

Mika Hujanen

PIENPANIMON PERUSTAMINEN

PIENPANIMON PERUSTAMINEN

Mika Hujanen
Opinnäytetyö
Syksy 2016
Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen
koulutusohjelma
Oulun ammattikorkeakoulu

TIIVISTELMÄ

Oulun ammattikorkeakoulu
Yrittäjyyden ja liiketoimintaosaamisen koulutusohjelma

Tekijä: Mika Hujanen
Opinnäytetyön nimi: Pienpanimon perustaminen
Työn ohjaaja: Aro Päivi
Työn valmistuslukukausi- ja vuosi: Syyslukukausi 2016 Sivumäärä: 54+ 1

Opinnäytetyön aiheen muodostuminen on ollut tekijän mielessä jo vuosikausia ja kun pienpanimobuumi on Suomessa edelleen voimissaan, opinnäytetyön tekeminen aiheesta vaikutti mielenkiintoiselta. Oman yrityksen perustamisen idea oli myös oleellinen asia aiheen muodostumisessa. Yrittäjänä toimiminen voisi olla houkutteleva vaihtoehto työuralle.

Työn tavoitteena oli kerätä mahdollisimman kattava tietopaketti pienpanimon perustamisesta haaveilevalle henkilölle niistä asioista, mitä tarvitaan tällaisen yrityksen perustamiseksi. Opinnäytetyötä lukiessa asiasta kiinnostuneelle syntyi selkeämpi ajatus siitä, mistä lähteä liikkeelle ja mitä kaikkea tarvitaan, jotta panimon saisi pystyyn ja yritystoiminnan alkamaan. Opinnäytetyössä käydään läpi ja kerätään yhteen nimenomaan pakollisia asioita alkuvaiheista, jotka ohjaavat pienpanimon perustamista.

Yrittäjyys on myös olennainen osa pienpanimon perustamista ja myös tätä aihetta käsitellään opinnäytetyössä. Yrittäjyysluvut antavat lukijalle ja aiheesta kiinnostuneelle kuvaa siitä millaisia asioita yrittäjäksi ryhtyminen vaatii ja miten laajaa yrittäjyyteen liittyvä toiminta on.

Tietoperustaa työtä varten on kerätty sekä kirjallisista että elektronisista lähteistä. Yrittäjyyteen liittyvää tietoperustaa kerättiin pääasiassa kirjallisista lähteistä. Kaikki pienpanimon perustamiseen liittyvä tietoperusta löytyy elektronisista lähteistä. Tutkimustuloksia selvitettiin pienpanimoille lähetetyillä haastatteluilla, jotka sisälsivät kymmenen kysymystä yrittäjyydestä ja pienpanimon perustamisen alkuvaiheista. Haastatteluun vastasi kaksi pienpanimoa ja yhden panimon vastaukset löytyivät heidän pitämästään blogista. Lisäksi opinnäytetyön tekijä vieraili toiselle pienpanimolla, joka vastasi haastatteluun.

Haastatteluilla saatiin vastaukset tärkeimpiin kysymyksiin pienpanimon perustamisesta. Tulokset antavat nyt selkeän kuvan siitä, mitä kaikkia lupia tarvitaan, jotta panimo voidaan perustaa, mitä kautta voi hakea rahoitusta yritystoiminnalle ja mitä haasteita yrittäjyys on tuonut. Tulosten perusteella johtopäätökset ja pohdinta yritystoiminnan aloittamisesta on nyt helpompi tehdä, koska kaikki tarvittava tieto on nyt yhdessä kasassa eikä sitä tarvitse etsiä jokaisen toimijan sivuilta erikseen.

Asiasanat: Yrittäjyys, yrityksen perustaminen, pienpanimo

ABSTRACT

Oulu University of Applied Sciences
Degree Programme in Entrepreneurship and Business Competence

Author: Mika Hujanen

Title of thesis: Starting a micro-brewery

Supervisor: Aro Päivi

Term and year when the thesis was submitted: Fall 2016

Number of pages: 54

The topic of the thesis has been in the mind of the thesis writer for years. Micro-breweries are still being found all over Finland. The boom is still going strong and the interest for micro-brewery beers is still in demand. Founding an own company and being an entrepreneur could be a affordable choice for a job career.

The aim of the thesis was to sum up information how to establish a micro-brewery. The thesis aims to give the reader and to a person who is interested of the matter a clearer view for what is needed to build up a micro-brewery. Entrepreneurship is also a crucial part of founding a brewery and chapters of entrepreneurship give the reader a summary of the theme.

The information basis comes from written and electronic sources. The results are gathered from breweries using an enquiry form with ten questions considering entrepreneurship, licenses and financing. Two breweries answered the call and the third has given an answer in form of the their blog. The blog is written during the early stages of brewery establishment so it contains the same information that is given via enquiries. The thesis writer also made an visit to one of the breweries that answered to the official enquiry.

The enquiry gave answers to the questions of how to start up an micro-brewery. The results give an clearer view of all the elements needed to build up a company. There are also answers wherefrom to get financing and what is the role of the entrepreneurship. Conclusion section is made from the basis of the results and information basis. It presents a clearer view for what is really needed to make this kind of business work. You don't have to search all the details by yourself from different sources, all the information is gathered here.

Keywords: Entrepreneurship, starting a business, micro-brewery

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	6
2 KEHITTÄMISTYÖN MENETELMÄT	7
3 PIENPANIMO	11
3.1 Pienpanimoiden tuotteita	12
3.2 Tietoa tuotteista	15
3.3 Pienpanimoiden menestystarinoita	16
4 YRITTÄJYYS	18
4.1 Yrittäjyyden muodot	19
4.2 Nuorten yrittäjyys Suomessa	21
4.3 Suomen yrityskanta	24
5 YRITYKSEN PERUSTAMINEN	26
5.1 Yrityksen perustamisen neuvonta- ja koulutuspalvelut	27
5.2 Yrityksen alkurahoitus	30
5.3 Yritysmuodot	33
5.4 Startup-yritys (kasvuyritys)	35
6 PIENPANIMON PERUSTAMINEN	37
6.1 Pienpanimoiden esittelyt	38
6.2 Idea yrityksestä, yrittäjyys, yhtiömuoto ja rahoitus	39
6.3 Lupaprosessi	40
6.4 Tarvittava laitteisto	42
6.5 PALPA panttijärjestelmään liittyminen	43
7 JOHTOPÄÄTÖKSET	45
8 POHDINTA	48
LÄHTEET	52
LIITTEET	55

1 JOHDANTO

Pienpanimotoiminnan kasvun jatkuminen on tämän opinnäytetyön aiheen taustalla suurimpana vaikuttajana ja myöskin oma kiinnostus aiheesta on tärkeä tekijä työn taustalla. Pienpanimon toiminnan aloittamisen vaiheista ei ole olemassa yhtä yhtenäistä ohjeistusta ja tämän vuoksi on ollut aiheellista korjata tämä asia. Ohjeistusta kyllä on saatavilla, mutta se on levällään internetissä viranomaisten sivuilla ja välttämättä kaikkia mahdollisia asioita ei ole mainittu. Tähän opinnäytetyöhön ne on pyritty selvittämään.

Tässä opinnäytetyössä keskitytään pienpanimoyrityksen perustamiseen ja siihen liittyviin alkuvaiheisiin. Opinnäytetyössä ei oteta kantaa siihen, miten yritystoimintaa lähdetään kehittämään tai jatkamaan alkuvaiheiden jälkeen. Alkuvaiheiden selvittäminen on todella tärkeää pienpanimoyrityksen perustamisen kannalta ja alun vaiheissa on monta kompastuskiveä, joiden takia yritystoiminnan aloitus saattaa viivästyä ja venyä.

Tutkimusongelma on rajattu koskemaan vain alkuvaiheiden selvittämistä. Tutkimusongelman ydintä ovat lainsäädännöllisten asioiden selvittäminen ja yhteenkokoaminen. Pienpanimon toiminnan perustamista ohjaa normaalit yrityksen perustamista koskevat lainsäädännölliset asiat ja lisäksi tulevat alkoholilainsäädännön määräämät lait koskien alkoholituotteiden valmistamista ja varastointia. Tutkimusongelma sisältää myös alkavan panimotoiminnan rahoituksen hankkimisen. Rahoituksen hankkimista selvitetään yrityksen perustamista koskevassa luvussa.

Johtopäätökset on muodostettu mahdollisen tarinan muodossa, jollainen voisi syntyä pienpanimon perustamisesta haaveilevan henkilön selvittäessä mitä kaikkea siihen tarvitaan. Pohdinnassa käydään läpi, mitä kaikkea kannattaa ottaa huomioon miettiessä ja harkittaessa pienpanimon toiminnan aloittamista.

2 KEHITTÄMISTYÖN MENETELMÄT

Kehittämistyöstä voidaan käyttää kahdenlaista kuvausta. Nämä ovat tutkimuksellinen kehittämistyö ja arkiajatteluun perustuva kehittäminen. Tutkimuksellisessa kehittämistyössä lähtökohtana voi olla erilaiset organisaation uudistamiset tai kehittämiset. Tutkimuksellisella kehittämistyöllä pyritään ratkaisemaan käytännön tasolta tulleita tai esiin nousseita ongelmia sekä myös luomaan uudenlaista tietoa työelämän käytänteistä. Kehittäminen arkiajattelulla lähtee nimensä mukaisesti arjen mukanaan tuomista lähtökohdista ja uudistamisen tarpeista. Uudistustarpeista tiedonkerääminen ei ole systemaattista, kriittinen arviointi on vähäistä ja raportointia ei välttämättä edes suoriteta. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2009, 17-19.)

Tutkimuksellinen kehittämistyö on edellä mainittujen ominaisuuksiensa takia myös hyvä opinnäytetyön kehittämistyön menetelmänä. Kehittämistyössä tutkimuksellisuuden ilmentyminen näkyy siten, että kehittäminen tapahtuu järjestelmällisesti, analyyttisesti ja kriittisesti. Tutkimuksellisuus tarkoittaa myös sitä, että omat ratkaisut ja tuotettu tieto rakentuvat olemassa olevan tiedon pohjalta ja sen päälle. Kehittämistyön tuotteena syntyvät tulokset pitäisi pystyä siirtämään käytäntöön ja liittämään ne myös olemassa olevaan teoreettiseen tietoon.

Kehittämistyötä voidaan kuvata prosessina ja esittää se seuraavanlaisesti:

1. kehittämiskohteen tunnistaminen ja alustavien tavoitteiden määrittäminen
2. kehittämiskohteeseen perehtyminen teoriassa ja käytännössä
3. kehittämistehtävän määrittäminen ja kehittämiskohteen rajaaminen
4. tietoperustan laatiminen sekä lähestymistavan ja menetelmien suunnittelu
5. kehittämishankkeen toteuttaminen ja julkistaminen eri muodoissa
6. kehittämiskohteen lopputulosten arviointi

Koko prosessin ajan huolehditaan myös seuraavista asioista:

1. järjestelmällisyys
2. analyyttisyys ja kriittisyys
3. aktiivinen vuorovaikutus
4. kirjoittaminen eri tahoille sekä eettisyys.

(Ojasalo ym. 2009, 24.)

Kehittämistyössä lähestymistavan valinta on verrannollinen tutkimusstrategian valintaan tieteellisessä tutkimuksessa. Kehittämistyössä on useita lähestymistapoja. Eniten käytettyjä ovat toimintatutkimus ja tapaustutkimus. Lisäksi löytyy myös muitakin lähestymistapoja kehittämistehtävälle. Niitä ovat konstruktioivinen tutkimus, innovaatioiden tuottaminen, ennakointi ja verkostotutkimus. Tähän opinnäytetyöhön sopisivat lähestymistapoina parhaiten kolme ensimmäisenä mainittuna.

Toimintatutkimuksella pyritään ratkaisemaan käytännön ongelmia ja saamaan aikaan muutosta. Ammatillisten tai teknisten ongelmien selvittäminen on toimintatutkimuksen tavoite. Toimintatutkimus soveltuu hyvin työmenetelmien kehittämistyöhön, koska sillä pyritään työn kehittämiseen ja parempaan ymmärtämiseen. Toiminnallisen tutkimuksen tavoitteena on saada tulokset käytäntöön eli juurtuneet käytännöt muuttumaan paremmiksi. Tutkimusaineistoa kerätään esimerkiksi kyselyllä, haastattelulla tai ryhmäkeskusteluilla. Menetelmien valintaan vaikuttavat esimerkiksi kohdeorganisaation koko ja kohdehenkilöstö. (Ojasalo, Moilanen & Ritalahti 2009, 58-62.)

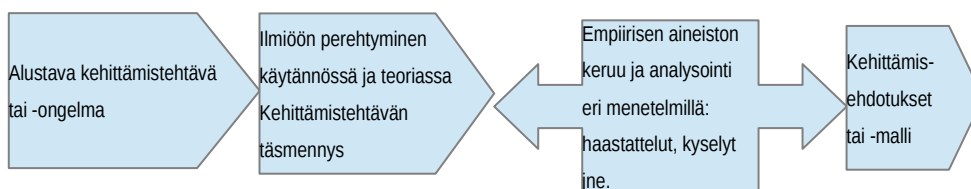
Konstruktioivinen tutkimus sopii silloin kehittämistehtävään kun tarkoituksena on luoda esimerkiksi suunnitelma, mittari tai malli. Konstruktioivinen tutkimus voi olla lähestymistapana esimerkiksi yrityksen internetsivuissa tai koulutusmateriaalina. Konstruktioivisen tutkimuksen tavoitteena on käytännön ongelmien uudenlainen ratkaisu, joka tuottaa samalla liiketoimintaan uutta tietoa ja tämä tekee tästä lähestymistavasta haasteellisen. Tyypillisiä tiedonkeruumenetelmiä ovat haastattelu ja ryhmäkeskustelut. (Ojasalo ym. 2009, 65-68.)

Tapaustutkimus sopii sellaisen kehittämistyön lähestymistavaksi, jonka tarkoituksena on tuottaa kehittämisehdotuksia ja kehittämisideoita. Tapaustutkimus pyrkii tuottamaan yksityiskohtaista tietoa. Tapaustutkimuksessa kohteita on yleensä vähän, usein vain yksi ja tutkittava kohde voi olla yksilö tai organisaatio. Tapaustutkimus voidaan kuitenkin myös suorittaa kahden tai useamman tapauksen vertailuna. Tapaustutkimuksella on tarkoitus tuottaa syvällistä tietoa tutkinnan kohteesta ja tämän vuoksi tapaustutkimus vastaakin monesti kysymyksiin miten ja miksi. Tapaustutkimuksessa tiedonkeruumenetelmin käytetään erilaisia haastatteluja, esimerkiksi avointa haastattelua. Lisäksi haastattelu on tutkimusmenetelmänä myös joustava. (Ojasalo ym. 2009, 52-55.)

Lähestymistavoista kaksi, eli tapaustutkimus ja konstruktiiivinen tutkimus, nousevat selkeästi parhaimmiksi lähestymistavoiksi tämän opinnäytetyön kannalta. Molempien lähestymistapojen tiedonkeruumenetelmät ovat samanlaisia eli haastatteluja käytetään hyvin usein. Konstruktiiivinen lähestymistapa kuitenkin sulkeutuu pois laskuista kun katsellaan tarkemmin näiden kahden eroja. Konstruktiiivisen tutkimuksen tarkoituksena on tuottaa konkreettinen luonnos, uusi tuote tai järjestelmä. Lisäksi konstruktiiivisellä tutkimuksella pyritään muuttamaan jo olemassa olevia käytäntöjä ja rakenteita kohdeorganisaatioissa.

Tämä opinnäytetyö ei kuitenkaan pyri tällaiseen eikä sen tuloksen synny uutta tuotetta tai järjestelmää. Opinnäytetyön aiheen perusteella lähestymistavaksi on valittu tapaustutkimus. Tapaustutkimukselle ominaista voi olla myös, että tarkan kehittämiskohteen valinta ei ole kehittämistyön kannalta olennaisin vaihe, vaan valinta muotoutuu prosessin edetessä. Tässä opinnäytetyössä on käynyt juurikin näin. Aiheeseen on perehdytty aiemmin ja tällä tavalla prosessi on myös saatu käyntiin. Opinnäytetyössä kyseessä oleva tapaus on olemassa olevan tiedon yhteen kerääminen ja kokoaminen sekä täydentäminen haastatteluista saaduilla tiedoilla. Pienpanimon perustamisesta haaveilevalle ei ole olemassa yhtä ainoaa kattavaa opasta, josta tiedot olisi saatavilla kerralla ja tästä opinnäytetyöstä on pyritty sellainen tapaus tekemään.

Tapaustutkimus soveltuu tähän opinnäytetyöhön myös sen tiedonkeruumenetelmien osalta. Tiedonkeruumenetelmänä on käytetty avointa, kymmenen kysymyksen haastattelua ja opinnäytetyöllä halutaan kerätä kaikki tarvittava tieto yhteen käytettäväksi pienpanimon perustamisesta haaveilevalle. Teoriaosuus pohjautuu olemassa olevaan tietoon ja sitä on syvennetty ja tarkennettu haastatteluista saaduilla tiedoilla, samoin kuin havainnoilla panimovierailulla. Kuviossa 1 havainnoillistetaan tapaustutkimuksen vaiheet.



KUVIO 1. Tapaustutkimuksen vaiheet (Ojasalo ym. 2009, 54).

Opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, mitä kaikkea tarvitaan pienpanimon perustamiseen. Tästä tavoitteesta muodostuu myös opinnäytetyön tutkimusongelma. Tutkimusongelma on nimenomaan rajattu tähän alkuvaiheiden selvittämiseen. Tutkimusongelma on rajattu koskemaan vain pienpanimon aloittamiseen liittyvien vaiheiden selvittämistä, koska ne ovat tärkein osa pienpanimon perustamista. Niiden avulla saadaan yritystoiminnan mahdollista aloittamista varten tarvittava tieto selville. Tutkimusongelma on haluttu myös pitää riittävän suppeana, jotta saadaan riittävän laaja selkeys yhdestä kokonaisuudesta. Liiallinen laajentaminen kaventaisi saatavan tiedon monipuolisuutta ja veisi huomiota liiaksi esimerkiksi seuraaviin vaiheisiin kuten myyntiin ja markkinointiin. Molemmat asiat ovat olennainen osa pienpanimon perustamista ja kuuluvat osaltaan jo aloittavan yrityksen liiketoimintasuunnitelmaan, mutta tässä opinnäytetyössä niihin ei haluta silti puuttua, koska laajuudeltaan ne ovat jo oman opinnäytetyön arvoisia.

Tutkimusongelman ydintä ovat lupaprosessin selvittäminen ja rahoituksen järjestäminen. Pienpanimon perustamista jokaisen uuden yrityksen kohdalla ohjaa pitkälti sama lainsäädäntö. Tämän vuoksi lainsäädännöllinen näkökulma on ulotettu myös tutkimuskysymyksiin. Kuitenkin tutkimuskysymykset ovat rajautuneet tarkasti. Tärkeimmät tutkimuskysymykset ovat:

- 1) millaisia alkuvaiheita liittyy pienpanimon perustamiseen
- 2) mistä löytyy rahoitus yritystoiminnan aloittamiseen
- 3) millainen lainsäädäntö ohjaa pienpanimon perustamista

3 PIENPANIMO

Muutamia vuosia sitten alkanut pienpanimoiden suosio Suomessa ei ota laantuakseen. Joka vuosi perustetaan pienpanimoita ympäri Suomea, joista osa kaatuu melko heti aloittamisen jälkeen tai jatkavat taivaltaan jonkun aikaa, kunnes yrittämisen vaikeus kaataa yrityksen. Niin sanotussa pienpanimoiden perustamisbuumissa on ollut hienoa huomata se, että nyt panimoita perustetaan joka puolelle Suomea, ei ainoastaan Etelä-Suomeen. Pohjois- Suomen alueellekin on syntynyt useita pienpanimoita ja lisää on tulossa. (Korpinen & Nikulainen 2014, 16.)

Pienpanimoita on tällä hetkellä jo yli 70. Päivittäistavarakauppoihin ja Alkoihin on ilmestynyt yhä enemmän ja enemmän pienpanimoiden tuotteita. Ilokseen on saanut huomata ympäri Suomen, että paikallisuus on valttia ja kaupat ovat ottaneet paikallisten pienpanimoiden tuotteita hyllyihinsä ja tätä kautta luoneet jalansijaa pienpanimoille isojen joukossa. Pienpanimoiden tuottamien juomien suosio on nyt kasvussa koko ajan ja erikoistuminen on se juttu nyt pienpanimoiden keskuudessa. Ei pystytä tekemään ainoastaan jotain olutta. Pienpanimot eivät kuitenkaan kilpaile toisiaan vastaan, vaan isoja vastaan. Näillä isoilla tarkoitetaan Suomen olutmarkkinoita hallitsevia Olvia, Hartwallia ja Sinebrychoffia. (Kouvolan Sanomat 2016, viitattu 4.10.2016.)

Miten pienpanimo sitten määritellään? Nimensä mukaisesti tuotantomäärät ovat pieniä. Myös tuotantotilat ja tuotantolaitteet ovat pieniä. Kysynnän kasvaessa laitteistoa ja tiloja joudutaan kasvattamaan. Kuitenkin tuotettu alkoholimäärä juuri määrittää lainsäädännössä pienpanimon. Laki alkoholi- ja alkoholijuomaverosta määrittelee panimoiden tuottaman oluen litramääräiset ylärajat, joiden suhteessa panimolle annetaan verohelpotuksia. Vuositasolla enimmäismääräksi määritellään 15 miljoonaa litraa tuotteita yhdestä panimosta ja ilmeisesti tällä perusteella panimo määritellään pienpanimoksi. Tähänkään tuotantomäärään monikaan pienpanimoista ei kapasiteetiltaan yllä. (Laki alkoholijuomaverosta 29.12.1994/1471 9§.)

Pienpanimoiden asioita julkisuudessa edustaa ja ajaa eteenpäin Pienpanimoliitto. Liitolla on tavoitteena pienissä panimoissa tuotettujen tuotteiden arvostuksen kohottaminen ja markkinoinnin parantaminen sekä alan edunvalvonta. Tällä hetkellä Pienpanimoliittoon kuuluu noin 20 yritystä. Suomeen on syntynyt viime vuosien aikana useita olutfestivaaleja, joissa pienpanimot pääsevät esittelemään ja maistattamaan tuotteitaan.

Suurimpana tällaisena tapahtumana on Suuret oluet-pienet panimot-olutjuhla, joka järjestetään vuosittain Lahdessa ja Helsingissä kesäkuukausien aikana. Tällä hetkellä liiton suurimpana agendana on ajaa pienpanimoille suoraa ulosmyyntioikeutta omista tiloistaan. Nykyisellä tilanteella asia pysähtyy alkoholilakiin, joka kieltää suoramyynnin yli 4,7 tilavuusprosenttisten alkoholijuomien osalta suoraan panimoiden tiloista, koska Alkolle on myönnetty siihen yksinoikeus laissa. Tätä asiaa liiton henkilöt ovat ponnekkaasti ajaneet viimeisten vuosien aikana julkisuudessa. (Pienpanimoliitto 2013, viitattu 7.3.2016.)

3.1 Pienpanimoiden tuotteita

Suomalaisten pienpanimoiden tuotteina syntyy vuosittain pääasiassa olutta, mutta jotkut tekevät myös siidereitä ja lonkeroita, jotka ovat nimensä mukaisesti mukaeltuina long drink-tyyppisiä käymisteitse tehtäviä juomia. Lisäksi valikoimista löytyy myös normaaleja virvoitusjuomia sekä sahtia. (Pienpanimoliitto 2013, viitattu 7.3.2016.)

Tuotteista pääosassa ovat kuitenkin oluet ja niiden eri tyyliä. Syytä onkin siis kertoa hieman lisää näistä päätuotteista. Oluet jaetaan pääasiassa pintahiiva- ja pohjahiivaoluisiin. Pintahiivaoluiden kirjo on laaja, mutta silti ne ovat vähemmistönä suomalaisessa olutkulttuurissa, johtuen kolmen suuren panimon monopoliasemasta. Samassa asemassa ne ovat myös maailmalla. Suurin osa sekä Suomessa että maailmalla valmistettavasta oluesta on pohjahiivaoluisiin kuuluvaa lageria. Keskitytään kuitenkin ensin pintahiivaoluisiin eli aleihin, koska Suomessa pienpanimot keskittyvät hyvin paljon niihin ja niiden erikoisuuksiin. Pintahiivaoluen nimi johtuu siitä, että valmistamiseen käytetty hiiva nousee käymisastian pinnalle. (Korpinen & Nikulainen 2015, 23.)

Monet panimot käyttävät toimintansa pääperiaatteena Saksan Baijerissa vuonna 1516 määriteltyä puhtauslakia, jossa määritellään olut. Olut on alkoholijuoma, jonka raaka-aineina ovat vesi, ohramallas ja humala. Yleensä olut valmistetaan ohrasta, mutta myös muitakin viljoja käytetään, esimerkiksi vehnää, ruista, jopa riisiä ja maissia. Lyhyesti selitettynä ja kiteytettynä pintahiivaoluen valmistus on selitetty Akateemisen olutseuran sivuilla.

Oluen, tässä tapauksessa pintahiivaoluen, valmistus on moniosainen prosessi, joka tiivistettynä tapahtuu seuraavalla tavalla: Ohra mallastetaan idättämällä sitä vedessä, jolloin tärkkelys muuttuu käymiskelpoisiksi sokereiksi. Tämän jälkeen mallas rouhitaan ja paahdetaan, mitä voimakkaammin sitä tummempaa olutta. Seuraavaksi mallas keitetään mäskiksi, jossa maltaan aineet ovat saaneet lienneen muodon, ja siivilöidään vierteeksi.

Vierre keitetään humalien kanssa ja jäädytetään nopeasti suunnilleen huoneenlämpöiseksi. Humala tuo olueen tuoksua ja katkeruutta, mitä enemmän sitä enemmän. Jäähtynyt olut laitetaan tiiviiseen astiaan käymään, jolloin siihen lisätään vielä jonkin verran hiivaa käymisprosessin aikaansaamiseksi. Parin viikon jälkeen olut laitetaan vielä joko pulloon tai tynnyriin käymään, jolloin olueen alkaa muun muassa muodostua hiilidioksidia. Toinen käyminen voi kestää parista viikosta useisiin kuukausiin, jopa vuosiin. (Akateeminen Olutseura 2016, viitattu 6.4.2016.)

Pintahiivaoluita eli aleja onkin sitten todella useaa muotoa. Jokaisella tyyppillä on omia erityispiirteitään. Alkoholipitoisuudet, humalapitoisuudet, väri sekä valmistusmaa määrittelevät alen "määräytymisryhmän". Pääpiirteittäin alet jaetaan brittiläisiin, amerikkalaisiin, saksalaisiin ja belgialaisiin pintahiivaoluisiin. Jokaisella näillä mailla on erittäin pitkät perinteet oluen valmistuksessa. Suomessa pienpanimoiden valikoimassa näkee paljon juurikin brittiläisiä aleja ja yrityksiä tehdä vastaavanlainen suomalainen olut. Alet ovat aromikkaita, humalapitoisuuksiltaan hyvin vaihtelevia, humalalajikkeiltaan rikkaita, monesti maultaan hyvin täyteläisiä oluita. Alet ovat hyvin poikkeavia makutyypeiltään verrattuna pohjahiivaoluisiin. Varsinkin runsas humalointi tekee aleista maultaan hyvin erilaisia. Myös maltaisuus kuuluu alejen makumaailmaan. Suomessa tehtävissä pienpanimoaleissa on rohkeasti käytetty erilaisuutta hyväkseen, pyritty erottumaan massasta, joka on pienillä markkinoilla tärkeää. Perinteisesti brittiläiset ja saksalaiset alet ovat tunnettuja muuttumattomista makumaailmoistaan, mikä on sinällään rikkaus, koska perinteet alejen tekoon ovat satoja vuosia vanhoja. Edelleen perinteiset panimot luottavat maussa vahvoin makuihin. (Korpinen & Nikulainen 2015, 23-30.)

Toinen pääryhmä oluissa on pohjahiivaoluet. Tämä on siis se suurin oluttyyppi, jota maailmassa kulutetaan eniten ja samoin siis Suomessa. Pienpanimoissa ei ole tämän takia keskitytty näihin oluisiin, vaikka moni onkin kokeillut markkinoiden kysyntää kyseessä olevalla oluttyypillä. Osa näistä tuotteista on onnistunut vakiinnuttamaan paikkansa päivittäistavarakauppojen oluthyllyillä. Pohjahiivaoluista suurin ja suosituin tyyli on vaalea lager. Lager on yleisnimitys pohjahiivaoluille ja tulee saksankielen sanasta Lager (varasto). Pohjahiivamenetelmällä valmistettu olut käy viileämmässä kuin pintahiivaolut, jolloin hiiva vaikuttaa oluen käymiseen hitaammin ja olut kypsyy myöskin hitaammin ja säilyy pidempään. (Bierdokter 2016, viitattu 7.4.2016.)

Lagereiden valmistukseen käytetään pääasiassa ohramallasta tai mallastamatonta ohratärkkelystä, osassa oluita käytetään myös riisiä ja maissia. Suomessa juodut lagerit ovat maultaan kevyitä, maltaisia ja alkoholi on lainsäädännön vuoksi enintään 4,7 prosentista, koska suurin osa Suomessa myytävästä lagerista myydään päivittäistavara-kaupoissa. Alkoholi kieltää suuremman alkoholiprosentin omaavien oluiden myynnin päivittäistavara-kaupassa. Lagerit ovat myös kevyesti humaloituja ja pääasiassa maailmalla myydyt lagerit sijoittuvat alkoholiprosenttiltaan neljän ja kuuden välille. Saksalaisissa lagereissa on alatyyppeinä oluita, jotka ovat maultaan voimakkaampia ja humaloinniltaan normaalia lageria voimakkaampia. Tsekki on aina ollut tunnettu pilsner-tyyppisistä oluistaan. Nämä erottaa peruslagerista vahva humalointi. Lagereissa löytyy myös erikoisuuksia kuten saksalaisten savuolut, rauchbier. Tummat lagerit ovat myös oma erikoisuutensa. Erikoisuutena on tumma väri, monesti hieman makea maku, karamellimaisuus ja lievä paahtuneisuus. Humalointi on kuitenkin maltillinen. (Korpinen & Nikulainen 2015, 31-32.)

Näiden kahden hallitsevan pääryhmän lisäksi olutmaailmasta löytyy myös parit erikoisuudet, joista toinen tulee täältä Suomesta ja on aina ollut oluiden ystävien suosiossa, kuten vanhastaan myös koko kansan suosiossa, koska tulot olivat pienet ja varaa ei ollut ostaa alkoholia kaupoista, saati viinakaupoista. Kyseessä on sahti. Sahti on Euroopan Unionin nimisuojan omaava paikallinen perinnemallasjuoma. Sahdin valmistuksessa ei välttämättä käytetä humalia ollenkaan ja valmistamiseen käytetään leiviniivaa oluthiivan sijasta. Pääraaka-aineina käytetään ruista ja mallastettua ohraa, joskus vehnää tai kauraa. Mausteena on kataja. Sahti on tuoretuote ja se on tarkoitus nauttia nuorena. (Korpinen & Nikulainen 2015, 33.)

Lambic on toinen vastaavanlainen harvinaisuus olutmaailmassa. Se on kotimaa on Belgia. Lambicia valmistetaan spontaanikäymisen avulla eli käymisastia on avoin ja "hiiva" on villihiivoja ja bakteereita, joita on ilmassa ja pesiytyneenä tuotantotilojen rakenteisiin. Normaalia oluthiivaa lambiciin ei lisätä. Raaka-aineena lambicin valmistuksessa käytetään mallastettua ohraa sekä mallastettua vehnää. Ikääntyneitä humalia käytetään valmistuksessa lähinnä antamaan säilyvyyttä. Lambiceja käytetään useita vuosia ja myös maustamista käytetään monesti, perinteisesti kirsikoilla ja vadelmalla. Kirsikoilla maustetusta oluesta käytetään nimitystä krik ja vadelmissa maustetusta framboise. Tyypillisesti lambicit ovat 5-6 prosenttisia. Sahdin ohella lambic on yksi maailman vanhimmista valmistettavista oluttyyleistä, jota yhä tehdään. (Korpinen & Nikulainen 2015, 34.)

3.2 Tietoa tuotteista

Oluiden kirjo maailmalla on todella laaja. Ympäri maailmaa perustetaan koko ajan uusia pienpanimoita, joissa syntyy toinen toistaan hienompia ja erikoisempia oluita. Tätä varten on kehittynyt erilaisten olutblogien, oluttietopankkien maailma, joita seuraamalla oluen ystävät pääsevät perehtymään oluiden ihmeelliseen maailmaan. Esimerkiksi Korpinen ja Nikulainen ovat listanneet kirjassaan Suomalaiset Pienpanimot muutamia linkkejä olutaiheisista internetsivustoista, joista enemmän ja vähemmän oluisiin vihkiytyneet löytyvät uusinta tietoa. Listassa on tärkeimpiä suomalaisia ja ulkomaisia linkkejä, joita seuraamalla tai sivuilla käymällä pääsee käsitykseen millaisista makumaailmoista oluissa on kyse. Tietopankkina ne ovat erinomaisia. Ihmiset ovat itse voineet sivuille arvioida maistamiaan oluita ja toiset pääsevät katsomaan uusia oluita valitessaan, minkälaisia arvioita mikäkin tuote on saanut. Laajassa oluiden kirjossa tämä info voi myös auttaa valinnassa, jottei kerralla tarvitsisi ostaa kaikkea mahdollista uutta mitä kaupat myyvät.

Suomenkielisistä sivuista Suomen Olutopas, www.olutopas.info, tarjoaa kaikkein laajimman infopläjäyksen. Sivulla on tietoa uusista oluista ja arvioita niistä, oluttapahtumista ja foorumi keskustelua varten ja oluttietoutta. Ulkomaisista sivuista kaikkein laajin on myös suomalaisten olutharrastajien suosiossa oleva Ratebeer, www.ratebeer.com. Tämä sivu tai oikeastaan sivusto tarjoaa samalla tavalla infoaan kuin Olutopas, paitsi kieli on englanti. Ratebeer on erittäin arvostettu palsta, jonka arvioihin luotetaan ja monilla oluita myyvillä nettikaupoilla myyntivalttina on esimerkiksi Ratebeer-sivustolla saadut pisteet.

Yksittäisiä olutbloggaajia on myös syntynyt kuin sieniä sateella. Suomessakin on lukuisia olutaiheisten blogien pitäjiä. Myös erilaisia olutseuroja on syntynyt olutbuumin innoittamana. Olutseurat tarjoavat oluista samalla tavalla tietoa kuin olutblogit. Lisäksi ne järjestävät olutkoulutuksia, joissa pääsee maistamaan erilaisia tuotteita ja järjestävät tutustumiskäyntejä eri panimoilla.

3.3 Pienpanimoiden menestystarinoita

Tässä luvussa esitellään neljä pitkään toimintaansa pyörittänyttä pienpanimoa, jotka ovat olleet uranuurtajia suomalaisessa pienpanimokentässä, luoden markkinoita ja raivaten elintilaa pienpanimoille kolmen suuren panimoyhtiön hallinnoimilla pienillä Suomen markkinoilla. Panimot ovat onnistuneet vakiinnuttamaan paikkansa suomalaisessa olutkulttuurissa. Myöhemmin opinnäytetyössä esitellään haastatteluun vastanneet panimot, joten niiden puuttuminen on tästä luvusta sen takia ilmeistä.

Laitilan Virvoitusjuomatehdas

Laitilan Virvoitusjuomatehdas on Suomen suurin pienpanimo. Panimo on toiminut vuodesta 1995 ja sillä on noin 670 omistajaa, joten panimo toimii siis osakeyhtiönä. Sen oluttuotanto on vuodessa noin 10 miljoonaa litraa. Kaiken kaikkiaan vuosituotanto pyörii 26:n miljoonan litran luokassa, koska nimensä mukaisesti tehdas valmistaa myös virvoitusjuomia. Laitila on tunnettu keltaisessa tölkipissä olevassa Kukko Pils-oluestaan ja sen eri versioista. Kukko Pils on myös harvinaisuus siinä, että se on gluteeniton olut. Muutenkin Laitilan olutvalikoima heillä on todella laaja. Laitilan tuotteita saa päivittäistavarakaupoista, Alkoista, ravintoloista ja nykyään jopa Pohjois-Amerikasta asti, jonne he saivat tuotteitaan myyntiin tänä vuonna eli 2016. Yhtiön toimintaa jatkuu siis vahvana ja se työllistää Laitilassa useita kymmeniä työntekijöitä. (Korpinen & Nikulainen 2014, 89-93.)

Saimaan Juomatehdas

Saimaan Juomatehdas on perustettu saman vuonna kuin Laitilan tehdas eli 1995 ja toimii osakeyhtiönä. Henkilökunnan määrä on 11 ja vuosittainen kapasiteetti 2 miljoonaa litraa. Panimo sijaitsee Mikkelissä. Saimaan tuotteille on ensimmäisenä pienpanimona Suomessa myönnetty Avainlippu-tunnus, joka on tae suomalaisista raaka-aineista ja suomalaisesta tuotannosta. Parhaiten Saimaa tunnetaan Marsalkka-olutperheestään ja muutenkin Saimaan olutvalikoima on laaja. Marsalkka-tuoteperheen ideana on tuoda erityylisiä ja erityyppisiä oluita päivittäistavarakaupan puolelle. Saimaan tuotteita saa myös ympäri Suomea Alkoista ja ravintoloista. Yhtiö jatkaa valitsemallaan hyvällä linjalla kehittellen uusia tuotteita ja parantaen tuotantovarmuuttaan. (Korpinen & Nikulainen 2014, 101-105.)

Teerenpeli Panimo & Tislaamo

Teerenpelin panimo on toiminut osakeyhtiönä Lahdessa vuodesta 1995. Se työllistää 8 ihmistä ja vuosittainen tuotanto on noin miljoona litraa. Teerenpeli valmistaa sekä oluita että siidereitä. Teerenpelillä on omia olutravintoloita, joissa tarjoillaan laajasti omia tuotteita. Lisäksi tuotteita on saatavilla päivittäistavara-kaupoista ja Alkoista. Teerenpelin tuotteet ovat aina olleet hauskaasti nimettyjä, missä piilee varmasti osa heidän suosiotaan. Onnenpekka, Laiskajaakko ja Vauhtiveikko ovat esimerkkejä erinomaisista tuotenimistä ja valikoima on laaja. Valikoimasta löytyy myös luomuoluita. Uusien tuotteiden kehittämisessä panimon omistajat pyrkivät olemaan edelleen aktiivisia ja jatkamaan valitsemallaan, hyväksi havaitulla linjalla. Kuten nimikin kertoo, yhtiö tekee myös tisleitä ja ne ovat viskiä. Viskitynnyreissä viimeistely olut saattaa myös pian olla valikoimassa. (Korpinen & Nikulainen 2014, 113-117.)

Stallhagen

Stallhagenin panimo sijaitsee Ahvenanmaalla Godbyssä ja se on ollut toiminnassa vuodesta 2004. Henkilökunnan määrä on 8 ja vuosittainen tuotanto noin 700000 litraa vuodessa. Panimo on osakeyhtiö, jossa osakkaita on noin 1600. Stallhagenin oluita on todella laajasti tarjolla ja myös olutvalikoima on todella laaja. Perusvalikoiman lisäksi se tekee erikois- ja kausioluita. Niitä saa Suomessa päivittäistavara-kaupoista, ravintoloista, Alkoista, laivoilta sekä myös Ruotsista. Erikoisuutena heillä on vuonna 2014 lanseerattu olut, jonka pohjana on vuonna 2010 löydetyn haaksirikko-outuneen laivan olutpulloista tehty reseptiikka. Stallhagen on todella ylpeä ahvenanmaalaisuudestaan, joka antaa heille mielestään hieman enemmän pelikenttää kuin manner-Suomen oluille ja kilpailu ei pienellä saarella ole niin kovaa. Ahvenanmaan asukkaat ovat ylpeitä panimostaan, siksi että saarella on ollut pitkät perinteet oluiden tuotannossa. (Korpinen & Nikulainen 2014, 167-170.)

4 YRITTÄJYYS

Pienpanimon perustamisesta puhuttaessa on myös kirjoitettava yrittäjyydestä ja yrittäjyyden yhteiskunnallisesta asemasta. Pienpanimon pyörittäminen on mitä parhaimpia esimerkkejä yrittäjyydestä, yrittäjyydestä jota tehdään yksin, kaksin tai hyvin pienellä joukolla. Pienimmät panimot pyörivät yhden yrittäjän toimesta. Tilastokeskuksen virallinen määritelmä yrittäjästä on seuraavanlainen ja tätä määritelmää Tilastokeskus käyttää myös työvoimatutkimuksensa tilastoinnissa : ”Yrittäjäksi luetaan henkilö, joka harjoittaa taloudellista toimintaa omaan laskuun ja omalla vastuulla. Yrittäjä voi olla työnantajayrittäjä tai yksinäisyrittäjä, kuten ammatinharjoittaja tai freelancer. Osakeyhtiössä toimiva henkilö, joka yksin tai perheensä kanssa omistaa vähintään puolet yrityksestä, luetaan yrittäjäksi”. (Tilastokeskus 2015, viitattu 16.9.2015.)

Mitä sitten yrittäjäksi ryhtyminen vaatii? Onko minusta yrittäjäksi? Kuinka suuri riski on ryhtyä yrittäjäksi? Moni tuleva yrittäjä tai yrittäjäksi haluava pohtii varmasti näitä samoja kysymyksiä kuin heitä edeltäneetkin yrittäjät ovat tehneet. Yrittäjäksi ei ryhdytä hetken mielijohteesta. Idea yrittäjyydestä saattaa nousta hetken mielijohteesta, mutta yrittäjyyden aloittaminen vaatii paljon itseltä. Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii itseltä sitä palavaa intoa ryhtyä toimimaan oman yrityksensä johtajana. Pelkkä yritysidea ei nouse itsestään pystyyn eikä kannata itseään toimivaksi yritykseksi, jos itse yrittäjällä ei ole tahtoa tehdä siitä toimivaa. (Leppänen 2013, 21-22.)

Omaa yrittäjyyskelpoisuutta voi testata Yritys-Suomen verkkosivuilla. Yritys-Suomi on julkisten yrityspalveluorganisaatioiden yhdessä muodostama palvelu yrityksille ja yrittämisestä kiinnostuneille. Yritys-Suomen verkkosivuilla sanotaan osuvasti, että varsinaista yrittäjäpersoonallisuutta ei ole olemassa. Yrittäjäksi ryhtyminen vaatii ihmisen luonteelta tietynlaista ”hulluutta”, halua tehdä asiat omalla tavallaan, tuottaa jotain sellaista hyödykettä tai palvelua, jonka kokee olevan tärkeää, sekä itselle että heille kenelle se on suunnattu. Yrittäjäksi ryhtyvän on osattava muodostaa kontakteja ihmisiin ja muihin yrityksiin. Yrittäjän vuorovaikutustaidot ovat hyvin suuressa arvossa. Tietynlaisia yrittäjälle ominaisia persoonallisuuspiirteitä on kuvattu Yritys-Suomen verkkosivuilla:

- suoriutumismotivaatio ja innovatiivisuus
- itsenäisyys ja riskinottohalukkuus

(Yrityssuomi 2015, viitattu 1.10.2015.)

Aloittavan yrittäjän on syytä muistaa, etteivät tulot ja tehty työmäärä käy alussa täysin yhteen. Yrittäjällä on hyvä olla tervettä itsetuntoa, tekemisen meininkiä ja halukkuutta viedä omaa yritystoimintaansa eteenpäin suurella tarmolla. Suoriutumismotivaatiota kuvaa lisäksi hyvin yrittäjän sinnikkyys ja aloitteellisuus. Ensimmäisen vastoinkäymisen kohdalla ei voi eikä kannata antaa periksi. Aloitteellinen yrittäjä saa aina enemmän aikaan kuin työtään ja vastuutaan pelkäävä.

Innovatiivisuus on yksi suuri tekijä, joka ajaa henkilön yrittäjäksi. Hänellä on halu, tarve tehdä asioita erilaisella otteella, erilaisella näkökulmalla. Asioihin reagoiminen oikealla tavalla kertoo yrittäjän innovatiivisuudesta. Kyky reagoida markkinoiden erilaisiin tarpeisiin ja liikkeisiin on omiaan tuomaan yrittäjän innovatiivisuutta julki.

Itsenäisyys on yrittäjän arkea. Aloittava yrittäjä joutuu alkuun tekemään asiat itsenäisesti ja usein myös yksinkin. Tällöin on oltava hyvinkin itsenäinen, jos yrityksen eteenpäin vieminen on tavoitteena. Jos yrittäjältä puuttuu itsenäiseen päätöksentekoon liittyvät ominaisuudet, yrittäminen ei välttämättä ole silloin hänen juttunsa.

Riskienottohalukkuus näkyy jo oikeastaan siinä, että haluaa ryhtyä yrittäjäksi. Yrittäjän on pystyttävä sietämään epävarmuutta. Riskienottohalukkuus liittyy myös omaan jaksamiseen, sekä henkiseen että fyysiseen, ja ajankäytön hallintaan. Riskienottohalukkuuteen liittyy myös viisaus olla ottamatta liian suuria, liian epävarmoja riskejä. Tällöin epäonnistumisen mahdollisuus kasvaa suuremmaksi ja yrityksen on helpompi epäonnistua toiminnassaan.

(Yrityssuomi 2015, viitattu 1.10.2015.)

4.1 Yrittäjyyden muodot

Yrittäjyyden aloittamista pohtiessa mieleen voi tulla ajatus myös muustakin kuin yksinyrittämisestä. Monet, ja varmaan suurin osa, aloittavat liiketoimintansa yksin, mutta saattavat myöhemmässä vaiheessa ottaa toimintaan mukaan useampia henkilöitä jakamaan toiminnan plussat ja miinukset. Yksinyrittäjänä olet tietenkin yksin vastuussa kaikesta. Yritystoimintaan liittyvät luvat, tilahankinnat, materiaalihankinnat, laitehankinnat, verotukseen liittyvät tekijät ja niin edelleen, ovat yksin sinun harteillasi. Vastaat yksin yrityksen rahoittamisen hoitamisesta ja jatkorahoituksesta, yrityksen tilausten saannista ja hoidosta ja logistiikan järjestämisestä. Tällä tavalla laitettuna lista voi tuntua hieman raskaalta. Tässäkin on kuitenkin puolensa. Käytännössä et ole vastuussa muille kuin itsellesi ja saat päättää itse omat aikataulusi ja tehdä töitä silloin kun mahdollista. Vastuu yksinyrittäjällä on iso, mutta niin on vapauskin. (Leppänen 2013, 39.)

Moni pohtii myös heti aloittaessa yhtiökumppania. Olisiko yhdessä sittenkin parempi kuin yksin? Yhdessä yrittämisessä voi olla kuitenkin enemmän haasteita kuin yksinyrittäjyydessä. Yhtiökumppaneiden voi olla vaikea aluksi päästä selvyyteen tehtävien hoidosta, vastuista, valtuuksista, yhteisistä tavoitteista ja pelisäännöistä. Yleensä fifty-fifty-ajattelumalli on kompastuskivitiilanne. (Pyykkö 2011, 24-25.)

Yhdessä yrittäminen ei aina merkitse yhteisen yrityksen perustamista. On myös olemassa vaihtoehto, että jokainen yrittäjä yrityksessä toimii oman yrityksen kautta yhteisen markkinointinimen alla. He voivat olla myös osana yritysverkostoa tai yrittäjyhteisöä. Yhtiökumppanin valinnassa kannattaa kuitenkin kiinnittää huomiota siihen, jos ollaan liian hyviä kavereita, puhutaan liian vähän yhteisistä asioista tai jos tekeminen on liian mukavaa. Tällaiset yhtälöt ovat yleensä sudenkuoppia. Yhdessä yrittämisessä ollaan kuitenkin paljon yhdessä, jolloin yhteistyön on toimittava. Päätökset yhteisestä yrittäjyydestä tai yrityksestä voivat suomalaisen tapaan syntyä myös saunassa. Saunassa ollaan poissa liian tutuista ympäristöistä, ilman kiireen tuntua ja ilman titteleitä. Saunan lauteilla on aloitettu monta hyvää yritystä ja tehty monta hyvää päätöstä vuosikymmenten varrella. (Leppänen 2013, 36-37.)

TAULUKKO 1. Yhdessä yrittämisen plussat ja miinukset (Pyykkö 2011, 25).

Yhdessä yrittämisen plussat ja miinukset (Phil Holland)	
Partneritien miinukset -	Partneritien plussat +
- voitot ja saavutukset pitää jakaa	- jos kaatuu yksin, kukaan ei ole nostamassa;
- menetät täyden kontrollin, etenkin jos teillä on hyvin erilaiset päätöksentekoperusteet	kaksi voi suojautua selkää selkää vasten
- partneri voi osoittautua täystuhoksi monella tavalla – myös epäonni ja elämän arvaamattomuus voivat esim. sabotoida partnerin työkyvyn	- "voit" ajoittain sairastua tai lomilla
- saatatte riitautua ja toisen tai toisten osakkeiden ostaminen ulos kireässä tunnelmassa voi olla hyvinkin ikävää, jopa mahdotonta.	- partneri on toinen huippumotivoitunut tekijä, joka tekee omaansa sen sijaan, että sinulla olisi työntekijä, joka on vain töissä täällä.
	- 1+1=3; voitte täydentää toinen toisianne osaamisen ja perehtymisen alueilla.
	- partneri voi olla välttämätön riskin jakaja tai resurssien tuoja

Yrittäjyyttä voi harjoittaa myös työyrittäjyyden muodossa. Työyrittäjyyden päällimmäisenä ideana on, että työyrittäjä hankkii itselleen töitä ja tekee ne työt. Työyrittäjällä normaaliin palkansaajaan verrattuna tulee viikkotyöajan päälle vielä hallinnolliset ja hankinnalliset työtehtävät. Aloittavan työyrittäjän on löydettävä alkuun eräänlainen peruskuorma, jonka ansiosta voi ryhtyä hyödyntämään olemassa olevaa kapasiteettia, esimerkiksi omaa aikaa. Ilman tällaista peruselementtiä riski voi käydä liian suureksi järkevän työyrittäjyyden ylläpitoon. (Pyykkö 2011, 26.)

Yrittäjyyden muotona voi olla myös ketjuyrittäjyys, josta käytetään myös nimitystä franchising-yrittäjä. Tällainen yrittäjyyden muoto on kasvava trendi, sekä meillä Suomessa että maailmalla. Franchising-yrittäjyyden toimintamalli perustuu jo olemassa olevaan toimivaan liikeideaan, joka on hyväksi havaittu ja jonka kehittäjänä on ollut franchisingantaja. Franchisingantaja luovuttaa sopimusajaksi korvausta vastaan konseptin käyttöoikeuden, joko yhdelle tai useammalle yrittäjälle ja tällaista ketjua kutsutaan franchisingketjuksi. Suomesta esimerkkejä voisi mainita Subway, Kotipizza ja McDonald's. (Yrityssuomi 2015, viitattu 1.10.2015.)

4.2 Nuorten yrittäjyys Suomessa

Kappale nuorten yrittäjyydestä on hyvä olla tässä opinnäytetyössä, koska nuorissa yrittäjissä on Suomenkin tulevaisuus. Ennen kaikkea nuoret ihmiset perustavat myös pienpanimoita ja näin ollen nuorten yrittäjyyden ymmärtäminen on tärkeää. Nuorten yrittäjyyttä on tutkittu Suomessa ja maailmallakin vähän. Muunlainen yrittäjätutkimus on kuitenkin yleistä ja vahvat perinteet omaavaa tutkimusta. Nuorisotutkimusseura ry. sekä Työ- ja elinkeinoministeriö ovat kuitenkin julkaisseet omat tutkimuksensa nuorten yrittäjyydestä.

Nuorisotutkimusseura ry:n tavoitteena on edistää monimuotoista nuorisotutkimusta Suomessa ja Nuorisotutkimusverkoston kautta harjoitetaan yhdistyksen tutkimustoimintaa. Yhdistyksen jäseneksi voivat liittyä esimerkiksi nuorisoa tai nuoruutta tutkineet henkilöt. (Nuorisotutkimusseura 2015, viitattu 2.10.2015.)

Työ- ja elinkeinoministeriö (TEM) vastaa Suomen yrittäjyyden ja innovaatiotoiminnan toimintaympäristöstä, työmarkkinoiden toimivuudesta ja työntekijöiden työllistymiskyvystä sekä alueiden kehittämisestä (Työ- ja elinkeinoministeriö 2015, viitattu 2.10.2015).

Tutkimuksia varten on haastateltu nuoria ikähaarukassa 15-29 vuotta. Nuorisotutkimusseura ry:n tutkimukseen on osallistunut reilu 1000 suomalaista nuorta ja tutkimuksen tilastollinen osuus on saatu nettipaneelikyselynä. (Haanpää & Tuppurainen 2012, 14.)

Työ- ja elinkeinoministeriön tutkimus on toteutettu myös kyselyillä. Nuorile suunnattu kysely on ollut täytettävissä mol.fi-sivustolla ja vastauksia sinne tuli yli 6300. Lisäksi ministeriö on lähettänyt kyselyn TE-toimistoille, ELY-keskuksille ja työvoiman palvelukeskuksille. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011, viitattu 2.10.2015.)

Tutkimukseen osallistuneiden nuorten yrittäjien tutkimukseen antamien vastausten perusteella yrittämisen haasteiksi löydettiin muun muassa resurssien puute, toiminnan organisoimisen hankaluudet, aloittamisen hankaluudet, neuvonta, koulutus ja vertaistuki sekä kokemuksen tai koulutuksen puute. Erään yrittäjän oman kokemuksen mukaan Suomessa annetaan aloittevalle yrittäjälle hyvin tukea ja neuvoja, mutta kuitenkin kynnys ryhtyä varsinaiseksi yrittäjäksi on siltikin suhteellisen iso. (Haanpää & Tuppurainen 2012, 45-47.)

Yksittäisenä neuvonnan puutteena ja alun hankaluutena on Nuorisotutkimusseura ry:n tutkimuksessa nostettu elintarvikealalle suuntautuneen yrittäjän kritiikki Suomen Tullin toimintaa kohtaan. Tulli oli hänen tapauksessaan vaikeuttanut huomattavasti yritystoimintaa panttaamalla Yhdysvalloista maahan tuotuja elintarvikkeita. Suomalainen tullilaitos on yrittäjän kokemuksensa mukaan muiden EU-maiden vastaavia pikkutarkempi. Tutkimuksen tehneiden mielestä on aiheellista kritiikkiä, että Tullin toimintavat ja ”nopeus” olivat olennaisesti haitanneet pienen yrityksen toimintaa ja ovat yrityksen kehittymisen ja selviämisen kannalta kohtalokkaita. (Haanpää & Tuppurainen 2012, 52.)

Yksittäistä tahoja kohtaan esitetty kritiikki on nostettu tähän siksi, että juuri tämä taho on olennainen osa alkoholialallakin yrittäjien reaali maailmaa ja on tärkeää tuoda myös selvät epäkohdat esiin, jotka vaikeuttavat ja jarruttavat pienten yrittäjien toimintaa. Esimerkkinä tämä on hyvä siksi, että esimerkiksi tuontiin suuntautuvat yritykset voisivat saada jo valmiiksi oppaan tai edes hieman neuvontaa siitä, millaisiin ongelmiin voidaan heti alussa joutua ja nimenomaan Suomen Tullin kanssa. Kaikilla aloitteville yrittäjillä ei ole tietoa siitä, että esimerkiksi huolitsijaa on hyvä käyttää toimiessa tullin kanssa. Huolitsija on ammattilainen ja toimii tullin kanssa yhteistyössä ja saa järjestettyä tuontitavaroiden tullauksen ja asianmukaiset paperisäädöt nopeammin kuin yrittäjä itse. Ja tämä koskee nimenomaan tuontitavaraa EU-alueen ulkopuolelta.

Molemmissa tutkimuksissa yksinkertaisemmat järjestelmät byrokratian suhteen saivat kannatusta. Säädösten täyttäminen pilkulleen sitoo pienten yritysten toiminnan alkuvaiheessa paljon resursseja. Näihin toivotaan sopeuttamista tai karsimista pienten yritysten kohdalla, koska monet yritysten byrokratiavaatimukset ovat hyvin alakohtaisia ja monet on saatettu voimaan käyttämällä näkökulmana suuryrityksiä. (Haanpää & Tuppurainen 2012, 55.)

Nuorisotutkimusseura ry:n tutkimuksen yksi keskeisimmistä tuloksista on, että yrittäjyydestä myönteisesti käytävää keskustelua tulisi lisätä. Tutkimukseen osallistuneet nuoret eivät usko, että tällä hetkellä yhteiskunta kannustaa riittävästi yrittäjyyteen. Kyse ei ole käytännön tuen puutteesta, vaan julkisen vallan ylläpitämästä byrokraattisesta yrittäjäilmapiiristä. Byrokratiaa koettiin olevan liikaa ja se kohtelee varsinkin pienyrittäjiä erityisen rokottavasti. Yritysten ja yrittäjien verotus, yrittäjyyden ja työttömyysturvan yhdistäminen ja muulla tavoin kohtuuton byrokratia tuotiin mielipiteissä selvästi esille. (Haanpää & Tuppurainen 2012, 55.)

Vaikka yhteiskunta panostaa yrittämiseen, silti nuoret kokevat, että yrittäjyys uravaihtoehtona on vain lievästi kiinnostava, mikä johtuu osittain nihkeästä yrityskulttuurista. Suomalainen yritysilmapiiri ei kannusta yrittäjyyteen tarpeeksi, jotta se olisi yhä useammalle varteenotettava vaihtoehto perinteisen palkkatyön rinnalla. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2011, viitattu 2.10.2015.)

Työ- ja elinkeinoministeriö lähti tutkimuksensa tulosten perusteella kehittämään nuorille suunnattua yrittäjyyspajan toimintamallia. Työministeri Ihalaisen aikaansaama nuorisotakuu oli yrittäjyyspajan idean pohjana. Pajatoiminnan ideana oli antaa nuorisotakuun piiriin kuuluville yrittäjyydestä kiinnostuneille nuorille kartoitusta, koulutusta ja seurantaa. Osallistuneet nuoret olivat iältään 19-29-vuotiaita ja pääosin luovilta aloilta. Lisäksi maahanmuuttajataustaisia oli myös osallistujissa. Kokeilu toteutettiin Uudenmaan alueella ja sen järjestäjinä olivat ELY-keskus ja TE-toimisto. Kokeilun tavoitteena oli, että osallistuneilla nuorilla on yrittäjyyspajan jälkeen omaksuttuna yrittäjyyden perustiedot ja -taidot, yritystoiminnan kokonaisuuden hahmotuskyky, yrittäjämäiset toimintavat sekä valmiudet aloittaa yritystoiminta tai ainakin jatkokehittää omaa yritysideaansa. Kokemukset pajakokeilusta ovat olleet rohkaisevia ja hyvin positiivisia. Koulutuksen sisältöä on pidetty onnistuneena, raikkaana ja tarkoituksenmukaisena. Yrittäjyyden konkretisointi on onnistunut mallin avulla hyvin. Sekä osallistuneet nuoret että ministeriö pitivät yrittäjyyspajan tuloksia hyvinä tai jopa erinomaisina. Tällainen malli, johon ei ole tarvinnut mitään rahallista lisäpanostusta, vaan toimintatapojen muutosta ja aitoa aktivointiotetta ihmisiltä, on erinomainen esimerkki yrittäjyyteen kannustamisesta. (Yrityskatsaus 2014, 79-80.)

4.3 Suomen yrityskanta

Suomessa on kaiken kaikkiaan yli 283000 yritystä, joista melkein 99 prosenttia on kooltaan alle 50:n henkilön yrityksiä. Yritys, joka työllistää alle kymmenen henkilöä, sanotaan mikroyritykseksi. Alle 50 henkilöä työllistäviä sanotaan pienyrityksiksi ja yritykset, jotka työllistävät yli 50, mutta alle 250 henkilöä, sanotaan keskisuureksi yrityksiksi. Suuret yritykset ovat kooltaan yli 250 henkilön yrityksiä. Suomen yrityskannasta siis suurin osa on pieniä ja keskisuuria yrityksiä ja näistä käytetään yleisesti lyhennettä pk-yritys. Suuria yrityksiä Suomen yrityskannasta on 0,2 prosenttia eli todella vähän. Pk-yritykset työllistävät yli 1,4 miljoonaa työntekijää. (Suomen Yrittäjät 2015, viitattu 3.10.2015.)

Vuoden 2008 finanssikriisin vaikutus suomalaiseen yrityskantaan on ollut todella merkittävä. Jalostuksen ja alkutuotannon yritysten määrä on pysynyt vuosina 2007-2011 melkein pä samoina, mutta vastaavasti palvelualan yritykset ovat kasvaneet voimakkaasti. Myös työntekijöiden määrä on kasvanut eniten palvelualalla, jalostuksen ja alkutuotannon työntekijämäärien pysyessä kohtuullisen vakioina. Ja kun katsotaan liikevaihdon kasvua ja kokoluokkaa, eniten kumpaakin on tapahtunut palvelualan yrityksissä. Taulukossa 2 on havainnoillistettu yritysten henkilöstön kasvua.

TAULUKKO 2. PK- ja suurten yritysten määrä, henkilöstö ja liikevaihto 2011 (henkilöstömäärän mukaan) (Tilastokeskus 2011, viitattu 4.10.2015).

Kokoluokka	Yritykset lkm	Yritykset %	Henkilöstö	Henkilöstö %	Liikevaihto milj. euroa
PK-yritykset	321607	99,8	959375	64,6	195361
- pienyritykset	319094	99,0	712805	48,0	133580
- keskisuuret	2513	0,8	246570	16,6	61781
Suuret yritykset	625	0,2	526763	35,4	189864
Yhteensä	322232	100,0	1486137	100,0	385225

Taulukossa 3 nähdään yritysten, henkilöstön lukumäärien ja liikevaihdon jakautumista toimialojen kesken.

TAULUKKO 3. Yritysten, henkilöstön ja liikevaihdon jakaantuminen alkutuotantoon, jalostukseen ja palveluihin 2007– 2011 (Tilastokeskus 2011, viitattu 4.10.2015).

	Toimiala	2007	2008	2009	2010	2011
Yritykset	Alkutuotanto	56102	57951	56923	56403	56170
	Jalostus	64752	67378	66374	65334	65810
	Palvelut	188029	195606	197333	197214	200252
	Yhteensä	308917	320952	320682	318951	322232
Henkilöstö	Alkutuotanto	68081	66852	65367	67411	67104
	Jalostus	553522	554626	510988	498319	508475
	Palvelut	860243	880725	870975	878301	910560
	Yhteensä	1481868	1502213	1447403	1444031	1486137
Liikevaihto milj. euroa	Alkutuotanto	1247	1337	988	1484	1653
	Jalostus	183021	192056	153098	164412	175258
	Palvelut	190314	203198	182131	193013	208313
	Yhteensä	374582	396591	336217	358909	385225

Tulevaisuus tuo tullessaan entistä enemmän risaisempaa työhistoriaa, sekä yrittäjille että työntekijöille. Monia ammatteja häviää kokonaan työkartalta ja joillekin sektoreille saattaa syntyä täysin uusia nimikkeitä. Monet ennen niin sanotut varmat ja ikuiset työpaikat tulevat katoamaan ja tilalle tulee uusia, ei niin varmoja työpaikkoja ja työnimikkeitä. Yrittäjälläkään ei tule olemaan helppoa miettiessään millaiseen yritystoimintaan kannattaisi satsata. Monet lehdet arvioivat tulevaisuuden ammattien katoavaisuutta. Erilaisia todennäköisyyksiä arvioidaan koko ajan. Pahimmassa jamassa tuntuvat olevan puhelinmyyjät, joiden työn arvioidaan kokonaan loppuvan ihmisiltä robotiikan ja digitalisaation myötä. Samoin on myös ravintolakokkien ja kirjanpitäjien kohdalla. Miltä tuntuu ravintolayrittäjästä työskennellä robottien kanssa tai kirjanpitoyrittäjästä tehdä asiakkaiden kirjanpitoa robottien kesken? Näissä skenaarioissa on yhtä paljon uhkia kuin on hyötynäkökohtiakin yrittäjyyden kannalta. Kaikki kehittyminen on kuitenkin aina siitä ihmisestä kiinni. Yksikään robotti tai automatisaation osa ei synny ilman ihmisen alkuaskelia sen kehittämisessä. (Taloussanomat 2015, viitattu 4.10.2015.)

5 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Yrityksen perustamiseen liittyy erittäin monia vaiheita. Yritykset toimivat ja voivat toimia monilla eri toimialoilla, joihin liittyy hyvinkin erilaisia käytänteitä, esimerkiksi lupakäytäntöjä. Yrityksen perustaminen ei tarvitse nykyään olla kuukausikaupalla erilaisissa mietintäpajoissa tai lukuisissa vastaavanlaisissa kokouksissa puhki mietittyä asiaa, vaan suurin ja tärkein into ja tekemisen palo täytyy lyötyä ihmisestä itsestään. Liian pitkälle viety ja kulutettu suunnitelma ei takaa parhainta lopputulosta, jos sinulla ei sen jälkeen ole enää palavaa intoa ryhtyä töihin. Pelkkä liikeidea ja siitä tehty liiketoimintasuunnitelma eivät sinua tee yrittäjäksi. Pelkällä liiketoimintasuunnitelmalla ei tee mitään ellei sinussa ole tekemisen halua ja meininkiä. Hyvällä liiketoimintasuunnitelmalla ja halulla päästä kehittämään siitä toimiva yritys on paljon suurempi vaikutus siihen millaisen yrityksen saat pystyä ja miten se ryhtyy pärjäämään.

Yrittäjäksi ryhtymisessä, kuten muussakin elämässä, on mutkia matkassa. Ne kuuluvat yrittäjyyteen ja ne kuuluvat yrityksen perustamiseen. Niistä ei pidä heti säikähtää eikä vastoinkäymisiä tule pelätä liikaa. Jos niin käy, niin et ole valmis yrittäjäksi. Ja silloin ei liiketoimintasuunnitelmalla tee mitään, saati sillä liikeidealla, jonka luulit auttavan sinut ryyssistä rikkauksiin. Yrittäjän työ ja yrityksen pyörittäminen on samanlaista työtä siinä kuin toisellekin työskentely. Isoimpana erona on kuitenkin itsenäisyys ja täydellinen vastuu omista tekemisistä.

Nykyään yrityksen perustamiseen löytyy hyvin apua. Kysyvä löytyy aina tietoa ja tietolähteitä on useita. Erilaisia neuvontapalveluita ja koulutuspalveluita tarjoavia yhteisöjä on syntynyt useita, sekä julkisia että yksityisiä. Internetissä eri sivustoilla yrittäjäksi haluavan on helppo seikkailla ja löytyy tarvitsemansa tieto yrityksen perustamiseen. Sivustoilta löytyy kaikki mahdollinen apu, jota tarvitsee yrityksen perustamiseen. Verkossa tieto on koko Suomen saavutettavissa, mutta myös paikallisten toimijoiden puoleen kannattaa kääntyä, jos ja kun tarvitsee apua, missä tahansa yrityksen perustamiseen liittyvässä asiassa.

5.1 Yrityksen perustamisen neuvonta- ja koulutuspalvelut

Tässä luvussa käsitellään niitä tahoja, jotka tarjoavat alkavalle yrittäjälle sitä nimenomaista tietoa yrityksen perustamisesta ja siihen liittyvistä asioista.

Yritys-Suomi-palvelut

Yritys-Suomen palvelukokonaisuutta koordinoi työ- ja elinkeinoministeriö. Yritys-Suomi on käyttäjille maksuton palvelu internetissä. Sen muodostavat julkiset yrityspalveluorganisaatiot. Yritys-Suomen palveluihin kuuluu tietojen ja palvelujen tarjonta yrityksen käynnistämiseen, kehittämiseen, kasvattamiseen ja myös kansainvälistymiseen. Yrittäjä pystyy itse rakentamaan Yritys-Suomen sivuilla Oma Yritys-Suomi-palvelussa sähköisen työtilan, jossa pystyy hoitamaan yritystoimintaan liittyviä asioita. Omaan palveluun voidaan koota tärkeimmät tietosisällöt ja sähköiset asiointipalvelut. Palvelu pitää sisällään myös liiketoimintasuunnitelmatyökalun. Tällä työkalulla yrittäjän helppo laatia suunnitelmia ja laskelmia. (Holopainen 2015, 15.)

Yritys-Suomesta löytyy myös kätevästi kaikki lomakkeet sähköisinä, joita tarvitaan yrityksen aloittamiseen. Lomakkeet on koottu erilliseen palveluun, josta vastaa Valtori ja se toimii osoitteessa lomake.fi. Lomakkeita voi hakea hakutyökalulla ja ne siirretään Yritys-Suomen palveluun niitä haluttaessa. Yritys-Suomen palvelut ovat saatavilla myös puhelimitse ja kuten nykyaikaan kuuluu, Yritys-Suomi löytyy Facebookista. Myös siellä yritysneuvojilta voi kysyä tarvitsemaansa. Yritys-Suomen palvelut löytyvät myös erikseen monilta paikkakunnilta, jos haluaa mennä ihan paikan päälle käymään. Nämä ovat niin sanottuja seudullisia palvelupisteitä ja sellaisina toimivat esimerkiksi TE-toimistot ja ELY-keskukset. Nämä palveluntarjoajat kuuluvat verkostoon, joka toimii Yritys-Suomen toimintamallin mukaisesti ja niistä on saatavissa samoja palveluita kuin Yritys-Suomesta. Seudulliset yrityspalveluntarjoajat löytyvät Yritys-Suomen sivuilta haluamasi paikkakunnan kohdalta. (Holopainen 2015, 16.)

Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskusten (ELY-keskukset) palvelut

ELY-keskuksia on kaiken kaikkiaan 15 kappaletta, yksi jokaisessa Suomen maakunnassa. ELY-keskukset tarjoavat pienille ja keskisuurille yrityksille palvelujaan eli neuvontaa, koulutusta ja kehittämistä sekä lisäksi myös joissain tapauksissa rahoitusta. Nämä palvelut pitävät sisällään yrityksen kasvuun ja kehittämiseen liittyviä asioita, esimerkkeinä voidaan mainita kansainvälistyminen, henkilöstön ammattitaidon kehittäminen, liiketoiminnan tehostaminen (pitää sisällään myös johtamisen ja johtamistaitojen tehostamisen), teknologian ja innovaatioiden kehittäminen. Hyvin siis monenlaisia palveluja alkavalle yrittäjälle ja yritykselle. ELY-keskusten tarjoamista palveluista ynnä muusta sellaisesta löytyy hyvin informaatiota heidän internetsivuiltaan www.ely-keskus.fi.

ELY-keskusten tarjoamat yritysten kehittämispalvelut on rakennettu pk-yrityksiä varten. Palveluluiden tarkoituksena on tukea yrityksiä kasvussa, kehitymisessä, työllistämisessä ja innovaatioiden kaupallistamisessa. Palveluilla autetaan myös pk-yrityksiä varautumaan toimintaympäristön muutoksiin ja yrityksen sisäisistä tekijöistä johtuviin muutoksiin tai murrostiloihin. Nämä kehittämispalvelut on tarkoitettu toimiville ja kehittämishaluisille yrityksille ja nimenomaan pk-yrityksille. Palvelut ovat maksullisia.

Kehittämispalveluita ovat kartoitus, analyysipalvelu, konsultointi ja koulutus. Kartoituksen avulla yritys pyrkii kartoittamaan omaa lähtötilannettaan ja kehittämistarpeitaan. Tässä apuna ovat ELY-keskusten asiantuntijat. Analyysi-palvelu tehdään ELY-keskuksen asiantuntijan kanssa ja tarkoituksena on selkeyttää yrityksen nykytilanteen kokonaiskuvaa, yrityksen tilanteesta ja sen tarpeista. Analyysi-palvelu tuottaa yrittäjälle konkreettisen suunnitelman, toimenpide-ehdotukset ja ohjauksen kehittämiseen, joista esimerkkinä TE-palvelut. Konsultointipalvelut on tarkoitettu nimenomaan yrityksille, joilla on halua ja edellytyksiä kehittyä. Konsultointipalvelut tuottavat tuloksena aihealueen analyysin ja raportin sekä jatkosuositukset yritykselle. Koulutuspakettiin kuuluu pk-yritysten johdon ja avainhenkilöiden koulutuspalvelut. Kartoituksesta ja koulutuksesta löytyy informaatiota myös osoitteesta www.yritystenkehittamispalvelut.fi. (Holopainen 2015, 16-17.)

Työ- ja elinkeinotoimistojen (TE-toimistot) palvelut

TE-toimistojen kuuluvat seudullisten yrityspalveluiden piiriin. Tällöin ne tarjoavat samanlaista apua aloittavalle yrittäjälle kuin esimerkiksi ELY-keskukset. TE-toimistot tarjoavat yrittäjyyttä harkitsevalle uravalmennusta. Valmennuksessa pyritään antamaan yleiskuvan yrittäjyydestä ja siihen liittyvistä asioista, kuten yrityksen perustamisesta ja yrittäjänä toimimisesta.

Yrityksen perustamista ja yritystoimintaa suunnittelevalle on tarjolla yrittäjäkoulutusta. Koulutuksessa perehdytään yrityksen perustamiseen ja yritystoiminnan eri osa-alueisiin, kuten esimerkiksi verotukseen, viestintään ja taloushallintoon. Työvoimakoulutuksena järjestetään myös yrittäjän ammattitutkinto. Yrittäjäkoulutuksiin haku löytyy TE-toimistojen internetsivuilta www.te-palvelut.fi. (Holopainen 2015, 18-19.)

Uusyrityskeskusten palvelut

Uusyrityskeskukset tarjoavat maksutonta neuvontaa yritystoimintaa suunnitteleville ja aloitteville yrittäjille. Suomessa on 31 uusyrityskeskusta ja 85 palvelupistettä ja heidän tarjoamiaan asiantuntijapalveluja saa esimerkiksi yritysideoita arviointiin, yritysmuodon valintaan ja talouslaskelmien tekemiseen. Uusyrityskeskukset ova osa Yritys-Suomi-palvelua. Uusyrityskeskukset järjestävät infotilaisuuksia yrittäjyydestä kiinnostuneille ja yrityksen perustamista miettineille henkilöille. Uusyrityskeskusten internetsivuilta www.uusyrityskeskus.fi löytyy kattavasti tietoa. Alkavalle yrittäjälle on laitettu etusivulle perustamisopas ja linkkiä liiketoimintasuunnitelman tekemiseen tarkoitettulle sivulle. Neuvontapalveluiden kirjo on koottu myös etusivulle. Uusyrityskeskusten palvelut löytyvät myös sosiaalisesta mediasta, kuten Facebookista ja Twitteristä. (Holopainen 2015, 19.)

5.2 Yrityksen alkurahoitus

Teoreettista materiaalia lukiessa ja erilaisia tutkimuksia selatessa rahoitus nousee yhdeksi ratkaisevaksi tekijäksi yrityksen perustamisessa. Rahoitus- ja avustusmuotoja on nykyään Suomessa useitakin. Merkittävimmät niistä ovat yrityksen kehittämisavustus ja Finnveran laina. Finnvera on valtion omistama erityisrahoittaja ja Suomen virallinen vientitakuulaitos Export Credit Agency (ECA) (Finnvera 2015, 4.10.2015). Innovaatorahoituskeskus Tekes on yritysten, yliopistojen, korkeakoulujen ja tutkimuslaitosten haastavien tutkimus- ja kehitysprojektien ja innovaatiotoiminnan rahoittaja ja aktivoija (Tekes 2015, viitattu 4.10.2015).

TAULUKKO 4. Mistä rahoitus yrityksen perustajalle (Holopainen 2015, 185).

	Avustukset	Lainat	Takaukset	Osakepääoma-sijoitukset
Investoinnit	ELY-keskus	Finnvera	Finnvera	Finnvera Tekes Pääomasijoittajat Bisnesenkelit
Käyttöpääoma	ELY-keskus TEM	Finnvera	Finnvera	Finnvera Tekes Pääomasijoittajat Bisnesenkelit
Kehittäminen	ELY-keskus Tekes Uudenmaan ELY-keskus	Finnvera Tekes	Finnvera	Finnvera Tekes Sitra Pääomasijoittajat Bisnesenkelit
Vienti/ kansainvälistyminen	ELY-keskus	Finnvera Tekes	Finnvera	Finnvera Tekes Pääomasijoittajat Bisnesenkelit

ELY-keskusten myöntämä kehittämisavustus voidaan myöntää yritykselle, jolla on halua liiketoimintansa merkittävään kehittämiseen ja yrityksellä tulee olla myös kykyä ja halua tarttua uusiin liiketoimintamahdollisuuksiin. Yrityksellä voi olla jo syntynyt tarve kansainvälistyä tai muuten parantaa kasvun edellytyksiä ja kansainvälistymisen edellytyksiä. Kehittämisavustusta voidaan myöntää pienelle ja/tai keskisuurelle yritykselle, jolla on riittävästi omia resursseja kilpailukykyä parantamiseen ja kehittämiseen. Puolet rahoituksesta täytyy tulla yritykseltä itseltään. Kehittämisavustuksen avulla yritys voi kehittää jo olemassa oleviaan liiketoimintojaan tai pyrkiä luomaan kokonaan uutta. Yritys voi tavoitella uusia markkinoita, kehittää uusia tuotteita tai palveluita, hakea kasvua tai tuotteistuksen parantamista. Kehittämishankkeesta täytyy laatia suunnitelma, joka käydään laadintavaiheessa läpi ELY-keskuksen asiantuntijan kanssa. Kehittämishankkeen tulee olla erillään tai erottua yrityksen muusta liiketoiminnasta ja sen täytyy pystyä auttamaan merkittävästi yrityksen kilpailukykyä. Kehittämisapu on haettava ennen hankkeen aloittamista. (ELY-keskus 2016, viitattu 8.3.2016.)

Finnveran lainaa varten yritys arvioidaan. Finnvera tekee selvityksen yrityksen edellytyksistä ja mahdollisuuksista kannattavaan liiketoimintaan sekä suunnitelmansa toteuttamisesta. ”Selvityksessä arvioidaan yrityksen tavoitteita, taloudellista tilaa, kehittämissuunnitelmia ja markkinatilannetta sekä paikallista kilpailutilannetta samoin kuin yrityksen liiketoiminnan vaatiman kokonaisrahoituksen ja omarahoitusosuuden riittävyttä. Yrittäjän henkilökohtaisen talouden tulee myös olla kunnossa” (Finnvera 2016, viitattu 8.3.2016.) Finnvera tekee yhteistyötä rahoituksen jakamisen yhteydessä esimerkiksi uusyrityskeskusten kanssa. Niiltä saatu lausunto yrityksen tilanteesta ja rahoituskelpoisuudesta nopeuttaa Finnveran lainan myöntämistä yritykselle. Samaa lausuntoa voidaan käyttää haettaessa TE-keskusten myöntämää starttirahaa. (Finnvera 2016, viitattu 8.3.2016.)

TE-keskukset myöntävät aloittavalle yrittäjälle starttirahaa. Starttirahaan on oikeutettu, jos hakija on työtön työnhakija, joka ryhtyy yrittäjäksi. Lisäksi oikeuden mahdolliseen starttirahaan tuo opiskelijan tai työssäkäyvän siirtyminen kokoaikaiseksi yrittäjäksi. Päätoiminen yrittäjyys on yksi edellytys starttirahan myöntämiseen. TE-toimisto myöntää starttirahan vasta kun on varmistanut henkilön valmiudet ryhtyä yrittäjäksi ja hänen sopivuutensa yrittäjän rooliin. Starttirahaa tulee hakea ennen kuin yritystoiminta alkaa. (Holopainen 2015, 207-209.)

Pankit tarjoavat myös aloittavalle yrittäjälle palvelujaan yrityksen perustamisen alkuvaiheissa ja rahoituksessa. Esimerkkinä käytetään Osuuspankkia. Jokaiselta pankilta löytyy varmasti vastaavanlaisia vaihtoehtoja, mutta jokaisen vaihtoehtoja ei ole tarvetta käydä lävitse. Osuuspankki on laatinut 14 sivuisen oppaan Yrityksen perustajan opas, joka löytyy Osuuspankin sivuilta pdf-muodossa. Tarkemmin sanottuna opas löytyy Yritysasiakkaat-kohdassa välilehdellä Yrittäjyys. Oppaaseen on listattuna yritysmuodot, alkavan yrityksen rahoitusmahdollisuudet, vakuutukset, luvanvaraiset elinkeinot sekä liikeidea ja liiketoimintasuunnitelma. Lisäksi Yrittäjyysvälilehdellä on linkki budjetointiin ja suunnitteluun, joka on myös tärkeä osa uutta yritystoimintaa. (OP Ryhmä 2016, viitattu 30.4.2016.)

Taulukossa mainitut pääomasijoittajat ja bisnesenkelit ovat myös mahdollisia rahoittajia uudella yritystoiminnalle. Pääomasijoittajat haluavat sijoittamalleen osuudella tuottoa yrityksestä. Pääomasijoittaja on yleensä vähemmistösjöittaja yrityksessä. Pääomasijoittaja ei ole myöskään pysyväisomistaja yrityksessä. Sijoituksia tehdään yrityksiin, joilla todetaan olevan hyvät kehittymismahdollisuudet. Pääomasijoittajan omistusosuus yrityksessä parantaa yrityksen vakavaraisuutta ja pääomasijoittaja ottaa yhtä suuren riskin sijoittaessaan yritykseen kuin omistaja(t). Palkkio sijoittamisesta tulee yrityksen menestymisen myötä. (Holopainen 2015, 216-218.)

Bisnesenkeli-sijoittamisessa on kyse yksityisen henkilön tekemästä sijoituksesta kasvuyritykseen. Kasvuyrityksellä nähdään olevan sen verran paljon potentiaalia, että siihen kannattaa sijoittaa. Bisnesenkelit haluavat myös itse monesti osallistua yrityksen toimintaa mitä he rahoittavat. Tällaiset sijoittajat ovat nimensä mukaisesti enkeleitä, joilla on itsellään jo menestyvä yritys, tietoa miten sellaista johdetaan tai jopa rakennetaan ja he tuovat paitsi rahan, niin myös tietotaitonsa kasvuyritykseen. Bisnesenkeleillä on myös omat verkkosivunsa, josta heitä löytää. Bisnesenkelin kanssa tapaamiseen kannattaa varautua lyhyellä esittelyllä yrityksestä, johon sijoitusta haetaan. Esittelyssä on hyviä kertoa selkeästi esimerkiksi, mitä palvelua tai tuotetta yritys tarjoaa, mikä on sen ylivoimatekijä ja millaista tarkoitusta varten yritys on markkinoille tuotu. Myös tulevaisuudennäkymät ja -suunnitelmat on syytä mainita. (Holopainen 2015, 219.)

Nykyään rahoitusmuotona käytetään myös joukkorahoitusta. Yritysten käyttöön soveltuvia rahoitusmuotoja ovat osake- ja lainapohjainen sekä vastikepohjainen ennakkomyyntiin perustuva joukkorahoitus. Joukkorahoitusta haetaan internetissä olevien joukkorahoituslustojen kautta.

Välittävillä palveluilla on yrityksen täytettävät kriteerit, joiden perusteella päätetään hakijan hyväksyttävyyden palveluun. Joukkorahoituskampanja vaatii hakijayritykseltä paljon aikaa ja vaivaa. Hakijayrityksen henkilöiden on tunnettavat kohderyhmänsä hyvin ja osattavat markkinoida rahoitustuotetta kyseiselle ryhmälle. Omista verkostoista kannattaa etsiä yksittäisiä sijoittajia, jotka voisivat levittää sanaa tästä rahoitusmahdollisuudesta. Liiketoimintasuunnitelmaa edellytetään osakepohjaisen joukkorahoituksen hakijalta. Panimot ovat yksi esimerkki yrityksistä, jotka ovat hakeneet joukkorahoituksen kautta potkua yrityksen alkuun. Rahoitushaku on kohdennettu kuluttaja-asiakkaille, joiden on todettu tai arvioidaan olevan tulevia asiakkaita yrityksen tarjoamille tuotteille ja palveluille. (Holopainen 2015, 220.)

Joukkorahoituksen rahoitusmuotoina ovat osakepohjainen joukkorahoitus, vertaislainat yrityksille ja vastikepohjainen joukkorahoitus. Osakepohjainen joukkorahoitus edellyttää joukkorahoituslupaa, jonka myöntää Finanssivalvonta. Yritystä rahoitetaan osakekaupoilla, jolloin joukkorahoittajista tulee pienosakkaita ja näin heille syntyy oikeus osinkoihin ja myyntivoittoihin osakkeita myytäessä, mikäli näin on sovittu. Vertaislainoille ei vaadita vakuuksia ja ne ovat yksityisten sijoittajien rahoittamia lainoja yritykselle. Vastikepohjainen joukkorahoitus on sijoitus yritykseen, jonka vastikkeeksi saadaan aikanaan mahdollisia tuotteita. Toisena muotona on tuotteiden tilaaminen ennakoon. (Holopainen 2015, 221.)

5.3 Yritysmuodot

Yritystä perustettaessa täytyy valita myös yritysmuoto. Yritysmuotoja on monia ja sen valintaan on yhtä monta vaikuttavaa tekijää. Yritysmuodon valintaan vaikuttavat esimerkiksi pääoman tarve, verotus ja yrityksen toiminnan luonne. Yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi, avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta. Näistä yleisin Suomessa käytössä oleva yhtiömuoto on osakeyhtiö. (Yritys-Suomi 2015, viitattu 5.10.2015.)

Kaikkia yhtiömuotoja perustettaessa on tehtävä perustamisilmoitus Patentti- ja rekisterihallituksen kaupparekisteriin. Osakeyhtiömuodon voi perustaa Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilla sähköisesti, muita yritysmuotoja ei. (Patentti- ja rekisterihallitus 2015, viitattu 5.10.2015.)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja (Toiminimi)

Yksityinen elinkeinonharjoittaja vastaa nimensä mukaisesti toiminnastaan itse. Alkuperäoman suuruutta ei ole määritelty lailla eikä myöskään tilitarkastuksesta. Yksityisellä elinkeinonharjoittajalla tulee olla Euroopan talousalueella asuinpaikka toimiluvan saadakseen. Kansalaisuus ei vaikuta luvan saamiseen.

Avoin yhtiö (AY)

Avointa yhtiötä perustettaessa täytyy perustajia olla vähintään kaksi. Heistä käytetään nimitystä yhtiömies ja vähintään toisella heistä täytyy olla asuinpaikka ETA-alueella (ETA on Euroopan talousalue, joka käsittää Euroopan Unionin jäsenmaat). Avoin yhtiö voidaan perustaa ilman rahallista panosta. Yhtiömiesten työpanos riittää. Päätösvaltaa yhtiömiehet käyttävät joko yksin tai yhdessä.

Kommandiittiyhtiö (KY)

Kommandiittiyhtiön perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä, joista toinen on vastuunalainen ja toinen äänetön yhtiömies. Päätösvaltaa kommandiittiyhtiössä käyttävät yhtiömiehet joko yksin tai yhdessä. Yhtiömiehet voivat olla joko luonnollisia henkilöitä (henkilö, joka harjoittaa yritystoimintaa omalla nimellä tai rekistöidyllä toiminimellä) tai yhteisöjä, esimerkiksi muita yhtiöitä. Kommandiittiyhtiössä vähintään yhden vastuunalaisen yhtiömiehen asuinpaikka täytyy olla ETA-alueella. Äänettömän yhtiömiehen täytyy suorittaa kommandiittiyhtiölle omaisuuspanos ja panoksen täytyy olla rahallinen, työpanos ei ole riittävä.

Osakeyhtiö (OY)

Osakeyhtiön voi perustaa yksi tai useampi luonnollinen henkilö tai jopa yritys. Osakeyhtiössä täytyy olla pakollisena toimielimenä hallitus. Hallituksen tehtävänä on huolehtia yhtiön hallinnosta ja myös siitä, että kirjanpito yhtiössä ja varainhoito on järjestetty asianmukaisesti. Osakeyhtiön hallituksen varsinaisia jäseniä tulee olla yhdestä viiteen. Usean jäsenen hallitus edellyttää puheenjohtajan valintaa ja sen nimittää myös hallitus. Yksityisen osakeyhtiön vähimmäisosakepääoma tulee olla 2500 euroa. Summa täytyy olla tilille ennen yhtiön ilmoittamista kaupparekisteriin.

Osuuskunta

Osuuskunnan voi perustaa myös yksi luonnollinen henkilö. Perustajan täytyy olla myös osuuskunnan jäsen. Myös osuuskunnassa pakollinen toimielin on hallitus. Hallitusta koskevat säännökset kuin mitä on edellä mainittuna osakeyhtiön kohdalla. Osuuskunnassa ei ole vähimmäisosuuspääomaa. Osuuskunnan osakkaat ei ole myöskään henkilökohtaisesti vastuussa yhtiön velvoitteista. (Holopainen 2015, 26-40: Yritys-Suomi 2015, viitattu 5.10.2015.)

5.4 Startup-yritys (kasvuyritys)

Nykyajan nuori-ilmiö yrityskentässä on startup-yritys. Työ- ja elinkeinoministeriö käyttää startup-yrityksen kuvauksessa EU:n ja OECD:n (taloudellisen yhteistyön ja kehitystyön järjestö) määritelmää, jonka mukaan tällainen yritys työllistää alussa vähintään 10 henkilöä ja jatkossa seuraavan kolmen vuoden aikana henkilöstön keskimääräinen kasvu ylittää 20 prosenttia vuotuisella tasolla. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2014, viitattu 6.10.2015.)

Yleensä kasvuyritykset ovat nuoria, alle kymmenen vuotta toimineita on yli puolet. Kasvuyritykset ovatkin pystyneet toteuttamaan niille asetettuja odotuksia, sillä vuosien 2008 ja 2011 välillä, henkilöstömäärät kasvuyrityksissä kasvoivat vuoden 2008 27000:sta vuoden 2011 reiluun 87000:een. Kasvuyrityksen määritelmän vuotuisen 20 prosentin kasvuvauhti siis toteutui hyvin. (Työ- ja elinkeinoministeriö 2013, 68.)

Kasvuyritykselle ei ole olemassa vain yhtä tiettyä ominaisuutta ja niitä ei synny ainoastaan tietyille toimialoille. Kasvuyrityksiä on jokaisella toimialalla, eniten palvelualoilla. Yli 70 prosenttia kasvuyrityksistä toimii palveluntuotannossa. Kasvuyritysten henkilöstö on korkeasti ja pitkälle koulutettua. Harva kasvuyritys harjoittaa kansainvälistä vientiä ja suurin osa kasvuyrityksistä on ulkomaalaisomistuksessa. Työ- ja elinkeinoministeriön Kasvuyrityskatsauksessa (2012, 9-14) todetaan kasvuhakuisesta yrittäjästä seuraavaa.

Kasvuhakuisella yrittäjällä on usein aiempaa johtamis- ja yrittäjäkokemusta. Häntä motivoi mahdollisuus vaurastua eikä vain oman itsensä pomona oleminen. Hän on valmis ottamaan merkittäviä riskejä. Usein kasvuhakuinen uusi yritys on tietointensiivinen ja toimii verkostomaisesti.

Se on myös jo lähtökohtaisesti muita uusia yrityksiä suurempi: perustaja-yrittäjiä on useita; myös työntekijöitä ja pääomaa on jo liikkeelle lähdetessä enemmän. Kasvuhakuisessa yrittäjyydessä on kyse uusien mahdollisuuksien näkemisestä ja niihin tarttumisesta. Menestyksekkäässä innovaatiotoiminnassa on kyse samasta asiasta. Kasvuhakuinen yrittäjä (tai palkansaaja toimiessaan samassa hengessä) on tärkeä linkki innovaatiotoiminnan panosten ja niistä saatavien yhteiskunnallisten hyötyjen välillä.

Pienpanimoiden perustajat näkevät perustamansa yrityksen myös kasvuyrityksinä. Jos ajattelee edellisessä kappaleessa esitettyä lausetta ”kasvuhakuisessa yrittäjyydessä on kyse uusien mahdollisuuksien näkemisestä ja niihin tarttumisesta”, niin pienpanimotoiminnan aloittaminen on juuri sellaista.

6 PIENPANIMON PERUSTAMINEN

Pienpanimon perustamiseen liittyviä alkuvaiheita on tässä opinnäytetyössä selvitetty pienpanimoille tehdyllä kyselyllä. Kyselylomakkeessa oli kymmenen kysymystä liittyen lupaprosesseihin, rahoitukseen ja yrityksen perustamiseen ylipäättään. Kyselylomakkeen kysymykset rakentuivat opinnäytetyön tutkimusongelman lähtökohdista ja tutkimuskysymysten pohjalta. Useista kyselyistä huolimatta vastaukset saatiin vain kahdelta panimolta. Ruosniemen Panimo ja Rousal Brygghus vastasivat yrittäjän toimesta ja yhden panimon, Rekolan Panimon, vastaukset kysymyksiin löytyvät omistajan panimonsa sivuille kirjoittamasta blogista, jota hän kirjoitti panimonsa perustamisen aikoihin. Kyselyt suoritettiin syksyn 2015 aikana. Lisäksi opinnäytetyön tekijä on tehnyt pienpanimovierailun Rousal Brygghusiin, jossa selvennettiin pienpanimoon liittyviä asioita, kuten esimerkiksi laitteiston määrää. Vastaajien pieni määrä ei ole ongelmallinen, koska näistäkin vastauksista saadaan opinnäytetyön tutkimuskysymyksiin vastaukset. Opinnäytetyössä käytetään kehittämismenetelmänä tapaustutkimusta, jonka tarkoituksena on tuottaa syvällistä tietoa tutkinnan kohteesta, minkä tutkimuskysymysten vastaukset tuottavat. Lisäksi tiedonkeruumenetelmä on käytetty tapaustutkimuksella tyypillistä tiedonkeruumenetelmää eli haastattelua ja tässä tapauksessa avointa haastattelua. Haastattelujen vastauksia käydään läpi luvusta 6.2 alkaen.

Pienpanimon perustamisessa täytyy tarkkaan miettiä heti alkuun, minkä kokoista tuotantoa aikoo ryhtyä ylläpitämään. Tällä määritelmällä on jatkoon suurikin vaikutus, koska suurin rahamäärä menee laitteiston hankintaan ja laitteistoa hankittaessa on järkevää olla selvillä kapasiteetti, johon on kykenevä aloittelevana yrittäjänä. Pienpanimon perustamisessa tärkeintä on lupaprosessi. Ilman voimassaolevia lupia panimon toimintaa ei pysty käynnistämään. Kaiken muun ympärillä voi hoitaa jo valmiiksi, mutta tuotantoa ei voi käynnistää ennen kuin luvat viranomaisilta on saatu.

Taloudellisesti liian pieni panimo ei ole kannattava, koska suurin kuluerä tuotannossa menee veroihin. Tämän tiedon havainnoi ja sai kuulla kun opinnäytetyön tekijä vieraili pienpanimolla, joka teki melkein pä pienimmällä mahdollisella laitteistolla olutta ja tuotantomäärät olivat sitä myöten myös pieniä. Tuotantomäärää oli kuitenkin mahdollisuus kasvattaa, koska myynti oli lähtenyt käyntiin paremmin ja kesäkausi varsinkin on pienpanimoille ”kulta-aikaa”, varsinkin niille jotka sijaitsevat kauniissa maisemissa, jotka antavat teolliselle pienpanimolle tarvittavaa markkina-arvoa samalla. Verojen osuus oluen hinnasta on Suomessa todella suuri.

6.1 Pienpanimoiden esittelyt

Alkuun on hyvä hieman kertoa haastatteluun vastanneista pienpanimoista. Kyseessä olivat Ruosniemen Panimo Porista, Rousal Brygghus Rosalasta ja blogista saadaan vastaukset Rekolan Panimolta, joka sijaitsee Raaseporin Fiskarsissa. Jokaisesta seuraavassa pieni esittely. Panimoiden tuotteiden arvioita voi käydä katsomassa Suomen Olutoppaasta, www.olutopas.info.

Ruosniemen Panimo on perustettu vuonna 2011. Panimo toimii Porissa, vaikka suurin osa omistajista asuu pääkaupunkiseudulla. Varsinainen panimotoiminta lähti käyntiin seitsemän kaveruksen toimesta, joista yksi osakas ryhtyi panimotoiminnasta vastaavaksi osakkaaksi.

Ruosniemen panimon tuotteita myydään sekä päivittäistavarakaupan että Alkon puolella, samoin kuin ravintoloissa ja pubeissa. Ruosniemen oluissa käytetään runsaasti humalia, erilaisia humalia ja myös mausteita., kuten esimerkiksi korianteria ja mustapippuria. Oluet nimetään monien ammattien mukaan. Hauskimpia nimiä ovat varmaankin Sihteeri, Piirimyyjä ja Insinööri. Ensimmäisenä vuosinaan homma pyöri lähinnä harrastuksena ja pienellä kalustolla. Nyt toiminta on kuitenkin laajentunut ja kalusto on sitä myöten suurentunut. (Korpinen & Nikulainen 2014, 213-217.)

Rousal Brygghus on yhden miehen show. Omistaja/yrittäjä tekee kaiken itse Rosalassa, pienellä saarella, joka kuuluu Kemiön kuntaan. Vuosituotanto on ollut pienin mahdollinen millä elannon saa, noin 15000 litraa vuodessa ja laitteisto sen mukaisesti pieni. Panimo on perustettu 2013. Rousalin oluita myydään vain päivittäistavarakaupoissa ja ravintoloissa sekä pubeissa, mutta erittäin harvoin Alkossa. Rousalin oluet tunnistaa omasta pullomallistaan, jollaista muut eivät Suomessa käytä. Toiminta on laajenemassa kysynnän kasvaessa ja yrittäjä uskoi tuotannon kasvavan 45000 litraan vuodessa. Rousalin oluet ovat maukkaita, vivahteikkaita ja todellisia pienpanimotuotteita. (Korpinen & Nikulainen 2014, 249-253.)

Rekolan Panimo on perustettu 2011 ja sitä pyörittää kaksi kaverusta. Kapasiteetti on 45000 litraa vuodessa ja Rekolan tuotteita myydään paljon pullotavarana. Oluita saa sekä päivittäistavarakaupasta että Alkoista ja myös ravintoloista ja pubeista. Toiminta on laajentunut nopeasti ja kysyntä sen mukaisesti. Rekolan oluissa käytetään tekovaiheessa myös rohkeutta erilaisten mausteiden muodossa ja pyritään löytämään ruoan kanssa hyvä yhteys. Tästä voi lukea enemmän toisen omistajan ruokablogista. (Korpinen & Nikulainen 2014, 207-210.)

6.2 Idea yrityksestä, yrittäjyys, yhtiömuoto ja rahoitus

Yrittäjyyttä käsitellään alkukappaleissa jotta lukijalle tulisi vähintään jonkun verran käsitystä siitä, miten laajaa yrittäminen eri tasoilla on, kuinka paljon Suomi on yrittäjyydestä riippuvainen, millaista yritystoimintaa Suomessa on ja miksi juuri yrittäjyys on tärkeää. Näitä otsikon asioita halusin myös hieman selvittää panimon perustajilta, koska pienpanimon toiminta on pienyrittäjyyttä parhaimmillaan. Jokaisella on hieman erilainen tarina.

Ruosniemen panimo perustaja on aloitellut oluen tekemisen uraansa kotiolojen teolla. Näin tekee myös moni muukin, kuka pistää pienpanimon pystyyn. Tähän tekemiseen löytyy hyviä ohjeita aiemmin opinnäytetyössä mainituista blogeista. Kattiloiden lisääntyneenä määrällisesti ja tilan puutteen vuoksi laitteet jouduttiin siirtämään muualle ja samalla hän keksi perustaa yrityksen. Opinnot ja koulutus olivat elintarviketeknologian puolelta ja prosessit tuttuja, joten siitä oli helppo ryhtyä tekemiseen oluiden kanssa. Ensin harrastusmielessä tehdystä oluesta tuli lopulta yrittäjän ura. Alun haasteellisuuden jälkeen homma on edennyt oppimisen kautta ja tulevaisuuden yrittäjille hän antaa ohjeen, että voisi ehkä mennä oppimaan jo valmiiksi pystyssä olevaan panimoon ja hankkimaan kokemusta tekemisestä sieltä. Sen jälkeen pistää oma pienpanimo pystyyn, jos vielä tuntuu siltä, että se on sitä haluaa tehdä. Aiempaa kokemusta yrittäjyydestä ei ollut. Yhtiömuoto on heillä osakeyhtiö, joka on perustajan mielestä kasvuyritykselle hyvä ja roolijako yrityksessä on sujunut luonnostaan jokaisen oman osaamisen ja innostuksen pohjalta. Kaiken kaikkiaan osakkaita on yhtiössä seitsemän.

Rousal Brygghusin kohdalla asiat ovatkin sitten jo eri tavalla. Perustajan innostus pienpanimon perustamiseen tuli matkoilta, joita hän teki Euroopassa ja Yhdysvalloissa. Kummallakin mantereella on hänen mukaansa tyypillisempää, että pienissä kylissäkin on oma pienpanimo. Siitäpä siis idea perustaa pieneen kuntaan ja omaan kyläänsä pienpanimo. Aiempaa yrittäjä taustaa hänellä oli oman pienleipomom pyörittämisestä, joten sinällään kaikki yrittäjyyteen liittyvä ei ollut uutta, vaikka alkoholipuoli onkin oma maailmansa, varsinkin lupaprosessien suhteen. Myös yhtiömuoto syntyi tästä ja se on toiminimi. Yrittäjä on yksin töissä panimollaan, joten yhtiömuoto sopii hyvin siihen.

Rekolan panimon perustajalla yrityksen perustaminen tuli oman harrastuneisuuden kautta. Hän jätti päivätyönsä ja ryhtyi opiskelijaksi ja ottamaan selvää mitä tarvitaan, että saadaan oma panimo pystyyn. Ei niin rohkealle ihmisille panimon perustaminen vaatii aikaa, mutta lopulta päätös tuli tehtyä. Opiskeluaikana tuli tehtyä liiketoimintasuunnitelma pankkeja varten. Rahoitus kun vielä ratkesi, niin asia oli selvä. Olutta ryhdyttäisiin tekemään ammattimaisesti. Aiempaa kokemusta yrittäjyydestä itsenäisenä yrittäjänä ei ollut. Yhtiömuodoksi valikoitui osakeyhtiö ja osakkaita oli kaksi, omistajan lisäksi toinen henkilö.

Jokainen on jatkoon käyttänyt pankkien lainarahaa. Sen turvin on päästy aloittamaan toimintaa ja miettimään jatkoa. Tämä kuulostaa sinällään yllättävältä, koska nykyisin paljon jauhetaan yhä erilaisimmista rahoitusmuodoista ja -kanavista, joita alkavien yritysten tulisi hyödyntää. Toisaalta monelle tieto voi kuulostaa helpottavalta, koska esimerkiksi joukkorahoituksen kokoon haaliminen vaatii yrittäjältä paljon. Itsensä markkinointi on ensiarvoisen tärkeää eikä se kaikilta välttämättä onnistu. Rekolan Panimo kuitenkin poikkeaa siltä osin linjasta, että he ovat myös käyttäneet Finnveran apua rahoitukseen. Finnvera tarjoaa aloittavalle yritykselle lainan takausta, jotta rahoituksen saaminen pankista olisi helpompaa sekä lainaa myös itse rahaa, esimerkiksi rakennus-, kone- ja laiteinvestointeihin.

6.3 Lupaprosessi

Pienpanimon toiminta lähtee käyntiin oikeastaan lupaprosessilla ja sen selvittämällä mitä lupia tarvitaan, jotta panimo ylipäätään voi aloittaa toiminta jossain vaiheessa. Viranomaisilta kysyttäessä vastaus oli, että katso heidän sivuiltaan mitä lupia tarvitset. Lupaviranomaiset siis ovat Valvira ja Tulli sekä kunnalliset viranomaiset.

Panimojen vastauksista käy selville, että Valviraan tulee lähettää lupahakemus alkoholijuomien tukkumyynnistä ja/tai valmistuksesta. Linkki Valviran sivuille alkoholi-välilehteen, josta löytyy kaikki tarpeellinen täytettävä.

http://www.valvira.fi/alkoholi/alkoholin_valmistus/alkoholijuomien_valmistuslupa

(Valvira 2015, viitattu 6.2.2016).

Tullille tulee lähettää hakemus verottoman varaston luvasta. Linkki Tullin hakemukseen.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/valmisteverotuksen_lomakkeet/lupahakemus_ja_liitteet/480s.pdf (Tulli 2014, viitattu 6.2.2016).

Nämä ovat kaksi keskeisintä lupaa, joita tarvitaan. Lisäksi panimorakennuksiin tarvitaan luvat paikalliselta rakennusvalvonnalta. Molempien alkoholialaa hallinnoivien viranomaistahojen sivuilta löytyy lisäksi kattavasti kaikki mahdolliset liitteet, joita hakemuksiin joudutaan täyttämään.

Prosessin kesto selviää myös panimoiden vastauksista ja se on noin puoli vuotta. Valviran sivuilla lupailtaan noin 3 kk kestoksi, mutta kannattaa varautua pitempään keston. Lupaprosessi on todella hyvä aloittaa ajoissa.

Alkoholin valmistuslupa maksaa 390 euroa, jonka päälle tulee vielä vuosittainen tarkastusmaksu ja sen hinta riippuu alkoholijuomien toimitusten määrästä (Valvira 2015, viitattu 6.2.2016).

Tullin lupahakemus verottomasta varastosta maksaa vähintään 700 euroa ja enintään 1000 euroa, riippuen erillisten varastojen määrästä. Jos kuitenkin varastossa on erillisiä huoneita, esimerkiksi toimisto tai maltaan jauhatushuone, niistä jokaisesta joutuu erikseen maksamaan maksun. Tällainen tieto tulee yllätyksenä, kun Tulli tekee vierailunsa panimolle. Näin on Rousal Brygghusin kohdalla tapahtunut yrittäjän kertoman mukaan. (Tulli 2015, viitattu 6.2.2016.)

Viranomaisten lomakkeissa kysellään panimon vuosittaisen tuotannon määriä ja tässä kannattaa olla tarkkana. Ja tämä koskee Tullia. Rekolan Panimon blogivastauksista ja Rousal Brygghusin käynnillä selvisi yllättävä panttimaksu Tullille, joka on riippuvainen vuosittaisesta tuotantomäärästä. Tämä summa on tuhansia euroja. Panttimaksu maksetaan sitä varten, että jos yritys ei pystykään maksamaan viranomaisten vaatimia veroja, niin ne otetaan sieltä panttimaksusta. Molempien vastauksista päätellen tämä maksu oli tullut yllättäen, mikä on todella ikävää yrittäjän kannalta. Summaa ei kuitenkaan voi tosiaan arvioida mitenkään, koska tietoa tai mainintaa siitä ei ole missään. Rousal Brygghusin kohdalla summa oli 5000 euroa kun vuosittainen tuotantomäärä oli 15000 litraa olutta. Onneksi Rekolan panimo on laittanut kyseisen tiedon blogiinsa, josta se näkyy kaikille jotka suunnittelevat pienpanimon perustamista. (Rekolan Panimo 2012, viitattu 6.4.2016.)

Panimorakennuksiin tarvittavat luvat saadaan paikallisilta kunnan tai kaupungin rakennustoimintaa valvovilta viranomaisilta. Kyseessä voi olla kokonaan uusi rakennuslupa tai sitten jo olemassa olevan rakennuksen muokkaamiseen tarvittava lupa. Lupiin ja tarkastuksiin kuluvat rahamäärät riippuvat täysin kunta-/kaupunkikohtaisesti. Summia on tässä tapauksessa katsottu Oulun kaupungin rakennusvalvonnan sivuilta, joista ne käyvät hyvin selville. (Oulun kaupunki 2016, viitattu 6.5.2016.)

6.4 Tarvittava laitteisto

Suurin yksittäinen menoerä pienpanimon perustamisessa on oluen tekemiseen tarvittava laitteisto. Haastatteluun vastanneet panimot löysivät ainakin osan laitteistosta Suomesta. Käytettyjä tarvittavia laitteita on markkinoilla hyvin liikkeellä ja vanhoista meijerilaitteista voi myös rakentaa käyttöön tarvittavat laitteet. Internetin hakukoneet ovat olleet yrittäjän apuna laitteiston etsinnässä, samoin toiset panimoiden pitäjät. Saksa tuntuu olevan isona olutmaana panimolaitteistoa tarvitsevalle hyvä kohde etsittäessä kalustoa omaan pienpanimoon. Pienen aloittelevan panimon on hyvä etsiä käytettyjä laitteita alkuun, koska uudet maksavat todella paljon ja jos on vain vähän rahaa käytettäväksi alkuun, kaikessa pitää säästää.

Yksinkertaisuudessaan oluen tekemiseen tarvittavaa kalustoa ovat keittoastia, käymistankit, jäähdytystankit sekä niihin tarvittavat letkut, liittimet ja pumput. Usein pienpanimo lähtee pienistä laitteista liikkeelle, hyvänä esimerkkinä Rousal Brygghus, joka yhden miehen panimona käyttää pientä laitteistoa. Yksi keittoastia, kuusi käymisastiaa ja kaksi jäähdytystankkia. Kooltaan tankit ja astiat voivat olla todellakin erikokoisia. Puhutaan kuitenkin sadoista ja tuhansista litroista. Kaikkien laitteiden kohdalla puhutaan myös tuhansista euroista ja uutena aina enemmän. Uudet laitteet kustantavat jo kymmeniä tuhansia euroja.

Rekolan Panimon blogista löytyy hyvin yrittäjän kokoamaa laitteistoa mitä tarvitaan oluen tekoon. Rekolan yrittäjät ostivat valmiin paketin brittiläiseltä PBC Brewery Installions Ltd-yritykseltä, joka valmistaa kokonaisia ”panimoita” eli tarvittavaa laitteistoa ja käyvät samaan hintaan asentamassa ja testaamassa laitteiston. Tähän rahaa oli kulunut 45000 euroa ja toimitusaika oli noin puoli vuotta. Yrityksen sivuilta löytyy pakettiin kuuluvat laitteet ja osat. (Porter Brewing Co. Ltd 2008, viitattu 15.4.2016.)

Summa antaa hyvää osviittaa siitä, millaisia rahamääriä tällaiseen laitteistomäärään kuluu ja mitä sillä rahalla saa. Tekijä ei varmasti ole ainoa Euroopassa, joten vaihtoehtoja kannattaa katsella ja kysellä. Eräs apua voi löytyä erilaisilta olutmessuilta, joita järjestetään ympäri Eurooppaa ja jossa myös laitevalmistajat ovat mukana.

Ruosniemen panimon kohdalla laitteisto tehtiin itse vanhoista meijerilaitteista, joten tässä suhteessa on säästöä syntynyt ja tarvittava rahamäärä oli ollut vain 20 prosenttia siitä määrästä, jonka uusien laitteiden hankinta olisi vienyt budjetista. Tarvittavaan keittoastiastoon saatiin rahat omistajan auton myynnillä. Tällä hetkellä, kun tuotanto on kasvanut myynnin kasvamisen myötä, vanhassa navetassa toimivaan pienpanimoon on saatu räätälöityä heidän tarpeisiinsa sopiva laitteisto. Keittoastiaston koko on aiemman 500 litran sijaan 2000 litraa.

Kaiken tämän oluen tekemiseen tarvittavan laitteiston lisäksi tarvitaan myös pieni laboratorio, jossa tehdään tarvittavat mittaukset, pullotuslinjasto, joka myös laittaa etiketit paikalleen tai pelkkä pullotuskone, jolla pullotetaan yksi tai enintään muutama pullo kerralla, etikettejä, kegejä (nykyisin muovisia tynnyreitä, joilla toimitetaan olutta ravintoloihin), tyhjiä pulloja sekä raaka-aineet oluen valmistukseen. Näistä suurimman rahaerän vie pullotuskone, jos sellaisen hankkii heti alusta, kuten Rekolan Panimolla on tehty. Jos tuotanto aloitetaan kuitenkin todella pienestä, pullotus tapahtuu pienellä yhden tai neljän pullon pullotuskoneella.

Etiketöinti tehdään pulloihin itse, mutta nämä molemmat ovat mahdollista vain, jos tuotantomäärät ovat pieniä. Aikaa molempiin tuhlautuu todella paljon eikä sinällään ole tehokasta toimintaa. Ruosniemen panimon kotisivujen kuvien perustella myös heillä pullotetaan ilman pullotuslinjastoa, pelkän pullotuskoneen avulla.

6.5 PALPA panttijärjestelmään liittyminen

Suurimmalle osalle Suomen kansaa on tuttua pullojen ja tölkkien palauttaminen kauppoihin. Niistä saaduilla rahoilla lyhennetään montaa ruokalaskua. Monille ei kuitenkaan ole tuttu yhtiö, joka vastaa toiminnasta ja ylläpitää järjestelmää, jolla palautusmaksu saadaan. Yritys on Palpa eli Suomen Palautuspakkaus Oy. Palpa huolehtii myös pakkausten kierrätyksestä tai uudelleenkäytöstä. Sen toimintaa valvotaan ELY-keskuksen toimesta ja verojen keruusta huolehtii Tulli. Palpa on voittoa tavoittelematon yritys ja sen omistavat Alko Oy, kolme suurta suomalaista panimoa eli Olvi, Sinebrychoff ja Hartwall sekä kauppaketjujen keskusliikkeet Tuko, Inex Partners ja Ruokakesko. Paikat, jotka myyvät kuluttajille pantillisia juomapakkauksia, eli huoltamot, kioskit ja kaupat, ovat velvollisia ottamaan myös vastaan palautuspullot. Heidän täytyy rekisteröityä Palpalle palautuspisteiksi. (Palpa 2016, viitattu 29.4.2016.)

Pienpanimot voivat liittyä Palpan jäseniksi, jolloin Palpa hoitaa heidän puolestaan verotukseen liittyviä asioita. Kaikista juomapakkauksista täytyy valtiolle maksaa juomapakkausvero ja pullonpalautusjärjestelmä täytyy järjestää, joko itse tai sitten Palpan kautta liittymällä heidän jäsenekseen. Palpa jäsenet ovat oikeutettua saamaan vapautuksen juomapakkausverosta sillä perusteella, että he ovat valmiin palautusjärjestelmän jäseniä. Palpan jäsenet eivät enää erikseen juodu maksamaan juomapakkausveroa. Liittyminen jäseneksi käy Palpan internetsivujen kautta ja myös maksut löytyvät sieltä olevista taulukoista. Panimoiden toimintaa ohjaa tässä tapauksessa myös valittu juomapakkaustyyppi, joita ovat muovinen palautuspullo, kertalasipullo ja alumiininen tölkki. Jokaiselle pakkaustyypille on määritelty oma rekisteröinti-, palautus-, ja kierrätysmaksu. (Palpa 2016, viitattu 29.4.2016.) Kaiken kaikkiaan maksut ovat tuhansia euroja, joten tästäkin tulee sievoinen kuluerä yrittäjälle. Palautusjärjestelmään kuulumisen kuitenkin helpottaa omaa urakkaa, koska palautusjärjestelmää ja juomapakkausverojen maksuja ei joudu hoitamaan itse.

7 JOHTOPÄÄTÖKSET

Päätös pienpanimon perustamisesta on pyörinyt mielessä jo usean vuoden ajan. Päätin selvittää mitä tällaisen yrityksen perustaminen vaatisi. Mitä täytyisi miettiä ensimmäisenä? Yrittäjyys mulle tulee ekana mieleen. Pienpanimon perustaminen on pienyrittäjyyttä parhaimmillaan. Mutta haluanko mä olla yrittäjä? Onko minusta yrittäjäksi? Eikös siihen vaadita jotain tietynlaisia ominaisuuksia, ehkä pitäis olla yrittäjätaustaa perheessäkin. Hei, tää pitää tsekata, koska panimon perustaminen todella kiinnostaa. Internetistä varmasti löydän paljon materiaalia. Jospa sitä olisi kasattuna valmiiksi, ettei tarvitsisi käydä kaikkia lähteitä läpi. Ja varmasti kirjojakin on aiheesta paljon. Mistähän löytyisi...

Ja mitenhan yrityksen perustaminen oikein etenee. Mitähän kaikkea siihenkin tarvitsee? Varmasti todella vaikeaa ja hankalaa. Kun kyseessä olisi vielä alkoholialalla toimiva yritys. Ja kun se vielä itse tuottaakin sitä alkoholia.. Ja mistähän sitä rahaakin sais. Niitäkin vaihtoehtoja on varmasti olemassa tosi monia, mutta kun nekin pitäisi kaikki käydä läpi...eikö sitä tietoa voisi olla yhdessä kasassa? Kauheesti menee aikaa siihenkin hommaan.

Mutta mitähän kaikkee mä tarvitsen siihen pienpanimon perustamiseen? Ja mistä pitäisi aloittaa? Varmaankin luvat. Totta, alkoholiala on täällä niin säänneltyä, että luvat täytyy olla ensimmäisenä kunnossa ennen kuin toiminnan voi aloittaa. Siispä nettiin etsimään mitä lupia tällaiseen pienpanimoon tarvitaan. Ei tää homma nyt kyllä helpottunut yhtään. Täällä on vaikka mitä linkkejä, mistä näistä kaikista tietää mitä mä tarvitsen...

Mitäs mä sitten tarvitsen? Panimotilat pitää varmaankin löytää. Ei sitä alkoholia voi taivasalla ryhtyä valmistamaan. Niitä ei auta kuin ryhtyä etsimään ja kiertämään sopivia paikkoja. Millainen paikkahan olisi sopiva? Joku romanttinen ehkä olisi kiva, saisi vähän tunnelmaa. Vai olisiko sitten pelkkä teollisuushalli? Se olisi ehkä halvempi. Ja kukahen tästäkin hommasta vastaa? Varmaan kunnalla tiedetään. Niitä tiloja varmasti tarvitaan muuttaa sopiviksi panimoa varten. Ja mitenhan sitten toimitaan kun ne tilat on löytyneet. Siihenkin kuluu aikaa ja ennen kaikkea rahaa.

Onpa tässä todella paljon ajateltavaa ja mietittävää. Taas kaipaisin sitä opasta missä tästä kaikesta neuvottaisiin...

Mutta sitten tietenkin yksi tärkeemmistä asioista, rahoitus... Mistähän sen saisi? Sitä tarvitaan varmasti todella paljon tai ainakin niin paljon, ettei mulla ole taskusta heti heittää sellaista summaa. Varmaan niitä vaihtoehtoja löytyy tosi paljon. Mutta niidenkin etsimiseen menee tosi kauan ja mistä niistä kaikista tietää miten niitä saa ja mitä niiden eteen täytyy tehdä. Varmaan pankistakin saisi, ainahan sitä lainaa saa. Nuokin asiat olisi voitu kerätä yhteen, että tietäisi mistä langoista lähtee vetämään. Ja kuinkahan paljon sitä lainaa tarvitsisi?

Seuraavaksi siirryn laitteiston etsintään. Luvat vetämässä, tilat katsottuna ja rahoitusta valmistellaan. Internetistä voisin selvittää liikkeellä olevia vaihtoehtoja. Myös olemassa olevilta yrityksiltä voisin kysyä olisiko heillä myydä käytettyjä laitteita. Ja toivottavasti voisivat muutenkin auttaa niiden etsimisessä. Aloittaisin pienillä laitteilla näin alkuun. Ne kun löytyy, niin tiedän kuinka paljon tarvitsen rahaa tilaan, lupiin, laitteisiin ja muihin maksuihin. Puhutaan kuitenkin kymmenistä tuhansista euroista, joten on tässä riskinsä olemassa.

Asiat ovat edenneet hyvin. Rahoitus on saatu, tilat on löydetty ja niitä muokataan pienpanimolle sopiviksi. Rakennusviranomainen auttoi tässä asiassa. Yhteydenotto kuntaan tässä tilanteessa. Sopivat panimolaitteet on löydetty ja ovat kohta paikoillaan. Lupaprosessi on ilmeisen loppuillaan, joten kohta kun luvat ovat kunnossa, on aika hankkia raaka-aineita, pulloja, etikettejä ja korkeja ja on aika ryhtyä oluen tekemiseen. Alkuprosessit ottavat aikansa ja vievät yrittäjän lainarahat, mutta yrittäjyyttä tarvitaan ja tällainen yrittäjyys on yrittäjälle itselleen palkitsevaa loppujen lopuksi. Konkreettinen oman työn tulos näkyy ja siitä voi olla ylpeä. Onneksi löytyi opas, josta kaikki oleellinen kävi selville ja asiassa päästiin nopeammin eteenpäin.

Tällainen voisi olla pienpanimon perustamisesta innostuneen, tulevan yrittäjän hahmotelma opinnäytetyön teoreettisen viitekehyksen ja haastattelujen antaman informaation perusteella. Henkilöllä olisi kaikki tarvittava tieto siitä, mitä hän tulee tarvitsemaan ja miten toimia yrittäjänä ja mitä hänen tarvitsee tehdä saadakseen pienpanimon pystyyn ja toimintaan. Teoreettisen viitekehyksen avulla pienpanimosta haaveileva pystyy kehittämään itselleen selkeämmän mielikuvan siitä, millaista on ryhtyä yrittäjäksi, mitä yrittäjyys tuo tullessaan, millaista yrittäjyyttä Suomessa on sekä luomaan käsityksen yrityksen perustamisesta ja loppujen lopuksi, mitä kaikkea pienpanimon perustaminen vaatii. Näitä teoreettisia tietoja on sitten vahvistettu haastattelun avulla ja haastatteluilla on saatu vastaukset tutkimuskysymyksiin pienpanimon perustamisesta.

Tulokset vastaavat tutkimusongelmaan ja tutkimuskysymyksiin. Ne ovat syntyneet kolmen panimon vastauksista. Vastauksilla on saatu varmistus siitä, mitä kaikkia lupia pienpanimon perustamiseen tarvitaan. Näiltä osin tulosten luotettavuus ja yleistys ovat kunnossa, koska lupajärjestelmä on keskitetty ja sitä valvotaan valtion viranomaisten toimesta sekä lupaprosessi koskee kaikkia alkoholin valmistamiseen erikoistuneita yrityksiä. Rahoituksen osalta kyseessä on samanlainen tilanne. Jokaisen panimon vastauksissa on käynyt ilmi pankkilainarahoitus, joka varmasti jokaiselle alkavalle yrittäjälle on se ensimmäinen mieleen tuleva vaihtoehto.

Tuloksissa annetut aikamäärät ja käytetyt rahasummat ovat suuntaa antavia. Jokaisen pienpanimoprosessin kohdalla on eri määrän aikaa vievä viranomaisprosessi ja tarvittavat rahamäärät riippuvat aloittavan panimon tilojen koosta, laitteiden koosta ja suunnitelluista tuotantomääristä. Viranomaisten panttimaksut riippuvat myös suunnitelluista tuotantomääristä, joten senkin määrä vaihtelee. Myös palautusjärjestelmän jäsenmaksu riippuu käytettävästä pakkausmateriaalista.

8 POHDINTA

Opinnäytetyön tavoitteena on ollut selvittää pienpanimon perustamiseen liittyvää byrokratiaa ja perustamisen mahdollistavaa rahoitusta. Yrittäjysteema kulkee pienpanimon perustamisessa koko ajan mukana. Pienpanimon perustaminen ja pyörittäminen on pienyrittäjyyttä nimen varsinaisessa merkityksessä. Tällaista yrittäjyyttä Suomi tarvitsee yhä enemmän. Yrittäjyyden olisi hyvä myös tuottaa pääomaa Suomelle, koska vientivetoisena maana sitä tarvitsemme joka alalta. Tässä tilanteessa on todella petraamisen varaa, koska suomalaisista pienpanimoista suurin osa tekee tuotteitaan Suomen markkinoille, aloittaen omista lähialueistaan. Kasvua kuitenkin pitäisi pystyä rakentamaan ja vientiä saatua tehtyä myös ulkomaille. Siellä markkinoille pääsy vaatii innovatiivisuutta sekä yrittäjältä että hänen tuotteiltaan. Olutmarkkinat ovat maailmassa todella kovan kilpailun alla ja suuret jätit hallitsevat maailman markkinoita, mutta tästä ei pitäisi lannistua. Pienpanimoille on nyt ja tulevaisuudessa tulossa yhä isompia markkinoita. Niillä markkinoilla pitää kuitenkin pystyä erottumaan ja tuottamaan kuluttajille sekä makuelämyksiä tuotteillaan että markkinoinnillaan. Tässä maailman hetkessä markkinointi on Suomessa käytännössä suljettua ja kiellettyä, joten sen eteen täytyy tehdä töitä ja löytää siinä hetkessä oikeat kanavat sen tekemiseen. Aktiivisuus sekä tuotannossa että mainostamisessa on kaiken a ja o.

Pienpanimoiden haastattelujen vastauksista käy ilmi yrittäjyyden merkitys pienpanimon perustamisessa. Aiempaa yrittäjätaustaa ei juurikaan ollut perustajilla ja jos oli, niin toiselta alalta. Alkoholialan yrittäjyys on Suomessa edelleen haasteellista erittäin tiukan alkoholilainsäädännön suhteen, samoin kuin sen valvonnan suhteen. Niiltä osin ollaan muuta maailmaa jäljessä valovuosia ja siihen toivottaisiin myös pienpanimoyrittäjien mielestä nopeaa muutosta. Yrittäjyys korostuu pienpanimon pyörittämisessä, koska yksinyrittäjä tekee kaiken yksin. Kaksin tai kolmin voi olla helpompaa jakaa taakkaa kaikesta, jos löytää itselleen sopivat kumppanit tekemiseen. Oluen tekemistä voi harjoitella itsekin kotona. Se on hyvin suosittua pienpanimoyrittäjien keskuudessa ja siitä kaikki oikeastaan saa alkunsa, kokeilemalla ja oppimalla. Myös jo olemassa olevissa yrityksissä voi käydä harjoittelemassa, jos sinne vain pääsee. Sitäkin kautta voi hankkia käytännön oppia ja miettiä sitten haluaako ryhtyä tekemään olutta itsenäisesti. Nykyisessä maailmassa on se hyvä puoli, että tähänkin alaan on olemassa jo tietoa niin paljon, ettei tarvitse yksin miettiä sormi suussa mistä tai miten aloittaisi.

Moni varmasti miettii, kuten opinnäytetyön tekijä itsekin, pienpanimon perustamisen riskejä ja kustannuksia. Yritystoiminnan aloittamisessa on aina olemassa isot riskit, varsinkin jos rahoituspuolta joutuu kattamaan muilla kuin jo olemassa olevilla varoilla. Talouden alamäkien jatkuessa ja kansantalouden kärsiessä, omien varojen sijoittaminen riskialttiiseen bisnekseen mietityttää todella paljon. Onneksi rahoitusvaihtoehtoja on olemassa ja valtion panostukset yritystoiminnan tukemiseen ovat vuosien saatossa kasvaneet. Ja nyt puhutaan pienyrittäjyyden tukemisesta erilaisten tukien ja rahoitusmuotojen muodossa. Pienpanimoyrittäjien vastauksissa kävi ilmi oman rahoituksen tärkeys, jotta hommassa päästään käyntiin. Pankeilta saadut lainat ovat olleet rahoitusmuotona jatkossa.

Rahasummat joita tarvitaan tällaisen yritystoiminnan aloittamiseen pyörivät kymmenissä tuhansissa euroissa. Tämä tietenkin riippuu hankittavan kaluston koosta ja tuotantomääristä. Uusien laitteiden hankinta vie valtavasti rahaa, joten käytettyä kalustoa kannattaa katsella markkinoilta ja onneksi sitä on vielä liikkeellä. Luvat ja tarkistukset vievät joitain tuhansia euroja ja tässä varmasti helpottaa oman rahan osuus, jotta prosessin saa liikkeelle. Kannattavuuslaskelmat kannattaa tehdä hyvin ja miettiä kenelle tuotteitaan haluaa suunnata. Oluen hinnasta suurin osa on veroja. Veroesimerkki on kuultu panimoalan yrittäjältä. Yrittäjä myy valmistamaansa tuotetta kaupalle tai tukkumyyjälle hintaan 2,25€/pullo. Tästä hinnasta 2€ on veroja ja maksuja ja yrittäjän osuus on 25 senttiä per pullo. Kauppa jälleenmyyjä pullon hintaan 4,50€, joten tämän hintakaavan kuuleminen ja ymmärtäminen auttaa hahmottamaan pienpanimon kannattavuutta. Tällaisilla veroilla ja kustannuksilla tuotantomäärät eivät voi olla ihan mitättömän kokoisia. Vuosituotannon täytyy yltää kymmeneen tuhansiin litroiin vuodessa, jotta hommasta jäisi jotain itsellekin. Palkkaa tästä ei voi nostaa, vaan raha on mieluummin sijoitettava yritystoiminnan ylläpitämiseen ja tuotekehitykseen. Pullossa myytävä tuote antaa yrittäjälle enemmän rahaa kuin ravintolaan myytävä tankkitavara, jos ei satu pitämään omaa ravintolaa tai baaria panimon yhteydessä.

Tuotantomäärien suunnittelu alkuvaiheessa on siis todella tärkeää ja tätä kautta sitten selviää laitteisiin menevä rahamäärä. Myös Tullille maksettava pantti määräytyy tätä kautta ja siinäkin puhutaan tuhansista euroista. Rousal Brygghusin yrittäjän arvioi rahasummasta, jolla pääsisi alkuun on noin 40-50 tuhatta euroa ja tällöin vuosituotanto on pientä. Tämä arvio on hyvin realistinen. Tällaiseen rahamäärän menemiseen on siis syytä varautua, ja nyt puhutaan minimimäärästä.

Jos on valmis sijoittamaan tämän verran ja tästä ylöspäin olevia summia pienpanimon perustamiseen, niin olet valmis yrittäjäksi pienpanimoon. Paljon työtä ja aikaa se vaatii, mutta samalla voi olla palkitsevampaa kuin nykyinen työ tai elämäntilanne. Onnistuminen riippuu sinusta itsestäsi. Lupaprosessi ottaa aikansa ennen kuin panimotoimintaa pystyy ryhtyä pyörittämään, joten hätäisten ihmisten hommaa panimon pystyyn laittaminen ei ole. Samoin aikaa vievät sopivien tilojen ja laitteiden hankinta. Ja sitten kun kaikki on kasassa, on vain kyse siitä miten saat tuotteesi myytyä ja yritys ryhtyy tuottamaan rahaa sen verran, että pysyy tolillaan ensimmäisen vuoden ja toisenkin. Siitä selviäminen on monelle yrittäjälle se rajapyykki yritystoiminnassa.

Rohkeus heittäytymiseen täytyy lyötyä itsestä. Itse opinnäytetyön tekijää pienpanimon perustaminen kyllä ryhtyi kiinnostamaan enemmän kuin alussa kun opinnäytetyötä ryhtyi tekemään. Kaiken selvittäminen ja yhteen kokoaminen on helpottanut ideoiden syntymistä ja panimolla vierailu kehitti ideaa entisestään. Rohkeudesta kaikki on usein kiinni, niin myös tässä tapauksessa. Löydätkö itsestäsi tarpeeksi rohkeutta oman yrityksen aloittamiseen. Tukea ja apua aloittamiseen kyllä löytyy, mutta täytyy olla rohkeutta myös jatkaa alun jälkeen omillaan. Sillä sitten ollaan todella omillaan, koska yrittäjän työttömyysturva on olematon ja turvaverkkoja ei ole. Vastuuta tulee todella paljon koska vastuussa ollaan itse. Ja vastuussa ollaan ennen kaikkea itselle.

Kun alkuvaiheet on saatu selvitettyä ja homma alkaa vaikuttamaan siltä, että siihen haluaa panostaa, on aika tehdä haaveista totta. Rahoittajat vaativat liiketoimintasuunnitelmaa, jotta yritystoiminnan perustamiseen voidaan myöntää rahoitusta. Liiketoimintasuunnitelmaan yrittäjän täytyy miettiä millaisia markkinoita hän yrittää tuotteillaan valloittaa ja missä ne mahdollisesti sijaitsevat. Pyritäänkö tuotteita saamaan alkuun vain lähialueen kauppoihin ja ravintoloihin vai pyritäänkö tuotteilla heti maailman markkinoille. Markkinoiden tutkiminen ja opiskelu on tässä vaiheessa tärkeää. Jokainen, joka tällaiseen hommaan ryhtyy, päättää sitten summat erikseen joita hän lähtee tavoittelemaan tuotantomäärillään. Verojen osuus tuotteista on, kuten edellä mainittua, suuri mutta jokaiselle sama, joten niiden osuutta voidaan jo valmiiseen tuotteeseen laskea. Ja tässä on tarpeeksi isoa päänvaivaa uudelle yrittäjälle. Miten saa mahdollisimman suuren osan itselleni, millä katteella haluan tehdä tulosta. Verojen osuuden suuruus määrittää tätä niin sanottua voitontavoittelua suuressa määrin.

Suomessa markkinoiden pienuus aiheuttaa vaikeutta uusille pienpanimoille saada jalansijaa. Tätäkin opinnäytetyötä tehtäessä uusia panimoita on syntynyt ja jokaisen on kohdattava samat arjen reaalielämät kuin aiempien heitä ennen. Omien tuotteiden mainostaminen on avainasemassa. Johtuen myös alkoholilainsäädännöstä, mainostaminen on rajoitettua. Tässäkin on omanlaisensa miettiminen millaisia kanavia ryhtyy käyttämään omien tuotteidensa markkinointiin. Suora mainostaminen vaatii ainaista tasapainoilua lain kanssa. Sosiaalisessa mediassa tapahtuva mainonta on lain suomissa puitteissa nykyään suosittua. Panimoiden ”kotisivut” esimerkiksi Facebookissa, kuvapalvelu Instagramissa ovat omiaan tuomaan markkinointia yrityksen tuotteille tai sen toiminnalle. Näissäkään palveluissa ei voi jäädä laakereille makaamaan, vaan todella aktiivinen täytyy olla. Ihmiset haluavat nykyään sosiaalisesta mediasta nykyään koko ajan tietotulvaa, jotain uutta pitää koko ajan olla esillä.

Oma aktiivisuus ratkaisee näissäkin asioissa paljon. Tuotteiden myyntiin saaminen ravintoloihin ja kauppoihin riippuu vain yrittäjästä itsestään. Pelkkä hyvä tuote ei riitä, jos sitä ei pysty tarpeeksi hyvin myymään. Moni panimoalan yrittäjä osaa tehdä hyvää olutta, mutta kaikki eivät osaa myydä ja markkinoida tuotteitaan riittävän hyvin. Ravintoloissa, kaupoissa, alkoholimyymälöissä, baareissa on jo tarjolla tänä päivänä valtavan laaja kattaus erilaisia oluita pienpanimoilta. Sen huomaa yksinkertaisesti kauppojen hyllyiltä ja ravintoloiden valikoimista. Kuitenkin tästäkin valtavasta olutmäärästä todella pienien panimoiden osuus on todella pieni. Jo jalansijaa saaneet yrittäjät valtaavat hyllytilat. Tässä on se suurin ongelman markkinoinnin suhteen uudella alkavalla yrittäjällä. Kun tavaraa on jo runsaasti tarjolla, miten erotut massasta. Yrittäjän täytyy tehdä jalkatyötä kiertääkseen kuppiloita ja tarjotakseen tuotteitaan saadakseen niistä parhaan mahdollisen hinnan.

LÄHTEET

Akateeminen Olutseura 2016. Olutopas. Viitattu 6.4.2016, <http://blogs.helsinki.fi/olutseura/olutopas>

Bierdokter 2016. Kaikenlaisia oluita. Viitattu 7.4.2016, <http://www.bierdokter.fi/index.php/fi/pinta-ja-pohjahiivaoluet>

ELY-keskus 2016. Yrityksen kehittämisavustus. Viitattu 8.3.2016, <http://www.ely-keskus.fi/web/ely/yrityksen-kehittamisavustus1>

Finnvera 2016. Rahoituksen hakeminen. Viitattu 8.3.2016, <https://finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen/Rahoituksen-hakeminen/Miten-yritystae-arvioidaan>

Haanpää, L. & Tuppurainen, S. 2012. Nuoret yrittävät: vastuullisuus, joustavuus ja mahdollisuudet yrittäjyydessä. Helsinki: Hakapaino.

Holopainen, T. 2015. Yrityksen perustamisopas: käytännön perustamistoimet. 24. uudistettu painos. Porvoo: Bookwell Oy.

Korpinen, S. & Nikulainen, H. 2014. Suomalaiset pienpanimot. Kirjakaari.

Kouvolan Sanomat 2016. Pienpanimobuumi jyllää, mutta vielä mahtuu lisääkin. Viitattu 4.10.2016, <http://www.kouvolansanomat.fi/Online/2016/08/13/Pienpanimobuumi%20jyll%C3%A4%C3%A4%2C%20mutta%20viel%C3%A4%20mahtuu%20lis%C3%A4%C3%A4kin/2016221154288/4>

Laki alkoholi- ja alkoholijuomaverosta 29.12.1994/1471

Leppänen, O. 2013. Liiketoimintasuunnitelma roskakoriin!. Helsinki: Tammi.

Nuorisotutkimusseura 2015. Yhdistys. Viitattu 2.10.2015, www.nuorisotutkimusseura.fi

Ojasalo, K., Moilanen, T. & Ritalahti, J. 2009. Kehittämistyön menetelmät. Helsinki: WSOYpro Oy.

Oulun kaupunki 2016. Rakennusluvat. Viitattu 6.5.2010,
<http://www.ouka.fi/oulu/rakennusvalvonta/rakennusluvat>

Patentti- ja rekisterihallitus 2015. Kaupparekisteri. Viitattu 5.1.0.2015,
<https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri.html>

Porter Brewing Co. Ltd 2008. Installations. Viitattu 15.4.2016,
<http://pbcbreweryinstallations.com/installations.html>

Pyykkö, M. 2011. Minustako yrittäjä? Helsinki: WSOYpro Oy.

Rekolan Panimo 2012. Blog. Viitattu 6.4.2016, www.rekolanpanimo.fi/blog

Suomen Palautuspakkaus Oy 2015. Liity jäseneksi. Viitattu 29.4.2016,
<http://www.palpa.fi/juomaalalle/liity-jaseneksi?Nav=promo&type=Liity+Palpan+j%C3%A4seneksi>

Taloussanommat 2015. Tästä ammatista ihmiset katoavat 99 prosentin varmuudella. Viitattu 4.10.2015, <http://www.itviikko.fi/ihmiset-ja-ura/2015/05/26/tasta-ammattista-ihmiset-katoavat-99-prosentin-varmuudella/20156682/7>

Tilastokeskus 2011. Katsaus yrityksiin, toimipaikkoihin ja konserneihin. Viitattu 4.10.2015,
http://www.stat.fi/til/syr/2011/syr_2011_2012-11-26_kat_001_fi.html

Tilastokeskus 2015. Yrittäjä. Viitattu 16.9.2015, <http://www.stat.fi/meta/kas/yrittikm.html>

Tulli 2014. Lupahakemus ja liitteet. Viitattu 6.2.2016,
http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/sahkoinenasiointi/lomakkeet/valmisteverotuksen_lomakkeet/lupahakemus_ja_liitteet/480s.pdf

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2008. Yrittäjyys valintana työuran eri vaiheissa – tarkastelussa nuoret ja ikääntyneet. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2011. Katsaus nuorten yrittäjyydestä. Viitattu 2.10.2015,
http://www.tem.fi/files/31552/Nuorten_yrittajyys_TEM.pdf

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2012. Kasvuyrityskatsaus 2012. Viitattu 21.10.2015,
http://www.tem.fi/files/32926/TEMjul_20_2012_web.pdf

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2013. Yrityskatsaus 2013. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Työ- ja elinkeinoministeriö 2014. Kasvuyritykset. Viitattu 6.10.2015,
<http://www.tem.fi/yritykset/kasvuyritykset>

Työ- ja elinkeinoministeriö. 2014. Yrityskatsaus 2014. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Valvira 2015. Alkoholijuomienvalmistustilaisuus. Viitattu 6.2.2016,
http://www.valvira.fi/alkoholi/alkoholin_valmistus/alkoholijuomien_valmistustilaisuus

Yritys-Suomi 2015. Yrityksen perustaminen. Viitattu 1.10.2015,
<https://www.yrityssuomi.fi/yrityksen-perustaminen>

1. Mistä syntyi idea panimon perustamiseen ja miksi juuri panimo?
2. Mistä/miten lähditte liikkeelle kun päätös perustamisesta oli tehty?
3. Mistä saitte tietoa yrityksen perustamisen vaiheista?
4. Oliko aiempaa kokemusta yrittämisestä, saati sitten panimon pyörittämisestä?
5. Kuinka paljon alkupääomaa laskitte tarvitsevanne ennen tuotannon aloittamista? Mikä oli suhdeluku, arvio vs. todellisuus?
6. Mistä löysitte rahoittajia ja miten lähestyitte heitä?
7. Mitä lupia panimon perustamiseen tarvitsitte? Mitä kaikkia viranomaisia tarvitsette lähestyä? Kauanko lupaprosessi kesti?
8. Miten päätitte yritysmuodon ja miten sovitte roolijaon?
9. Mistä hommasitte tarvittavan laitteiston?
10. Mikä oli vaikeinta alkuprosesseissa? Tekisittekö jotain toisin?