siihen, kuinka paljon asiakkaita käy. ”Liiketila on liikennevalojen kohdalla, joten autolla liikkuvatkin huomaavat liikkeen hyvin”. Läheisten liikkeiden kanssa kannattaa myös pyrkiä tekemään yhteistyötä, jolloin molemmat yritykset hyötyvät.

5.1.3 Investoinnit

Suuria investointeja kannattaa miettiä hyvin tarkkaan. Eräässä yrityksessä yrittäjä hoitaa käsin kaikki verkkokaupan kautta tulleet tilaukset järjestelmään, koska uusi kassakone tulisi maksamaan noin 15 000 €. Osa yrityksistä on investoinut voitot suoraan työkaluihin ja laitteisiin jo valmiiksi, jotta laajennus on mahdollista heti, kun tarvetta on. Joissakin tapauksissa yritys käyttää koneita yhteistyössä muiden yritysten kanssa, mutta vaikka yhteisten koneiden avulla

säästöjä tulisi, tuotanto voi hidastua huomattavasti. Silloin kannattaa miettiä omien koneiden hankkimista ja sitä, onko se kannattavaa pitkällä aikavälillä.

Psykologiapalveluja tarjoavalla yrityksellä eniten investointitarpeita vaativat lasten testit ja testikirjat sekä älykkyystestit, jotka maksavat jopa 3000 €/hlö. Jos yrityksen toiminta vaatii paljon nykyaikaista tekniikkaa, investoinnit voivat tulla todella kalliiksi. ”Esitystuotantoon liittyvät tekniset laitteet on juuri hankittu, niiden arvo on 20 000 €”, ja yleensä näin suurien investointien kohdalla yritys tarvitsee vierasta rahoitusta menojen kattamiseen. Samalla yrityksellä kuukausittaiset kiinteät kustannukset ovat 5 000 €, jolloin yrittäjän mukaan liikevaihdon täytyy olla 80 000–100 000 € koko vuodelle kustannusten kattamiseksi ja voiton saamiseksi. Suurimmalla osalla laitteet ja kalusto ovat kuitenkin riittävät yrityksen tilanteeseen nähden.

5.2 Talous ja henkilöstö

Haastattelulomakkeessa on taulukko, jonka mukaan vuonna 2015 yritysten liikevaihto on ollut 0 €–1,2 M€. Pienintä liikevaihto on ollut puunkorjuun alan yrityksellä, jossa liikevaihto oli viime vuonna 0 € ja tuloskin jäi miinuksen puolelle. Suurimmat liikevaihdot (yli M€) on huoltoasema-alan yrityksellä sekä juures-, vihannes-, marja- ja hedelmätukkukaupalla. Kaiken kaikkiaan yritysten, jotka ovat ilmoittaneet liikevaihtonsa, keskimääräinen liikevaihto vuonna 2015 oli yli 200 000 € (28 yritystä). Osa liikevaihdoista on osavuosituloksia.

Yrityksistä 17 on ilmoittanut haastatteluhetkellä olevan tilikauden tuloksen. Parhaimman tuloksen vuonna 2015 oli tehnyt lasten ja nuorten laitosten ja ammatillisen perhehoidon alalla toimiva yritys, jonka liikevoitto/tilikauden tulos oli viime vuonna 96 000 €. Joillakin yrityksillä tilikauden tulos painui miinuksen puolelle, esimerkiksi kahvila, kokouskabinetin ja sisustusmyymälän palveluita tarjoavan yrityksen tilikauden tulos oli -7 000 € viime vuonna.

Liikevaihdot vaihtelevat nollostä eurosta yli miljoonan euroon ja suurin voitto tilikaudella 2015 on ollut lähes 100 000 €. Yrityksiä, joiden tilikauden tulos on ollut yli 10 000 €, on haastatelluista seitsemän. Näillä niin sanotuilla ”kannattavilla yrityksillä” ei ole kuitenkaan paljon yhteistä: ne ovat eri toimialoilta, perustamisvuosi on eri ja yritykset ovat erikokoisia henkilömääriltään. Yhteistä näillä

yrittäjällä on kuitenkin se, että kaikki ne sijaitsevat Kouvolassa ja haastattelulomakkeissa on ilmoitettu vuoden 2015 liikevaihto sekä liikevoitto/tilikauden tulos ja haastattelulomakkeet ovat muutenkin täytetty tarkasti.

Yrittäjällä, joilla tilikauden 2015 voitot ovat olleet korkeimmat, myös liikevaihdot ovat haastateltujen yritysten suurimpia. Sama toistuu myös niillä yrittäjällä, jotka ovat ilmoittaneet tilikauden 2014 talouden lukuja. Mitä suurempi on tilikauden liikevaihto, sitä parempi on tilikauden tulos. Hämmästyttävintä on kuitenkin se, että vaikka yrittäjällä on suuret voitot ja liikevaihdot, lainoja näillä yrittäjällä on todella vähän: vuoden 2015 kannattavista yrittäjistä ainoastaan kolme yritystä on ilmoittanut lainarahoituksen summan (0 €, 110 000 € ja 115 000 €).

Lainalla voi olla suuri merkitys yrityksen kannattavuuteen. Otetaan esimerkiksi yritys, jonka lainan määrä on ollut 110 000 €: yritys on tehnyt yli miljoonan euron liikevaihdon vuonna 2015 ja tilikauden tuloskin on ollut noin 30 000 €. Kannattavien yritysten (yrittäjät, joiden liikevoitto on yli 10 000 €) yhteen laskettu liikevoitto on ollut vuonna 2015 noin 324 000 € (7 yritystä) ja lainoja on ollut yhteensä 225 000 € (3 yritystä). Tämä tukee sitä päätelmää, että lainoilla on suuri merkitys yrityksen kannattavuuteen. Täytyy kuitenkin ottaa huomioon se, että lainat koostuvat ainoastaan kahden yrityksen lainarahoituksesta, koska muilla yrittäjällä ei lainoja ole, tai he eivät ole sitä ilmoittaneet. Yritys voi siis olla todella kannattava yrittäjälle myös ilman ulkopuolista rahoitusta.

Erään yrittäjän mukaan "tarjouskilpailuihin ei voida osallistua ennen kuin verovelka on maksettu", joten yrittäjälle syntyy helposti likviditeettiongelmia ja yrityksen talous voi ajautua kriisiin. Vaikka yrittäjällä olisi paljon tilauksia kausittain, tiukka talous ennen sitä vaikeuttaa yrityksen toimintaa. Joillakin yrittäjillä on vaikeuksia hinnoitella tuotteensa ja palvelunsa. Vaikka yritys on tehnyt työt hyvin ja työn laatu on ollut hyvää, mutta jos työstä pyydetään liian vähän palkkaa työmäärään ja materiaalikuluihin nähden, yrittäjä joutuu itse maksamaan loput kustannukset eikä yritys voi tehdä voittoa.

Vuonna 2015 henkilöstön määrä yrittäjissä vaihteli yhden hengen yrittäjistä jopa 14:n hengen yrittäjiin. Suurin osa yrittäjistä (37,5 %) oli yhden henkilön yrittäjiä, vaikkei tietoa ollutkaan suoraan haastattelulomakkeissa. Osa oli

suunnittelemassa ensimmäisen työntekijän palkkaamista tai yhteistyökumppanin hankkimista, joten näissä tapauksissa yritykset luokiteltiin yhden henkilön yrityksiksi. Yrityksistä 33 % oli 2–5 hengen yrityksiä ja 12,5 % yli viiden henkilön yrityksiä. Lopuissa ei ollut mainintaa henkilöstön määrästä.

Yritykset käyttävät paljon harjoittelijoita ja opiskelijoita apunaan liiketoiminnassa. Oppilaitoksilta kannattaa pyytää apua. Haastatteluista selviää, että opiskelijat ovat muun muassa hoitaneet yrityksen kirjanpitoa sekä tehneet markkinaselvitystä tuotteista.

5.3 Kehittämisaalueet

Haastattelulomakkeeseen on listattu yritysten yleisimpiä ongelma-alueita yritystoiminnassa: markkinointi, myynti ja asiakaspalvelu; yrityksen tuotteet ja palvelut; työnantajana toimiminen ja henkilöstön kehittäminen; liiketoimintaosaamisen kehittäminen sekä yrityksen toimintojen kehittäminen. Näistä yrittäjät ovat valinneet omassa yritystoiminnassa olevat haasteet sekä asiat, joissa apua ja neuvoja tarvitaan.

Yrityksistä 31 on ilmoittanut kehittämiskohteekseen markkinoinnin, myynnin ja asiakaspalvelun. Yritysten kanssa on sovittu, että heille ”lähetetään tietoa tulevista NYT-valmennuksista”. Yritykset miettivät myös resurssien riittävyyttä, yhteistyön kehittämistä muiden yritysten kanssa sekä yritykselle sopivien käyntikorttien ja yritysesitteiden tekoa. Suurimmat ongelmat ovat kuitenkin markkinointisuunnitelman tekeminen ja markkinoinnin kehittäminen.

Ainoastaan neljä yritystä mainitsee kehittämiskohteekseen tuotteet ja palvelut. Tästä voidaan päätellä, että yritykset ovat tyytyväisiä tarjoamiinsa tuotteisiin ja palvelun tasoon. Palvelujen kehittäminen ja tuotteistaminen ovat asioita, jotka mainitaan yritysten kehittämiskohteiksi. Eräällä yrityksellä ”tuotekehittelyä tehdään edelleen”, jolloin voittoa ei synny, koska tuotteet ovat keskeneräisiä. Hinnoitteluun liittyvät valmennukset kiinnostavat myös yrityksiä.

Joidenkin tuotteiden kohdalla myynti voi olla kausiluonteista, jolloin kauden ulkopuolella maksuvaikeuksien ilmeneminen on todennäköistä. ”Yrittäjä kokee ongelmaksi, ettei osaa hahmottaa yrityksen talouden kokonaistilannetta”, ja

samoja ongelmia on monella muullakin yrityksellä. Jopa 25 yritystä kaipaa apua liiketoimintaosaamisen kehittämiseen.

Nykyään yritykset käyttävät paljon erilaisia laitteita ja koneita. Niiden käyttö on osalle yrittäjille hankalaa. Myös talouden tunnuslukujen kanssa yrityksillä voi olla ongelmia: 19 % kaikista yrityksistä ilmoitti tarvitsevansa apua tunnuslukujen kanssa ja valmennuksista on lähetetty heille viestiä.

Työnantajana toimimiseen ja henkilöstön kehittämiseen apua tarvitsee 18 yritystä (37,5 % kaikista yrityksistä). Yllättävää on se, että näistä yrityksistä ainoastaan viisi on yhden hengen yrityksiä. Työnantajana toimimisessa varsinkin rekrytointi ja palkka-asiat nousevat haastatteluista esiin. Myös osa-aikaisen työntekijän palkkaaminen ja siihen saatava palkkatuki ovat erään yrityksen ongelmatilanteita, joista Kinnon henkilökunnan kanssa on keskusteltu.

Osa yrityksistä on kertonut laajemmin haasteistaan. Esimerkiksi puoli vuotta toiminnassa olleessa osuuskunnassa työskentelee 14 henkilöä, mutta haastattelulomakkeen mukaan ainoastaan yhdeksällä heistä on ollut laskutettavaa. Hallinto ja markkinointi ovat tehty yhteistyössä, mutta on aika sopia yhteisistä pelisäännöistä. ”Osuuskunnan jäsenten kesken on ensin sovittava yhdessä, mikä on osuuskunnan missio ja tarkoitus. Osuuskunnan toiminnan ja tavoitteiden selkeyttäminen on tärkeää jäsenten sitouttamiseksi ja aktivoimiseksi mukaan toimintaan”. Viestinnän täytyy toimia yrittäjien ja henkilökunnan välillä, jotta jokainen tietää yrityksen päämäärän ja tavoitteet.

5.4 Yritysten toiminnan riskejä

Yrittäjän eläkevakuutus (YEL-vakuutus) on lakisääteinen vakuutus, joka on voimassa ja ajan tasalla suurimmalla osalla haastatelluista yrityksistä. Yrittäjän täytyy ottaa YEL-vakuutus itselleen, jos yritystoiminta on jatkunut yhtäjaksoisesti neljä kuukautta, työtulot ovat vähintään 7667,18 € (vuonna 2016) ja yrittäjä työskentelee itse yrityksessä (Työeläkeyhtiö Elo 2016). Muutaman yrityksen kohdalla yrittäjän eläkevakuutus ei siis ole pakollinen.

Jos yrittäjän perheenjäsenet (aviopuoliso, avopuoliso, lapset ja vanhemmat) työskentelevät samassa yrityksessä, myös he kuuluvat yrittäjän eläkevakuutuksen piiriin (Työeläkeyhtiö Elo 2016). Haastatelluilla yrityksillä on myös

muita voimassa olevia vakuutuksia. Henkilökohtainen sairausvakuutus, kiinteistö- ja keskeytysvakuutukset sekä toiminnan vastuuvakuutus ovat esimerkkejä yritysten ottamista vapaaehtoisista vakuutuksista.

Yrittäjän kannattaa hankkia itselleen varahenkilö. Jos yrittäjä sairastuu, jonkun muun täytyy pystyä hoitamaan hänen tehtäviään, jotta yrittäjä itse saa parantua rauhassa. Haastattelulomakkeista käy ilmi, että ainoastaan 25 % yrityksistä on tällä hetkellä varahenkilö. Suurimmasta osasta lomakkeita tieto kuitenkin puuttuu kokonaan. Yritysten tukiverkostoihin kuuluu myös lähiomaisia ja sukulaisia, jotka työskentelevät yrityksessä. Yrittäjät käyttävät apuna myös oman toimialan asiantuntijaverkostoa sekä yhteistyökumppaneiden verkostoa kriisitilanteen sattuessa.

Ajankäyttöön voi liittyä myös riskejä. Kun ”tilauksia alkaa tulla, miten varmistaa, että ne saadaan toimitettua kohtuullisessa ajassa”. Tämä on ongelmana varsinkin yksinyrittäjillä ja kiireaikoina. Yrittäjän täytyy myös varata aikaa sekä työlle että vapaa-ajalle. Etenkin lapsiperheissä yrittäjän ”ajankäytön seuranta ja suunnittelu ovat tärkeä asia mm. jaksamisen kannalta”, mutta myös työntekijöiden jaksamista täytyy ajatella. Kirjanpito ja laskutus ovat aikaa vieviä tehtäviä, joiden hoitamiseen täytyy varata riittävästi aikaa.

5.5 Tulevaisuuden suunnitelmat

Yritysten kannattaa tehdä laskelmia ja suunnitelmia muutaman vuoden päähän. Tavoitteiden kirjaaminen ylös helpottaa niiden toteuttamista. Haastattelussa on selvitetty yritysten tavoitteita samalle vuodelle ja seuraavalle vuodelle sekä viiden ja kymmenen vuoden päähän asetettuja tavoitteita. Tavoitteet vaihtelevat paljon yrityksen koon ja toimialan mukaan.

Lähes kaikilla yrityksillä oli tulevaisuuden suunnitelmia: ainoastaan yhdeksän yritystä (18,75 %) ei ollut kertonut tulevaisuuden suunnitelmia, tai niistä keskustellaan myöhemmin. Yrityksen alkuvaiheessa tavoitteet ovat melko samantyyppisiä: yksi yrityksistä on perustettu tänä vuonna, ja heidän tavoitteenaan on käynnistää myynti ja saada yrittäjälle parempi kielitaito. Myynnin käynnistäminen ja voiton tekeminen ovat varmasti yritysten ensimmäiset tavoitteet. Kun yritys on ollut elossa muutaman vuoden, tavoitteista tulee konkreettisempia ja tarkempia.

Yksinyrittäjien seuraavan vuoden suunnitelmia ovat esimerkiksi toiminnan laajentaminen ja tasaisen kassavirran saaminen koko vuodelle, asiakaskunnan vakiinnuttaminen sekä ensimmäisen työntekijän palkkaaminen. Perheellisillä suunnitelmat siirtyvät helposti muutaman vuoden päähän, varsinkin jos lapset ovat vielä pieniä. Yrittäjät haluavat tehdä enemmän voittoa seuraavana vuonna ja tuoda markkinoille lisää tuotteita ja palveluja.

Viiden ja kymmenen vuoden tavoitteet ovat melko samanlaisia kuin edellä mainitut seuraavan vuoden tavoitteet. Yhden henkilön yrityksissä toiminnan laajentuminen ja liikevaihdon kasvu mainitaan useassa haastattelussa. Lisää henkilökuntaa palkataan ja toimitiloja laajennetaan. Eräs yritys toivoo, että yritys on vuonna 2020 ”maakunnassa omalla toimialallaan tunnettu ja arvostettu yritys”. Myös uuden yrityksen perustamistavoitteet kiinnittivät huomion haastattelussa.

Yhden hengen yrityksillä seuraavan vuoden tavoitteet olivat melko lyhyitä ja selkeitä, mutta suuremmissa yrityksissä tavoitteet ovat laajempia. Yhden omistajan töiden osa-aikaistaminen, johtamisen parantaminen ja toiminnan parempi suunnittelu, vanhojen asiakassuhteiden vahvistaminen ja uusien solmiminen sekä kulujen vähentäminen ovat esimerkkejä suurempien yritysten tavoitteista. Suuremman liikevaihdon tavoittelemisen sekä kannattavuuden lisääminen pysyvät kuitenkin edelleen yritysten yleisimpinä tavoitteina.

Yrityksillä on myös suurempia tavoitteita. Yrityksen toimintaa halutaan laajentaa muihin kaupunkeihin, ja yhdellä yrityksellä onkin jo Finnveran laina valmiiksi uusia tiloja varten pääkaupunkiseudulle. Eräs yritys toivoo parantavansa yrityksen energiatehokkuutta, ekologisuutta ja muunneltavuutta seuraavan vuoden aikana. Myös aktiivisuus sosiaalisessa mediassa ja omien nettisivujen tekeminen ovat tavoitteita lähivuosille.

Tavoitteet voivat liittyä myös omistajan vaihdokseen. Nuorempien osakkaiden siirtyminen yrityksen johtoon ja vastuun ottaminen on yhden yrityksen kymmenen vuoden tavoitteissa. Toisessa haastattelussa toivotaan yrityksen olevan ”hyvässä kunnossa” silloin, kun yrityksestä päätetään luopua. Myös yrityskauppa on mahdollinen erään yrityksen kohdalla kymmenen vuoden sisällä.

5.6 Yhteenveto haastatteluista

Kaikissa haastatteluissa tietoja ei ole tarpeeksi, jotta jokaisesta haastattelusta voisi etsiä jotakin yhteistä. Muutamassa haastattelulomakkeessa yrityksen kanssa on keskusteltu nopeasti ja muista asioista ”keskustellaan myöhemmin”. Kuitenkin niissä lomakkeissa, joissa haastatteluun on vastattu laajasti, yhteistä on, että kaikilla yrityksillä on ollut joitakin haasteita yritystoiminnassa ja apua tarvitaan. Myös tulevaisuuden suunnitelmia on lähes jokaisella haastatellulla.

Yritykset ovat erikokoisia ja toimivat eri toimialoilla, mutta silti heillä on samantyyppisiä piirteitä yritystoiminnassaan. Jokaisella yrityksellä on asiakkaita ja kilpailijoita omalta toimialaltaan. Henkilöstön määrät vaihtelevat yhden hengen yrityksistä yli kymmenen hengen yrityksiin. Yrityksistä melkein 40 % on yhden hengen yrityksiä.

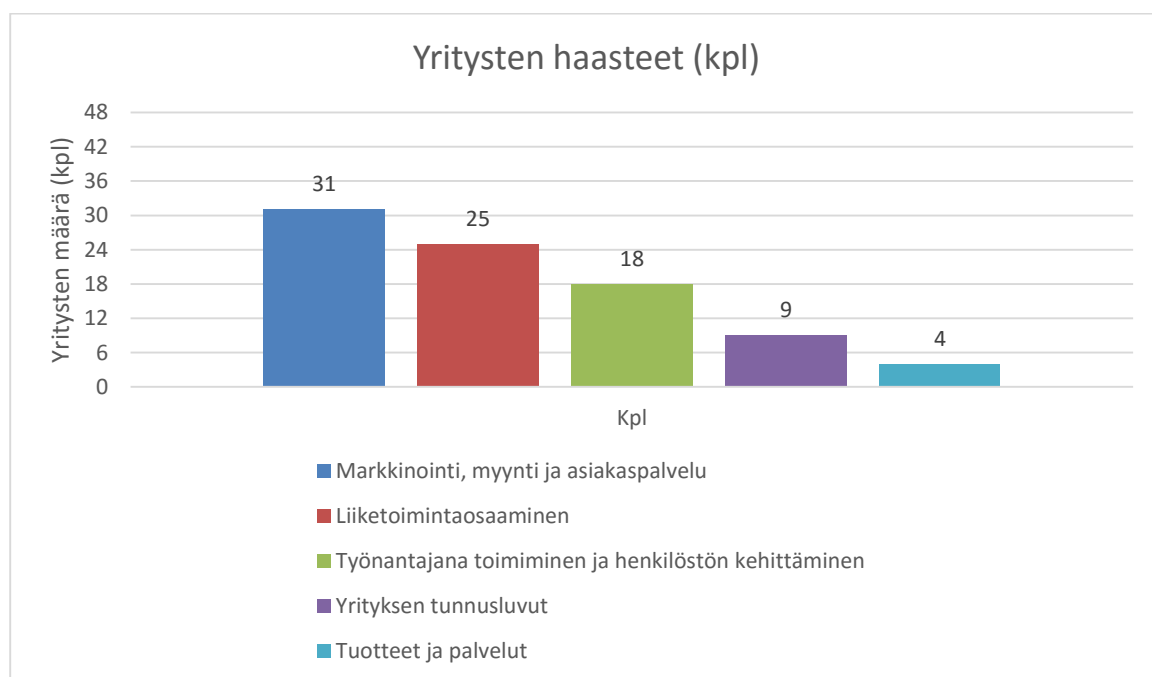
Haastatelluilla yrityksillä on ollut vuonna 2015 yhteensä noin 600 000 € lainoja. Voittoja taas on ollut lähes 350 000 € (tilikauden tappiot otettu huomioon). Kaikki yritykset eivät ole kuitenkaan ilmoittaneet molempia tietoja, vaan joissakin lomakkeissa ainoastaan lainarahoituksen summa on ilmoitettu. Tämä saattaa johtua siitä, että haastatteluja on tehty ympäri vuoden, eivätkä yritykset ole tehneet vielä tilinpäätöksiä, joista saisi kaikki tarvittavat tiedot. Osa tiedoista on myös osavuosituloksia.

Yritykset ovat vuokranneet käyttöönsä suuria toimitiloja tai työskentelevät omistamissaan kiinteistöissä tai kodin yhteydessä. Varsinkin pienet yritykset, joiden yrittäjät ovat pienten lasten vanhempia, työskentelevät kotona. Vuokrakuluja ei siis ole, eikä vuokrattavista toimitiloista syntyvistä lisäkustannuksista (sähkö, vesi, remontit) tarvitse huolehtia. Vain muutamassa haastattelussa on ollut maininta kalliista liiketiloista. Kotona työskentely on yleensä helppo ja halpa ratkaisu alkavalle yrittäjälle, ja vasta yritystoiminnan kasvaessa yrityksen täytyy mahdollisesti siirtyä suurempiin tiloihin.

Tilojen lisäksi suurimpia menoja ovat koneet ja laitteet. Ne ovat yrityksille pakollisia kustannuksia, mutta niihin vaikuttaa paljon myös valittu liikeidea. Jos yritys tuottaa palveluja, yrittäjä myy omaa osaamistaan eikä hankintoja tarvitse tehdä alkuvaiheessa paljoa. Kuitenkin erilaisia tarvikkeita tarvitaan aina. In-

vestoinnit voivat parantaa yrityksen kannattavuutta nopeasti, mutta suuret investoinnit voivat myös aiheuttaa sen, että yrittäjä joutuu ottamaan lisää vierasta pääomaa ja hän voi ajautua velkakierteeseen. Vain kahdella yrityksellä on suunnitteilla tehdä suuria investointeja, mutta niitä mietitään vielä.

Tutkimuksessa keskityttiin yritysten haasteisiin ensimmäisten vuosien aikana, vaikka haastattelulomakkeissa oli paljon muitakin tietoja yrityksistä ja niiden toiminnasta. Haastattelulomakkeessa haasteet oli annettu valmiiksi, ja yrittäjä sai valita niistä yrityksen tilanteeseen sopivat. Lomakkeessa käytettyjen haasteiden lisäksi yrityksillä voi kuitenkin olla muitakin haasteita, joihin tässä tutkimuksessa ei ole kiinnitetty huomiota. Kuvassa 3 on esitetty yritysten haasteet, joita tässä tutkimuksessa on käsitelty. Kuvasta näkyy selvästi, että suurin haaste yrityksillä on markkinointi, myynti ja asiakaspalvelu, ja näistä etenkin markkinointi on yleinen kehittämiskohde.



Kuva 3. Yritysten haasteet ja niiden määrät (kpl) haastattelujen mukaan

Suurin osa yrityksistä on osallistunut tai osallistumassa Kinnon järjestämiin valmennuksiin, ja ehdottomasti suosituimmaksi valmennukseksi nousivat markkinointikoulutukset. Muita yleisiä haasteita ovat liiketoimintaosaamisen vaikeudet ja työnantajana toimiminen sekä yrityksen tunnuslukujen tunteminen (kuva 3). Lisäksi ensimmäisen työntekijän palkkaaminen on osoittautunut

haasteeksi osalla yrityksistä haastattelujen perusteella. Myös asiakassuhteiden solmiminen yrityksen alkuvaiheessa ja uusien asiakkaiden löytäminen vievät oman aikansa ja luovat uusia haasteita.

Riskeihin voi ja kannattaa varautua hankkimalla vakuutuksia, ja niin yritykset ovatkin tehneet. Yritykset ovat jopa hankkineet vapaaehtoisia vakuutuksia yrityksen omaisuuden turvaamiseksi. Yrittäjän kannattaa vakuuttaa myös itsensä. Haastatteluista käy ilmi, että lähes kaikilla yrityksillä on yrittäjälle varahenkilö, tai yritys hyödyntää asiantuntija- tai yhteistyökumppaniverkostoja yrittäjän äkillisen poissaolon aikana.

Tulevaisuudessa yritykset pyrkivät parantamaan yritystoimintaa, asiakaspalvelua ja liikevaihtoa. Ainoastaan kahdella yrityksellä on suunnitelmissa tehdä suurempia investointeja lähivuosina. Toiminnan laajentaminen lähiseudulle ja suurempiin kaupunkeihin on yleisempi tavoite. Yritykset haluavat myös palkata lisää henkilökuntaa, ja olla aktiivisempia sosiaalisessa mediassa sekä päivittää nettisivujaan. Myös tuotteiden hinnoittelu ja uusien palvelujen tai tuotteiden tuominen markkinoille olivat yritysten tulevaisuuden suunnitelmissa.

6 JOHTOPÄÄTÖKSET JA TUTKIMUKSEN LUOTETTAVUUS

Eri lähteistä löytyy erilaisia listauksia yritysten suurimmista haasteista yrityksen alkuvaiheissa. Pk-yritysbarometrin (Yrittäjät 2015) mukaan pienten ja keskisuurten yritysten haasteita olivat vuonna 2015 heikko kannattavuus, henkilöstön säilyttäminen, pienet investoinnit ja yritysten maksuhäiriöiden lisääntyminen. Myös uusien työntekijöiden palkkaamiseen liittyy ongelmia: työstä aiheutuvat sivukulut ovat suuret ja osa yrityksistä onkin joutunut lomauttamaan tai irtisanomaan työntekijöitään.

Tiukentuneen pankkitoiminnan sääntelyn takia luottojen kysyntä on vähentynyt edellisestä vuodesta, mutta edelleen vierasta pääomaa käytetään yrityksen toimintaan. Toisaalta yritykset hakevat rahoitusta lähinnä käyttöpääomaksi, ei investointeihin. Rahoituksen järjestäminen yrityksen alkuvaiheissa onkin yksi yritysten suurimmista ongelmista. (Yrittäjät 2015.)

Asiakassuhteiden luominen ja niiden ylläpitäminen ovat myös yritysten suurimpia haasteita. Yrityksen alkuvaiheessa tarvitaan asiakkaita, jotta yritystoiminnasta tulee kannattavaa. Asiakkaiden saaminen taas vaatii markkinointia,

joka on pienille yrityksille todella kallista ja vie yrittäjän aikaa. Asiakkaiden löytäminen ja markkinointi ovat aloittavien yritysten haasteita ennen yritystoiminnan vakiintumista. (Akavan erityisalajat 2016.)

Tutkimukseni osoittaa, että myös Kouvolassa ja Iitissä yritysten suurimmat haasteet ovat markkinointi ja myynti, työnantajana toimiminen sekä liiketoimintaosaaminen ja tunnusluvut. Jopa 73 % yrityksistä mainitsee tarvitsensa apua markkinoinnissa ja myynnissä. Vastaava luku työnantajana toimimisessa on 37,5 % ja liiketoimintaosaamiseen ja tunnuslukuihin apua tarvitsee yli 50 % yrityksistä. Tulokset ovat samanlaisia, kuin muistakin vastaavista tutkimuksista on saatu.

Mitä tulee yritysten kannattavuuteen, aineiston pohjalta voidaan sanoa, että ne yritykset, joilla on suurin liikevaihto, on myös suurin liikevoitto. Lainarahoitustakin on, mutta suurimman liikevaihdon yrityksellä (liikevaihto 1 134 000 €) ei ole lainkaan lainarahoitusta, vaan ainoastaan luotollinen tili. Tämä yritys on tehnyt myös voittoa samalla tilikaudella 32 000 €. Lainan määrälläkään ei siis ole välttämättä vaikutusta yritysten suureen liikevaihtoon tai tilikauden hyvään tulokseen.

6.1 Tutkimuksen luotettavuus

Haastattelulomakkeessa (liite 1) oli avoimia kysymyksiä sekä kyselynomaisia valintakysymyksiä. Päätin käyttää apuna kvantitatiivista menetelmää vertaillessani yritysten välisiä henkilöstömääriä. Muodostin henkilöstön määrästä kysymyksen kolmella vastausvaihtoehdolla: yhden hengen yritys, 2–5 hengen yritys vai yli viiden hengen yritys. En kuitenkaan käyttänyt apuna mitään tilastitiikan ohjelmia, vaan laskin yritysten henkilömääristä tukkimiehenkirjanpidolla prosenttiosuudet, jolloin sain selville muun muassa sen, että suurin osa yrityksistä (37,5 %) on yhden hengen yrityksiä. Muuten opinnäytetyössä on käytetty kvalitatiiviselle menetelmälle ominaisia analysointikeinoja.

Kvalitatiivisessa tutkimusmenetelmässä tutkimuksen luotettavuutta mitataan reliabiliteetin ja validiteetin mittareilla. Reliabiliteetilla tarkoitetaan tulosten pysyvyyttä eli sitä, ovatko tutkimukset uusittavissa ja saadaanko uudesta tutkimuksesta samat tutkimustulokset. (Kananen 2014, 146–147.) Voidaan siis sa-

noa, että tutkimuksellani on hyvä reliabiliteetti. Kuitenkin, jos samoilta yrityksiltä kysytään tällä hetkellä heidän haasteitaan, ne voivat olla muuttuneet paljon lyhyessäkin ajassa.

Validiteetilla tarkoitetaan sitä, onko tutkimuksessa tutkittu oikeita asioita (Kananen 2014, 146–147). Tarkoituksena oli selvittää yritysten haasteita ensimmäisten kolmen vuoden aikana ja haasteita oli selvitetty myös haastattelulomakkeessa. Lomakkeessa oli selvitetty yritysten haasteita muiden tietojen ohella, mutta tekemällä erilaisia, avoimia kysymyksiä, haastatteluista olisi saanut yksityiskohtaisempaa tietoa yritystoimintaan vaikuttavista haasteista. Työni alkuvaiheessa haastatteluja oli kuitenkin tehty jo lähes 50, joten haastattelulomakkeen muuttaminen tässä vaiheessa olisi ollut turhaa.

Tulokset vastaavat yritysten yleisiä haasteita, joten ne ovat luotettavia. Kehittämiskohteet oli kuitenkin kirjattu haastattelulomakkeeseen valmiiksi, jolloin yrittäjän ei tarvinnut kuin valita listasta oman yrityksensä haasteet. Olisi ollut mielenkiintoisempaa saada selville yritysten haasteita yrittäjän omin sanoin, jolloin vertailusta olisi saattanut tulla täysin erilaisia tuloksia. Osassa haastatteluissa kehittämiskohteisiin on kuitenkin listattu yrittäjän kokemia haasteita tarkemmin.

6.2 Tutkimuksen onnistumisen arviointi

Kinnon työntekijät suorittivat haastattelut pyrkiessään selvittämään vuosina 2012–2016 perustettujen yritysten sen hetkistä tilannetta ja asioita, joissa yritykset tarvitsevat vielä apua. Opinnäytetyön aihe syntyi omasta mielenkiinnostani yritystoiminnan haasteisiin. Aiheeni ja haastattelulomakkeen sisältö eivät siis heti aluksi vastanneet aivan toisiaan, mutta otin haasteen vastaan.

Haastattelulomake on mielestäni liian laaja tähän tutkimukseen. Se ei soveltunut täysin tarpeisiin selvittää yritysten alkuvaiheen haasteita, vaan haastattelulomakkeessa oli selvitetty paljon muitakin tietoja yrityksistä. Tunnistetietojen poistamisen takia en voinut selvittää toimialakohtaisia tai yritysmuotoihin liittyviä haasteita. Yhden toimialan tai tietyn yritysmuodon haasteiden selvittämisestä olisi tullut yksityiskohtaisempia tuloksia. Vastausten perusteella sain kuitenkin tarvittavan määrän tietoa yritysten haasteista Kouvolassa ja Iitissä ja tulokset ovat vertailukelpoisia ja todennettavissa.

Päätutkimuskysymykseeni ”mitkä ovat mahdolliset kompastuskivet yrityksen ensimmäisten vuosien aikana” sain riittävän vastauksen haastattelujen pohjalta. Jos olisin itse tehnyt haastattelulomakkeet, olisin keskittynyt enemmän yritystoiminnan haasteisiin yrityksen perustamisvaiheessa ja seuraavan kahden vuoden aikana. Olisi ollut myös mukava myös keskustella jo kaatuneitten yritysten perustajien kanssa siitä, mitkä valinnat ja ratkaisut johtivat siihen, että liiketoiminta loppui.

Lisäksi haluttiin pohtia sitä, miten haasteista voidaan selvitä. Kuten jo aikaisemmin mainittiin, jokaisella haastatelluista yrityksistä on ollut omat ongelmansa yritystoiminnassa. Laajan tukiverkoston avulla haasteista on helpompi selvitä. Oma perhe on monella yrityksellä mukana yritystoiminnassa, mutta täytyy kuitenkin muistaa järjestää aikaa perheelle ilman keskustelua työasioista.

Tukea saa myös Kinnolta ja muilta samanlaisilta yrityksiltä erilaisina valmennuksina. Kun yrittäjät keskustelevat muiden yritysten kanssa, tukiverkosto laajenee ja yrittäjän perspektiivi saattaa muuttua. Mitä laajempi tukiverkosto on, sitä helpommin yrittäjä selviää haasteista.

Vaikka suurin osa haastatelluista yrityksistä onkin yksinyrittäjiä, mukana on myös useamman yrittäjän yrityksiä. Heillä on toiset tukena yritystoiminnassa, ja jokaisella on omat mielipiteensä ja ajatuksensa siitä, miten yrityksen tulisi toimia. Viestintä onkin todella tärkeässä osassa useamman yrittäjän yrityksissä, ja kaikkien tulee tietää omat tehtävänsä sekä tietenkin yrityksen tavoitteet.

7 LOPUKSI

Vaikka kukaan ei ollut vielä analysoinut haastatteluja, lopputulos oli kuitenkin jo selvillä: yritysten suurimpina haasteina olivat markkinointi, uusien asiakkaiden saaminen ja liiketoimintaosaaminen. Kaikki ne ovat asioita, joihin yrityksen täytyy kiinnittää paljon huomiota yrityksen alkuvaiheessa, jotta yrityksestä voi tulla kannattava. Sain siis vastauksen tutkimuskysymykseeni ”mitkä ovat mahdolliset kompastuskivet yrityksen ensimmäisten vuosien aikana”.

Vasta kun toimeksiantaja oli selvillä, lopullinen opinnäytetyöaihe alkoi selkeytyä. Tutkimus suoritettiin annetun aineiston pohjalta ja toteutuksesta keskusteltiin toimeksiantajan kanssa ennen työn aloittamista. Tutkimuksesta saatiin odotetut vastaukset, ja ne ovat todennettavissa, jos tutkimus tehdään uudestaan. Mielestäni tutkimus onnistui hyvin, eikä suurempia ongelmia ilmennyt tutkimuksen aikana.

Haastatelluista yrityksistä suurin osa sijaitsi Kouvolassa, joten tuloksia litin ja Kouvolan välillä ei pystynyt vertailemaan keskenään. Suurimmassa osassa litissä sijaitsevien yritysten haastatteluista lomake oli melko tyhjä, joten litin ja Kouvolan tuloksia ei kannattanut analysoida erikseen, vaan ne on yhdistetty analysoinnissa. Jatkossa hankkeeseen olisi hyvä saada enemmän yrityksiä myös litistä, koska tällä hetkellä hanke vaikuttaa enemmänkin Kouvolan alueen hankkeelta. Tietenkään yrityksiä ei voida pakottaa osallistumaan haastatteluun, vaan jokainen yrittäjä tekee päätökset oman yrityksensä puolesta.

Jatkossa myös haastattelulomakkeiden täyttöön voisi kiinnittää tarkempaa huomiota. Jotkut haastattelulomakkeet olivat melko vaillinaisia, mikä vaikeutti tutkimuksen toteuttamista luotettavasti. Joissakin lomakkeissa kuitenkin mainittiin, että ”asiasta keskustellaan myöhemmin”, joten tutkimus kannattaa suorittaa uudestaan vasta sitten, kun projekti päättyy (vuoden 2017 syyskuussa). Silloin kaikki haastattelut ovat valmiina ja tutkimus voidaan tehdä lopullisen aineiston pohjalta.

LÄHTEET

Akavan erityisalat. 2016. Yrittäminen tämän päivän Suomessa. Saatavissa: http://www.akavanerityisalat.fi/amm_toimintaohjelma_yrittamisen_haasteet_ja_riskit [viitattu 22.11.2016].

Hirsjärvi, S., Remes, P. & Sajavaara, P. 2007. Tutki ja kirjoita. 13., osin uudistettu painos. Helsinki: Tammi.

Isokangas, J. & Kinkki, S. 2003. Yrityksen perustoiminnot. Basic Business Operations. 1. painos. Helsinki: WSOY.

Kananen, J. 2014. Laadullinen tutkimus opinnäytetyönä. Jyväskylän ammattikorkeakoulun julkaisuja 176.

Kinkki, S. & Lehtisalo, A. 2002. Yrtti Yritystietous. 1.-5. painos. Helsinki: WSOY.

Kouvola Innovation Oy. 2016a. Koko maailma Kouvolaan. Saatavissa: <http://www.kinno.fi/sijoitu-kouvolaan> [viitattu 9.10.2016].

Kouvola Innovation Oy. 2016b. NYT Kouvolan seutu. Saatavissa: <http://www.kinno.fi/seudun-kehittaminen/kinno/projektit/nyt-kouvolan-seutu> [viitattu 7.10.2016].

Peltola, L. 2015. Liikeideasta liikkeelle. 10., uudistettu painos. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2016. 2016. Kouvola. Kouvola Innovation Oy.

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

Tilastokeskus. 2012. Yritykset tuottavat valtaosan arvonlisäyksestä. Saatavissa: http://www.stat.fi/artikkelit/2012/art_2012-10-22_001.html?s=0 [viitattu 10.11.2016].

Tilastokeskus. 2016a. Kuntien avainluvut. Saatavissa: <http://www.stat.fi/tup/-alue/kuntienavainluvut.html#?year=2016&active1=142> [viitattu 9.10.2016].

Tilastokeskus. 2016b. Suomi lukuina. Saatavissa: http://www.stat.fi/tup/julkaisut/tiedostot/julkaisuluettelo/yyti_sul_201600_2016_16180_net.pdf [viitattu 10.11.2016].

Tracy, S. 2014. Qualitative research methods – Collecting evidence, crafting analysis, communication impact. Wiley-Blackwell.

Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisu. 2010. Tutkimus 2-3 vuotta toimineiden yritysten palvelutarpeista. Työ- ja elinkeinoministeriö 24/2010.

Työeläkeyhtiö Elo. 2016. Kenen pitää ottaa YEL-vakuutus? Saatavissa: http://www.elo.fi/yrittaja/yel-vakuutus/kenelle?sc_lang=fi-FI [viitattu 13.11.2016].

Velin, K. 2016. Projektipäällikkö. Perustetut yritykset vuosittain. Sähköpostikeskustelu 3.10.2016. Kouvola: Kouvola Innovation Oy.

Verohallinto. 2016. Arvonlisäverottoman vähäisen toiminnan raja 10 000 euroa. Saatavissa: https://www.vero.fi/fi-FI/Syventavat_veroohjeet/Arvonlisaverotus/Arvonlisaverottoman_vahaisen_toiminnan_r [viitattu 29.11.2016].

Vilka, H. 2014. Tutki ja mittaa – Määrällisen tutkimuksen perusteet. Helsinki: Tammi. Saatavissa: <http://hanna.vilka.fi/wp-content/uploads/2014/02/Tutki-ja-mittaa.pdf> [viitattu 10.11.2016].

Yrittäjät. 2015. Pk-yritysbarometri 1/2015. Saatavissa: <https://www.yrittajat.fi/suomen-yrittajat/tutkimukset/pk-yritysbarometrit/pk-yritysbarometri-12015-319867> [viitattu 22.11.2016].

7.10.2016

YRITYKSEN PERUSTIEDOT

Nimi	
Y-tunnus	
Toimiala	
Kotipaikka, perustamisvuosi	
Puhelin	
Osoite, posti	
www-sivut	
Johto, toimitusjohtaja	
Omistajat	
YEL –vakuutetut	

YRITYKSEN TOIMINTA

Onko liiketoimintasuunnitelma tehty? Milloin LTS on päivitetty?

Mikä on liiketoimintamalli? Tuotteet ja palvelut?

Ketkä ovat asiakkasi?

Keitä ovat kilpailijasi ja miten erotut heistä? Mikä on markkina-alueesi / osuutesi alan markkinoista?

Toimitilat? Miten nykyiset toimitilat sopivat nykyiseen käyttöön?

Miten koneet ja laitteet sopivat nykyiseen toimintaan? Onko tarvetta investoinneille?

YRITYKSEN TALOUS JA HENKILÖSTÖ

Vuosi	2013	2014	2015
Liikevaihto (tilikausi?)			
Liikevoitto / Tilikauden tulos			
Sijoitettu oma pääoma			
Lainarahoitus			
Henkilöstö / miehiä/ naisia			

7.10.2018

YRITYKSEN TULEVAISUUDEN SUUNNITELMAT?

Mitkä ovat tämän ja ensi vuoden tavoitteet?

Mitä tavoitteita on asetettu viiden / kymmenen vuoden päähän?

YRITYKSEN KEHITTÄMISALUEET?

Markkinointi, myynti ja asiakaspalvelu?

Yrityksen tuotteet ja palvelut?

Työnantajana toimiminen? Henkilöstön kehittäminen?

Liiketoimintaosaamisen kehittäminen?

Yrityksen toimintojen kehittäminen?

Kasvun hallinta

Tuottavuuden kehittäminen

Varastointi

Työ- tai palveluprosessien kehittäminen

Ostojen kehittäminen

Yrityksen toiminnan riskit?

Ovatko yrityksen toimintaan liittyvät vakuutukset riittävän kattavat?

Onko yrittäjäeläkkeesi sellainen, että se turvaa toimeentulosi jäädessäsi eläkkeelle?

Onko avainhenkilöille varahenkilöstöä?

Miten olet huolehtinut jos sinulle tai avainhenkilöille sattuu vakava sairastuminen tai onnettomuus). Miten toiminta jatkuu tai miten esim. hallituksen jäsenet /perhe toimii tässä tilanteessa?

NYT –YHTEENVETO JA EHDOTUKSET JATKOTOIMIKSI

7.10.2016

(Nimi) Kouvolan elinkeinoyhtiöstä Kouvola Innovationista, hyvää päivää. Onko teillä hetki aikaa keskustella uudesta maksuttomasta palvelustamme?

Ei: Voinko soittaa uudelleen, milloin? _____

Kyllä: Kinnossa on käynnistynyt alle kolme vuotta toimineille yrityksille suunnattu nuorten yritysten tuki eli NYT –palvelu, joka on maksutonta ja luottamuksellista neuvontaa ja ohjausta esimerkiksi yrityksen johtamiseen, markkinointiin, rahoitukseen ja kannattavuuteen liittyvissä kysymyksissä. Kartoitan Kouvolan ja litin alle kolme vuotta toimineiden yritysten tarvetta palvelulle. **Vastaa jana yrittäjä:** _____

Kyllä: Tarkistaisin aluksi yrityksenne perustiedot, jotka on saatu YTJ:stä / Uusyrityskeskukseen rekisteristä:

	YTJ / Uusyrityskeskukseen asiakasrekisteri	Muutos
Yrityksen nimi		
Y-tunnus		
Puhelin		
Osoite		
E-mail / www-sivut		
Yrittäjä / henkilöstö		
Toimiala		

Mitä kuuluu? Miten yrityksen toiminta on alkanut? _____

(Rastita vastauksen pohjalta: Hyvin on käynnistynyt ___ Melko hyvin, asiakkaita saisi olla enemmän ___ Yrittäjyys on ollut pettymys, harkitsee lopettamista ___)

NYT –hanke järjestää maaliskuusta 2016 alkaen pienryhmävalmennuksia eri teemoista. Mitkä seuraavista kiinnostavat teitä:

- ajanhallinta, yrityksen johtaminen ___
 markkinointi ___
 talousasiat, toiminnan kannattavuus ___
 sopimukset, yhteistyökumppanit ___
 työnantajana toimiminen ___

Haluatko kertoa vielä jotain muuta yrityksestäsi: _____

Haluatko osallistua NYT –palveluun, jolloin palveluvastaava Pirjo Vuorenpää ottaa yhteyttä ja sopii ajan henkilökohtaiseen tapaamisen:

Kyllä _____ Mikä olisi sopivin ajankohta? _____

Ei _____

Kiitos ajastanne ja tervetuloa tutustumaan Kinnon tarjoamiin palveluihin nettisivuillamme: www.kinno.fi