

2021

Perustamis- opas

alkavalle yrittäjälle

Yhdessä yritys onnistuu.

Ajatuksia yrittäjyydestä



Yleensä yritystoiminta liittyy yrittäjän intohimoon. Innostuneisuus ja toimiminen itselle tärkeän asian parissa auttavat menestymään ja jaksamaan työssä. Vapaapäivät ja lomat on silti tärkeää huomioida liike-toiminnan laskelmissa. Yrittäjänkin täytyy levätä, sillä firma ei kehity, jos yrittäjä on väsynyt.

TOMMI VIRKAMA

Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia



Kun perustin osakeyhtiön ja ryhdyin yrittämään sivutoimisesti opintojen ja palkkatyön ohella, ei ollut mitenkään selvää, että yritystoimintani laajenisi jonakin päivänä päätoimiseksi. Mutta kun liikeidea oli testattu ja yritys teki hyvin voittoa, tuntui helpolta ottaa askel kohti päätoimista yrittäjyyttä.

RASMUS LÖNNQVIST

Prestige Car Center Oy



Markkinoiden koko ja kehitys vaikuttavat yrityksen taloussuunnitelmaan. Yrityksen markkinointistrategiaa tulee päivittää säännöllisesti. Parhaiten menestyvät ne yritykset, jotka tarkkailevat jatkuvasti omaa toimintaansa, asiakkaiden kulutustottumuksia, alan trendejä sekä kilpailijoiden toimintaa.

SVEN LANGBEIN

Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy



Emme myy myymisen ilosta, vaan katsomme sähkö- ja energia-alaa uudenlaisesta näkökulmasta. Markkinoilla on kova kilpailu, ja kilpailijoista pitää erottautua. Jos tulee esimerkiksi uutta teknologiaa aurinkopaneeleihin, otamme käyttöjärjestelmän heti haltuun ja tarjoamme sitä asiakkaillemme.

RIIKKA JA VILJAMI MEHILÄINEN

Elektroway Oy



Yritysneuvonnassa käymme läpi yrityksen perustamiseen liittyviä asioita, kuten liikeideaa, verotusta, sosiaaliturvaa ja markkinointia. Yksinyrittäjä itse on yrityksen tärkein voimavara. Hänen tärkein taloudellinen turvansa ovat yrittäjän eläkevakuutus ja yrittäjien työttömyyskassa.

MERJA LEHTONEN

Uusyrityskeskus Enter Satakunta



Ajattelin, että kahvila-leipomon nimessä voisi olla jotain omaan nimeeni viittaavaa. Poikani antoi nimiehdotuksia, ja valitsin niistä Tina's Bakery. Googletin ja tarkistin, ettei nimeä ollut vielä käytössä. Liikkeeni ikkunassa nimen yhteydessä on aina syötävän herkullinen mainos.

TINA KILICKESSEN

Tina's Bakery

Tervetuloa perustamaan yritystä

Uusyrityskeskuksen päätavoite on edistää kestävien yritysten syntymistä Suomeen ja auttaa

asiakkaitaan perustamaan mahdollisimman kannattavia yrityksiä. Autamme jokaista uutta yrittäjää arvioimaan liikeideaansa useasta näkökulmasta ja testaamaan sen kannattavuutta. Yrittäjän onni on meille avainasemassa – tarkoitti se sitten yrityksen perustamista tai ideasta luopumista. Tarkoituksena on tehdä elämän suurista unelmista realistisia onnistumisia.

Suomen Uusyrityskeskukset ry:n laajaan verkostoon kuuluvat alueelliset Uusyrityskeskukset, yritysneuvojat sekä yrityksiä ja järjestöjä. Uudella yrittäjällä on aina tukenaan luotettavia kumppaneita

sekä oma tuttu neuvoja. Unelmaa tavoitellaan yhdessä.

Palvelumme on yrittäjäksi aikovalle henkilökohtaista, luottamuksellista ja maksutonta. Yrittäjyyttä harkitseva saa Uusyrityskeskuksen neuvonnassa paljon – ja joutuu myös itse tekemään paljon. Uusyrityskeskuksen kautta aloittaneet yritykset selviytyvätkin hengissä muita yrityksenalkuja paremmin.

Suomen Uusyrityskeskusten verkosto on Suomen tuloksellisin ja tunnetuin yrittäjäksi aikovien ja aloittavien yrittäjien neuvontaverkosto. Kaikilla verkoston Uusyrityskeskuksilla on yhdenmukaiset toimintatavat: yhtenäinen laatu- ja järjestelmä, yritysneuvonnan työkalut, asiakashallintajärjestelmät sekä laajaa verkosto- ja sidosryhmäyhteistyötä.

Sitoudumme

- Asiakkaiden tarpeista lähtevään neuvontaan
- Käsittelemään asioita luottamuksellisesti
- Arvioimaan liikeidea puolueettomasti
- Laillisuuteen ja hyvään yritysetiikkaan
- Avoimuuteen suhteessa asiakkaisiin ja taustatahoihin
- Kumppanuuteen viranomais- ja yrityselämän kanssa
- Hyödyntämään toimivien yritysten asiantuntemusta
- Kehittämään verkostomme toimintaa jatkuvasti

Arvomme

- Luottamuksellisuus
- Yhdessä onnistuminen
- Asiantuntijuus

Meiltä saat maksutonta apua yrittäjäytesi alussa.

Katso oma Uusyrityskeskukseesi
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI



Perustamisopas alkavalle yrittäjälle 2021 WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI

JULKAISIJA Suomen Uusyrityskeskukset ry

KUSTANTAJA SUK-Palvelu Oy

PÄÄTOIMITTAJA Susanna Kallama, Suomen Uusyrityskeskukset ry

TOIMITUS Anna Laaksonen ja Minna Yläkangas,
 Suomen Uusyrityskeskukset ry sekä Kumppania Oy

TUOTTAJA Ilona Nordlund, Kumppania Oy

ULKOASU Laura Telin, Kumppania Oy

KUVITUKSET Tiina Liuska, Liuska Design

PAINO Painotalo Plus Digital Oy

ILMOITUSMYynti Susanna Kallama, puh. 040 587 2445,
susanna.kallama@uusyrityskeskus.fi

KIITOKSET YHTEISTYÖSTÄ

Uusyrityskeskus-verkoston yritysneuvojat, Fennia, Isolta Oy, maa- ja metsätalousministeriö, Omistajanvaihdosfoorumi, Patentti- ja rekisterihallitus, Pulse 247 MyCashflow, Suomen Yrittäjät, Suomen Yrityskaupat Oy, Taloushallinto-liitto, Tukes, työ- ja elinkeinoministeriö, Työeläkeyhtiö Varma, Verohallinto, Yrittäjäkassa, Yrityspörssi



Sisällysluettelo

Minä yrittäjänä

Miten yrittäjyys vaikuttaa
sinun elämääsi?

Yrittäjätarina: Menestyvä yrittäjä syttyy myynnistä.....	6
Mitä on yrittäjämäinen työ?	8
Huolehdi omasta toimeentulostasi.....	12
Yrittäjän työttömyysturva.....	14
YEL turvaa elämänvaiheet.....	16
Yrittäjä, muistathan lomailla!.....	18

Yrityksen suunnittelu

Näkökulmia
perustamispäätöksen tueksi

Yrittäjätarina: Brändi ja palvelulupaus erottavat kilpailijoista.....	20
Yritysideasta liikeidea	22
Liiketoimintasuunnitelma.....	24
Laskelmat muuttavat ideat rahaksi	28
Hinnoittele huolella.....	33
Yrityksen alkuvaiheen rahoitus.....	34
Tunnista ja taklaa riskit	36
Luvanvaraiset toimialat.....	38

Yrityksen perustaminen

Paneudu yritysmuotoihin
ja käytännön toimiin

Yrittäjätarina: Omistajansa näköinen leipomo	40
Yritysmuodolla on väliä	42
Erotu nimellä ja suojaa ideasi.....	48
Valitse tilitoimisto huolella	50
Varaudu vakuutuksilla	52
Huomioi turvallisuus tuotteissa ja palveluissa.....	54
Sopimukset kuntoon.....	56

6 Tee perustamisasiakirjat.

Lue lisää s. 42

8 Etsi tarvitsemasi kumppanit ja verkostot – pankki, tilitoimisto, vakuutus-yhtiö, sopimusten ja markkinoinnin asiantuntija, toimitilat...

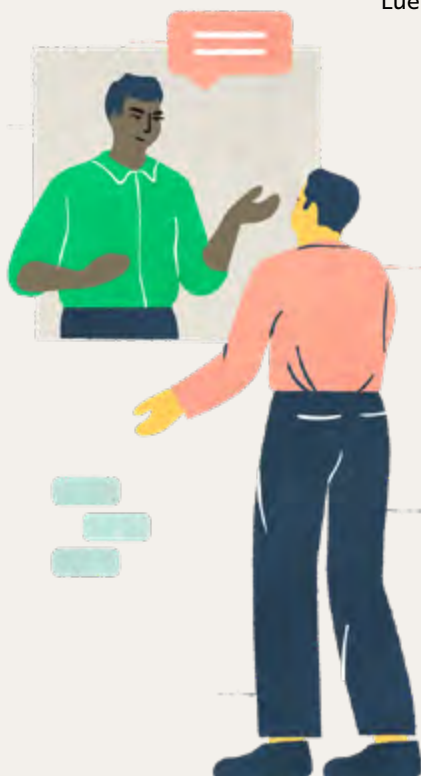
Lue lisää s. 50

7 Rekisteröi yritys kaupparekisteriin ja Verohallinnon rekistereihin.

Lue lisää s. 42

9 Ota yrittäjän eläkevakuutus (YEL) ja muut tarpeelliset vakuutukset.

Lue lisää s. 16 ja 52



Yrityksen toiminta

Neuvoja ja tukea yrityksen pyörittämiseen

Yrittäjätarina: Valttikorttina visuaalisuus.....	58
Markkinointi on asiakkaan auttamista	60
Volyyymia verkkokaupasta	66
Laskuta ajoissa ja oikein	68
Kassa on kuningas.....	72
Kirjanpito kuntoon	75
Mikä on tilinpäätös?	76
Yrityksen tuloverotus	78
Arvonlisävero haltuun	80
Työnantajan roolissa	82
Vastuullisuus kannattaa.....	86

Yrityksen kehittäminen

Miten uusiutua, kasvaa tai kehittyä?

Yrittäjätarina: Kutsumus löytyi ikäihmisten kotihoidosta.....	88
Tukea yrityksen kehittämiseen	90
Verkostot avaavat ovia	94

Yritystoiminnasta luopuminen

Vaihtoehdot toiminnan elinkaaren päässä

Yrittäjätarina: Rohkeasti alkuun yrityskaupalla.....	96
Omistajanvaihdon aika?	98
Yrityssanastoa	102
Aloittavan yrittäjän muistilista	106
Uusyrityskeskukset palvelevat.....	108

Menestyvä yrittäjä sytty myynnistä

Autoja koko ikänsä harrastanut Rasmus Lönnqvist aloitti autojen myymisen sivutoimisenä yrittäjänä opintojen ja päivätyön ohella. Kun liikeidea oli todettu toimivaksi, oli helppo siirtyä päätoimiseksi yrittäjäksi.

teksti MINNA YLÄKANGAS valokuva JUKKA VÄHÄLUMMUKKA

Rasmus innostui myyntityöstä jo alakouluikäisenä myydessään joululehtiä synnyinkaupungissaan Hangossa. Myyminen tuntui kilpailulta: mitä enemmän myi, sitä korkeammalle tasolle pääsi myyntiprovisioissa. Myös ihmisten kanssa asioiminen tuntui mukavalta.

Nyt parikymmentä vuotta myöhemmin omassa yrityksessä myyntityö on edelleen Rasmukselle kilpailua ja kohtaamisia. Joka vuosi on tavoitteena myydä enemmän ja palvella paremmin kuin edellisellä vuonna. Hän nauttii tyytyväisyydestä asiakkaan kasvoilla, kun tämä saa uuden auton avaimet käsiinsä.

Harrastuksesta bisnestä

Peruskoulun jälkeen Rasmus opiskeli ensin merkonomiksi, sitten tradenomiksi. Viimeisimpänä hän on suorittanut kauppatieteiden opinnot Vaasan yliopistossa. Opintojen rinnalla oli koko ajan töitä, ensin urheiluliikkeessä ja myöhemmin pankissa.

Yrittäjyys tuli mukaan kuvaan yliopistoaikana, kun Rasmus alkoi myydä Ruotsista tuotuja autoja sivutoimisesti iltaisin ja viikonloppuisin. Autot olivat olleet pitkään miehen harrastuksena, ja työskentely niiden parissa innosti. Sivutoimiyrittäjänä Rasmuksella oli kerrallaan pari autoa myytävänä sekä varasto vuokrattuna.

Parin vuoden jälkeen oli selvää, että liiketoiminta on kannattavaa ja sen voisi turvallisesti mielin laajentaa päätoimiseksi.

Riskit eivät pelota

Rasmuksesta tuli päätoiminen yrittäjä

vuonna 2016. Nyt hänellä on 80 autoa, toimipiste Vaasassa ja Helsingissä ja kaksi palkattua työntekijää. Hänen yrityksensä Prestige Car Center Oy tarjoaa autoja, rahoitusta, takuita sekä rahoitusleasingia. Valikoimassa ovat myös rengassäilytys-, pesu- ja vahauspalvelut.

Yritys on ollut vahvassa kasvussa, ja vuonna 2020 se pääsi 181. sijalle Financial Timesin listauksessa tuhannesta nopeimmin kasvavasta eurooppalaisesta yrityksestä.

Yrittäjyyden riskit ovat nyt suuremmat kuin sivutoimisenä, mutta se ei pelota.

– En näe riskiä. Tiedän, että automme ovat hyviä ja hyvin huollettuja. Ja ei kai yrittäjänä voisi olla, jos pelkäisi riskejä.

Rasmus kuitenkin myöntää, ettei ehkä olisi kokopäiväisenä yrittäjänä, jos ei olisi ensin saanut vahvistusta liikeidealleen.

– Olisi ollut paljon vaikeampaa lähteä suoraan hyvästä työstä päätoimiseksi yrittäjäksi.

Yrittäjämäinen luonne

Rasmus ei erityisemmin haaveillut yrittäjyydestä. On kuitenkin helppo nähdä, miksi hänestä tuli yrittäjä.

– Haluan, että koko ajan on tekemistä, ja teen paljon töitä. Totesin, että jos on aikaansaava ja tuottelias, on fiksumpaa olla yrittäjänä, koska silloin tekee kaiken työn itselleen. Tykkään myös tehdä itse päätöksiä.

Starttirahaa hakiessaan Rasmus oli asiakkaana Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startiassa. Startian johtaja **Tommi Virkama** pitää miestä esimerkillisenä yrittäjäluonteena.

– Rasmus on palvelualtis ja kehittää liiketoimintaansa kaiken aikaa. Hän on hyvä esimerkki siitä, että varsinkin palvelualan yrittäjyydessä persoonana on tärkeässä roolissa. Yrityksen perustaminen on aika helppoa, mutta yrittäjä tyyppinä usein määrittää sen, miten yritys kehittyy ja menestyy, Virkama toteaa.

”Ei kai yrittäjänä voisi olla, jos pelkäisi riskejä.”

Rasmus Lönnqvistin (vas.)
liikeideana on tuoda
Ruotsista autoja, joilla
hän itsekkin tahtoo ajaa.
Tommi Virkama näkee
vieressään esimerkillisen
yrittäjäluonteen.



Hyvä alku yrittäjyyteen

- Testaa yritysideoasi, niin voit yrittää turvallisesti mielin.
- Aseta selkeät tavoitteet toiminnallesi.
- Tarjoa sellaista asiakaspalvelua, jota tahtoisit itse saada.

Mitä on yrittäjämäinen työ?

Yrittäjyys tarjoaa sinulle mahdollisuuden tehdä asioita omalla tavallasi ja omien arvojesi mukaan. Yrittäjänä vastaat itse työsi tuloksesta ja yrittäjän velvoitteista. Kun tunnet yrittäjyyden vaatimukset ja valmistaudut huolellisesti, sinulla on kaikki mahdollisuudet onnistua.

Suunnitteletko yrittäjäksi ryhtymistä? Pysähdy hetkeksi pohtimaan, onko sinulla yrittäjämäinen luonne ja ominaisuuksia, jotka auttavat menestymään yrittäjänä. Myös elämäntilanteesi pitäisi olla sellainen, että pystyt keskittymään yritykseesi ja kenties odottamaan hetken ennen kuin toimintasi mahdollistaa tienaamisen.

Yrittäjyyteen liittyy aina riskejä. Useimmat riskit ovat hallittavissa, kun tunnistat ne etukäteen ja osaat varautua niihin. Uusyrityskeskuksen yritysneuvoja auttaa sinua maksutta testaamaan ja suunnittelemaan liiketoimintasi niin, että voit aloittaa yrittäjyytesi turvallisilla mielin. Muista, että riski on usein juuri se voima, joka ajaa ihmistä toimimaan yrittäjämäisesti.

Kuka on yrittäjä?

Yrittäjän määritelmä vaihtelee tulkit-sijan mukaan. Tilastokeskus esimerkiksi määrittelee yrittäjäksi henkilön, joka harjoittaa taloudellista toimintaa omaan laskuun ja omalla vastuulla. Yrittäjä voi olla työnantajayrittäjä tai yksinäisyrittäjä, kuten ammatinharjoittaja tai freelancer. Myös osakeyhtiössä toimiva henkilö, joka yksin tai perheensä kanssa omistaa vähintään puolet yrityksestä, lasketaan yrittäjäksi.

Työttömyysturvan näkökulmasta olet yrittäjä, jos työskentelet yrityksessä, josta sinä itse tai yhdessä perheesi kanssa omistat laissa määritellyn osuuden. Sinua pidetään yrittäjänä myös, jos teet ansiotyötä ilman, että olet työ- tai

virkasuhteessa. Tällaista ansiotyötä ovat esimerkiksi freelancerina toimiminen ja laskutusyhteisöjen kautta tehtävä työ. Pelkkä yrityksen tai sen osan omistaminen ei vielä tee sinusta yrittäjää.

Yrittäjyyden monet muodot

Oma elämäntilanteesi ja yritysideoasi määrittelevät, kannattaako sinun ryhtyä pää- vai sivutoimiseksi yrittäjäksi. Oman tilanteesi mukaan voit myös punnita, onko sinun parempi yrittää yksin vai yhdessä. Mahdollisuuksia on monia.

Päätoiminen yrittäjyys on nimensä mukaisesti yrittäjän pääasiallinen työ ja toimeentulon lähde. Se asettaa toiminnalle tiukan kannattavuuden vaatimuksen. Yritystoiminnasta on ansaittava elanto. Toisaalta päätoimisena yrittäjänä pystyt panostamaan yritykseen toimintaan sataprosenttisesti.

Lainsäädäntö ei tunne erikseen pää- ja sivutoimisia yrityksiä, vaan ero tulee ainoastaan yrittäjän mahdollisista muista tulonlähteistä. Yrittäjyytesi on sivutoimista, kun päätyösi on muualla.

Sivutoimisena yrittäjänä taloudellinen riski voi olla sinulle pienempi, mutta kannattavan yritystoiminnan vähimmäisvaatimus on silloinkin, että tulot kattavat menot.

Sivutoiminen yrittäjyys on yhdelle vain harrastus, toiselle tapa ansaita hieman ylimääräistä ja kolmannelle tilaisuus kokeilla, kantaako oma yritysideo. Yritystoiminnan aloittaminen sivutoimisena esimerkiksi palkkatyön

tai opiskelun ohella on suositeltavaa, jos sinulla ei vielä ole varmuutta siitä, voisiko liiketoimintasi olla kannattavaa. Sivutoiminen yrittäjyys on erinomainen tapa testata, löytyykö asiakaskuntaa riittävästi. Erityisen tärkeää testaaminen on silloin, jos suunnittelemasi palvelu on kovin kapea-alaista.

Huomioi nämä sivutoimisessa yrittäjyydessä:

Jos olet palkkatyössä, keskustele yrittäjyydestä työnantajasi kanssa.

Palkansaajana et voi tehdä liian samankaltaista työtä yrittäjänä. Usein työnantajalle riittää, että ilmoitat sivutoimisesta yrittäjyydestäsi, mutta joskus on hyvä pyytää kirjallinen lupa sivutoimiseen yrittäjyyteen.

Selvitä toiminnan vaikutus työttömyysturvaan.

Tämä kannattaa tehdä, vaikka olisit vielä turvallisesti palkkatyössä.

Hinnoittele järkevästi.

Jos aikomuksesi on laajentaa yrittäjyys jossain vaiheessa päätoimiseksi, mieti tarkkaan, mikä on oikea hinta myytävälle tuotteelle tai palvelulle. Hinnan tulee olla sellainen, että pärjää sil- lä päätoimisenakin, koska hintojen jyrkkä korottaminen myöhemmin voi olla mahdotonta. Liian alhainen hintataso voi antaa väärää signaalia markkinoiden riittävyydestä, jos laaja asiakaskunta on seurausta edullisista hinnoista.



Yrittäjän ominaisuudet

Erilaisia tapoja toimia yrittäjänä on yhtä monta kuin ihmisiäkin. Yrityksesi menestymisen kannalta juuri sinun persoonasi on kuitenkin ratkaisevin tekijä. Tarvitset tiettyjä ominaisuuksia ja taitoja, jotta yritystoimintasi olisi tuloksellista ja mielekästä.

Yrittäjänä sinulla tulee olla:

- toimiva liikeidea
- usko omaan liikeideaan
- ymmärrystä ja osaamista yrityksen toimialalta
- halu ansaita rahaa
- oma-aloitteisuutta ja määrätietoisuutta
- riskinottokykyä
- epävarmuuden sietokykyä
- selkeät tavoitteet

Yrityksen pyörittämiseen tarvitset myös yrittäjätaitoja:

- yritystoiminnan johtaminen
- myynti
- markkinointi ja viestintä
- taloushallinto

Muista, että kaikkea ei tarvitse osata itse. Voit ostaa osaamista toiselta yrittäjältä, esimerkiksi tilitoimistosta tai mainostoimistosta.

Yrittäjyyteen on erilaisia koulutuksia, joten sinulla ei tarvitse olla kaikkea osaamista valmiina.

Yksin vai yhdessä?

Suomessa on vahva yksin tekemisen kulttuuri. Reilusti yli puolet kaikista Suomen yrityksistä on yhden hengen yrityksiä. Yksin yrittämisessä on omat hyvät puolensa, mutta myös yhdessä yrittäminen on usein hyvä vaihtoehto.

Yksin yrittäminen

Etuja

- Voit tehdä päätökset kokonaan itse.
- Et jaa tuottoja muiden kanssa.

Pohdittavaksi

- Onko sinulla riittävästi osaamista, verkostoja ja taloudellista pääomaa, jotta voit menestyä yksin?
- Haluatko kantaa kaiken vastuun itse ja työskennellä yksin?
- Miten voit tarvittaessa järjestää sijaisen tai varahenkilön?

Yhdessä yrittäminen

Etuja

- Voitte yhtiökumppanin kanssa täydentää toistenne osaamista ja ominaisuuksia.
- Jaat vastuut, onnistumiset ja huolet yhtiökumppanin kanssa.

Pohdittavaksi

- Voitko olla varma, että yhteistyö sujuu kaikissa tilanteissa?
- Miten jaat yrityksen omistuksen ja vastuut yhtiökumppanisi kanssa?



Osakkuus ja tiimiyrittäjyys

Osakas on henkilö, joka omistaa osakeyhtiöstä yhden tai useamman osakkeen. Osakkaana toimiminen voi olla yrittäjämäistä toimintaa riippuen siitä, miten vastuut ja toimivalta on jaettu osakkaiden kesken. Esimerkiksi puoliso ja lapset voivat olla osakkaina perheyrittäyksessä. Pienyrityksessä osakkeiden luovuttaminen avainhenkilöille voi olla hyvä tapa sitouttaa heidät yritykseen ja sen kehittämiseen.

Yrittäjäksi voi ryhtyä myös tiiminä. Silloin useampi henkilö, jolla on aikomus ryhtyä yrittäjäksi, perustaa yrityksen yhdessä. Tiimin jäsenet sitoutuvat yhteisiin tavoitteisiin, täydentävät toistensa osaamista ja ovat yhdessä vastuussa yrityksen menestymisestä.

Sosiaalinen ja yhteiskunnallinen yrittäjyys

Sosiaalinen yritys tarjoaa työtä osatyökykyisille ja pitkäaikaistyöttömille millä tahansa toimialalla. Se tavoittelee voittoa kuten mikä tahansa yritys, mutta työllistettävistä työntekijöistä vähintään 30 prosenttia on vajaakuntoisia tai pitkäaikaistyöttömiä. Yritys merkitään työ- ja elinkeinoministeriön ylläpitämään sosiaalisten yritysten rekisteriin ja sille voidaan myöntää korotettua palkkatukea.

Yhteiskunnallisessa yrityksessä liiketoimintaa tehdään ensisijaisesti yhteiskunnallisen tai ympäristöllisen päämäärän vuoksi. Suurin osa taloudellisesta tuloksesta käytetään sen edistämiseen. Yritys voi hakea Yhteiskunnallinen yritys -merkkiä.

Kenelle kevytyrittäjyys sopii?

Kevytyrittäjyys on yrittäjämäinen ja joustava tapa myydä omaa työtä ilman Y-tunnusta. Kevytyrittäjänä hankit itse työsi ja määrittelet sen hinnan. Asiakkaan laskuttamisen ja palkkasi maksun hoitaa laskutuspalvelu, joka pidättää oman palvelumaksunsa palkanmaksun yhteydessä. Laskutuspalvelu hoitaa palkastasi myös ennakonpidätyksen ja muut tarvittavat maksut.

Kevytyrittäjyys sopii sinulle, jos myyt omaa osaamistasi pienimuotoisesti tai väliaikaisesti tai tahdot testata liikeideasi. Tuotteiden myymiseen se ei sovi. Muista myös aina varmistaa, että laskutuspalvelun kautta laskuttaminen sopii asiakkaallesi.

Laskutuspalveluita on erilaisia, ja niitä kannattaa vertailla. Vertailussa ei pidä katsoa vain palvelumaksuprosenttia vaan myös sitä, mitä maksu pitää sisällään. Osalla palveluntarjoajista maksu sisältää tapaturma- ja vastuuvakuutukset, jotka ovat kevytyrittäjällekin tärkeitä. Henkilökohtaiset vakuutuksesi eivät luultavasti kata toimeksiantannon aikana sattuvia vahinkoja.

Laskutuspalvelua valitessa kannattaa selvittää myös, onnistuuko laskutus ulkomailta ja ottaako laskutuspalvelu maksuja vastaan maksupäätteellä tai käteisellä. Oma toimintasi määrittää sen, millaisia ominaisuuksia tarvitset laskutuspalvelulta.

Ei yritysmuoto

Kevytyrittäjyys ei ole juridinen yritysmuoto vaan ikään kuin markkinointitermi laskutuspalvelun käyttämiselle. Jotkut palveluntarjoajat käyttävät kevytyrittäjyys-termiä silloinkin, kun kyseessä on lähinnä verkossa toimiva tilitoimisto. Näissä palveluissa sinulle luodaan Y-tunnus.

Kannattaa siis aina perehtyä hyvin palvelun sisältöön ja tarkistaa, syntykö palvelussa Y-tunnus vai ei. Sinulle paras vaihtoehto riippuu tilanteestasi ja liikeideastasi. Uusyrityskeskus on apunasi myös, kun suunnittelet kevytyrittäjyyttä.



MILLAINEN YRITTÄJÄ OLET?

Itsensätyöllistäjä, lisätienaaaja,
testaat ideaasi, rekrytoija...?

Tuleeko elantosi työstä, jossa itse sanelet tahdin? Haluatko turvallisemman startin yrittäjyydelle? Kenties sinulla on osaamista, jolla hankit lisätuloja? Vai joko osakeyhtiö on ajankohtaista? Kaiken tämän voit tehdä helpommin Omapajan asiakkaana.

Aloita yrittäjyys täältä!



omapaja.FI

Omapaja – modernin työelämän asiantuntija.
Palveluihimme kuuluvat laskutuspalvelu,
talouspalvelut sekä valmennuspalvelut.
Lue lisää: omapaja.fi/yhteystiedot.



Huolehdi omasta toimeentulostasi

Yritystoiminnan vakiinnuttamiseen ja asiakkaiden saamiseen kuluu usein aikaa. Aloittavan yrittäjän pitää turvata myös oma taloudellinen tilanteensa ennen kuin toiminta alkaa tuottaa.



Selvitä mahdollisuutesi starttirahaan hyvissä ajoin.

Starttiraha – yrittäjän tuki

Starttirahalla tuetaan toimeentuloasi alkavana yrittäjänä. Se ei ole tuki yritykselle vaan tarkoitettu omiin elinkustannuksiisi. Starttiraha on ennakonpidätyksen alaista eli verotettavaa henkilökohtaista tuloa.

Voit saada starttirahaa yritystoiminnan käynnistämisen ja vakiinnuttamisvaiheessa, jos ryhdyt päätoimiseksi yrittäjäksi tai laajennat aiemmin aloitetun sivutoimisen yritystoiminnan päätoimiseksi. Jos perustat yrityksen yhdessä muiden kanssa, voitte kaikki saada starttirahaa. Voit hakea starttirahaa, kun omistat yrityksestä vähintään 15 prosenttia, olet yrityksessä määrävässä asemassa ja työlistyt yrityksessä täysipäiväisesti.

Starttirahaa voi saada enintään 12 kuukauden ajan. Päätös tehdään ensin kuuden kuukauden jaksolle, ja starttirahan jatkoa on haettava erikseen.

Starttirahan hakeminen

Starttiraha on harkinnanvarainen tuki, jonka myöntää alueesi TE-toimisto tai kuntasi työllisyyspalvelu, jos asuinkuntasi on mukana työllisyyden kuntakokeilussa ja kuulut kokeilun asiakaskohderyhmään. Tiedon siitä, kumpi sinua palvelee, saat tarvittaessa TE-toimistosta.

Kun harkitset yrityksen perustamista, ole hyvissä ajoin yhteydessä työllisyyspalveluihin ja selvitä mahdollisuutesi starttirahan saamiseen. Edellytyksenä on, että et ole aloittanut päätoimista yritystoimintaa ennen starttirahan myöntämispäätöstä.

Hakemuksen liitteiksi tarvitset liiketoimintasuunnitelman sekä kannattavuus- ja rahoituslaskelmat. Niiden tekemiseen saat apua Uusyrityskeskuksesta. Hakemusta varten tarvitset myös todistuksen verojen maksamisesta tai verovelkatodistuksen eli selvityksen siitä, ettei sinulla ole maksamattomia veroja. Tilaa todistus OmaVero-asointipalvelussa tai Verohallinnon verkkosivujen kautta (WWW.VERO.FI > Yhteystiedot ja asiointi > Asioi verkossa > Verovelkatodistuksen tilaaminen).

Jos haet starttirahapäätökselle jatkoa, toimita jatkohakemus työllisyyspalveluihin voimassa olevan starttirahakauden aikana.

Starttirahan määrä

Starttirahan suuruus vuonna 2021 on 33,78 euroa/päivä, joka vastaa työttömyysturvalain mukaista peruspäivärahaa. Starttirahaa voi saada enintään viideltä päivältä kalenteriviikossa, ja se maksetaan jälkikäteen kerran kuussa tekemäsi maksatushakemuksen perusteella. Maksatushakemus pitää toimittaa ELY-keskusten ja TE-toimistojen kehittämis- ja hallintokeskukselle (KEHA-keskus) kahden kuukauden kuluessa maksatusjakson päättymisestä.

Voit saada starttirahaa, jos liiketoimintasi arvioidaan kannattavaksi ja sinulla on joko kokemusta yrittäjyydestä tai yrittäjäkoulutusta. Starttirahan saaminen edellyttää päätoimista yrittäjyyttä ja sitä, että tuki on tarpeellinen toimeentulosi kannalta. Tukea ei makseta, jos toimeentulosi on turvattu muulla tavalla, kuten palkkatuloilla tai muilla etuuksilla.

Työttömänä aloitettu yritystoiminta

Jos aloitat yritystoiminnan työttömänä, voit hakea toimeentulosi turvaamiseksi starttirahaa tai työttömyysetuutta.

Yrittäjän palkka ja sen verotus riippuvat yhtiömuodosta.

Jos valitset työttömyysetuuden, yritystoimintasi pää- tai sivutoimisuutta ei arvioida ensimmäisen neljän kuukauden aikana ja saat tältä ajalta työttömyysetuutta. Jos yritystoimintasi tuottaa sinulle tuloa ensimmäisen neljän kuukauden aikana, maksetaan soviteltua työttömyysetuutta.

Neljän kuukauden jälkeen TE-toimisto arvioi, onko yritystoimintasi sivu- vai päätoimista. Jos yritystoiminta arvioidaan päätoimiseksi, oikeutesi työttömyysetuuteen päättyy. Jos yritystoiminta on sivutoimista, voit edelleen saada työttömyysetuutta. Huomaa, että arviointia ei tehdä yritystoiminnan tuloksen vaan toimintaan käytetyn ajan mukaan. Jos yritystoimintasi ei katsota vielä vakiintuneen päätoimiseksi ja haluat jatkaa yrittäjänä, voit saada seuraavilta kuukausilta starttirahaa, jos laajennat toimintasi päätoimiseksi.

Yrittäjän palkka

Yrittäjän palkka ei ole sama kuin myyntisi, liikevaihtosi tai yritystoiminnan tulo. Jos yhtiömuotosi on osakeyhtiö, voit maksaa palkkaa ja

luontoisetuja itsellesi ja mahdollisille työntekijöillesi. Maksetut palkat ovat kulu, joka vähentää osakeyhtiön tulosta eli voittoa. Jos voittoa kertyy, osakkeenomistajat voivat nostaa varoja yrityksestä myös osinkoina. Palkasta maksat ansiotuloveroa henkilökohtaisen veroprosenttisi mukaisesti. Osingot verotetaan ansio- ja pääomatulona.

Jos toimit yrittäjänä toiminimellä, et varsinaisesti maksa itsellesi palkkaa vaan voit tehdä toiminimen tililtä yksityisottoja henkilökohtaisia kuluja varten. Nostat siis palkkasi yksityisottoina, joita voit tehdä sen verran kuin haluat. Muista kuitenkin, että toiminimen pitää maksaa kaikki yritystoimintaasi liittyvät kulut.

Yksityisotoista ei pidätetä veroa niiden nostamisen yhteydessä, vaan sinun täytyy maksaa itse verosi ennakoverona. Käytännössä ilmoitat verottajalle arvion tulevan verokautesi ansioista ja saat verottajalta päätöksen ennakoverosta OmaVeroon. Päätös sisältää tiedot veron maksamista varten, esimerkiksi kunkin maksuerän määrän ja eräpäivän.

Starttirahan ehdot

Voit saada starttirahaa, jos

- sinulla on tai hankit riittävät valmiudet yritystoimintaasi ja
- yritystoimintasi on päätoimista ja
- toimintasi arvioidaan täyttävän kannattavuuden edellytykset.

Et voi saada starttirahaa, jos

- yritystoimintasi arvioidaan tarjoavan sinulle kohtuullisen toimeentulon heti alkuvaiheessa
- starttirahan arvioidaan vääriltä vähäistä enemmän kilpailua sinun ja samaa tuotetta tai palvelua myyvien välillä
- olet aloittanut päätoimiseksi katsottavan yritystoiminnan ennen päätöstä tuen myöntämisestä
- olet laiminlyönyt olennaisesti velvollisuuksiasi maksaa veroja tai lakisääteisiä maksuja tai sinulla on maksuhäiriöitä (TE-toimisto voi erityisistä syistä päättää myöntää tukea näistä huolimatta).



Yrittäjä

Varmista itsellesi ansiosidonnainen työttömyysturva. Liity ajoissa Yrittäjäkassan jäseneksi.

Liity → yrittajakassa.fi

Rohkeutta yrittää


yrittäjä
kassa

Yrittäjän työttömyysturva

Muuttuvassa maailmassa yrityksesi toimintaedellytykset saattavat heikentyä arvaamatta, vaikka yritysidea olisi toimiva ja oma osaaminen hyvällä tasolla. Alkavana yrittäjänä sinun kannattaa miettiä myös omaa sosiaali- ja työttömyysturvaasi.

Työttömyysturvalain mukaan olet yrittäjä, kun toimit yrityksessä, josta sinä itse tai yhdessä perheesi kanssa omistat laissa määritellyn osuuden. Olet yrittäjä myös, kun teet ansiotyötä olematta työ- tai virkasuhteessa eli olet freelancer tai työskentelet kevytyrittäjäpalvelun kautta.

Yrittäjänä olet työttömyyspäivärahan piirissä, jos eläkevakuutuksesi perusteena oleva työtulo on vähintään 13 247 euroa vuodessa (yrittäjän YEL-/MYEL-työtulo ja yrityksen osaomistajan TyEL-palkka). Tätä pienemmällä työtulolla voit saada ainoastaan työmarkkinatukea.

Milloin yrittäjä on työtön?

Päätömisena yrittäjänä et käytännössä koskaan saa työttömyysetuutta, vaan yritystoimintasi on päätyttävä etuuden saamiseksi. Työttömyysturvalain mukaan olet työtön, kun yritystoimintasi on todistetusti loppunut tai työskentely yrityksessä on sinun osaltasi päättynyt lain edellyttämällä tavalla. TE-toimisto tutkii aina etuuden maksamisen työvoimapolitiittiset edellytykset. Yritystoiminnan lopettamisen käsite vaihtelee yrittäjämuodon ja kokonaisuuden mukaan.

Yritystoiminta katsotaan yleensä lopetetuksi, kun

- yritys on asetettu konkurssiin
- osakeyhtiö tai osuuskunta on asetettu selvitystilaan
- yhtiön purkamisesta on tehty kaikkien yhtiömiesten kesken sopimus (muu kuin osakeyhtiö)

- tuotannollinen ja taloudellinen toiminta on lopetettu ja olet luopunut YEL-/MYEL-vakuutuksesta sekä jättänyt Verohallinnolle ilmoitukset yrityksen poistamiseksi ennakko-perintärekisteristä, työnantajarekisteristä ja arvonnäköverovelvollisten rekisteristä (tai ilmoittanut yritystoiminnan keskeytymisestä).

TE-toimisto voi yksittäistapauksissa katsoa yritystoiminnan kausiluonteiseksi ja myöntää työttömyysetuutta ajalta, jolloin yrittäjä ei voi harjoittaa yritystoimintaansa. Palkansaajaan rinnastettava yrittäjä voi saada etuutta toimeksiantojen välillä. Henkilön työskentelyn yrityksessä katsotaan päättyneen, jos hänen työkykynsä on alentunut pysyvästi ja olennaisesti.

Perus- vai ansiopäivärahaa?

Työttömyyden aikaista toimeentuloasi turvataan joko työttömyyspäivärahalla tai työmarkkinatuella. Työttömyyspäiväraha voi olla Kelan maksamaa peruspäivärahaa tai kassan maksamaa ansiopäivärahaa, jos kuulut työttömyyskassaan.

Palkansaajakassat vakuuttavat palkansaajat, ja Yrittäjäkassa vakuuttaa yrittäjät. Et voi olla samanaikaisesti kahden kassan jäsen. Työttömyyskassa kannattaa aina valita päätöimen mukaan: jos yrität sivutoimisesti kokopäiväisen palkkatyön ohella, sinun kannattaa kuulua palkansaajakassaan.

Peruspäiväraha vuonna 2021 on 33,78 euroa päivässä eli noin 726,27 euroa kuukaudessa. Yrittäjäkassan jäsenenä

saat ansioihisi perustuvan päivärahan, joka on peruspäivärahaan verrattuna selvästi suurempi. Ansiopäiväraha määräytyy työttömyyttä edeltävän työtulosi tai vakuutustasosi mukaan. Ansiosidonnaisen päivärahan suuruuden voit laskea Yrittäjäkassan verkkosivuilla osoitteessa WWW.YRITTAJAKASSA.FI.

Työssäoloehto ja jälkisuojaoikeus

Voit saada kassan maksamaa ansiopäivärahaa, jos olet toiminut yrittäjänä 15 kuukautta työttömyyttä edeltäneiden neljän vuoden aikana ja ollut vakuutettuna Yrittäjäkassassa. Tarkastelujaksoa ei voi ulottaa ajalle, jolloin et ole ollut kassan jäsen.

Jos siirryt palkansaajasta yrittäjäksi, sinulla on yleensä jälkisuojaoikeus. Voit saada päivärahaa yrittäjyyttä edeltäneen palkkatulon perusteella, jos yritystoiminta lopetetaan jälkisuojajaksolla. Jälkisuojajaksolla on yrittäjäksi siirtyvällä yleensä 18 kuukautta yritystoiminnan aloittamisesta. Jälkisuojajaksopäivärahan saaminen edellyttää, että olet liittynyt Yrittäjäkassaan kuukauden sisällä palkansaajakassasta eroamisen jälkeen. Oikeus palkansaajaperusteiseen päivärahaan päättyy, kun yrittäjän 15 kuukauden työssäoloehto täyttyy.

Lisätietoa yrittäjän työttömyysturvasta: WWW.YRITTAJAKASSA.FI, WWW.KELA.FI > Työnantajat > Yrittäjä, WWW.TE-PALVELUT.FI > Työnhakijalle > Jäämässä työttömäksi > Työttömyysturva > Yrittäjä ja työttömyysturva

YEL tuo turvaa muuttuviin elämäntilanteisiin

YEL on lakisääteinen eläkevakuutus, joka vaikuttaa eläkekertymän lisäksi suoraan yrittäjän sosiaaliturvaan. Käytännössä YEL auttaa sinua huolehtimaan toimeentulosta muuttuvissa elämäntilanteissa.

Tarvitset YEL-vakuutuksen, kun

- olet 18–69-vuotias yrittäjä
- työskentelet omassa yrityksessäsi
- yrittäjätoimintasi jatkuu vähintään neljä kuukautta
- arvioitu YEL-työtulosi on yli 8 063,57 euroa vuodessa (2021)

Uutena yrittäjänä saat **22 % alennuksen** YEL-vakuutusmaksustasi ensimmäisen neljän vuoden ajan.

Laita työeläkevakuutus kerralla kuntoon osoitteessa
varma.fi/yrittaja/tule-asiakkaaksi tai soita numeroon **050 311 5167**

YEL turvaa elämänvaiheet

Yrittäjän ainoa pakollinen vakuutus on yrittäjän eläkevakuutus eli YEL. Vaikka nimi viittaa eläkkeeseen, YEL vaikuttaa yrittäjän elämään paljon laajemmin kuin vain eläkkeen kertymisenä.

YEL-työtulo vaikuttaa muun muassa sairauspäivärahan suuruuteen.



Tarvitset YEL-vakuutuksen, jos

- olet 18–67-vuotias yrittäjä
- työskentelet yrittäjänä tai kevytyrittäjänä
- yrittäjänä toimiminen kestää vähintään neljä kuukautta
- työpanoksesi arvo eli työtulosi on vähintään 8 063,57 € vuodessa (v. 2021).

Ota YEL-vakuutus valitsemastasi eläkevakuutusyhtiöstä kuuden kuukauden kuluessa yritystoimintasi alkamisesta. Vakuutuksen perusteena on YEL-työtulo, jonka sinä yrittäjänä määrittelet ja työeläkeyhtiösi vahvistaa. Maksat YEL-vakuutusmaksun kaikilta yrittäjävuosikaudelta – myös takautuvasti, jos otat vakuutuksen yritystoiminnan alkamisen jälkeen.

Työtulon arviointi

YEL-työtulo arvioidaan aina vuositasolla, YEL:n alaisen yrittäjätoiminnan alkamishetkestä 12 kuukaudeksi eteenpäin. Työtulosi pitäisi vastata vuosipalkkaa, joka maksettaisiin samasta työstä henkilölle, jolla on sama ammattitaito kuin sinulla. YEL-työtulo ei siis ole sama asia kuin yrityksesi tuottama voitto tai yrittäjänä nostamasi palkka, vaan työpanoksesi rahallinen arvo vuodessa.

YEL-työtulon suuruus määrittelee vakuutusmaksusi suuruuden. Alhaisen työtulon perusteella määräytyvä maksu on pienempi, mutta liian pienellä työtulolla yrittäjän sosiaaliturva ja eläketurva voivat jäädä riittämättömiksi. Muun muassa sairauspäivärahan, vanhem-

painpäivärahan ja ansiosidonnaisen työttömyyskorvauksen suuruus lasketaan YEL-työtulosi perusteella, ei siis nostamasi palkan mukaan.

YEL-maksun suuruus

YEL-maksu on YEL-työtulosta

- 18–52-vuotiailla 24,10 %
- 53–62-vuotiailla 25,60 %
- yli 62-vuotiailla 24,10 %.

HUOM! Alkavana yrittäjänä saat 22 prosentin alennuksen maksuista ensimmäisten 48 kuukauden eli neljän vuoden ajalta. Tällöin YEL-maksu on ikäsi mukaan 18,798–19,968 prosenttia työtulostasi. Vakuutusmaksu maksetaan 1, 2, 3, 4, 6 tai 12 kertaa vuodessa. Voit vähentää yrittäjän eläkevakuutusmaksun täysimääräisenä joko omassa tai yrityksesi verotuksessa tai puoliso- si voi vähentää YEL-vakuutusmaksut omassa verotuksessaan. Vähennysoikeus riippuu siitä, kuka vakuutuksen maksaa.

Määrittelemäsi YEL-työtulo vaikuttaa seuraavien etuuksien suuruuteen:

- sairauspäiväraha
- äitiys- ja vanhempainpäiväraha
- työttömyysajan ansiosidonnainen päiväraha
- työkyvyttömyyseläke, kuntoutustuki
- työeläkekuntoutus
- vanhuuseläke
- perhe-eläketurva omaisillesi kuolemantapauksessa

YEL-vakuutusmaksut ja yrittäjän sosiaaliturvaetuedet 2021***

Lähde: Työeläkeyhtiö Varma

YEL-työtulo vuodessa	YEL-vakuutusmaksu 24,1 % 18–62- ja yli 62-vuotias ****		Aloittavan yrittäjän maksu 18,798 % ³⁾		Etuudet ¹⁾				Eläkkeen karttuminen
	Vuodessa	Kuukaudessa	Vuodessa	Kuukaudessa	Sairaus-päiväraha €/pvä	Vanhem-pain-päiväraha €/pvä	Työttömyys-päiväraha** €/pvä	Tapaturma-päiväraha €/kk	1 vuosi YEL-vakuutettua aikaa kartuttaa YEL-eläkettä €/kk ²⁾
8 063,57 €	1 943 €	162 €	1 516 €	126 €	18,81* €	29,05 €	33,78** €	672 €	10,08 €
12 000 €	2 892 €	241 €	2 256 €	188 €	28,00* €	29,05 €	33,78** €	1 000 €	15,00 €
13 247 €	3 193 €	266 €	2 490 €	208 €	30,91 €	30,91 €	41,62 €	1 104 €	16,56 €
15 000 €	3 615 €	301 €	2 820 €	235 €	35,00 €	35,00 €	43,59 €	1 250 €	18,75 €
25 000 €	6 025 €	502 €	4 700 €	392 €	58,33 €	58,33 €	60,31 €	2 083 €	31,25 €
30 000 €	7 230 €	603 €	5 639 €	470 €	70,00 €	70,00 €	70,84 €	2 500 €	37,50 €
40 000 €	9 640 €	803 €	7 519 €	627 €	80,02 €	91,48 €	86,70 €	3 333 €	50,00 €
50 000 €	12 050 €	1 004 €	9 399 €	783 €	86,68 €	104,81 €	94,45 €	4 167 €	62,50 €
80 000 €	19 280 €	1 607 €	15 038 €	1 253 €	106,68 €	134,37 €	117,71 €	6 667 €	100,00 €
100 000 €	24 100 €	2 008 €	18 798 €	1 567 €	120,02 €	151,04 €	133,21 €	8 333 €	125,00 €
125 000 €	30 125 €	2 510 €	23 498 €	1 958 €	136,68 €	171,87 €	152,59 €	10 417 €	156,25 €
183 125 €	44 133 €	3 678 €	34 424 €	2 869 €	175,43 €	220,31 €	197,65 €	15 260 €	228,91 €

¹⁾ Etuuden määrä on arvio, ja lopullinen määrä on tarkistettava etuuden myöntäjältä. Esim. sairauspäivärahan määrä perustuu 12 kuukauden työtuloon.

²⁾ Eläkkeen kartumisessa ei ole huomioitu elinaikakertojen vaikutusta. Edellyttää, että YEL-vakuutusmaksut on maksettu. 52–63-vuotiailla korotettu karttuma 1,7 % työtulosta vuoden 2025 loppuun asti.

³⁾ Aloittava yrittäjä saa 22 % alennuksen vakuutusmaksuista ensimmäisen 48 kuukauden eli 4 vuoden ajan.

* YEL-päivärahan määrä 9 ensimmäiseltä sairauspäivältä. Sen jälkeen vähimmäistason sairauspäiväraha 29,05 €/päivä.

** Oikeus ansiosidonnaiseen työttömyysturvaan vasta, kun työtulo ylittää 13 247 euroa. Huom. Ansiosidonnainen työttömyysturva edellyttää työssäoloehdon ja työttömyyskassan jäsenyyssedellytyksen täyttymistä.

*** Vakuutusmaksun määrä ja etuuksien määrät on laskettu osittain arvioitujen maksuprosenttien sekä ansiorajojen perusteella.

**** Vuosina 2017–2025 siirtymäsäännöksen vuoksi 53–62-vuotiailta peritään 1,5 prosenttiyksikköä suurempi maksu. Heille kertyy samalta ajalta eläkettä 1,7 prosenttia 1,5 prosentin sijaan. YEL-maksu muuttuu seuraavan vuoden alusta siitä, kun yrittäjä täyttää 53 vuotta tai 63 vuotta.

Yrittäjä, muistathan lomaillla!

Loma on äärimmäisen tärkeää kuormituksesta palautumisen ja työssä jaksamisen kannalta. Vaikka yrittäjän loma tuntuisi hankalalta järjestää, vaivannäkö kannattaa.

Loma on lepäämisen ja virkistymisen aikaa. Irtiotto työarjesta on tärkeä teko työssä jaksamisen näkökulmasta. Siksi myös yrittäjän on muistettava lomaillla. Jos pitkän, yhtämittaisen loma-ajan järjestäminen on hankalaa, kannattaa lomaa pitää pienissä erissä. Tutkimusten mukaan hyvinvointi kohenee reilun viikon ajan loman alettua, joten edes yhden pidemmän loman pitäminen vuosittain on suositeltavaa myös yrittäjälle.

Yrittäjän onnistuneen loman takaavat ennakointi ja suunnittelu.

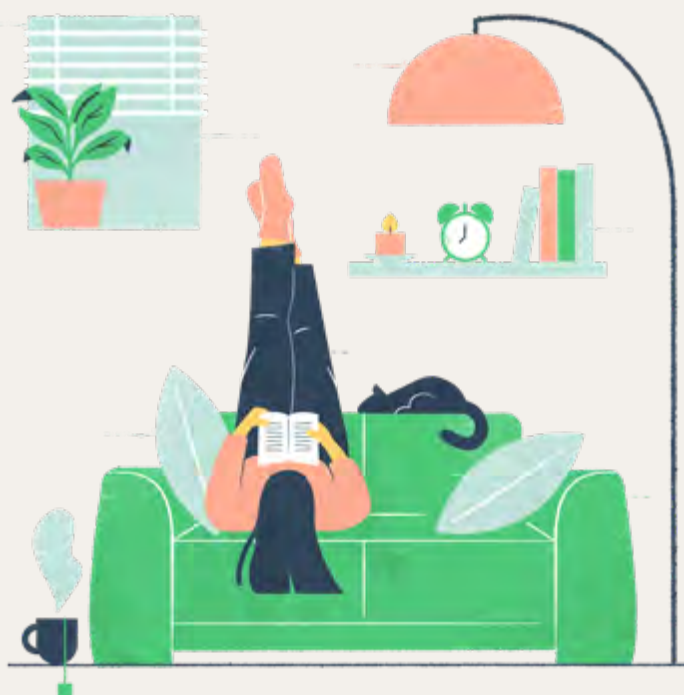
Tärkein teko on päättää loma-ajan kohta ja pitää siitä kiinni. Ilmoita lomasta asiakkaillesi ja tee tarvittavat järjestelyt hyvissä ajoin. Jos tarvitset tuuraajaa, järjestä asia. Jos lomalla on aivan pakko hoitaa työasioita, varaa ja rajaa työajat etukäteen. Kirjoita itsellesi muistiin keskeneräiset asiat, jotta niihin on helppo palata loman jälkeen. Yrittäjän on varauduttava lomaan myös taloudellisesti. Voisitko säästää joka kuukausi tietyn summan ”lomarahaa”? Kun loma alkaa, sulje

työpuhelin ja -sähköposti. Jätä automaattivastajaan viesti, joka kertoo, milloin olet taas työn äärellä.

Loman tarkoitus on elvyttää sekä kehoa että mieltä. Ihmeitä ei silti yhdessä lomassa tapahdu. Omasta hyvinvoinnista ja jaksamisesta on huolehdittava säännöllisesti. Loman palauttavuutta tukee se, että palautumista tapahtuu myös arjessa. Muista siis tauottaa työpäiviä, rajata työmäärää ja säästää riittävästi aikaa mielekkäälle vapaa-ajan tekemiselle – joka päivä.

Vaali voimavarojasi

- Pohja yrittäjyyden laadulle luodaan terveydestä ja toimintakyvystä: nuku riittävästi, syö terveellisesti ja liiku säännöllisesti.
- Innostus on hyvä juttu, mutta myös intohimoinen tekeminen voi polttaa loppuun. Vaali innostustasi rajaamalla työn määrää silloinkin, kun työ meinaa viedä mukanaan.
- Ylläpidä työn hallinnan tunnetta huolehtimalla osaamisen kehittämisestä säännöllisesti.
- Suunnittele työpäiväsi ennalta niin, että intensiivinen ja huokoisempi tekeminen vuorottelevat.
- Tuunaa työstäsi mielekkäämpää. Mieti, mistä erityisesti pidät, ja pyri lisäämään sitä päiviisi.
- Pienet tauot pitkin päivää helpottavat työstä palautumista työpäivän jälkeen.
- Pidä kiinni suunnitelluista lomista ja vapaapäivistä.
- Jos oma jaksaminen mietityttää, pyydä apua.



Pidä stressi kurissa



Kuormittavat hetket ja kiireiset jaksot kuuluvat työhön, jatkuva stressi ei. Jotta liiketoiminta on kannattavaa ja kestävä, on yrittäjän vaalittava omaa hyvinvointiaan.

Vapaus päättää omista tekemisistään ja aikatauluistaan on yksi yrittäjyyden suurimpia etuja. Vapauden ohella yrittäjyyttä leimaavat myös taloudellinen vastuu, työn epävarmuus, kiire ja työn sitovuus. Nämä kuormitustekijät on otettava huomioon yritystoiminnan pyörittämisessä.

Stressi ohjaa väärin

Väsymys, keskittymisvaikeudet ja hajamielisyys voivat olla merkkejä stressistä. Stressaantunut ihminen on korostuneen huolestunut työstä selviytymisestä. Levoton olo johtaa useiden asioiden samanaikaiseen tekemiseen eli moniajoon, mikä puolestaan heikentää jaksamista ja suoriutumista entisestään. Lisäksi tehtävien moniajo vahvistaa kokemusta kiireestä. Stressaantunut ja kiireen tunteen kanssa painiva ihminen tekee usein saman virheen: jättää tauot väliin ja tekee ylitöitä päälle. Toisin sanoen hän painaa kaasua, vaikka tankki on tyhjä.

Pitkittyneen stressin katkaisemiseen tarvitaan konkreettisia muutoksia, joissa joko vähennetään työn kuormitta-

vuutta tai lisätään voimavaroja. Muutos on vaikuttavin silloin, kun molemmat toteutuvat. Ensimmäinen askel on tarkastella omaa toimintaa ja ajatuksia. Mistä huoli kumpuaa? Onko huolelle ja stressille olemassa konkreettinen syy? Vasta, kun stressitekijä on paikannettu, toimet taakan keventämiseksi ovat mahdollisia.

Voimavarat suojaavat

Voimavaroja voi lisätä monin tavoin. Tarkkaile työkykyäsi ja arvioi säännöllisesti, riittääkö se yritystoimintasi vaatimuksiin. Pohdi, mikä työssäsi on erityisen palkitsevaa ja mistä nautit kaikista eniten. Mieti sitten, kuinka voisit lisätä tätä tekemistä arkeesi.

Työn systemaattinen ja tavoitteellinen suunnittelu auttaa vähentämään kuormitusta. Laadi itsellesi suunnitelma siitä, kuinka ylläpidät osaamistasi ja varaudut tulevaisuuden tarpeisiin. Tarkkaile ja säännöstele työn määrää ja työpäivien pituutta. Hetkellisiä kiirepiikkejä jaksaa, kun niitä seuraa suvantovaihe. Kiireestä ja stressistä on ehdittävä välillä palautua perusteellisesti.

Kun kiireisin jakso on käynnissä, keskity vain yhteen asiaan kerrallaan ja tauota työntekoa. Listaa tärkeimmät työt päivä- ja viikkokohtaisesti. Keski-ty suoriutumaan niistä – ja vain niistä. Unohda kaikki sellaiset asiat, jotka eivät ole pakollisia.

Opettele olemaan itsellesi armollinen. Jos jaksamisen kanssa on ongelmia, toimi ennakoivasti ja pyydä apua. Yhden ihmisen voimavarat ovat vain yhden

ihmisen voimavarat, myös yrittäjällä. Jokainen tarvitsee tukiverkon pärjätäkseen ja ennen kaikkea onnistuakseen. Opettele siis seuraava mantra huolella: verkostoidu, ulkoista, priorisoi ja delegoi.

Yrittäjän työterveyshuolto

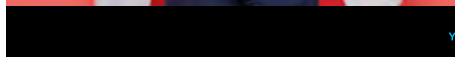
Voit yrittäjänä halutessasi järjestää itsellesi ehkäisevän työterveyshuollon ja yleislääkäritasoisien sairaanhoidon palvelut osana työterveyshuoltoa. Kela korvaa näitä kustannuksia, kun sinulla on YEL-vakuutus tai maatalousyrittäjänä MYEL.

Voit hankkia työterveyshuoltosi kunnallisesta terveyskeskuksesta, yksityisestä lääkärikeskuksesta tai itsenäisenä ammatinharjoittajana toimivalta työterveyshuollon ammattihenkilöltä. Jotta saat korvauksia työterveyshuollon kustannuksista, sinulla ja palveluntuottajalla tulee olla voimassa oleva työterveyshuoltosopimus sekä työterveyshuollon toimintasuunnitelma ja työpaikkaselvitys.

Lisätietoa: WWW.KELA.FI > Työnantajat > Yrittäjät



Verkosto
yrittäjänaisen
asialla.
Liity
mukaan!



YRITTÄJÄNAISET.FI



SUOMEN YRITTÄJÄNAISET



@YRITTÄJÄNAISET

Brändi ja palvelulupaus erottavat kilpailijoista

Yrittäjäpariskunta Viljami ja Riikka Mehiläinen lähtivät liikkeelle kotitoimistosta ja omasta autotallistaan. Parissa vuodessa Elektroway on noussut sähkö- ja energia-alan tuoreeksi menestystarinaksi.

teksti **TIINA SAARI** valokuva **ANNA LASHKEVICH**

**Liiketoiminnan
kasvaessa
myös yrityksen
toiminnan täytyy
kehittyä.**

Viljami ja Riikka heittäytyivät yhdessä täysipäiväisiksi yrittäjiksi. Samalla parisuhde syveni.

– Emme lähteneet yhdeltä istumalta yrittäjiksi. Puntaroimme tarkkaan valintojamme.

Yrityksen siemenet itivät kolmisen vuotta. Kun Viljami työskenteli sähköinsinöörinä Imatran Kaukopään tehtaalla, hän alkoi tehdä vapaa-ajallaan sähköitä lisätienestejä saadakseen. Puskaradio kuhisi. Työkeikat lisääntyivät pikkuhiljaa, ja asiakaskunta kasvoi.

Aiemmin Viljami ja Riikka asuivat pari vuotta Espanjassa. Tuolloin golf-opettajana ja sähköasentajana toiminut Viljami perusti itselleen toiminimen. Suomeen palatessa Y-tunnus jäi pöytälaatikkoon talteen.

Imatralla Riikka työskenteli Terveystalon työterveyshoitajana, mutta auttoi vapaa-ajallaan puolisoaan toiminimen periihommissa. Lopulta Riikka irtisanoutui työstään tammikuussa 2018 ja alkoi luoda brändiä miehensä aloittamalle yritykselle mainostoimiston avulla.

Pariskunta brändäsi yrityksensä älykkäiden energiaratkaisujen edelläkävijäksi.

– Mietimme, millä tavalla erottaudumme. Kirjasimme ylös yrityksen palvelulupauksen.

Yhtiömuoto vaihtui osakeyhtiöksi, ja puolisoista tuli yhtiökumppanit. Viljami otti lopputilin tehtaasta, ja samana vuonna pariskunta sai jo palkattua työntekijöitä.

Kahdessa vuodessa yritys on kasvanut huimasti, ja nyt se työllistää jo kymmenen henkeä.

Imagolla erottautumista

Uusyrityskeskukseen yritysasiantuntijat **Miia Ruohio** ja **Sven Langbein** Imatran Seudun Kehitysyhtiöstä nimittävät Elektrowayta mallioppilaaksi.

– Pelkästään yrityksen imago on sen verran tyylikäs, että se erottuu alan muista toimijoista.

Miia ja Sven kehuivat Elektrowayn palvelua ammattimaiseksi.

– Elektroway on yritys, jossa tulee hyvä fiilis jopa laskua maksaessa. On ilo huomata, että kasvu on mahdollista haastavista ajoista huolimatta. Kahden rohkean nuoren ihmisen sydämet ovat täynnä yrittäjyyttä.

Toimitusjohtajana ja sähkötöiden johtajana Viljami keskittyy myyntiin ja tekniseen puoleen. Riikka puolestaan huolehtii liiketoiminnan kehittämisestä, hallinnosta ja asiakaspalvelusta.

– Viljami on jalat maassa pitävä peruskallio, minä taas innovoin. Aina ei tarvitse tehdä niin kuin kaikki muut, Riikka sanoo.

Aurinko paistaa

Viljami toteaa, että kun liiketoiminta kasvaa, myös yrityksen toiminnan täytyy kehittyä. Yrityksessä pohditaan kokonaisvaltaisesti asiakkaiden sähkö- ja energiaratkaisuja.

– Kun markkinoille tulee uutta teknologiaa, olemme etunenässä testaamassa ja opettelemassa sitä. Ehdotamme kullekin asiakkaalle sopivinta yhdistelmää.

Elektrowayn konsepti on saavuttanut merkittävän markkinaosuuden Etelä-Karjalan ulkopuolellakin. Yritys asentaa aurinkosähköjärjestelmiä asiakkaille ympäri maata ja tähtää kansainvälisille markkinoille.

– Aurinkosähkö on kehittyvä tulevaisuuden ala. Aurinko paistaa vuodesta toiseen, ja investoidulle pääomalle saa tasaisen tuoton, Viljami sanoo.

Hän ja Riikka käyttävät aurinkosähköä myös itse.

– Tavoittelemme elämässämme omavaraisuutta ja päästöjen vähentämistä.

Yritysasiantuntija Sven Langbein (vas.) kehuu Riikka ja Viljami Mehiläisen yritystä malliesimerkiksi. Elektrowayn yrittäjät panostavat kilpailuedun kirkastamiseen ja uuden kehittämiseen.



Vinkkejä aloittajalle

- Mieti, millä alueella oman tuotteesi tai palvelusi markkinat ovat.
- Kenelle tuote tai palvelu on suunnattu? Onko sille kysyntää tulevaisuudessa?
- Ketkä ovat kilpailijoitasi?
- Miten yritys pystyy reagoimaan markkinoiden muuttuviin tarpeisiin?

Yritysideasta liikeidea

Yritysidea on ajatus, joka kertoo, mitä tarkoitusta varten haluat perustaa yrityksen. Yritysideaa ja toiminta-ajatusta pohtiessasi on tärkeintä, että ratkaisullesi on markkinoilla kysyntää ja maksavia asiakkaita.

Tarkastele yritysideaasi heti alussa potentiaalisen asiakkaan silmin. Miten voit omalla osaamisellasi luoda arvoa ostajalle? Mihin sinulla on parhaat tiedolliset, taidolliset ja taloudelliset edellytykset?

Yritysideaa pitää kehittää konkreettiseksi liikeideaksi. Liikeidea vastaa kysymyksiin:

- Mitä yrityksesi tekee?
- Mitä myyt?
- Kuka on asiakkaasi, ja miten myynti tapahtuu?

Liikeidea on kilpailuvalttisi markkinoilla. Mitä uutta liikeideasi tarjoaa? Miten erotut kilpailijoistasi? Mistä asiakkaasi ovat valmiita maksamaan? Asiakkaiden tarpeiden selvittäminen ja markkinoihin perehtyminen on tärkeää, jotta saat selville, mille ominaisuuksille on sekä tarvetta että aitoa kysyntää.

Onko tuotteesi tai palvelusi esimerkiksi tehokkaampi, edullisempi, laadukkaampi, hauskempi tai helpompi kuin kilpailijoilla? Onko sinulta helpompi ostaa? Parhaan käsityksen saat, kun toteutat markkinakyselyn ja kilpailija-analyysin. Aidoin palaute tulee mahdollisilta asiakkailtasi, mutta muista, ettei kysely kerro koko totuutta asiakkaiden tulevasta ostokäyttäytymisestä.

Mieti kilpailutilannetta laajemmin myös toimialan kautta. Toimialalla tarkoitetaan alaa, jolla yritys toimii, esimerkiksi ravitsemustoiminta (ravintolat, kahvilat), kampaamo- ja kauneudenhoitopalvelut, rakentaminen tai siivous. Jotkin toimialat ovat toisia kilpaillumpia, ja menestyminen vaatii erottautumista. Mitä voit tarjota vähän paremmin kuin muut?

Pohdi ideaasi eri näkökulmista

1. Hyöty asiakkaalle

Mihin asiakas käyttää tuotetta/palvelua? Miksi asiakas haluaa tuotteen/palvelun?

2. Brändi

Miksi asiakas haluaisi ostaa juuri sinulta?

3. Kilpailuetu

Miten erotut kilpailijoista? Mikä on tuotteen/palvelun hinta? Miten pakkaat ja toimitat tuotteet?

4. Asiakkaat

Mistä ja miten tavoitat kohderyhmään kuuluvat asiakkaasi? Paljonko asiakkaita on? Miten asiakkaat haluavat ostaa? Paljonko asiakkaat ovat valmiita maksamaan? Miten asiakkaat haluavat maksaa?

5. Tapa toimia

Teetkö tuotteet itse? Ostatko tuotteet alihankkijalta? Toimitko paikallisesti vai maailmanlaajuisesti? Millaiset aukiolo- ja työaikajärjestelyt ovat? Miten hoidat tukitoiminnot kuten kirjanpidon? Miten markkinoit ja myyt tuotetta/palvelua?

6. Voimavarat

Miten hankit toimitilat, ostamalla vai vuokraamalla? Tarvitsetko erilliset tuotanto- ja toimistotilat? Tarvitsetko koneita ja laitteita? Mistä saat rahaa aloittamista varten? Riittääkö oma ja mahdollisten yhtiökumppaneidesi osaaminen ja kokemus?

Muista tarkistaa myös, vaatiiko liikeideasi toteuttaminen ammattipätevyyden tai toimiluvan.

Mitä voit tarjota vähän paremmin kuin muut?



Mistä yritysidea?

Hyvä yritysidea perustuu markkinoiden aitoon kysyntään ja yrittäjäksi ryhtyvän omaan osaamiseen. Useimpien yritysten menestyksen taustalla on omistajien vankka osaaminen ja ammattitaito.

Oma idea, paras idea?

Omaan osaamiseen ja ammattitaitoon perustuva idea on tavallisin tapa aloittaa yritystoiminta etenkin palvelualoilla. Idean ei tarvitse olla uusi ollakseen menestyvä: moni kampaaja ryhtyy parturi-kampaamoyrittäjäksi ja autonkuljettaja liikenealan yrittäjäksi.

Yritysidea voi syntyä arjessa havaitsemastasi ongelmasta, johon sinulla on ratkaisu. Vaikka oma ideasi voi tuntua sinusta parhaalta idealta ikinä, tarkastele sitä aina kriittisesti ulkopuolisen silmin. Tuotteen (tavaran, palvelun tai näiden yhdistelmän) täytyy olla sellainen, josta asiakas on valmis maksamaan. Älä rakastu liikaa omaan ideaasi, vaan ole valmis muokkaamaan sitä asiakaiden tarpeiden ja kysynnän perusteella.

Jotain täysin uutta

Voit perustaa yrityksen myös täysin uuden liikeidean, tuotteen tai keksinnön kaupallistamiseksi. Tämä

tapa aloittaa yritystoiminta sisältää usein eniten riskejä. Rahoituksen saaminen saattaa alussa olla vaikeaa.

Uusien markkinatarpeiden löytäminen edellyttää yritysympäristön valpasta seuraamista ja puutteiden havainnointia mahdollisimman aikaisin. Jos havaitset ensimmäisenä markkinaraon uudelle tuotteelle tai palvelulle, voit perustaa yritysidesi tarpeen täyttämiseen. Uusi idea voi olla menestys.

Hyödynnä valmista – osta yritys

Voit käynnistää yritystoiminnan myös hyödyntämällä olemassa olevaa liikeideaa. Toteutat sen ehkä uudella muita kilpailukykyisemmällä tavalla tai uudella markkina-alueella.

Voit ryhtyä yrittäjäksi myös ostamalla jo toimivan yrityksen, osan siitä tai sen liiketoiminnasta. Toimivan yrityksen ostamiseen sisältyy riskejä, mutta se tarjoaa uudelle yrittäjälle yksinkertaisen tavan aloittaa. Yritystoiminnan voi käynnistää heti, koska asiakkaat ja liikevaihto ovat jo olemassa. Muista silti, että asiakassuhteet pitää ansaita itse

– markkinoita ei voi ostaa automaattisesti.

Uusyrityskeskus auttaa myös silloin, kun haluat käynnistää yrittäjyytesi ostamalla valmiin yrityksen tai liiketoiminnan. Autamme sinua perehtymään kaupan kohteena olevaan yritykseen ja arvioimaan kauppaan sisältyviä riskejä ja mahdollisuuksia.

Julkisesti myytävänä olevia yrityksiä löydät esimerkiksi hakupalveluista WWW.YRITYSPÖRSSI.FI, WWW.FIRMAKAUPPA.FI ja WWW.YRITYSKAUPAT.NET. Voit myös etsiä itse aktiivisesti sopivaa ostokohdetta ja ottaa yhteyttä sen omistajaan, vaikka yritys ei olisi-kaan julkisesti myynnissä.

Vaihtoehtona franchising

Valmiin liikeidean ja toimintamallin hankkiminen eli franchising-yrittäjyys on toimiva tapa aloittaa yrittäjänä. Franchising-sopimuksen solmimalla saat käyttöösi valmiiksi kehitetyn, markkinoilla testatun ja menestyneen konseptin. Franchising-yrittäjänä maksat esimerkiksi liikevoittoon sidottua jäsenmaksua, joka kattaa usein myös koulutusta ja erilaisia tukipalveluita.

Lisätietoa: WWW.FRANCHISING.FI



Yrittäjäksi ostamalla valmis, jo toimiva yritys?

Tutustu myytäviin yrityksiin osoitteissa

www.yrityskaupat.net

www.firmakauppa.fi



**SUOMEN
YRITYSKAUPAT**

Liiketoiminta-suunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma eli LTS on yrityksen kirjallinen suunnitelma, joka kertoo, miten käytännössä toteutat suunnittelemaasi liikeideaasi. Liiketoimintasuunnitelma on paitsi tiekarttasi yritystoiminnan aloittamiseen, myös työkalusi liiketoiminnan kehittämiseen.

Liiketoimintasuunnitelma kertoo lukijalle keskeiset tiedot perustettavasta yrityksestä ja sen menestymisen mahdollisuuksista. Suunnitelman laatiminen ja liiketoiminnan huolellinen arviointi ovat hyödyllisiä ennen kaikkea itsellesi, mutta tarvitset liiketoimintasuunnitelmaa myös rahoittajia ja liiketoimintakumppaneita varten.

LTS jäsentää liikeidean

Kirjallinen suunnitelma auttaa sinua jäsentelemään liikeideaasi. Kuvaat liiketoimintasuunnitelmassa muun muassa oman osaamisesi, yrityksesi tuotteet ja/tai palvelut, miten niitä myyt ja markkinoit sekä millaisia ovat asiakkaasi. Lisäksi liiketoimintasuunnitelmassa pohditaan yrityksesi toimintaympäristöä ja kilpailijoita.

Liiketoimintasuunnitelmassa arvioidaan tulevaa toimintaa mahdollisimman monipuolisesti, aidosti ja rehellisesti. Hyvässä suunnitelmassa tuodaan esiin myös riskitekijät, jotka voivat vaikeuttaa yrityksen menestymistä.

Kirjallinen suunnitelma auttaa sinua jäsentelemään liikeideaasi.



Liiketoimintasuunnitelma on neuvottelutyökalu rahoittajien ja liiketoimintakumppanien kanssa.

Laskelmat keskeinen osa

Rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelmat sekä kassavirtalaskelma ovat keskeinen osa liiketoimintasuunnitelmaasi. Niiden avulla arvioit yrityksesi kannattavuutta sekä investointitarvetta eli rahamäärää, jonka tarvitset yritystoiminnan aloittamiseen.

Hyvin laadittu liiketoimintasuunnitelma laskelmineen antaa käsityksen yrityksen kannattavuudesta ja tulevaisuuden näkymistä. Sen avulla voit aloittavana yrittäjänä näyttää ennen yritystoiminnan aloittamista, että yritykselläsi on menestymisen mahdollisuudet, vaikka tilinpäätöstiedot vielä puuttuvat.

LTS kasvaa mukana

Määrittele liiketoimintasuunnitelman laajuus ja sisältö tarpeidesi mukaan. LTS on aina yrittäjän näköinen ja pohjautuu omiin ajatuksiisi. Kukaan ulkopuolinen ei voi sitä yrityksellesi laatia. On hyvin tapauskohtaista, kuinka laaja suunnitelmasta tulee. Hyvä liiketoimintasuunnitelma sisältää myös yrityksesi hissipuheen eli lyhyen tiivistelmän keskeisistä asioista.

Nykytilanteen lisäksi liiketoimintasuunnitelma kertoo kirrkaasti yrityksesi tulevaisuuden suunnitelmat. Selkeän ja napakan, mutta riittävän

yksityiskohtaisen suunnitelman avulla sinun on helpompi tehdä yritystoimintaasi liittyviä päätöksiä.

Kerran tehdyn liiketoimintasuunnitelman ei ole tarkoitus olla kiveen hakattu, vaan se kasvaa yrittäjyytesi mukana. Muokkaa ja päivitä suunnitelmaa säännöllisesti, niin saat siitä hyvän työkalun liiketoimintasi kehittämiseen ja tarvittaessa myös uusien strategisten linjausten tekemiseen.

Laadi LTS näin

Käytä liiketoimintasuunnitelman tekemiseen riittävästi aikaa. Yhdellä istumalla ei tarvitse tulla valmista, vaan voit tarkentaa suunnitelmaasi myöhemmin.

Liiketoimintasuunnitelmassa olennaista eivät ole tekstin määrä ja pitkät vastaukset, vaan se, että kerrot yritystä ja yritystoimintaa koskevat keskeiset tiedot, oman osaamisesi sekä tulevaisuuden suunnitelmat. Varmista, että ulkopuolinen henkilö, esimerkiksi rahoittaja, voi sujuvasti lukea ja ymmärtää suunnitelmasi.

Liiketoimintasuunnitelmaa ei tarvitse laatia juuri esimerkkinä mukaisessa järjestyksessä, mutta muista silti ottaa kaikki mainitut asiat huomioon, kun myöhemmin palaat täydentämään suunnitelmaasi.

Onko yrityksesi startup?

Startup-yritykselle ei toistaiseksi ole olemassa yhtä, laajasti hyväksyttyä määritelmää. Niinpä startup-yrityksen tunnistaminen ei aina ole yksiselitteistä. Stanfordin yliopiston yrittäjyysprofessorin ja tunnetun sarjayrittäjän Steve Blankin mukaan startup on tilapäinen organisaatio, joka etsii monistettavaa ja skaalautuvaa liiketoimintamallia.

Startup-yrityksen ominaisuuksia:

- Toiminnan skaalautuminen ja nopea kasvattaminen ovat alusta lähtien merkittävässä roolissa sekä suunnitelmisessa että liiketoimintamallin testaamisessa. Skaalautuminen perustuu esimerkiksi monistetavaan tuote- tai palveluinnovaatioon tai kasvun rajoitukset uudella tavalla ratkaisevaan liiketoimintamalliin.
- Liiketoimintamalli saattaa vaihtua useitakin kertoja, jos käytännön toiminnasta saadut kokemukset osoittavat aiemmat oletukset vääriksi. Startup-yrityksellä ei välttämättä ole tietoa tavoitellun liiketoiminnan kannattavuudesta laajassa mittakaavassa ja pitkällä aikavälillä. Siksi toimintaan liittyy tyypillisesti korkea riski.
- Liiketoiminta on usein ainakin alkuvaiheessa tappiollista. Sekä toiminnan käynnistäminen että kasvattaminen voivat edellyttää ulkopuolisia rahoittajia. Korkean riskin vuoksi valtaosa aloittavista startup-yrityksistä epäonnistuu – joko täysin tai alun perin tavoitellun kasvun saavuttamisessa. Tästä syystä rahoittajat useimmiten odottavat riskin vastapainoksi varsin korkeaa tuottoa sijoituksilleen.

Supertärkeä rahoittajille

Liiketoimintasuunnitelman avulla yrityksesi rahoittajat voivat arvioida yrityksesi toimintaedellytyksiä. Liiketoimintasuunnitelmaa tarvitaan, kun haet ulkopuolista rahoitusta, starttirahaa, julkisia yritystukia tai sijoituksia mahdollisilta osakkailta.

Liiketoimintasuunnitelma on myös neuvottelutyökalu, kun keskustele muiden liikekumppanien kuten vuokranantajan, alihankkijan tai tavarantoimittajan kanssa.

Liiketoimintasuunnitelman rakenne

Yrityksen perustiedot

- Yrittäjän ja/tai tiimin jäsenten nimet
- Yrityksen alustava nimi
- Yrityksen osoite
- Päätoimiala
- Yhtiömuoto tai toimintatapa

Liikeidean kuvaus

- Kuvaile liikeideasi lyhyesti. Miten kerrot yrityksestäsi ulkopuoliselle ensimmäistä kertaa?
- Mitä tuotteita tai palveluita myyt?
- Kuka on asiakkaasi ja miten myynti tapahtuu?

Osaaminen

- Mitkä asiat koulutuksessasi, osaamisessasi tai työkokemuksessasi tukevat yrittäjäksi lähtemistä tälle toimialalle?
- Mitä osaamista koet tarvitsevasi lisää?

SWOT-analyysi

- SWOT-analyysi kertoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen sisäiset vahvuudet (strengths) ja heikkoudet (weaknesses) sekä ulkoiset mahdollisuudet (opportunities) ja uhat (threats). Katso esimerkki sivulta 36.

Tuotteet ja palvelut

- Mitä tuotteita tai palveluja tarjoat asiakkaillesi? Mihin hintaan? Mihin hinnoittelusi perustuu?
- Miten suurta myyntiä tavoittelet päivässä, viikossa, kuukaudessa tai vuodessa?

Asiakkaat

- Ketkä ovat asiakkaitasi eli kenelle myyt? Kuluttajille vai toisille yrityksille?
- Kuvaile tyypillinen asiakkaasi yleisellä tasolla.
- Nimeä tärkeimmät asiakasryhmäsi.

Markkinat ja kilpailijat

- Missä tavoittelemasi markkinat sijaitsevat maantieteellisesti?
- Toimiiko yrityksesi Suomen markkinoilla vai onko sillä kansainvälistä potentiaalia?
- Kuinka paljon potentiaalisia asiakkaita markkinoilla on? Miten ja miksi yrityksesi saa asiakkaita?
- Mitkä ovat markkinan kehitysnäkymät?
- Ketkä ovat kilpailijoitasi? Mainitse 3–5 tärkeintä.
- Miten erottaudut muista saman alan toimijoista? Mitkä ovat kilpailuetusi?

Myynti ja markkinointi

- Kuinka hyvin tunnet asiakkaidesi tarpeet?
- Miten markkinoit tuotteitasi tai palvelujasi? Missä kanavissa?
- Miten ja missä myyt tuotteitasi tai palvelujasi?
- Kuinka asiakkaat löytävät tuotteesi tai palvelusi?

Liiketoiminnan tavoitteet

- Millaisia konkreettisia tavoitteita asetat liiketoiminnallesi seuraavan 3–5 vuoden aikana?
- Liiketoimintasuunnitelmaan sisältyvät rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelma auttavat hahmottamaan tavoitteitasi numeroiden ja eurojen avulla.
- Tekstiosio ja laskelmat muodostavat yhdessä yrityksesi liiketoimintasuunnitelman.

Riskien hallinta

- Millaisia riskejä liiketoimintaasi voi liittyä? Kuinka todennäköisesti riskit toteutuvat?
- Kuvaile, miten tunnistettuihin riskeihin on yrityksessäsi varauduttu.

Oma yrityksesi

- Yrityksen toimitilat ja sijainti
- Mitä hankintoja tai investointeja sinulla on alkuvaiheessa?
- Mikä on oma roolisi yrityksessä? Palkkaatko työntekijöitä ja/tai käytätkö alihankkijoita?
- Mitä lupia yrityksesi tarvitsee? Mitä ilmoituksia pitää tehdä esim. viranomaisille?
- Miten huolehdit yrityksesi aineettomista eli immateriaali-oikeuksista?
- Millaisen YEL-, sosiaali- ja työtömyysturvan tarvitset?
- Aiotko hakea starttirahaa TE-toimistosta?

Taloushallinto ja sopimukset

- Miten hoidat kirjanpidon ja laskutuksen?
- Miten järjestät yritystoiminnan alkuvaiheen rahoituksen?
- Mitä sopimuksia yrityksesi tekee?



Me uskomme yrittäjiin

Ihmisiin, jotka eivät pelänneet seurata unelmiaan. Tai toimivat peloista huolimatta. Me haluamme teidän onnistuvan. Siksi tarjoamme kattavat palvelut ja asiantuntevat neuvot käyttöönne.

op.fi/yrittajat

Yrityksestä onnistumiseen



Laskelmat muuttavat ideat rahaksi

Liiketoimintasuunnitelmaan sisältyvät ainakin rahoitus-, kannattavuus- ja myyntilaskelma. Ilman laskelmien tuottamaa tietoa on vaikea hahmottaa hinnoittelua ja myyntitavoitteita tai sitä, mistä erilaiset kustannukset syntyvät.

Liiketoimintasuunnitelman laskelmien avulla selvität muun muassa:

- Kuinka paljon yritystoiminnan käynnistäminen maksaa?
- Miten aiot rahoittaa toiminnan?
- Kuinka paljon yritystoiminnasta syntyy kuluja ja minkä verran myyntiä pitäisi olla?
- Kuinka paljon tarvitset käyttö-pääomaa yrityksen alkuvaiheen kuluihin?

Tarvitset tietoja myös myöhemmin yritystä kehittäessäsi.

Laskelmat muodostavat kokonaisuuden

Hyvässä rahoituslaskelmassa otetaan huomioon kaikki yrityksen perustamiseen tarvittavat investoinnit ja käyttömenot. Näitä ovat esimerkiksi työvälineisiin, koneisiin, autoon, vuokraan, markkinointiin, alkuvarastoon ja mahdollisiin palkkoihin liittyvät menoerät. Ole realististi tehdessäsi rahoituslaskelmaa: lukujen on perustuttava todellisiin määriin ja tarpeisiin.

Varmista laskelmia tehdessäsi,

kuinka paljon voit sijoittaa omaa rahaa ja omia työvälineitä yritystoiminnan aloittamiseen. Rahan lähteiden on katettava rahoitustarpeet, joten todennäköisesti tarvitset myös vierasta pääomaa kuten pankkilainaa. Muista, että starttiraha ei kuulu yrityksen varsinaisiin rahoituslähteisiin, sillä se on tarkoitettu yrittäjän henkilökohtaiseen elämään.

Kannattavuuslaskelmalla selvität, kuinka paljon yrityksen myynnin pitää olla, jotta yrityksen toiminta on kannattavaa. Myyntilaskelmassa tarkennat vielä kannattavuuslaskelman minimilaskutustavoitteen jakamalla sen eri asiakasryhmien ja tuotteiden kesken. Kassavirtalaskelmalla (s. 72–74) varmistat, että pankkitilillä on aina rahaa laskujen maksamiseen.

Laskelmat ovat arvioita tulevastakin, ja niitä on hyvä tarkastella riittävästi. Jos investointitarve muuttuu, se vaikuttaa myös kannattavuuteen. Päivitä laskelmia sitä mukaa, kun suunnitelmasi toteutuvat.



Laskelmat auttavat hahmottamaan eri asioiden rahoitustarpeet.

Rahoituslaskelma (12 kk)

Tämä laskelma auttaa sinua selvittämään, mitä yritystoimintasi aloittaminen maksaa (rahan tarve), sekä suunnittelemaan, miten aiot rahoittaa toiminnan (rahan lähteet).

- Mitkä ovat yritystoimintasi kannalta tärkeitä ja järkeviä hankintoja?
- Miten paljon käyttöpääomaa tarvitset selviytyäksesi ensimmäisistä kuukausista?
- Kuinka paljon voit sijoittaa omaa rahaa tai/ja työvälineitä yritykseesi?
- Kuinka paljon tarvitset lainaa, mistä hankit sen ja mitä se maksaa, sekä tarvitsetko vakuuksia?

Rahan tarve (ennen kuin aloitat yritystoiminnan)		€
Investoinnit	Jos kyseessä liiketoiminnan osto, kauppasumma	
	Hallinnolliset kulut, mm. rek.maksu	60
	Koneet ja laitteet sis. tietotekniikan	2 000
	Apporttiomaisuus (jo valmiina olevat työvälineet)	500
	Puhelin	200
	Asennukset	
	Auto	
	Kalusteet	1 600
	Remontointi	1 000
	Alkuvaiheen markkinointikulut	740
Käyttöpääoma 1–6 kk	Internetsivut, esitteet, ajanvarausjärjestelmä	1 000
	Vuokra tiloista/takuuvuokrat	1 400
	Laittevuokrat/leasing	
	Yrittäjän oma toimeentulo	4 000
	Työntekijöiden palkat	
Vaihto- ja rahoitusomaisuus	Muut satunnaiset käyttöpääomamenot	
	Alkuvarasto	500
	Kassa	1 000
Rahan tarve yhteensä		14 000

OHJE: Tähän syötät rekisteröintimaksun (60 € toiminimelle/275 € osakeyhtiölle 2021), mutta myös asianajajakulut esim. osakassopimuksen laatimisesta.

OHJE: Tämä arvo on lähinnä informatiivinen eikä vaikuta laskelmiin sinänsä. Eli jos olet puuseppä ja sinulla on jo olemassa työkaluja tuhansien eurojen edestä, syötät niiden arvioidun arvon tähän. Muista lisätä sama lukema myös rahan lähteiden puolelle.

OHJE: Jos arvioit kestävän 3 kk ennen kuin pystyt tulorahoituksella (asiakkailta saaduilla rahoilla) maksamaan vuokran ja joudut maksamaan 3 kk takuuvuokraa, tulee sinun syöttää tähän 6 x kk-vuokrasi.

VIHJE: Laske viime kuun tiliotteestasi pakollisten menojen yhteissumma ja kerro se sillä kk-määrällä, jonka arvioit kestävän ennen kuin tulorahoitus elättää sinut.

HUOM. Koneista ja laitteista sekä kalusteista, joiden käyttöikä on yli 3 vuotta, tehdään tuloslaskelmassa 25 % poistot vuosittain. Katso kolmen vuoden tuloslaskelma (s. 31).

Rahan lähteet (miten järjestät alkurahoituksen?)		€
Oma pääoma	Omat työvälineet	500
	Omat sijoitukset yritykseen	3 500
	Osakepääoma (koskee vain osakeyhtiöitä)	
Lainapääoma	Osakaslaina (vain oy)	
	Pankkilaina, Finnvera...	10 000
	Muut lainat (esim. lähipiirilaina)	
	Muut (esim. luottokorttilimiitti jne.)	
Rahan lähteet yhteensä		14 000

Rahan lähteiden on oltava vähintään yhtä suuria kuin rahan tarve.

Kannattavuuslaskelma (12 kk)

Kannattavuuslaskelman avulla voit hahmottaa, millaiseen liikevaihtoon sinun tulisi minimissään pyrkiä.

	Kuukaudessa	Vuodessa (12 kk)
Tavoitetulos ¹⁾	1 800	21 600
+ Yrityslainojen lyhennys	240	2 880
= Nettotulos	2 040	24 480
+ Verot ²⁾	500	6 000
= Bruttotulos (Ennen veroja ja lainojen lyhennyksiä)	2 540	30 480
+ Yrityslainojen korot	27	324
A = Yhteensä	2 567	30 804

Yritystoiminnan kiinteät kulut (ilman ALV) ³⁾	Kuukaudessa	Vuodessa (12 kk)
Yrittäjän eläkevakuutus (YEL) ⁴⁾	313	3 756
Muut vakuutukset	100	1 200
Työntekijöiden palkat		0
Työntekijöiden palkkojen sivukulut (n. 40 %)		0
Yrittäjän oma palkka (ei koske tmi)		0
Vuokrat ja sähkö	700	8 400
Leasing- ja/tai osamaksut		0
Markkinointi, mainonta, messut ja kaikki myynnin edistäminen	100	1 200
Puhelin ja internet	50	600
Matka- ja autokulut	200	2 400
Kirjanpito	100	1 200
Toimistokulut, pankkimaksut jne.	20	240
Koulutus ja kehitys		0
Lehdet, tilaukset, ammattikirjallisuus, uutiskirjeet		0
Korjaukset, huolto ja ohjelmistopäivitykset	20	240
Yrittäjän työttömyyskassa		0
Muut sekalaiset kulut	100	1 200
B = Kiinteät kulut yhteensä	1 703	20 436

	Kuukaudessa	Vuodessa (12 kk)
A+B Myyntikatetarve	4 270	51 240
Ostot	575	6 900
= Liikevaihto	4 845	58 140
+ ALV (24 % käytetty tässä kaavassa) ⁵⁾	1 163	13 954
= Kokonaismyynti/-laskutus	6 008	72 094

	Veroton	Sis. ALV
Laskutustavoite	58 140	72 094
Kuukausilaskutustavoite (esim. 11 kk/vuosi) ⁶⁾	5 285	6 554
Päivälaskutustavoite (esim. 20 pv/kk)	264	328
Tuntilaskutustavoite (esim. 8 h/pv)	29	36

1) Tavoitetulos

Toiminimiyrittäjänä syötät tähän tavoitetulosi. Jos olet perustamassa osakeyhtiötä, tavoitteena on yleensä nollatulos ja oma bruttopalkkasi lisätään erikseen kiinteisiin kuluihin.

2) Verot

Voit laskea henkilökohtaisen vero-prosenttisi: AVOINOMAVERO.VERO.FI Osakeyhtiön yhteisövero on kiinteä 20 %.

3) Kiinteät kulut

Kiinteät kulut ovat nimensä mukaisesti kiinteitä ja riippumattomia siitä, miten myynti sujuu. Tyypillisiä esimerkkejä ovat tilavuokra, eläkevakuutus ja työntekijöiden palkat oheiskuluineen. Mikäli kustannus on riippuvainen myyntivolyymista, se on muuttuva kustannus, joka merkitään myyntilaskelmaan (s. 32).

4) YEL

Yrittäjän eläkevakuutus on pakollinen, ja sen pitäisi olla saman suuruinen kuin ansiotulosi. Voit kuitenkin päättää itse, millä tasolla haluat pitää eläkemaksusi. Lakisääteinen vähimmäistyötulo mak-saa 125 € kuukaudessa vuonna 2021. Päätoimiselle yrittäjälle suositellaan YEL-työtuloksi vähintään 20 000 €/vuosi, jolloin YEL-maksu on noin 313 €/kk. Lue enemmän YEL:stä: WWW.YARMA.FI > Yrittäjä > Kaikki YEL-vakuutuksesta

5) ALV eli arvonlisävero

Kaikki tämän laskelman arvot ovat ilman ALV:a, mutta se lisätään lopussa erotuksen havainnollistamiseksi. Kaavassa käytetään yleisverokantaa 24 %. (Muita ALV-kantoja ovat 14 %, 10 % ja 0 %.)

6) Kuukausilaskutustavoite

Kuukausiarvot kerrotaan kahdellatoista vuosiarvon laskemiseksi. Yrittäjänkin on kuitenkin pidettävä lomaa joskus, tai sit-ten hänen asiakkaansa ovat lomalla. Tä-män vuoksi kuukausitavoitelaskelmassa vuosiarvot jaetaan yhdellätoista. Mo-nesti aktiivisia myyntikuukausia on jopa vähemmän kuin 11 vuositavoitteen saa-vuttamiseksi.

Tuloslaskelma (3 v)

Kolmen vuoden tuloslaskelma on esimerkkiarvio yrityksen liiketoiminnan ja tuloksen kehityksestä. Päivitä laskelmaa vähintään vuosittain.

	Vuosi 2	Vuosi 3
Tulot	+ 5 %	+ 5 %
Menot	+ 5 %	+ 5 %

Euroa	Vuosi 1	Vuosi 2	Vuosi 3
Myyntituotot	72 094	75 698	79 483
ALV	13 954	14 651	15 384
Liikevaihto	58 140	61 047	64 099
Aineet ja tarvikkeet	6 900	7 245	7 607
Henkilöstökulut	0	0	0
Vuokrat	8 400	8 820	9 261
Markkinointi	1 200	1 260	1 323
Liiketoiminnan muut kulut	10 836	11 378	11 947
Poistot	900	675	506
Liikevoitto	29 904	31 669	33 455
Rahoituskulut	324	230	137
Tulos ennen veroja	29 580	31 439	33 318
Verot	6 000	6 288	6 664
Tilikauden voitto	23 580	25 151	26 654

Laskelmia
on hyvä
tarkastella
ristiin.

Poistot

Koneista, laitteista ja kalustosta, joiden käyttöikä on yli 3 vuotta, tehdään vuosittain 25 % poistot. Poisto pienentää yrityksen verotettavaa tulosta.

Rahoituskulut

Rahoituskuluina voit vähentää yrityslainojen korot. Tilikauden tuloksen tulee riittää myös lainojen lyhennyksiin.

Kirjanpitoa ei tarvitse pelätä. Tarjoamme siihen ohjelmiston maksutta.

Procountor Solo vuodeksi maksutta käyttöösi. Solo sisältää ohjelmistot sinulle vaivattomaan taloushallintoon ja kirjanpitäjällesi kirjanpitosi tehokkaaseen tekemiseen. Normaalihinta 29€ / kk (+alv).
Etu hyödynnettävissä puolen vuoden aikana yrityksen perustamisesta.

- 1 Lähetä ja vastaanota laskut verkkolaskuina
- 2 Maksa laskut ja muut maksut
- 3 Kuvaa ostostesi kuitit talteen
- 4 Lähetä aineisto sähköisesti kirjanpitäjällesi

procountor solo^{a+}
procountorsolo.com/maksutta



Myyntilaskelma (1 kk)

Esimerkki myyntilaskelman täyttämisestä. Esimerkkilaskelmassa liikeideana ovat kauneudenhoitopalvelut.

	Tuote/ tuoteryhmä 1	€	Tuote/ tuoteryhmä 2	€
Tuotteet/ tuoteryhmän nimi	Kasvohoito		Jalkahoito	
	à hinta	85,90	à hinta	61,71
	- kulut	10,00	- kulut	7,00
	= kate	75,90	= kate	54,71
Asiakas/ asiakasryhmä	Kpl, tuntia jne.		Kpl, tuntia jne.	
A. Naiset >50 v.	7	531,30	9	492,39
B. Naiset 30–49 v.	15	1 138,50	7	382,97
C. Nuoret 15–18 v.	5	379,50	1	54,71
D. Miehet 30–50 v.	3	227,70	5	273,55
E. Nuoret aikuiset 19–29 v.	2	151,80	1	54,71
Myyntikate yhteensä		2 428,80		1 258,33
Tuotemyynti yhteensä	32	2 748,80	23	1 419,33
Kulut yhteensä		-320,00		-161,00

Tuote/ tuoteryhmä 3	€	Tuote/ tuoteryhmä 4	€	Tuote/ tuoteryhmä 5	€	Ilman ALV
Ripsien ja kulmien laitto		Sokerointi		Vartalohoito		
à hinta	28,23	à hinta	23,39	à hinta	75,84	
- kulut	1,50	- kulut	3,00	- kulut	5,00	
= kate	26,73	= kate	20,39	= kate	70,84	
Kpl, tuntia jne.		Kpl, tuntia jne.		Kpl, tuntia jne.		Yhteensä
5	133,65	5	101,95	2	141,68	1 400,97
12	320,76	15	305,85	8	566,72	2 714,80
5	133,65		0,00		0,00	567,86
	0,00	2	40,78	2	141,68	683,71
3	80,19	2	40,78	2	141,68	469,16
	668,25		489,36		991,76	5 836,50
25	705,75	24	561,36	14	1 061,76	6 497,00
	-37,50		-72,00		-70,00	-660,50

	Kuukausi	Vuosi
Liikevaihto (ilman ALV:a)	6 497,00 €	77 964,00 €
Kulut	-660,50 €	-7 926,00 €
Myyntikate yhteensä	5 836,50 €	70 038,00 €
Myyntikatetarve eli kuukausilaskutustavoite kannattavuuslaskelmasta	5 285,00 €	63 420,00 €
Erotus (oltava positiivinen)	551,50 €	

Myyntilaskelma auttaa hahmottamaan,
kuinka paljon tuotteita ja palveluja on myytävä.

Hinnoittele huolella

Hinnoittelu on ratkaiseva tekijä yrityksen kannattavuudelle. Laske huolella, kuinka paljon tuote tai palvelu maksaa itsellesi, ennen kuin määrittelet sille myyntihinnan.

Kolme tärkeintä hinnoittelussa huomioitavaa tekijää ovat asiakkaat, kilpailijat ja kustannukset. Näihin perustuvat myös yleisesti käytössä olevat hinnoittelumallit

- arvoperusteinen hinnanmuodostus
- markkinaperusteinen hinnanmuodostus
- kustannusperusteinen hinnanmuodostus.

Arvoperusteinen hinta muodostuu arvosta, jonka tuotteesi tai palvelusi luo asiakkaalle. Mieti, mistä lisäarvosta asiakkaat ovat valmiita maksamaan. Maksavatko he esimerkiksi imagosta, tuotteen laadusta, hyvästä asiakaspalvelusta, takuusta tai sijainnista?

Markkinaperusteinen hinta perustuu kysynnän ja tarjonnan väliseen tasapainoon. Tässä mallissa kilpailijoillasi on suuri merkitys, joten tutustu heidän hintatasoonsa. Jos myyt paljon halvemmalla kuin kilpailijasi, saatat saada asiakkaita nopeasti, mutta hintojen nostaminen voi myöhemmin olla vaikeaa. Tutustumistarjouksen kaltaisia tilapäisiä keinoja voit käyttää, mutta älä tingi katteestasi pysyvästi.

Älä siis alihinnoittele tuotettasi tai palveluasi. Hinta on aina myös viesti laadusta. Ei kannata pilata laatumieliä halvalla hinnalla.

Kustannusperusteinen hinta perustuu tuotteiden tai palveluiden omakustannushintaan, johon lisätään voittomarginaali. Myyntihinta saadaan kertomalla hinnoittelukertoimella muuttuvat kustannukset kuten ostohinta tai materiaalikulut.

Jos myyt suoraan kuluttajille, ilmoita hinnastossa ja laskulla tuotteen tai palvelun arvonlisäverollinen loppuhinta. Yrityksiäsi asiakkaat ovat kiinnostuneita arvonlisäverottomasta hinnasta, sillä ne voivat vähentää ostojensa arvonlisäverot oman myyntinsä arvonlisäveroista.

Myyntikatteen merkitys

Mieti tarkasti, mikä on oikea hinta tuotteellesi tai palvelullesi. Osan hinnasta pitää jäädä yrityksellesi katteena. Jos myyt korkealla katteella, riittää kannattavuuteen pienempi myyntimäärä. Pienellä katteella sinun täytyy myydä määrällisesti enemmän. Tarkista siis, kuinka paljon jokaisesta myydyistä tuotteesta tai palvelusta jää myyntikatetta – onko kate riittävä myynti määrään nähden?

Muista myös kiinteät kustannukset ja kokonaisajankäyttö. Kannattavuuslaskelman avulla saat hyvän käsityksen hinnoittelusi alarajoista.

Oman työn hinta

Yrittäjänä sinun täytyy muistaa, että asiakkaalta laskuttamasi tuntihinta ei ole sama kuin palkkatyöstä saamasi tuntipalkka. Työnantajasi on maksanut bruttopalkan päälle myös työnantajamaksuja. Karkeasti arvioiden voit kertoa bruttopalkkasi 1,5:llä, jotta pääset yrittäjänä lähelle samaa ansiotasoa kuin palkansaajana.

Kirjaa ylös myös työaika, joka sinulta kuluu yrityksen hallintoon, markkinointiin ja myyntityöhön. Taustatyöhön käytetystä ajasta et useinkaan voi laskuttaa ketään asiakasta suoraan, joten tuntihinnan pitää kattaa myös näihin töihin käytetty aika.

Laskutettavassa summassa sinun pitää ottaa huomioon oman tuntipalkkasi lisäksi kaikki muut liiketoimintaasi liittyvät kulut.

Näitä ovat esimerkiksi

- arvonlisävero
- YEL- ja muut vakuutusmaksut
- työvälineet, puhelin, nettiyhteys, auto
- matkakulut
- työtilan vuokra ja siivous
- kirjanpidon kulut
- markkinointi
- ammattikirjallisuus ja koulutukset.

Esimerkki

Myyt tuotetta, jonka kustannukset ovat 28 euroa. Kilpailijasi myy samaa tuotetta asiakkaille 55 euron (sis. ALV) hinnalla. Huomaa 20 prosentin hintaeron vaikutus katteeseen.



Esimerkki hinnoittelusta	Kilpailijan hinta	20 % halvempi hinta
Myyntihinta	55,00 €	44,00 €
- ALV 24 %	-10,65 €	-8,52 €
Veroton hinta	44,35 €	35,48 €
- Ostohinta (ALV 0 %)	-28,00 €	-28,00 €
Kate	16,35 €	7,48 €
Esimerkki myyntihinnan laskemiseksi		
Tuotteen kaikki kustannukset	150,00 €	
+ Katetuottotavoite (35 %)	80,77 €	
= Veroton myyntihinta	230,77 €	
+ ALV 24 %	55,38 €	
= Verollinen myyntihinta	286,15 €	

Yrityksen alkuvaiheen rahoitus

Yritystoiminnan alkuvaiheessa tarvitaan aina rahaa toiminnan käynnistämiseen ja alkuinvestointeihin. Tarvitsemasi rahamäärä riippuu liikeideastasi ja vaihtelee suuresti eri toimialoilla.

Selvität rahoitustarpeen suuruuden ja rahan lähteet parhaiten rahoituslaskelman avulla liiketoimintasuunnitelman laatimisen yhteydessä. Liikeidea ja yritystoiminnan luonne vaikuttavat paljon rahoituksen tarpeeseen. Esimerkiksi tulkkaus- ja käännöstöy vaatii alkuinvestointeja paljon vähemmän kuin ravintola tai tavaroita valmistava tuotantolaitos.

Yrityksen rahoitus järjestyy yleensä kolmesta lähteestä:

1. yrittäjän oma rahoitus
2. lainat
3. mahdolliset avustukset

Omana rahoituksena voit sijoittaa yritykseen omia säästöjäsi tai muuta omaisuuttasi (apportti), esimerkiksi koineita, kiinteistön tai auton.

Lainarahaa eli vierasta pääomaa myöntävät pankit, eläkevakuutusyhtiöt ja muut rahoituslaitokset kuten Finnvera. Vaikka olisit ollut vuosia saman pankin henkilöasiakas, kysy aina lainatarjousta useasta pankista. Määrätyillä edellytyksillä yrityksesi voi saada julkisista varoista myönnettäviä yritystukia, joita ei tarvitse maksaa takaisin.

Startup-yritykset voivat käynnistää toimintansa myös enkeli- tai pääomaisijoittajan rahoituksen turvin. Tästä saat lisätietoa oppaan sivulta 92.

Lyhytaikaista rahoitusapua voi järjestyä myös maksuajan pidennyksellä (tavarantoimittajalaina), leasing-ratkaisuilla sekä luottolisillä pankkitileillä ja luottokorteilla. Leasing on irtaimen käyttöomaisuuden pitkäaikaista vuokraamista ja soveltuu hyvin esimerkiksi IT-laitteiden ja työkoneiden hankintaan. Hankinnan kohde toimii samalla

leasing-rahoituksen vakuutena, eikä erillistä vakuutta tarvita.

Finnvera auttaa alkuun

Jos yritykseltäsi puuttuu pankin edellyttämiä vakuuksia, Finnveran osittainen takaus eli alkutakaus voi olla ratkaisu rahoituksen järjestämiseen. Pankki hakee alkutakausta puolestasi suoraan Finnveralta.

Alkutakauksen vähimmäismäärä on 10 000 euroa. Finnveran takausosuus voi olla enintään 80 prosenttia. Yhteen rahoitustarpeeseen kerralla myönnettävän alkutakauksen enimmäismäärä on kuitenkin 80 000 euroa.

Yrityksellesi voidaan myöntää uusi alkutakaus, kun edellisestä alkutakauspäätöksestä on kulunut vähintään kaksi kuukautta. Yhdelle yritykselle myönnettujen alkutakausten määrä voi olla yhteensä enintään 160 000 euroa.

Jos alkutakauksen kriteerit eivät täyty, yrityksesi voi hakea Finnveratakausta pankin rahoitukselle. Voit hakea Finnveralta myös investointi- ja käyttöpääomalainaa eli Finnvera-lainaa sekä henkilökohtaista yrittäjälainaa.

Lisätietoa: WWW.FINNVERA.FI > Alku > Yrityksen perustaminen

Mikrotakaus EU:n EaSI-ohjelmasta

Pankin kautta sinun on mahdollista saada rahoitusta Euroopan unionin työllisyyttä ja sosiaalista innovointia koskevasta EaSI-ohjelmasta.

EaSI-mikrotakaus on mikroyrityksille tarkoitettu takausohjelma yritysten, yrittäjien ja itsenäisten ammatinharjoittajien rahoittamiseen. Takaus voidaan

**Finnveran
alkutakauksella
voit korvata
pankin
edellyttämiä
vakuuksia.**

myöntää suoraan yritykselle tai henkilökohtaisesti yrittäjälle yrityksen perustamista ja liiketoiminnan käynnistämistä varten.

EaSI-takauslainan maksimimäärä on 25 000 euroa ja laina-aika enintään 6 vuotta. EaSI-takaus antaa luotolle 80 prosentin turvaavan vakuuden. Takaus on asiakkaalle maksuton.

Lisätietoa: WWW.OMASP.FI > Yrityksille > Rahoitus > EaSI-takaus (EIR)

Yrityksen kehittämisavustus

ELY-keskus voi myöntää kehittämisavustusta pk-yrityksille, joilla on kannattavan toiminnan edellytykset ja riittävästi omia resursseja kilpailukykyä parantaviin kehittämistoimenpiteisiin. Kehittämisavustus on aina harkinnanvaraista avustusta. Se myönnetään kustakin hankkeesta erikseen tehtävän yritys- ja hankearvioinnin perusteella.

Hae rahoitusta rohkeasti ja pyydä tarvittaessa apua hakemusten tekemiseen.

Avustusta voidaan myöntää

- yrityksen liiketoiminnan kehittämiseen
- innovaatiotoimintaan
- kasvuun tai kansainvälistymiseen liittyviin kehittämis- ja investointihankkeisiin.

Kehittämisyavustusta on haettava ennen kehittämishankkeen aloittamista. Vähintään puolet kehittämishankkeesta yrityksen on rahoitettava itse.

Lisätietoa: WWW.ELY-KESKUS.FI > Elinkeinot > Yritysrahoitus > Yrityksen kehittämisavustus

Maaseudun yritysrahoitus

ELY-keskukset auttavat tekemään maaseudusta entistä paremman paikan myös yrittämiseen. Maaseuturahaston tuet tarjoavat aloittaville ja laajentaville yrityksille mahdollisuuksia toimintansa kehittämiseen ja uudistamiseen.

Tuet on tarkoitettu maaseudulla sijaitseville yrityksille, eivätkä ne liity maatalaan tai maatalouteen. Maaseudun yritystukien näkökulmasta jopa 95 prosenttia Suomesta on maaseutua, jonne ELY-keskus voi myöntää tukia.

Tukea voi saada esimerkiksi

- perustamistukena yrityksen alkutaipaleelle
- mikro- ja pienyritysten investointeihin ja kehittämiseen
- elinkeinon toimintamahdollisuuksia edistäviin ja maaseudun elinvoimaisuutta lisääviin hankkeisiin
- maatilojen investointeihin ja kehittämiseen
- maataloustuotteiden jalostusta harjoittavien pk-yritysten investointeihin ja kehittämiseen.

Hae yritystukea ELY-keskukselta tai paikalliselta Leader-toimintaryhmältä.



Perustamistukea voit saada mm. liiketoimintaan valmentavan neuvonnan ostamiseen, tuotekehitykseen, tuotannon pilotointiin, koemarkkinointiin ja markkinointisuunnitelman laatimiseen.

Lisätietoa: WWW.ELY-KESKUS.FI > Elinkeinot > Yritysrahoitus > Maaseudun yritysrahoitus



4,7/5*
Tyytyväisyys henkilökohtaiseen palveluun

Vaihda tyytyväisten asiakkaiden pankkiin

Meillä sinua palvelee sama asiantuntija yrityksesi raha-asioissa ja yksityisissä pankkitarpeissa. Voit soittaa suoraan omalle asiantuntijallesi, tavata häntä pankissa paikan päällä tai digitaalisissa kanavissa - sieltä missä ikinä oletkin. Päätökset teemme paikallisesti, jotta asioitisi meillä on nopeaa, sujuvaa ja henkilökohtaista. Ensiluokkainen asiakaskokemus on meille sydämen asia.

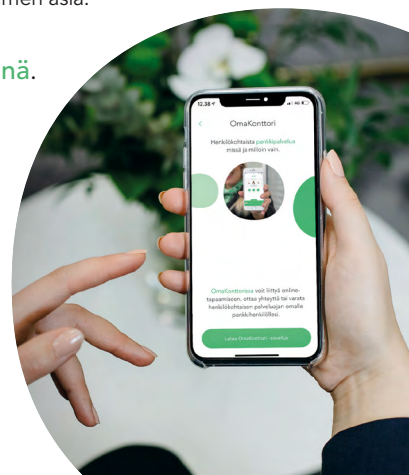
Arjessa ja unelmissa - OmaSp lähellä ja läsnä.

Pasi Turtio

Varatoimitusjohtaja,
asiakasliiketoiminnan johtaja
Oma Säästöpankki Oyj



Tutustu ja varaa sinulle sopiva palveluaika omasp.fi



* Parasta palvelua -tutkimus 2/2020. N=8 272 vastaajaa.

Tunnista ja taklaa riskit

Yritystoimintaan liittyy aina myös epävarmuustekijöitä eli riskejä. Riskit täytyy tunnistaa, jotta voit varautua niihin, suojautua niiltä ja hallita niitä.

Liiketoiminnassa riski voi olla vahingon lisäksi mahdollisuus. Jotta voit menestyä yrittäjänä, sinun on oltava valmis ottamaan hallittuja riskejä.

Riskit yritystoiminnassa voivat olla esimerkiksi liike-, sopimus-, vastuu-, tietoturva-, tuote-, ympäristö-, keskeytys- ja rikoriskejä. Riskit voidaan jakaa myös strategisiin, taloudellisiin ja operatiivisiin riskeihin sekä vahinkoriskeihin. Vahinkoriskejä ovat omaisuus-, toiminta- ja henkilöriskit. Vakuuttaminen on riskienhallinnan keino, jolla voit siirtää riskejä yritykseltäsi vakuutusyhtiön kannettavaksi.

Yrittäjän kannattaa pohtia, miten omaan elämään liittyvät tapahtumat vaikuttaisivat yritystoimintaan. Miten varautua vakavaan sairastumiseen tai tapaturmaan? Mitä tapahtuisi mahdollisessa avioerossa?

Hyvä riskienhallinta on luonteeltaan ennakoivaa ja suunnitelmallista. Apua riskienhallintaan saat myös Uusyrityskeskuksen yritysneuvojilta ja asiantuntijoilta.

Työkalut auttavat

Riskien tunnistamisessa voit käyttää apunasi nelikenttä- eli SWOT-analyysia. SWOT-analyysi kertoo liikeidean, yrittäjän ja yrityksen vahvuudet (strengths), heikkoudet (weaknesses), mahdollisuudet (opportunities) ja uhat (threats).

Nelikentän yläosassa ovat nykytila ja yrityksen sisäiset asiat. Alaosassa ovat tulevaisuus ja ulkoiset asiat. Vasemmalla puoliskolla ovat myönteiset asiat ja oikealla kielteiset. Analyysi auttaa hahmottamaan, miten vahvuuksia voi kehittää ja heikkouksia poistaa sekä miten hyödyntää mahdollisuuksia ja torjua uhkia.

Riskejä voi tunnistaa myös PESTE-analyysilla. Siinä käydään läpi ulkopuolisia asioita, joihin yritys ei itse voi vaikuttaa, mutta jotka pitää huomioida. Lyhenne tulee sanoista political (poliittiset tekijät), economic (taloudelliset tekijät), social (sosiaaliset ja kulttuuriset tekijät), technological (teknologiset tekijät) ja environmental (ympäristötekijät).

Huomaa huijausyritykset

Yrityksiin kohdistuvat huijaukset ja petokset ovat lisääntyneet merkittävästi. Uutena yrittäjänä voit joutua esimerkiksi hake mistohuijausten, laskuiksi naa mioitujen tarjousten tai aiheet tomien tavaramerkkilaskujen kohteeksi.

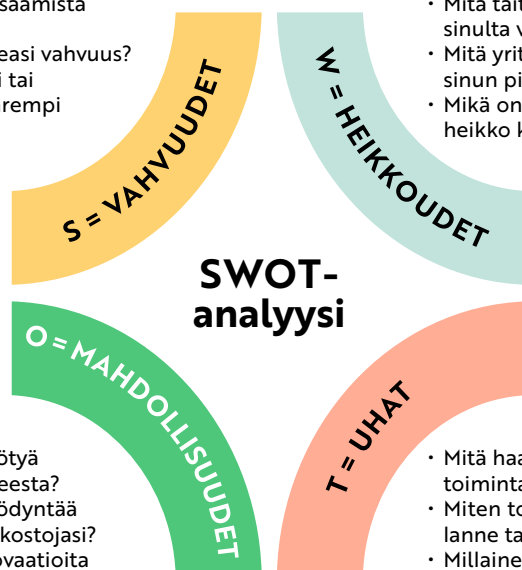
Älä tee puhelimesa tilauksia tai sopimuksia, jos et ole aivan varma, mitä olet tilaamassa ja mitä se maksaa. Jos saat laskun palvelusta, jota et mielestäsi ole tilannut, voit vaatia mahdollisen puhelunauhoituksen kuunneltavaksi. Tee reklamaatio, jos kieltäytymisestä huolimatta saat tilausvahvistuksen tai laskun palvelusta.

Tarkista kaikki saamasi laskut huolellisesti. Jotkin niistä voivat olla pelkkiä tarjouksia, jotka on naamioitu laskun näköisiksi, eikä sellaisia tarvitse maksaa.

Lisätietoa Suomen Yrittäjien oppaassa "Yrittäjä, näin tunnistat ja torjut huijaukset", WWW.YRITTAJAT.FI ja WWW.PRH.FI > Kaupparekisteri > Vältä huijauksilta

Tässä on esimerkkejä kysymyksistä, joita voit käyttää tehdessäsi SWOT-analyysia.

- Mitä erityistä osaamista sinulla on?
- Mikä on liikeideasi vahvuus?
- Miten tuotteesi tai palvelusi on parempi kuin muilla?



- Miten voisit hyötyä markkinatilanteesta?
- Miten voisit hyödyntää esimerkiksi verkostojasi?
- Mitä uusia innovaatioita yrityksesi voisi tuoda markkinoille?

- Mitä taitoja tai resursseja sinulta vielä puuttuu?
- Mitä yrittäjyysosaamista sinun pitäisi vielä vahvistaa?
- Mikä on liikeideasi heikko kohta?

- Mitä haasteita yrityksesi toimintaympäristössä on?
- Miten toimialasi kilpailutilanne tai kysyntä kehittyy?
- Millainen on oma jaksamisesi?



Miten sitä aloitteleva
yrittäjä erottautuisi
muista mikroyrityksistä?

Helppoa

Teet vain Tunnen tuotteeni -tentin!



Tunnen tuotteeni -merkki kertoo yrityksestä, joka haluaa kehittää tuotetuntemustaan. Tunnen tuotteeni -oppimisalusta on tarkoitettu yrityksille, jotka valmistavat, maahantuovat tai jakelevat tuotteita. Tunnen tuotteeni -oppimisalustalla voit testata tai kartuttaa yrityksesi osaamista. Aloittelevalle yrittäjälle se on myös oiva keino erottautua kilpailijoista.

tukes.fi/tunnentuotteeni

Edut yritykselle:

- Kun tunnet tuotteesi, toimit vastuullisesti.
- Se tekee hyvää liiketoiminnalle.
- Markkinointipaketilla viesti leviää asiakkaille.
- Se on ilmaista.
- Kun tuotteesi turvallisuusasiat ovat kunnossa, sekä sinulla että asiakkaillasi on hyvä omatunto.

tukes
Turvallisuus- ja kemikaalivirasto

Luvanvaraiset toimialat

Suomessa on elinkeinovapaus eli elinkeinon harjoittaminen ei yleensä edellytä lupaa. Jotkin elinkeinotoiminnot on kuitenkin säädetty luvanvaraisiksi. Silloin lupaa on haettava ennen toiminnan aloittamista virastolta, jonka toimialaan asia kuuluu.

Lupia myöntävät kuntien ja kaupunkien viranomaiset, aluehallintovirastot sekä ministeriöt, kunnan ympäristönsuojeluviranomaiset ja muut lupaviranomaiset. Joissakin tapauksissa tarvitaan monen eri viranomaisen lupa. Esimerkiksi ravintolatoiminnassa tarvitaan muun muassa hygieniapassi, anniskelupassi, alkoholin anniskelulupa ja ilmoitukset terveystarkastajalle, pelastuslaitokselle ja rakennusvalvontaan.

Usein luvat ovat määräaikaista, ja jotkin luvat pitää uusia tietyn ajan kuluessa. Luvan hakeminen on tavallisesti maksullista.

Selvitä aina ennen yrityksen perustamista

- tarvitseeko suunnittelemasi toiminta elinkeinolupaa, ilmoitusta tai rekisteröintiä
- edellyttääkö toiminnan harjoittaminen viranomaisen hyväksymistä tai erityistä ammattipätevyyttä.

Yrityksen tarvitsemat luvat ja hyväksynyt toimialoittain ja kunnittain löydät osoitteesta WWW.SUOMI.FI > Tiedot ja palvelut > Yritykselle tai yhteisölle > Luvat ja velvoitteet. Olemme koonneet kattavan listauksen myös osoitteeseen WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI.

Sosiaali- ja terveyspalveluala

Sosiaali- ja terveysministeriön hallinnonalan keskusvirasto Valvira (WWW.VALVIRA.FI) myöntää koulutetuille sosiaali- ja terveydenhuollon ammattihenkilöille hakemuksesta oikeuden harjoittaa kyseistä ammattia Suomessa. Jos terveydenhuollon ammattilaisena toimit itsenäisenä ammatinharjoittajana, sinun on lisäksi tehtävä toiminnastasi ilmoitus aluehallintovirastolle. Myös sosiaalipalvelujen tuottaminen edellyttää ilmoitusta. Aluehallintoviraston lupa vaaditaan yksityisten terveydenhuollon palvelujen ja ympärivuorokau-

tisten sosiaalipalvelujen tuottamiseen.

Sote-alan lupa-asioita voit hoitaa sähköisesti SUOMI.FI-asiointipalvelussa. Se on tarkoitettu sekä Valviran että aluehallintovirastojen luvalla toimiville palveluntuottajille.

Lisätietoa: WWW.SUOMI.FI > Yrityksille ja yhteisöille > Yrityksen luvat > Sosiaali- ja terveyspalvelut

Elintarvikehuoneistot

Kun olet perustamassa elintarvikeyritystä, ota jo perustamisvaiheessa yhteyttä sijaintikuntasi elintarvikevalvontayksikköön. Pääsääntöisesti sinun pitää joko ilmoittaa elintarvikehuoneistosta sijaintikunnan elintarvikevalvontayksikköön tai hakea huoneistolle elintarvikevalvonnan hyväksyntä. Huomaa, että myös elintarvikkeiden verkkokauppa on elintarvikehuoneisto.

Tutustu ilmoitus- ja hyväksymismenetelyyn tarkemmin Ruokaviraston sivuilla: WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Yritykset > Elintarvikeala > Elintarvikeyrityksen perustaminen

Terveysuojelulain mukainen ilmoitus

Jos yrityksesi toiminnasta voi aiheutua terveyshaittaa asiakkaille tai asumiselle, sinun on tehtävä kirjallinen, terveydensuojelulain mukainen ilmoitus kunnan terveydensuojeluviranomaiselle. Valvontaviranomaisten kuntakohtaiset yhteystiedot löydät Valviran sivuilta: WWW.VALVIRA.FI > Ympäristöterveys > Terveysuojelu > Terveysuojelun valvonnasta vastaavien kuntien valvontayksiköiden yhteystiedot

Ilmoitus koskee muun muassa julkisia majoitushuoneistoja, kuntosaleja, yleisiä saunoja, kylpylöitä ja uimahalleja, kouluja ja kerhoja, päiväkoteja, lasten- ja vanhainkoteja sekä vastaanottokeskuksia, solariumeja, tatuointipaikkoja ja kauneushoitoloita.

Tuottajavastuu

Yrityksellä on velvollisuus järjestää tuottajavastuun piiriin kuuluvien tuotteidensa keräys ja kierrätys omalla kustannuksellaan, kun tuotteet poistetaan käytöstä. Kaikkien tuottajavastuussa olevien yritysten tulee joko liittyä tuottajayhteisön jäseneksi tai tehdä hakemus Pirkanmaan ELY-keskuksen tuottajarekisteriin.

Tuottajavastuun hoitaminen on jätelain mukainen velvollisuus, jonka hoitamatta jättämisestä voi seurata laiminlyöntimaksu. Maksun suuruus on yksi prosentti edellisen vuoden liikevaihdosta, kuitenkin vähintään 500 euroa ja enintään 500 000 euroa.

Tuottajavastuu koskee pakkausia, paperia, renkaita, ajoneuvoja, paristoja ja akkuja sekä sähkölaitteita. Tuottajavastuussa ovat näiden maahantuojat ja valmistajat. Pakkausten osalta tuottajavastuussa ovat pakkaajat ja pakattujen tuotteiden maahantuojat.

Lue lisää ympäristöhallinnon yhteisestä verkkopalvelusta: WWW.YMPARISTO.FI > Kulutus ja tuotanto > Jätteet ja jätehuolto > Tuottajavastuu > Näin hoidat tuottajavastuun

Ilmoitusta ei tarvitse tehdä, jos toiminta edellyttää ympäristönsuojelulain mukaisen ympäristöluvan. Tutustu ympäristölupiin: [WWW.AVI.FI](http://www.avi.fi) > Yritys tai yhteisö > Luvat, ilmoitukset ja hakemukset > Ympäristö ja vesi > Ympäristölupa

Tekijänoikeusluvat

Musiikin soittamisesta julkisilla paikoilla, kuten yrityksen asiakastiloissa, on maksettava lakisääteinen korvaus tekijänoikeusjärjestöille. Tarvitset musiikkiluvan, jos soitat asiakastiloissasi musiikkia radiosta, televisiosta, cd:ltä tai julkiseen esittämiseen tarkoitettua suoratoistopalvelusta tai jos yrityksesi esitetään elävää musiikkia.

Velvollisuus musiikkiluvan hankintaan on yrittäjällä, ja korvausvelvollisuus alkaa siitä, kun musiikkia aletaan soittaa. Luvan taustamusiikin esittämiseen saat Teosto ry:n ja Gramex ry:n perustamalta yhteisyritykseltä GT Musiikkiluvat Oy: [WWW.MUSIIKKILUVAT.FI](http://www.musiikkiluvvat.fi). Elävän musiikin esittämiseen saat luvan Teostolta: [WWW.TEOSTO.FI](http://www.teosto.fi).

Jos aiot yrityksessä valokopioida tai skannata tekijänoikeuden suojaamaa aineistoa, kuten kirjoja ja lehtiä, tarvitset siihen luvan Kopiostosta: [WWW.KOPIOSTO.FI](http://www.kopiosto.fi). Lupa tarvitaan myös verkolehtiaineistojen kopioimiseen ja tulostamiseen.

Yrityksen verkkosivuilla, esitteissä,

julisteissa ja vuosikertomuksissa käytettäviin kuvataiteen teosten kuviin pitää saada lupa taiteilijalta, valokuvaajalta tai heidän oikeudenhaltijoiltaan. Käyttölupia taiteilijoiden teoskuviin myöntää tekijänoikeusjärjestö Kuvasto: [WWW.KUVASTO.FI](http://www.kuvasto.fi). Verkosta löytyy myös maksuttomia kuvapankkeja.

Muita lupia ja säännöksiä

- Kunnilla tai kaupungeilla voi olla erilaisia säännöksiä esimerkiksi ulkomainoksista tai ulkomyyntistä.
- Tuontiin ja vientiin liittyvistä luvista saat tietoa Tullin sivuilta: [WWW.TULLI.FI](http://www.tulli.fi) > Yritysassiakkaat > Aloittavat yritykset

Ulkomaalaisten luvat ja ilmoitukset

Ulkomaalainen työntekijä ja yrittäjä tarvitsevat luvan työn tekemiseen ja yrittäjänä toimimiseen Suomessa.

Pohjoismaiden kansalaiset

- Jos olet toisen Pohjoismaan kansalainen ja muutat Suomeen, sinun ei tarvitse hakea oleskelulupaa. Jos aiot asua Suomessa yli kuusi kuukautta, rekisteröidy Digi- ja väestötietovirastossa ([WWW.DVV.FI](http://www.dvv.fi) > Henkilöasiakkaat > Suomeen muutto > Ulkomaalaisen rekisteröinti väestötietojärjestelmään) viikon kuluessa muutostasi. Rekisteröinti edellyttää, että käyt henkilökohtaisesti viranomaisen luona.
- Jos haluat perustaa yrityksen sähköisesti yritys- ja yhteisötietojärjestelmässä ([WWW.YTJ.FI](http://www.ytj.fi) > Ilmoittaminen > Perustamisilmoitus), hanki suomalainen henkilötunnus. Jos teet yrityksesi perustamisilmoituksen paperilomakkeilla, et tarvitse suomalaista henkilötunnusta yrityksen perustamiseen.

EU-/ETA-kansalaiset

- Jos olet EU-maan, Liechtensteinin tai Sveitsin kansalainen, et tarvitse oleskelulupaa, kun muutat Suomeen. Rekisteröi kuitenkin oleskeluoikeutesi Maahanmuuttovirastossa ([WWW.MIGRI.FI](http://www.migri.fi) > Luvat ja kansalaisuus > EU-kansalainen) kolmen kuukauden kuluessa muutostasi. Jos aiot jäädä Suomeen vähintään vuodeksi, rekisteröidy myös Digi- ja väestötietovirastossa ([WWW.DVV.FI](http://www.dvv.fi) > Henkilöasiakkaat > Suomeen muutto > Ulkomaalaisen rekisteröinti väestötietojärjestelmään).
- Yrityksen perustamisprosessi on samanlainen kuin Suomen kansalaisella, mutta tietyissä tilanteissa asuinpaikallasi voi olla merkitystä.

Muiden kuin EU-kansalaisten luvat ja ilmoitukset

- Jos olet muun kuin EU-maan kansalainen ja muutat Suomeen yrittäjäksi, tarvitset Maahanmuuttovirastosta joko yrittäjän, työntekijän tai startup-oleskeluluvan ([WWW.MIGRI.FI](http://www.migri.fi) > Luvat ja kansalaisuus > Oleskelulupa > Ensimmäinen oleskelulupa > Työskentely Suomessa > Hakemukset > Yrittäjä). Kun sinulle on myönnetty oleskelulupa vähintään vuodeksi, rekisteröidy myös Digi- ja väestötietovirastossa ([WWW.DVV.FI](http://www.dvv.fi) > Henkilöasiakkaat > Suomeen muutto > Ulkomaalaisen rekisteröinti väestötietojärjestelmään), josta saat kotikunnan ja suomalaisen henkilötunnuksen.
- Yrityksen perustamisprosessi on samanlainen kuin Suomen kansalaisella, mutta tietyissä tilanteissa asuinpaikallasi voi olla merkitystä.

ETA-alueen ulkopuolella pysyvästi asuvat

- Jos aiot perustaa suomalaisen yrityksen tai toimia suomalaisen yrityksen johto- ja vastuutehtävissä, mutta asut pysyvästi Euroopan talousalueen (EU, Islanti, Liechtenstein, Norja) ulkopuolella, tarvitset kansalaisuudesta riippumatta Patentti- ja rekisterihallituksen luvan: [WWW.PRH.FI](http://www.prh.fi) > Kaupparekisteri > Osakeyhtiö > Perustamisilmoitus > Luvat ETAn ulkopuolella pysyvästi asuville

Omistajansa näköinen leipomo

Tina Kilickesen toteutti unelmansa ja perusti Ulvilan keskusta- konditoria-kahvila Tina's Bakery. Monimutkainen byrokratia kahvilan perustamisessa on voitettavissa, kun yrittäjä on valmis ottamaan asioista selvää.

teksti **TIINA SAARI** valokuva **VEERA KORHONEN**

**Kahvilan
perustaminen
vaatii useamman
luvan ja
ilmoituksen.**

Tina toimii konditoria-leipomo-kahvilassaan toiminnalla ja tekee tilauksesta konditoriatuotteita myös yksityistilaisuuksiin. Yrittäjältä onnistuvat monipuolisesti kaikki tuotteet. Tina tekee usein pitkiä työpäiviä.

– Olen tehnyt töitä yksin, mutta haaveenani on, että saisin palkattua myyjän kahvilaan, Tina sanoo.

– Olen halunnut tehdä tätä työtä peruskoulun yhdeksänneltä luokalta lähtien. Halusin leipuri-kondiittoriksi, mutta olin tuolloin jauhöpölylle allerginen.

Tina opiskeli pukuompelijaksi, mutta leipominen pysyi tärkeänä harrastuksena vuosikymmeniä.

Lopulta Tina päätti opiskella itselleen unelmiensa ammatin, ja hänestä tuli leipuri-kondiittori vuonna 2017. Kahden vuoden päästä hän suoritti myös kondiittorin ammattitutkinnon. Nykyisin allergia on tipotiessään.

– Yrityksen perustaminen oli yllättävän helppoa, koska sain Uusyrityskeskus Enter Satakunnasta suuren tuen. Byrokratia tuntui välillä kovalta, ja papereita piti täyttää paljon. Kaikki asiat järjestivät kuitenkin omalla painollaan, kun vain otin selvää asioista, Tina kertoo.

Lamput kakkukuvuista

Tina on työskennellyt Ulvilassa 17 vuotta, joten hän etsi liiketilaa juuri tästä pikkukaupungista. Tina halusi perustaa yksilöllisen kahvilan.

– Ei käynyt mielessäkään, että olisin

perustanut kahvilan esimerkiksi kauppakeskukseen.

Ensimmäiseksi yrityskehittäjä **Merja Lehtonen** Uusyrityskeskus Enter Satakunnasta ohjasi Tinan lupaviranomaisten juttusille.

– Tina oli innostunut, ja hänellä oli selkeä näkemys yrityksestään. Hänellä oli hyvät edellytykset lähteä leipomoalan yrittäjäksi, Merja sanoo.

Elintarvikealan yrittäjiä ohjaavat monet lait ja sääntelyt. Ensin oli selvitettävä, että Tinan kiikarissa ollut tila sopii leipomon tarpeisiin.

Tina vuokrasi 1970-luvun alussa rakennetun liiketilan, jota hän ryhtyi remontoimaan mieleisekseen miehensä kanssa. Kahvilassa on esimerkiksi itse tehdyt lamput vanhoista kakkukuvuista ja kahvipannuista.

Tina ja Merja kävivät yhdessä läpi muun muassa sopimuksia ja kustannuslaskelmia.

– Olennaista on, että yrittäjä arvioi etukäteen rahan tarpeensa yritystoimintansa kolmena ensimmäisenä kuukautena, Merja sanoo.

Tina oppi, että yrittäjän kannattaa käydä tekemänsä sopimukset tarkkaan läpi.

Leipomoa oli kaivattu

Tina lähti yrittäjänä alkuun pienellä lainalla ja pääomalla.

– En kurkottanut tähtiä taivaalta, vaan tein mahdollisimman paljon itse.

Tina ei ole katunut hetkeäkään kahvila-leipomon perustamista. Kovan työn vastapainoksi hän on saanut positiivista palautetta asiakkailtaan.

– Ulvilaan oli kaivattu leipomoa. Asiakkaat kokevat tulevansa iloisiksi käydessään kahvilassani.

Tinan intohimona on tehdä kaunista ja hyvää.

– Haluan käyttää tarpeeksi aikaa konditoriatuotteiden luomiseen. Tuotteen on oltava myös visuaalisesti kaunis. Ensin syödään silmillä, sitten suulla!

– Pidän pienestä näpertelystä ja haluan tuottaa ihmisille iloa, Tina Kilickesen (oik.) kertoo. Yrityskehittäjä Merja Lehtonen auttoi Tinaa perustamisvaiheen sopimusasioissa.



Lyhyt ABC kahvilan perustamiseen

- Ole yhteydessä kuntasi elintarvikevalvontaan.
- Tarkista, että toimitila sopii leipomo-kahvilan käyttötarkoitukseen.
- Liiketilän sijainti: Onko paikka helposti saavutettavissa?
- Miten tila muuntautuu? Onko se riittävän iso?

Yritysmuodolla on väliä

Yritysneuvojiltamme kysytään usein, mikä yritysmuoto kannattaa valita, kun perustaa yrityksen. Tähän ei ole olemassa yhtä yleispätevää vastausta, sillä yritysmuodon valinta täytyy aina tehdä tapauskohtaisesti. Uusyrityskeskuksen yritysneuvojat ja asiantuntijat auttavat selvittämään, mikä on juuri sinulle paras yritysmuoto.

Suomessa harjoitetaan yritystoimintaa pääosin seuraavissa yritysmuodoissa: yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi, osakeyhtiö, osuuskunta, avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö. Yleisimmät yritysmuodot ovat toiminimi ja osakeyhtiö.

Yritysmuodon valintaan vaikuttavat

- perustajien lukumäärä
- pääoman tarve ja saatavuus
- vastuut ja päätöksenteko
- toiminnan joustavuus
- toiminnan jatkuvuus
- rahoittajien suhtautuminen
- voitonjako ja tappion kattaminen
- verotus.

Yksityinen elinkeinonharjoittaja eli toiminimi

Yksityisenä elinkeinonharjoittajana toimiminen tarkoittaa, että harjoitat liiketoimintaa yksin tai puolisisi kanssa. Vaikka perustaisit toiminimen yhdessä puolisisi kanssa, yritys rekisteröidään vain toisen nimiin. Toiminimiyrittäjät toimivat usein yksin, mutta toiminimellä voit palkata työntekijöitä kuten muissakin yritysmuodoissa.

Toiminimiyrittäjänä teet itse päätökset ja vastaat koko omaisuudellasi yrityksen sitoumuksista, esimerkiksi veloista. Toiminimiyrittämiseen liittyy siis henkilökohtainen riski. Jos myyt vain omaa työtäsi, riski on usein käytän-

nössä hyvin pieni. Voit myös hallita riskiä vakuutuksilla ja huolellisella kirjanpidolla. Kirjanpitäjän tai tilitoimiston käyttäminen on yrittäjyydessä muutenkin suositeltavaa, jotta voit itse keskittyä tekemään tuottoa. Toiminimellä ei ole hallitusta eikä toimitusjohtajaa. Tilintarkastuskaan ei ole pakollinen, joten toiminimen hallinto on kevyttä.

Toiminimiyrittäjänä et voi maksaa itsellesi palkkaa, vaan nostat yrityksen tililtä rahaa niin sanottuina yksityisottoina. Se on yksinkertaisempaa kuin osakeyhtiön palkanmaksu, sillä yksityisotoista ei tehdä esimerkiksi ennakonpidätyksiä. Maksat yritystoiminnastasi veroa vuosittaisen tuloksen perusteella. Vaikka omistat toiminimiyrittäjäsi, sinun täytyy kirjanpidon avulla pitää yrityksen talous erillään henkilökohtaisesta taloudestasi.

Toiminimi sopii usein yritysmuodoksi aloittavalle pienyrittäjälle, jonka liikevaihto on korkeintaan joitakin kymmeniä tuhansia euroja. Toiminimen voi myöhemmin muuttaa osakeyhtiöksi, jos yritystoiminta kasvaa suuremmaksi. Toiminimi on myös helpoin yritysmuoto "laittaa hyllylle", jos elämäntilanteesi muuttuu.

Toiminimen perustaminen

Toiminimen perustaminen on yksinkertaista, etkä tarvitse erillisiä perus-

tamisasiakirjoja. Perustamisilmoitus on kuitenkin tehtävä. Se onnistuu YTJ-asiantuntijapalvelussa osoitteessa WWW.YTJ.FI.

Jos teet perustamisilmoituksen sähköisesti, ilmoittaudu erikseen Verohallinnon rekistereihin joko OmaVero-palvelussa tai YTJ:n muutosilmoituksella. Kun yritys on merkitty rekistereihin, Verohallinto lähettää sinulle ohjeet siitä, miten ilmoitat ja maksat verot.

Kun perustat toiminimeä, sinun ei kaikissa tapauksissa tarvitse ilmoittaa yritystäsi kaupparekisteriin. Se voi silti olla viisasta, jotta saat suojattua valitsemasi toiminimen.

Rekisteröidy kaupparekisteriin, jos

- harjoitat luvanvaraista elinkeinoa
- sinulla on elinkeinotoimintaa varten pysyvä toimipaikka, joka on asunnostasi erillinen liiketila
- palveluksessasi on muita henkilöitä kuin aviopuolisosi tai alaikäinen lapsesi/lapsenlapsesi
- haluat suojata valitsemasi toiminimen eli pitää nimen itselläsi
- haet yrityskiinnitystä eli panttaat yrityksen irtaimen omaisuuden saamisen vakuudeksi.

Rekisteröinti kaupparekisteriin on maksullista. Sähköisen ilmoituksen käsittelemäksu on 60 euroa, paperi-ilmoituksen 115 euroa.

Lisätietoa: WWW.YTJ.FI



**Sinulle sopivin
yritysmuoto riippuu
yritystoimintasi
luonteesta. Tee
valinta harkitusti.**

Yhteenveto yhtiömuodoista

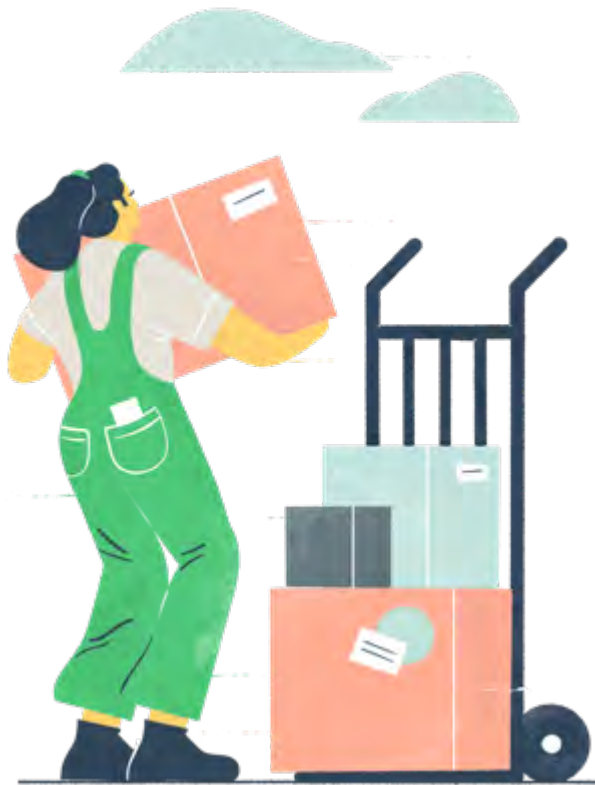
	Perustajien vähimmäismäärä	Vähimmäispääoma	Ylin päättävä elin	Lakisääteiset toimeilimet	Vastuu yrityksen sitoumuksista
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	Yrittäjä yksin. Myös puoliso voi olla mukana yritystoiminnassa.	Ei ole.	Yrittäjä itse.	Yrittäjä itse.	Yrittäjä itse.
Osakeyhtiö	Yksi.	Osakeyhtiö voidaan perustaa ilman osakepääomaa.	Osakkeenomistajat yhtiökokouksessa. Varsinainen yhtiökokous pidettävä 6 kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä.	Hallitus, jossa vähintään yksi varajäsen.	Osakkeenomistajat sijoittamansa pääoman määrällä, elleivät ole antaneet takauksia lainojen vakuudeksi.
Osuuskunta	Yksi. Jäsenmäärä voi vaihdella.	Ei ole. Pääoma vaihtuva.	Jäsenet osuuskunnan kokouksessa. Varsinainen osuuskunnan kokous pidettävä 6 kk:n kuluessa tilikauden päättymisestä.	Hallitus, jossa vähintään yksi varajäsen.	Jäsenet sijoittamansa pääoman (yleensä osuusmaksun) määrällä, elleivät ole antaneet takauksia lainojen vakuudeksi.
Avoin yhtiö	Kaksi.	Ei rahallista panosta, työpanos riittää.	Yhtiömiehet yhdessä tai siten kuin yhtiösopimuksessa sovittu.	Ei ole.	Yhtiömiehet (myös toistensa tekemistä sitoumuksista).
Kommandiittiyhtiö	Kaksi, joista toinen vastuunalainen ja toinen äänetön yhtiömies.	Äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan rahallinen tai muu omaisuuspanos.	Vastuunalaiset yhtiömiehet yhdessä tai siten kuin yhtiösopimuksessa sovittu.	Ei ole.	Vastuunalaiset yhtiömiehet (myös toistensa tekemistä sitoumuksista). Äänetön yhtiömies vastaa vain panoksen määrällä.

Kaikki yritysmuodot edellyttävät hyvää riskienhallintaa.

Älä astu helppouden ansaan

Osakeyhtiön perustamiselle oli aiemmin 2 500 euron minimipääomavaatimus. Tämä vaatimus poistettiin vuonna 2019, mikä on lisännyt osakeyhtiön suosiota yritysmuotona. Käytännössä nollapääomalla on kuitenkin vaikea päästä liikkeelle. Myös ulkopuolista rahoitusta on todennäköisesti mahdotonta saada, jos omistajat eivät ole sijoittaneet yritykseen omaa varallisuuttaan. Rahoittaja voi tulkita tilannetta niin, että omistajat eivät itse luota yrityksen menestymisen edellytyksiin tai sitoudu riittävästi tekemään tulosta.

Osakeyhtiön perustaminen on helppoa, mutta lopettaminen sen sijaan hankalaa. Osakeyhtiön lopettaminen tapahtuu käytännössä aina joko käräjäoikeuden kautta konkurssimenettelyllä tai lakisääteiselä selvitystilamenettelyllä, jos yrityksen varat riittävät kaikkien velvollisuuksien hoitamiseen. Lopettamisprosessi voi tulla kalliiksi, sillä yleensä siihen tarvitaan lakimiehen apua. Osakeyhtiön toiminnan voi myös keskeyttää. Esimerkiksi tilinpäätös kaupparekisteriin täytyy silti tehdä joka vuosi. Osakeyhtiö on hyvä yritysmuoto, mutta sitäkin ei pidä valita väärin perustein.



Osakeyhtiö

Osakeyhtiön voit perustaa yksin tai yhdessä useamman henkilön kanssa. Osakeyhtiön valitseminen yritysmuodoksi kannattaa erityisesti silloin, jos yrittäjiä on enemmän kuin yksi. Perustajana voi olla myös yhteisö. Osakeyhtiölaki ei määrää osakkeenomistajien asuin- tai kotipaikasta, eli osakeyhtiön perustajat voivat olla myös Euroopan talousalueen ulkopuolelta.

Perustamisvaiheessa sinä ja mahdolliset muut perustajat merkitsette kaikki yhtiön osakkeet. Osakkeenomistajana et vastaa yhtiön sitoumuksista henkilökohtaisesti, vaan vain sillä pääomalla, jonka sijoitat yhtiöön. Osakeyhtiössä henkilökohtainen riski on siis periaatteessa pienempi kuin toiminimiyrittäjällä. Käytännössä osakeyhtiön jäsenet takaavat usein yhtiönsä lainoja, jolloin riski on kuitenkin läsnä. Yritystä perustaessa ja toimintaa suunnitellessa on hyvä muistaa, että yritysmuoto ei yksistään suojele ketään, vaan riskejä pitää aina hallita hyvällä suunnittelulla ja ajantasaisella reagoinnilla liiketoiminnan muuttuviin tilanteisiin.

Osakeyhtiö on itsenäinen oikeushenkilö, mikä tarkoittaa, että myös sen varat ovat erillisiä omistajien varoista. Yhtiön asioista päättävät osakkeenomistajat, ja päätösvalta jakautuu osakkeiden mukaisesti. Yleensä sillä, jolla on enemmän osakkeita, on myös enemmän

päätösvaltaa. Osakkeita voi kuitenkin olla erilaisia: tietyillä osakkeilla voi olla enemmän päätösvaltaa kuin toisilla.

Osakeyhtiö voi maksaa yrittäjille ja työntekijöille palkkaa, joka vähennetään yhtiön tuloksesta. Se voi myös maksaa omistajilleen osinkoa. Osakeyhtiön tilikauden tuloksesta verotetaan aina 20 prosentin yhteisövero. Yrittäjän nostama palkka verotetaan ansiotulona ja osingot joko pääomatulona tai ansiotulona riippuen osingon määrästä ja yhtiön nettovarallisuudesta.

Osakeyhtiöllä täytyy olla hallitus, jonka osakkeenomistajat valitsevat. Jos osakeyhtiön hallituksessa on vähemmän kuin kolme varsinaista jäsentä, täytyy hallitukseen valita vähintään yksi varajäsen. Hallitus huolehtii yhtiön hallinnosta ja edustaa yhtiötä. Se voi valita yhtiölle toimitusjohtajan, joka hoitaa yhtiön juoksevaa hallintoa. Toimitusjohtajan valitseminen ei kuitenkaan ole pakollista. Lisäksi osakeyhtiön täytyy pitää yhtiökokous ja useimmiten valita tilintarkastaja.

Osakeyhtiön hallitus- ja varajäsenvaatimus tulee usein yllätyksenä yrittäjäksi ryhtyvälle. Jos olet perustamassa yritystä yksin, kannattaa pohtia, onko osakeyhtiössä turhan paljon hallinnollista työtä verrattuna toiminimeen. Osakeyhtiö on sopiva yritysmuoto etenkin silloin, kun perustajia on useita ja toiminta tähtää kasvuun.

Osakeyhtiön perustaminen

Osakeyhtiö syntyy, kun se rekisteröidään kaupparekisteriin. Osakeyhtiön perustamista varten tarvitaan kirjallinen perustamissopimus, jonka kaikki osakkeenomistajat allekirjoittavat. Sopimukseen liitetään yhtiöjärjestys, joka sisältää vähintään kolme kohtaa: toiminnan, kotipaikan ja toimialan.

Osakeyhtiön perustamissopimuksessa on mainittava

- sopimuksen päivämäärä
- kaikki osakkeenomistajat
- kunkin merkitsemät osakkeet
- osakkeesta yhtiölle maksettava euromäärä (merkintähinta)
- osakkeen maksuaika
- yhtiön hallituksen jäsenet.

Tarvittaessa on mainittava myös toimitusjohtaja ja tilintarkastajat. Tilikaudesta on määrättävä joko perustamissopimuksessa tai yhtiöjärjestyksessä.

Voit tehdä sähköisen osakeyhtiön perustamisilmoituksen YTJ-palvelussa, jos seuraavat ehdot täyttyvät:

- Osakkeenmerkitsijät ovat täysi-ikäisiä luonnollisia henkilöitä, ja heillä sekä hallituksen jäsenillä ja mahdollisella toimitusjohtajalla on suomalainen henkilötunnus sekä henkilö-

kohtaiset verkkopankkitunnukset tai mobiilivarmenne tai sirullinen henkilökortti (HST-kortti).

- Yhtiölle riittää vakio muotoinen yhtiöjärjestys.
- Osakkeilla ei ole merkintähintaa, ja osakepääoma on nolla euroa.
- Mahdollisilla tilintarkastajilla, prokuristeilla (= nimenkirjoitusoikeudellisilla) ja edustamiseen oikeutetuilla henkilöillä on suomalainen henkilötunnus.

Jos edellä mainitut ehdot eivät täyty, perustamisilmoitus pitää toimittaa paperisena. Voit käyttää ilmoituksen tekemiseen YTJ:n verkkosivuilla olevaa PRH:n valmista perustamispakettia. Paperi-ilmoitus tehdään perustamisilmoituslomakkeella Y1 ja sen liitelomakkeella 1.

Ilmoittaudu perustamisvaiheessa myös Verohallinnolle arvonnäisäverovelvolliseksi, ennakoperintärekisteriin ja tarvittaessa työnantajarekisteriin. Tämä onnistuu samalla perustamisilmoituksella, jolla ilmoittaudut kaupparekisteriin. Kun olet tehnyt perustamisilmoituksen, saat Y-tunnuksen käyttöösi.

Osakeyhtiön rekisteröinti sähköisellä

perustamisilmoituksella YTJ-asiointipalvelussa maksaa 275 euroa ja paperi-ilmoituksella 380 euroa.

Osakassopimus

Jos perustajia on enemmän kuin yksi, kannattaa aina tehdä kirjallinen osakassopimus. Se on sopimusoikeudellinen asiakirja, jossa säännellään osakkeenomistajien keskinäisistä suhteista, oikeuksista ja velvollisuuksista yhtiössä. Sopimus kannattaa laatia huolella ja harkiten. Sen muuttaminen toiminnan käynnistyttyä voi olla hankalaa, jos sinun ja yhtiökumppaneidesi välillä ilmenee erimielisyyksiä. Osakassopimuksen muuttamiseen tarvitaan aina kaikkien sopimusosapuolten yhteinen päätös.

Osakassopimuksessa voidaan määrätä esimerkiksi

- yhtiön toimintojen järjestäminen
- työnjako
- voitonjako
- osakaspiirin rajoittaminen
- periaatteet osakkeiden lunastamiseen
- kilpailukiello
- osakkeiden kohtalo omistajan kuolemantapauksessa.

Osuuskunta

Osuuskunta on yhteisö, jonka voit muodostaa yksin tai yhdessä muiden kanssa. Jäsenet voivat olla yksityishenkilöitä, yrityksiä tai muita yhteisöjä. Osuuskunta voi olla yrittäjien yhteenliittymä, työnantaja tai näitä molempia. Kukin jäsenistä voi toimia omalla sektorillaan ja omien asiakkaidensa kanssa, mutta laskutus tapahtuu osuuskunnan kautta.

Osuuskunta on joustava yritysmuoto, jossa jäsenten määrä voi vaihdella tarpeen mukaan. Se on suosittu yritysmuoto esimerkiksi näyttelijöiden, muusikoiden ja taiteilijoiden keskuudessa. Jäsenet päättävät yhdessä uusista jäsenistä, eikä jäsenyyttä voi ostaa tai myydä. Jäsenet voivat melko vapaasti sopia vastuistaan ja velvollisuuksistaan perustamisen yhteydessä tehtävässä osuuskuntasopimuksessa.

Osuuskunta on itsenäinen oikeushenkilö. Osuuskunnan yksittäisen jäsenen taloudellinen vastuu rajoittuu yleensä osuusmaksuun, jonka tämä on

maksanut liittymisen yhteydessä. Huomaa kuitenkin, että osuuskunta tarvitsee toimiakseen rahaa ja jäsenet voivat joutua henkilökohtaisesti takaamaan osuuskunnan lainoja.

Osuuskunta päättää osuusmaksuista säännöissään. Osuusmaksulla ei tarvitse olla nimellisarvoa, ja sen merkintähinta voi vaihdella. Yhteisön jäsenet päättävät osuuskunnan asioista osuuskunnan kokouksessa. Pääsääntöisesti jokaisella jäsenellä on yksi ääni. Tämä piirre tekee osuuskunnasta osakeyhtiötä tasa-arvoisemman ja demokraattisemman yritysmuodon. Osuuskunta valitsee kokouksessaan hallituksen huolehtimaan hallinnosta ja edustamaan osuuskuntaa. Osuuskunta voi halutessaan valita myös toimitusjohtajan.

Osuuskunnan nettovarallisuus ja ylijäämät kuuluvat osuuskunnalle. Säännöissä voidaan määrätä niiden jakamisesta ja jakoperusteista. Osuuskunnan tavoitteena ei kuitenkaan yleensä ole ylijäämän tuottaminen.

**Osuuskunta
on suosittu
yritysmuoto
luovilla aloilla.**

Osuuskunnan etu on siinä, että yhdessä on mahdollista olla vaikuttavampi ja kustannustehokkaampi kuin yksin. Markkinointia voidaan tehdä keskitetysti kaikkien jäsenten hyväksi, ja esimerkiksi materiaalitilaukset ovat ehkä edullisempia, kun tilausmäärät ovat isompia. Osuuskunnassa yhteiset työt voidaan jakaa jäsenten osaamisen mukaisesti. Jos osuuskunnalla on varaa, se voi myös palkata työntekijän tekemään esimerkiksi markkinointia ja myyntiä. Kun toimintoja keskitetään, yrittäjillä jää enemmän aikaa omaan tekemiseen. Kustannusten ohella myös riskit jakautuvat.



Jotta yhteisönä toimiminen on tehokasta, jäsenten pitää olla sitoutuneita. Erimielisyyksiä voi aiheutua, jos joku jäsenistä kantaa vastuuta vähemmän kuin toinen tai poikkeaa yhdessä sovitusta toimintatavoista tavoitellakseen omaa etuaan.

Osuuskunnan perustaminen

Osuuskunnan perustamiseksi tehdään kirjallinen perustamissopimus, jonka kaikki jäsenet allekirjoittavat. Kun jäsenet ovat allekirjoittaneet perustamissopimuksen, osuuskunnan on tehtävä perustamisilmoitus kaupparekisteriin. Osuuskunta syntyy rekisteröinnillä.

Osuuskunnan tilikaudesta on määrättävä perustamissopimuksessa tai säännöissä. Perustamissopimukseen liitetään osuuskunnan säännöt, joissa mainitaan vähintään osuuskunnan toiminimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta sekä toimiala. Pakollisten määräysten lisäksi säännöissä voidaan mainita toimitusjohtajasta, ylimääräisestä maksusta ja lisämaksuvelvollisuudesta. Asioihin, joita ei ole määrätty osuuskunnan omissa säännöissä, sovelletaan laissa olevia oletussäännöksiä.

Osuuskunnan perustamisessa tarvittavat asiakirjapohjat, ilmoituslomakkeet ja perustamiseen liittyvät ohjeet löydät valmiina PRH:n perustamispaketista osoitteessa www.ytj.fi. Osuuskunta pitää ilmoittaa rekisteröitäväksi kaupparekisteriin kolmen kuukauden kuluessa perustamissopimuksen allekirjoittamisesta. Muuten perustaminen raukeaa. Ilmoitus tehdään YTJ-palvelussa olevalla lomakkeella Y1 ja sen

liitelomakkeella 2. Lisäksi täytetään henkilötietolomake. Osuuskunnan rekisteröinti maksaa 380 euroa.

Jäsen sopimus

Osuuskunnan sisäisiä asioita ei kannata kirjata edellä mainittuihin juridisiin sääntöihin, sillä säännöt ovat kaikkien saatavilla oleva julkinen asiakirja. Käytännön toimintaan liittyvät periaatteet on parempi kirjata erilliseen jäsen sopimukseen, jota ei liitetä osaksi perustamissopimusta.

Jäsen sopimuksen tarkoituksena on luoda osuuskunnalle pelisäännöt, jotka kirkastavat yrityksen kulttuuria ja helpottavat jäsenten jokapäiväistä toimintaa osuuskunnassa.

Sovi jäsen sopimuksessa

- hallinnollisten asioiden hoitamisesta
- tehtävien jakamisesta
- vastuista
- ristiriitatilanteiden hoitamisesta
- uusien jäsenten valintakriteereistä
- asiakassuhteiden hoitamisesta
- sisäisestä ja ulkoisesta viestinnästä
- laadun varmistamisesta
- töiden aikataulutuksesta ja hinnoittelusta.

Jäsen sopimukseen kannattaa kirjata myös, millaisia sanktioita sääntöjen rikkomisesta aiheutuu. Merkittävistä sääntörikkomuksista voi olla sanktiona jopa erottaminen. Erottamisen perusteet on merkittävä tarkasti myös osuuskunnan juridisiin sääntöihin.

Lisätietoa: www.pellervo.fi >

Osuustoiminta > Osuuskunnan perustaminen

Olennaisista asioista pitää sopia kirjallisesti.

Mainitse perustamissopimuksessa

- sopimuksen päivämäärä
 - kaikki perustajajäsenet
 - perustajajäsenten merkitsemät osuudet
 - osuudesta osuuskunnalle maksettava hinta (merkintähinta)
 - osuuden maksuaika
 - hallituksen jäsenet
- Tarvittaessa mainitaan myös
- toimitusjohtaja, tilintarkastajat ja toiminnantarkastaja
 - hallintoneuvoston jäsenet (ja puheenjohtaja)
 - jos edellisille annetaan osakkeita: osakkeenomistajat ja kunkin merkitsemät osakkeet, osakkeesta osuuskunnalle maksettava määrä (merkintähinta), osakkeen maksuaika.

Henkilöyhtiöt: avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö

Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö ovat henkilöyhtiöitä, joiden perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi yhtiömiestä eli henkilöä. Yleensä nämä ovat luonnollisia henkilöitä, mutta yhtiömiehenä voi toimia myös oikeushenkilö eli yritys tai yhteisö. Henkilöyhtiöissä toiminta perustuu yleensä nimensä mukaisesti henkilöihin, joten ne voivat soveltua, kun yritystoiminta keskittyy yhtiömiesten ammattitaitoon tai henkilökohtaiseen työpanokseen.

Yhtiömiehet sijoittavat yhtiöön yhtiöpanoksen, joka on rahaa, omaisuutta tai työtä. Avoimessa yhtiössä sijoitukseksi riittää yhtiömiehen työpanos. Kaikki yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista koko henkilökohtaisella omaisuudellaan ja päättävät yhdessä sen asioista, ellei muuta ole sovittu.

Kommandiittiyhtiössä on kahdenlaisia yhtiömiehiä: vastuunalaisia ja äänettäviä. Yhtiössä on oltava vähintään yksi vastuunalainen ja yksi ääneton yhtiö mies. Vastuunalaiselta yhtiömieheltä riittää sijoitukseksi tämän työpanos.

Äänettömältä yhtiömieheltä vaaditaan panokseksi rahaa tai rahanarvoista omaisuutta. Laki ei kuitenkaan määrää panoksen suuruudesta. Äänettömällä yhtiömiehellä ei ole oikeutta osallistua yrityksen päätöksentekoon, jos siitä ei ole erikseen sovittu. Hän ei myöskään ole vastuussa yrityksen asioista ilman erillistä sopimusta.

Avoimessa yhtiössä yhtiömiehet ja kommandiittiyhtiössä vastuunalaiset yhtiömiehet vastaavat yhtiön sitoumuksista yhdessä tasavertaisesti. Jos yksi yhtiö mies tekee sitoumuksen, myös muut ovat vastuussa siitä.

Henkilöyhtiöitä perustetaan verrattain vähän, mutta ne voivat joissakin tapauksissa sopia hyvin yritysmuodoksi. Avoin yhtiö on osakeyhtiötä halvempi ja kevyempi tapa yrittää yhdessä, ja kommandiittiyhtiö toimii yksin yrittävälle, jolla on yksityinen rahoittaja.

Henkilöyhtiöiden etu on siinä, että ne ovat melko kevyitä perustaa ja hallinnoida. Ne edellyttävät kuitenkin tarkkaa sopimista ja yhteisymmärrystä. Henkilöyhtiö sopii yleensä perheyri-tyksiin.

Henkilöyhtiön perustaminen

Yhtiömiehet tekevät kirjallisen yhtiösopimuksen, jossa on lain mukaan mainittava yhtiön nimi, kotipaikkana oleva Suomen kunta, toimiala ja yhtiömiehet. Kommandiittiyhtiön sopimuksessa on lisäksi mainittava, ketkä yhtiömiehistä ovat vastuunalaisia ja ketkä äänettäviä sekä äänettömän yhtiömiehen euromääräinen panos.

Yhtiösopimuksen allekirjoittamisen jälkeen yhtiö rekisteröidään kaupparekisteriin ja Verohallintoon. Ilmoitus kaupparekisteriin tehdään YTJ-palvelussa Y2-lomakkeella kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoituksesta. Lisäksi täytetään henkilötietolomake. Ilmoitukseen liitetään yhtiösopimus. Ilmoitus on tehtävä kolmen kuukauden kuluessa yhtiösopimuksen allekirjoittamisesta, tai perustaminen raukeaa. Henkilöyhtiön rekisterointi maksaa 240 euroa.

Henkilöyhtiön kannattaa laatia juridisen sopimuksen lisäksi myös käytännön pelisääntöjä koskeva yhtiömiessopimus, jota ei liitetä perustamisilmoitukseen.

Yritysmuotojen edut ja haasteet

	Edut	Haasteet	Kenelle sopii
Yksityinen elinkeinonharjoittaja	• helppo perustaa • kevyt hallinto • yksinkertaista ottaa itselle palkkiota yrityksen tuloista • helpoin yhtiömuoto "laittaa hyllylle", jos elämäntilanne muuttuu	• henkilökohtainen riski: yrittäjä itse vastuussa esim. veloista	• yksinyrittäjälle, jolla ei ole isoja investointeja • pienimuotoiseen toimintaan
Osakeyhtiö	• ei lähtökohtaisesti henkilökohtaista riskiä: osakkeenomistaja vastaa veloista vain sijoittamallaan pääomalla • mahdollistaa verosuunnittelun	• vaatii hallintoa (jonka voi tosin ulkoistaa) • lopettaminen hankalaa	• perustajia on useita • toiminta tähtää kasvuun • toiminta vaatii investointeja tai rahoitusta
Osuuskunta	• jäsenet vastuussa sitoumuksista vain sijoittamallaan osuusmaksulla • yhdessä tekemällä voidaan jakaa kuluja ja riskejä • yhteisöllisyys • tasa-arvo ja demokratia päätöksenteossa	• yksittäiset jäsenet saattavat joskus sitoutua huonosti yhteisen edun tavoitteluun • perustajajäsenet eivät välttämättä ymmärrä, että osuuskunnalla ei ole rahaa ja perustajilta vaaditaan vakuutta lainoihin • vastuut ja velvollisuudet voivat hämärtyä tai sekoittua	• usealle samaa tai samankaltaista työtä tekeväille, jotka voivat hyödyntää yrityksen yhteisiä toimintoja • kun jäsenkunta on mahdollisesti vaihtuvaa • henkilöille, jotka haluavat toimia osana yhteisöä
Henkilöyhtiö (avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö)	• helppo perustaa • kevyt hallinto	• edellyttää tarkkaa sopimista, yhteisymmärrystä ja luottamusta	• yhdessä yrittäville, kun ei voi toimia toiminimellä • perheyri-tyksille • kommandiittiyhtiö: yksin toimivalle, jolla on yksityinen rahoittaja

Erotu nimellä ja suojaa ideasi

Kun perustat yritystä, yksi suurimmista päätöksistä koskee yrityksesi nimeä. Myös tuotteiden ja palvelujen nimet ovat tärkeitä. Nimet luovat pohjan yrityksesi brändille, joka auttaa sinua erottumaan kilpailijoista.

Nimen täytyy aina olla erottuva, eikä se saa olla käytössä muilla. Tarkista nimiä miettiessäsi, että nimeen sopiva verkkotunnus on saatavilla. Mieti myös, miten voit suojata aineettoman omaisuutesi.

Tutki nimivaihtoehtoja

Panosta nimen valintaan. Hyvä nimi on iskevä, jää helposti mieleen, erottuu muista ja tukee yrityksesi liiketoimintaa. Varmista myös, ettei mikään toinen yritys käytä samaa nimeä toiminimenä, tavaramerkkinä tai verkkotunnuksena. PRH:n ylläpitämässä Yrityksen nimi-palvelussa voit tutkia etukäteen, onko yritykselle pohtimasi nimi rekisteröitävissä: [NIMIPALVELU.PRH.FI](https://nimipalvelu.prh.fi)

Hanki verkkotunnus

Kun yritykselläsi on nimi, on aika rekisteröidä yritykselle verkkotunnus eli domain. Kansallinen verkkotunnus on lähtökohtaisesti tarkoitettu tietyn maan sivustoille. Suomen kansallinen verkkotunnus on **.FI**-päätteinen, ja se on Suomessa yleisimmin käytössä. Verkkotunnuksen rekisteröintiin tarvitset verkkotunnusvälittäjän, joka usein tarjoaa myös tunnuksen liittyviä oheispalveluja, kuten sähköposti-palvelun ja verkkosivutalaa.

Jokaisen verkkotunnusta rekisteröivän pitää itse varmistaa, ettei rekisteröitävä verkkotunnus loukkaa toisen suojattua nimeä tai verkkotunnusta. Saatat menettää jo rekisteröimäsi verkkotunnuksen, jos loukatun nimen tai tavaramerkin haltija sitä vaatii. Lisätietoa **.FI**-verkkotunnuksista löydät Liikenne- ja viestintäviraston sivuilta: [WWW.TRAFI-FI](https://www.trafi.fi) > Viestintä > FI-verkkotunnukset. Geneerisistä verkkotunnuksista **.COM**, **.NET** ja **.ORG** saat tietoa verkkotunnusvälittäjien ylläpitämistä hakukoneista.

Ideoita on helppo kopioida, jos niitä ei ole suojattu.

Yrityksen aineettoman omaisuuden hallinta pähkinänkuoressa

Suoja	Tarkoitus	Voimassaolo
Yrityksen nimi	Suojaa yrityksen nimen.	lkuinen, jos yritys on toiminnassa
Tavaramerkki	Suojaa tuotteen tai palvelun tunnuksen. Erottaa tuotteen tai palvelun muista yrityksistä.	lkuinen, uudistaminen 10 vuoden välein
Patentti	Suojaa uuden ja keksinnöllisen tuotteen, laitteen tai menetelmän.	20 vuotta (vuosimaksut), tietyt tuotteet 25 vuotta
Hyödyllisyysmalli	Suojaa yksinkertaisen laite- tai tuotekeksinnön.	10 vuotta, voimassa 4 vuotta, uudistaminen ensin 4 vuodeksi ja sitten 2 vuodeksi
Mallioikeus	Suojaa tuotteen ulkomuodon.	25 vuotta, voimassa 5 vuotta, uudistaminen 5 vuoden välein

Aineettoman omaisuuden oikeudet – IPR

Ideoita on helppo kopioida. Siksi kannattaa suojata oma osaaminen, liikeideat ja tuotekehityksen tulokset eli yrityksen aineeton pääoma. Aineettomista oikeuksista käytetään usein lyhennettä IPR, joka tulee englanninkielisistä sanoista Intellectual Property Rights.

Mieti tarkkaan jo ennakoon, miten suojaat yrityksesi tuotteet, palvelut ja keksinnöt. Suojaamistapoja ovat muun muassa tavaramerkki, patentti, hyödyllisyysmalli ja mallioikeus.

Tutustu aineettomiin oikeuksiin: www.prh.fi > Tietoa PRH:sta > Julkaisut > Oppaat, työkirjat ja käsikirjat > Aineettoman omaisuuden huoltokirja

Tavaramerkki tuotteelle tai palvelulle

Voit suojata omat tuotteesi ja palvelusi hakemalla niille tavaramerkin. Tällöin mikään toinen yritys ei voi käyttää samaa merkkiä samanlaisen tavaran tai palvelun tunnuksena. Otathan huomioon, että tavaramerkin tuoma

yksinoikeus ja suoja-ala kohdistuvat vain hakemuksessa lueteltuihin tavaroihin ja palveluihin. Tavara- tai palveluluokat kannattaa siksi suunnitella huolella ennen tavaramerkin hakemista.

Tutustu tavaramerkkeihin:

TAVARAMERKKIKAMPANJA.PRH.FI,
WWW.TAVARAMERKKI.FI

Patentti tai hyödyllisyysmalli keksinnölle

Tiesithän, että tekemäsi keksintö tai kehittämäsi tuote on omaisuuttasi? Se kannattaa suojata. Mahdollisia suojakeinoja uusille teknisille ratkaisuille ovat patentti ja hyödyllisyysmalli. Patentti on yksinoikeus, jonka avulla estät muita toimijoita hyödyntämästä keksintöäsi omassa liiketoiminnassaan. Hyödyllisyysmalli on patentin tavoin yksinoikeus ja sopii varsinkin yksinkertaisille laite- ja tuotekeksinnöille. Se voi olla sinulle sopiva suojamuoto, jos tarvitset suojan nopeasti ja sinulle riittää kymmenen vuoden suoja-aika.

Lue lisää: WWW.PRH.FI > Patentit,
WWW.PRH.FI > Hyödyllisyysmallit



Mallioikeus muotoilun tuotteisiin

Mallioikeus antaa suojaa uuden tuotteen tai sen osan ulkomuodolle. Muotoilu suojataan rekisteröimällä malli, jolloin mallioikeuden hakija saa vahvistettua itselleen yksinoikeuden muotoilemiinsa tuotteisiin.

Lue lisää: WWW.PRH.FI > Mallioikeudet

YRITTÄJÄN MUISTILISTA KAUPPAREKISTERIASIOISSA



Pidä yrityksesi tiedot ajan tasalla kaupparekisterissä – **ilmoita muutoksista ytj.fi:ssä.**



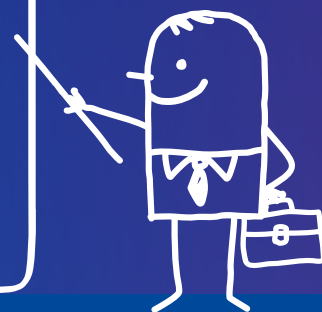
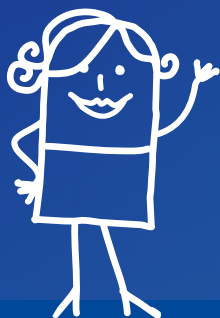
! Yrityksen tulee ilmoittaa edunsaaja-tiedot (omistajat) kaupparekisteriin. **Lue lisää edunsaaja.prh.fi.**



Varmista, pitääkö yrityksesi ilmoittaa tilinpäätös kaupparekisteriin. **Lue lisää prh.fi.**



Sähköinen ilmoittaminen on nopeampaa ja edullisempaa kuin paperilomakkeella.



PATENTTI- JA REKISTERIHALLITUS
Tule ja onnistu.

www.ytj.fi

www.prh.fi

Valitse tilitoimisto huolella

Ulkoistamalla kirjanpidon säästät aikaa varsinaiseen yritystoimintaan ja tulojen hankkimiseen. Hyvältä tilitoimistolta saat myös muun muassa verotukseen ja liiketoiminnan kasvuun liittyvää neuvontaa.

Tilitoimistoja on lukuisia erilaisia. Valinta kannattaa tehdä huolella, sillä tilitoimisto voi olla yksi menestyksesi kulmakivistä ja tärkeä neuvonantajasi. Tässä viisi vinkkiä valintaa varten:

1. Huolehdi, että saat kirjanpidon sähköisenä

Sähköinen kirjanpito vähentää sekä sinun että kirjanpitäjäsi työmäärää, nopeuttaa palvelua ja mahdollistaa sen,

että kaikki tarvittava aineisto on ajallaan käytettävissä. Ostolaskut löytyvät aina helposti, myyntilaskut lähtevät vaivattomasti asiakkaille, ja perintäkin hoituu sujuvasti. Paperin vähentäminen säästää myös kuluja ja ympäristöä.

2. Selvitä, mistä palvelun hinta koostuu

Tilitoimistoilla on erilaisia hinnoittelumalleja. Hinnat voivat perustua esimer-

kiksi kiinteään kuukausiveloitukseen, käytettyyn aikaan, tositteiden/tapahtumien määrään tai palvelupakettiin, joka sisältää tietyn määrän tositteita ja jossa ylimenevästä osasta veloitaan erikseen. Hintaan voivat vaikuttaa myös tilitoimiston koko ja henkilökunnan osaaminen. Tilitoimistoissa, joissa henkilöstöä koulutetaan säännöllisesti, voi palvelu olla hieman keskimääräistä kalliimpaa mutta myös parempaa. Kannattaa selvittää, sisältyvätkö palveluun pelkkä kirjanpito ja tilinpäätöksen teko vai myös neuvonta ja tilinpäätöstietojen läpikäynti.

3. Varmista, että käytössä on sijaisjärjestelmä

On tärkeää, että tilitoimistossa on huolehdittu sijaisuuksista. Jos sijaista ei ole, tehtävät voivat jäädä esimerkiksi sairastumisen takia hoitamatta. Tämä vaikuttaa välittömästi myös sinun toimintaasi.

4. Suosi auktorisoitua tilitoimistoa

Taloushallintoliiton jäsenenä oleva tilitoimisto on auktorisoitu eli sen osaaminen, järjestelmät ja toimintamallit on tarkastettu ja sen toimintaa valvotaan. Auktorisoidulla tilitoimistolla on vastuuvakuutus, se toimii tiukasti lain ja hyvän tavan mukaisesti sekä huomioi uudet säännökset hyvissä ajoin ennen niiden voimaantuloa.

5. Kysy suosituksia tutuilta yrittäjiltä

Hyvin palveleva tilitoimisto löytyy usein tuttavien suosittelemana. On arvokasta kuulla kokemuksia siitä, miten palvelu on toiminut käytännössä. Näin varmistat jo ennen asiakassuhteen solmimista, että palvelu on ajantasaista ja sujuvaa.

Palvelun valinnassa laatu on tärkeämpää kuin hinta.



Vertaa myös pankkeja

Yrityksesi tarvitsee pankista vähintään tilin maksuliikennettä varten. Todennäköisesti tarvitset jossakin vaiheessa myös rahoitusta. Monilla pankeilla on lisäksi tarjolla vakuutuksia ja asiantuntijapalveluja.

Palvelutarjontaa vertailemalla löydät omaan tilanteeseesi parhaiten sopivan pankin. Yrityksen pankkiasiat voi olla luontevaa hoitaa saman pankin kanssa, jossa sinulla on henkilökohtaiset tilit ja lainat. Saatat saada keskittämisalennusta, ja pankin toimintaympäristö ja henkilöstö ovat sinulle valmiiksi tuttuja.

Toisaalta voi olla niinkin, että yrityksellesi sopivin pankki ei olekaan se, jossa olet henkilöasiakkaana. Pankin palvelutarjonta ei ehkä vastaa yrityksesi tarpeita tai se ei myönnä toiminnallesi rahoitusta. Kun lähdet etsimään yrityksellesi sopivaa pankkia, selvitä ensin, mitä sinä yrittäjänä tarvitset pankiltasi. Jos toimit yksin ja myyt palvelua, voi olla, että pärjääät hyvin tilitoiminnoilla. Jos taas investointitarpeesi on suuri ja toimintasi tähtää kasvuun, saatat tarvita myös rahoituspalvelua ja sijoitusneuvontaa.

Palveluissa on eroja

Pankeilla on erilaisia palveluvalikoimia. Varmista, että kaikki tarvitsemasi palvelut ovat saatavilla etkä toisaalta maksa palveluista, joita et tarvitse. Jos yritystoimintasi on vahvasti paikallista, saattaa oman alueesi pankilla oleva paikallistuntemus auttaa sinua esimerkiksi rahoituksen saamisessa.

Pankin valinnassa on viisasta kiinnittää enemmän huomiota palvelun laatuun kuin hintaan, sillä hyvät neuvot saattavat olla sinulle rahanarvoisia. Tärkeintä on valita sellainen pankki, jonka kanssa asioidessa sinulle tulee luottavainen ja hyvin palveltu olo. Parhaimmillaan pankkisuhde on aktiivista tiedonvaihtoa ja sujuvaa asioiden hoitoa. Ole itse asiakkaana aktiivinen pankin suuntaan, jotta saat pankkisuhteesta kaiken mahdollisen hyödyn.

MITÄ YRITTÄJÄ TEKEE PÄIVÄTYÖN JÄLKEEN? YÖTYÖN.



Niin. Tai mitä jos vaikka nukkuisit. Sitä vartenhan ne tilitoimistot ovat olemassa, että ihan kaikkea ei tarvitse yrittäjänkään itse tehdä.

Valitse itsellesi luotettava kumppani, auktorisoitu tilitoimisto.

www.auktorisoi.fi



TaloushallintoLiitto

Varaudu vakuutuksilla

Yrittäjän ainoa pakollinen vakuutus on YEL, joka kerryttää eläkettäsi ja vaikuttaa sosiaaliturvaasi. Yritystoimintaan liittyy kuitenkin riskejä, joihin kannattaa varautua erilaisilla vakuutuksilla.

Yritystoimintaa varten tarvittavat uudet, erilliset vakuutukset. Henkilökohtaiset vakuutukset eivät todennäköisesti korvaa yritystoiminnassa sattuvia vahinkoja. Yritystoimintasi laajuus sekä toimiala määrittelevät sen, millaisia vakuutuksia juuri sinun on hyvä ottaa. Vakuuttamisen tarpeeseen vaikuttaa sekin, onko toimintasi tiettyyn paikkaan sidottua ja millaista omaisuutta yritykselläsi on. Jos työllistät itsesi lisäksi muita, tarvittavat työnantajan lakisääteiset vakuutukset.

Toiminnan vastuuvakuutus

Yrittäjänä saatat aiheuttaa vahinkoa asiakkaallesi tai hänen omaisuudelleen. Vahingonkorvauslain mukaan olet vastuussa aiheuttamasi vahingon korvaamisesta. Yritystoiminnan vastuuvakuutus auttaa tilanteissa, joissa toimintasi seurauksena syntyy vahinkoa henkilölle tai esineelle. Selvitä myös, onko toimintasi luonteen vuoksi tarpeen ottaa perusvakuutusta laajempi turva. Huolehdi, että vakuutus on voimassa heti, kun aloitat yritystoimintasi.

Oikeusturvavakuutus

Yritystoiminnassa saattaa tulla vastaan sopimuksiin, toimitukseen tai työsuhteisiin liittyviä riitatilanteita, joiden selvittely menee oikeuteen asti. Oikeusturvavakuutuksella voit pienentää oikeudenkäyntikuluja. Toimintasi luonne vaikuttaa siihen, kuinka laajana oikeusturvavakuutus kannattaa ottaa. Joskus voi olla viisasta ottaa vakuutus kattamaan myös vastapuolen oikeudenkäyntikulut. Ota oikeusturvavakuutus jo ennen ensimmäisten sopimusten solmimista, jotta saat turvan kaikille sopimuksille yritystoimintasi alusta alkaen.

Keskeytysvakuutus

Jos yritystoimintasi on tuotannollista tai sidottu tiettyyn paikkaan, harkitse

keskeytysvakuutusta. Se turvaa mahdolliset toiminnan keskeytyksestä johtuvat tulonmenetykset. Keskeytyksen toimintaasi voi aiheuttaa esimerkiksi tulipalo, vesivuoto, ilkivalta tai koneen rikkoutuminen.

Omaisuusvakuutus

Turvaa myös yrityksellesi kertyvä omaisuus, kuten puhelin, tietokone ja tuotevarastosi. Leasing- ja vuokraomaisuuden osalta on hyvä varmistaa, kuinka kattavan turvan omistaja niihin haluaa

tai on ottanut valmiiksi. Kiinnitä huomiota omaisuusvakuutuksen omavastuun suuruuteen.

Tapaturma- ja sairaskuluvakuutus

Yrittäjä on usein yrityksensä suurin riski. Jos joudut onnettomuuteen tai sairastut, yritystoimintasi voi pysähtyä hetkessä. Yrittäjänä sinulle ei määritellä erikseen työ- ja vapaa-aikaa, eli vakuutusturvan tulisi olla voimassa 24 tuntia vuorokaudessa.

Henkilökohtaiset vakuutukset eivät korvaa yritystoiminnan vahinkoja.



Harkitse tapaturmavakuutuksen rinnalle sairaskuluvakuutusta. Sen avulla voit nopeuttaa hoitoon pääsyä ja työelämään paluuta. Sekä tapaturma- että sairaskuluvakuutukseen kannattaa sisällyttää päivärahakorvaus, joka täydentää Kelan maksamaa turvaa työkyvyttömyysajalta.

Henkivakuutus

Kun ryhdyt yrittäjäksi, saatat joutua tekemään suuriakin taloudellisia sitoumuksia. Voit turvata omaisesi kuolemasi varalta, kun otat henkivakuutuksen. Henkivakuutukseen voit sisällyttää myös työkyvyttömyysturvan tilanteeseen, jossa menetät työkykyäsi. Ratkaisu helpottaa omaa ja omaistesi arkea merkittävästi.

Työntekijöiden vakuuttaminen

Jos yritykselläsi on työntekijöitä, heidät pitää vakuuttaa tapaturmavakuutuksel-

la ja TyEL-vakuutuksella. Nämä vakuutukset ovat työnantajalle lakisääteisiä.

Jos työntekijät tekevät etätöitä, se kannattaa huomioida myös vakuutuksissa.

Tietoturvakatuutus

Jos ylläpidät verkkokauppaa tai yritykselläsi on asiakasrekisteri, joka voi joutua väärin käsiin, kannattaa harkita myös tietoturvakatuutusta. Esimerkiksi ilkeävaltainen palvelunestohyökkäys voi lamauttaa verkkokauppasi, ja EU:n tietosuoja-asetus velvoittaa sinua yrittäjänä pitämään entistä tarkemmin huolta asiakastiedoistasi. Tietojen joutumisen väärin käsiin voi olla kohtalokas mainehaitta yrityksellesi.

Ajoneuvojen vakuuttaminen

Ajoneuvoja koskee lakisääteinen liikennevakuutus, ja turvaa voidaan täydentää ajoneuvokohtaisilla kaskovakuutuksilla.

**Kiinnitä
huomiota
vakuutusten
omavastuu-
summien
suuruuteen.**

Matkavakuutus

Jos yritystoimintasi on kansainvälistä, sinä ja mahdolliset työntekijäsi saatatte käydä yrityksen nimissä ulkomailla messuilla ja asiakastapaamisissa. Tällöin on hyvä, että yrityksellä on oma matkavakuutus matkustavalle henkilöstölle. Kotivakuutuksen yhteydessä olevat matkavakuutukset on tarkoitettu lomamatkoja varten, eli ne eivät kata yritystoimintaan liittyvää matkustamista.



Ei ole vain yhtä tulevaisuutta.

Tästä eteenpäin
vakuutus tarkoittaa
valmistautumista
tulevaisuutesi
mahdollisuuksiin.

**Autamme yrityksesi
kaikissa vaiheissa.**

fennia

Tulevaisuutesi. Fennia.

Huomioi turvallisuus tuotteissa ja palveluissa

Yrittäjänä vastaat aina myymäsi tai tarjoamasi tuotteen ja palvelun turvallisuudesta. Tuotteet ja palvelut eivät saa aiheuttaa vaaraa kenenkään terveydelle tai omaisuudelle. Tuotteiden ja palvelujen on täytettävä niitä koskevat turvallisuusvaatimukset.

Turvalliset ja vaatimustenmukaiset tuotteet ja palvelut ovat myös yritykseksi kilpailuvaltti. Seuraa toimintaympäristössä ja lainsäädännössä tapahtuvia muutoksia ja reagoi niihin ajoissa.

Tutustu eri tuoteryhmien ja kuluttajille suunnattujen palvelujen vaatimuksiin Turvallisuus- ja kemikaaliviraston (Tukes) sivuilla WWW.TUKES.FI > Tuotteet ja palvelut. Voit ottaa yhteyttä Tukesin asiantuntijoihin ja kysyä tarkemmin: WWW.TUKES.FI > Tietoa Tukesista > Yhteystiedot > Löydä yhteyshenkilö > Selaa yksikön ja ryhmän mukaan

Palveluntarjoajan vastuu

Kun suunnittelet yritystä, joka tarjoaa asiakkaille vapaa-ajan palveluita, kuten kauneudenhoito- ja hyvinvointipalveluita tai liikunta-, ohjelma- ja luontopalveluita, huomioi ainakin seuraavat asiat:

- Suunnittele ja määritä, mistä palvelussasi on kyse ja kenelle sitä tarjotaan.
- Varmista, että sinulla ja/tai henkilöstölläsi on riittävät tiedot ja taidot palvelusta. Hanki tarvittaessa koulutusta ja kokemusta.
- Selvitä palvelua koskevat turvallisuusvaatimukset, lainsäädäntö ja mahdolliset viranomaisohjeet ja standardit. Kysy tarvittaessa apua viranomaisilta, heidän tehtävänään on ohjata ja neuvoa yrityksiä.
- Suunnittele asiakkaan koko palvelupolku turvallisesti. Huomioi turvallisuus esimerkiksi laitteiden ja välineiden valinnassa, palvelun toteutuksessa, henkilöstön osaamisessa ja määrässä sekä markkinoin-

nissa ja asiakkaille annettavassa ohjeistuksessa.

- Tee vaarojen tunnistaminen huolella ja dokumentoi se! Jaa palveluosiin ja tunnista asiakkaille aiheutuvat vaarat: mistä vaarat johtuvat, mitä niiden torjumiseksi on tehty ja mitä vielä tarvitaan asiakkaan turvallisuuden varmistamiseksi?
- Laadi vaadittavat turvallisuusdokumentit. Lainsäädännön mukaan tietyiltä palveluilta edellytetään esimerkiksi turvallisuusasiakirja.

Turvallisuus vaatii jatkuvaa seurantaa ja ylläpitoa. Seuraa muutoksia, ota opiksi läheltä piti -tilanteista ja ilmoita vakavista onnettomuuksista Tukesiin.

Tuoteturvallisuus

Kun suunnittelet aloittavasi yrityksen, joka valmistaa tai tuo Suomeen tuotteita, ota selville

- onko tuotteelle turvallisuusvaatimuksia
- miten sinun yrittäjänä on varmistettava tuotteiden turvallisuus.

Turvallisuusvaatimukset vaihtelevat tuoteryhmittäin. Esimerkiksi leluille, koneille ja sähkölaitteille sekä henkilönsuojaimille on yksityiskohtaisia vaatimuksia. Sen sijaan monelle muulle kuluttajien käyttöön tarkoitettulle tuotteelle vaatimukset ovat hyvin yleisluontoisia.

Jotta voit toimia oikein, sinun on tärkeää tunnistaa, oletko tuotteen valmistaja, maahantuoja vai jälleenmyyjä. Valmistajalla on enemmän vastuuta varmistaa tuotteen turvallisuus kuin jälleenmyyjällä.

Tutustu vaatimuksiin, joita tuotteen valmistajan tai maahantuojan on otettava huomioon. Muistathan, että vaatimukset vaihtelevat tuotteen mukaan. Tarkista aina yksityiskohtaiset vaatimukset tuotetta koskevista säädöksistä. Jos epäilet tuotetta vaatimustenvastaiseksi, ryhdy tarvittaviin toimiin ja tee yhteistyötä viranomaisen kanssa.

**Turvallisuus
edellyttää
jatkovaa
seurantaa ja
ylläpitoa.**



Tukesin asiantuntijat auttavat turvallisuu- teen liittyvissä asioissa.

Jos alat valmistaa tuotteita:

- Selvitä, mitä turvallisuusvaatimuksia tuotteelle on.
- Arvioi, mitä riskejä tuote voi aiheuttaa käyttäjälle.
- Suunnittele ja valmista tuote niin, että se on turvallisuusvaatimusten mukainen.
- Säilytä tuotteen suunnitteluasiakirjat 10 vuotta.
- Tee tuotteelle käyttöohjeet ja laita ne tuotteen mukaan. Käyttöohjeissa on oltava ohjeet tuotteen turvalliseen käyttöön, huoltoon ja käytöstä poistoon. Ohjeiden on oltava suomeksi ja ruotsiksi. Jos alat viedä tuotteita muualle Eurooppaan, tarkista kyseisen maan kielivaatimukset.
- Tarkista, pitääkö tuote viedä testattavaksi johonkin testauslaitokseen ennen myyntiä.
- Varmista, että tuotteessa on tunnistamisen mahdollistava merkintä eikä tuotteen vaatimustenmukaisuus vaarannu kuljetuksen tai varastoinnin aikana.
- Laita jokaisen tuotteen mukaan yrityksesi nimi ja postiosoite.
- Tarkista, pitääkö tuotteeseen kiinnittää CE-merkintä. Merkinnällä osoitat, että olet huolehtinut tuotteen turvallisuudesta ja vaatimustenmukaisuudesta.

- Tarkista, pitääkö tuotteelle laatia vaatimustenmukaisuusvakuutus, jossa kerrot, että tuote täyttää turvallisuusvaatimukset.
- Pidä kirjaa havaitsemistasi vaatimustenvastaisuuksista ja kerro niistä tarvittaessa jakelijoillesi (tuotteen nimi, sarjanumero, valmistuserä).

Jos alat tuoda tuotteita EU:sta tai sen ulkopuolelta:

- Varmista, että tuote täyttää sitä koskevat turvallisuusvaatimukset.
- Varmista, että sinulla on tai saat valmistajalta tuotetta koskevat tekniset asiakirjat, jos viranomainen niitä pyytää.
- Varmista, että valmistaja on huolehtinut tuotteen testaamisesta ja muista vaatimustenmukaisuuden arviointimenettelyistä asianmukaisesti, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Tarkista, että tuotteessa on CE-merkintä, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Varmista, että tuotteessa on tunnistamisen mahdollistava merkintä (tuotteen nimi, sarjanumero, valmistuserä) eikä tuotteen vaatimustenmukaisuus vaarannu kuljetuksen tai varastoinnin aikana.

- Pidä kirjaa havaitsemistasi vaatimustenvastaisuuksista ja kerro niistä tarvittaessa jakelijoillesi.
- Varmista, että valmistaja/maahantuoja on liittänyt tuotteiden mukaan nimensä tai tavaramerkkinsä sekä osoitteensa.
- Pidä kirjaa siitä, mistä olet tuotteita hankkinut ja mihin olet toimittanut niitä edelleen jalkautavaksi. Säilytä tiedot 10 vuotta tuotteen valikoimasta poistumisen jälkeen, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.

Jos tuot EU:n ulkopuolelta, huomaa lisäksi nämä:

- Varmista, että valmistaja on huolehtinut tuotteen testaamisesta ja muista vaatimustenmukaisuuden arviointimenettelyistä asianmukaisesti, jos lainsäädäntö sitä edellyttää.
- Jos CE-merkintä tarvitaan, pidä EU-vaatimustenmukaisuusvakuutus viranomaisten saatavilla 10 vuotta viimeisen tuotteen myynnin jälkeen. Joidenkin tuotteiden mukana on toimitettava vaatimustenmukaisuusvakuutus asiakkaalle.

Lisätietoa: WWW.TUKES.FI > Tee näin > Uudelle yrittäjälle

Sopimukset kuntoon

Tee yrityksesi sopimukset aina kirjallisesti ja perehdy niiden sisältöön huolellisesti. Sopimuksen on oltava niin kattava, että mikään asia ei jää tulkinnan tai kauppatavan varaan.

Sopimusvapaus antaa yrityksille mahdollisuuden tehdä sopimuksia haluamillaan ehdoilla muun muassa työoikeuden, kuluttajansuojan ja ympäristönsuojelun asettamissa rajoissa. Laki ei edellytä kirjallista sopimista, mutta se on aina suositeltavaa.

Lue aina sopimus huolellisesti ennen kuin allekirjoitat sen. Käytä tarvittaessa lakiasiantuntijoita. Ristiriitatilanteissa sopimusteksti ratkaisee.

Selvitä sopimuskumppanisi taustat. Luottotiedot voit tarkistaa

niitä myyviltä yrityksiltä. Tiedon merkinnästä ennakkoerintärekisteriin löydät YTJ-yrityshausta (www.ytj.fi).

Jos vastapuoli on oikeushenkilö, tarkista yrityksen toimivaltaiset edustajat. Tiedon löydät yleensä kaupparekisteriotteesta, jonka saat sähköisenä Patentti- ja rekisterihallituksen sivuilta (www.virre.fi).

Varaudu ristiriitoihin

Kirjaa sopimukseen toimintamalli ristiriitatilanteissa, joita ei pystyt

ratkaisemaan neuvottelemalla. Riita voidaan käsitellä käräjäoikeudessa tai välimiesmenettelyssä. Välimiesmenettely on yleensä nopeampi.

Jos yrittäjiä on enemmän kuin yksi, on tärkeää ja järkevää sopia kunkin oikeuksista, vastuista ja velvollisuuksista kirjallisella osakassopimuksella. Älä jätä osakassopimusta tekemättä tutunkaan kumppanin kanssa. Varaudu osakassopimuksessa siihenkin ikävään mahdollisuuteen, että joku osakkaista kuolee.



Lisätietoja:

office@franchising.fi

www.franchising.fi

www.facebook.com/sfry/

www.linkedin.com/company/10791529/

Vastuullista franchisingia vuodesta 1988 - liity mukaan!



Vuokra- ja leasing-sopimukset

Voit tehdä liikehuoneiston vuokrasopimuksen määräaikaiseksi tai toistaiseksi voimassa olevaksi. Tee sopimus aina kirjallisesti, vaikka se on pakollista vain määräaikaisessa vuokrasuhteessa.

Määräaikaista sopimusta et voi irtisanoa kesken kauden. Toistaiseksi voimassa olevan sopimuksen irtisanomisaika on sinulle kuukausi, vuokranantajallesi kolme kuukautta – ellei muuta sovita.

Vuokravakuus vastaa yleensä kolmen kuukauden vuokraa. Vuokratauskauskin on mahdollinen. Vuokrankorotus sidotaan usein kiinteistöjen ylläpidon kustannusindeksiin tai elinkustannusindeksiin (WWW.STAT.FI).

Varmista rakennusvalvonnasta, että voit käyttää tilaa suunnittelemaasi tavalla, tai lisää sopimukseen ehto tilan hyväksymisestä. Huoneiston alkukatselmuksessa kirjataan ylös viat, puutteen ja välittömät korjaustarpeet aikatauluineen. Pyydä lupa itse tekemiisi

muutoksiin ja sovi kustannuksista. Säilytä oma kappaleesi katselmuksuistosta koko vuokrasuhteen ajan.

Irtaimiston rahoittaminen

Leasing-sopimuksella hankit irtaimistoa siten, että rahoitusyhtiö ostaa ja omistaa laitteen ja vuokraa sen yrityksellesi. Vuokra-ajan voi optimoida arvioitun taloudellisen käyttöiän mukaan. Myyjäsi voi halutessaan siirtää osamaksusopimuksen rahoitusyhtiön hoidettavaksi.

Osamaksukaupan käsiraha on noin 30 prosenttia arvonlisäverollisesta hankintahinnasta. Käsirahana käy myös vaihtokone. Voit vähentää hankinnan kulut, korot ja poistot kirjanpidossasi. Arvonlisävero tulee vähentää kerralla toimituksen jälkeen.

Omistusoikeuden saat yleensä vasta, kun koko kauppahinta on maksettu. Sopimuksen laiminlyönti oikeuttaa rahoittajan ottamaan kohteen takaisin.

Vertaa eri maksupäätteitä

Jos teet kauppaa kuluttajien kanssa, tarvitset maksupäätteen. Vaihtoehtoihin tutustumalla löydät toimintaasi sopivan ratkaisun. Esimerkiksi päätteen liikuteltavuus ja nettiyhteytesi voivat vaikuttaa valintaan. Maksupäätteen voi ostaa omaksi tai hankkia leasing-sopimuksella, johon kuuluvat huolto ja korjaus.

Edullisin, pieneen liiketoimintaan sopiva ratkaisu on puhelimeen kytkettävä maksupääte. Se ei vaadi kiinteää verkkoyhteyttä eikä sido käyttöä paikkaan.

Kun mikään ei ole varmaa, on kaikki mahdollista

Oman yrityksen perustaminen on aina iso harppaus. Kun rahoitus on kunnossa, askel on kevyempi.

Kysy lisää puhelinpalvelustamme 029 460 2580 tai katso finnvera.fi.

Valttikorttina visuaalisuus

Jasmiina Kolehmainen markkinoi tuotteitaan maksutta sosiaalisessa mediassa. Sisustusesineiden brändi toimii, ja verkkokauppa käy kuumana. Tuhansien Instagram-tykkääjien joukko vie Puine Oy:n viestiä eteenpäin.

teksti **TIINA SAARI** valokuva **LEA BJÖRN**

Hyvät kuvat luovat brändiä ja myyvät.

Lahtelaisyrittäjä Jasmiina on markkinoinut tuotteitaan lähes ainoastaan sosiaalisen median kautta. Puine Oy valmistaa koivuvanerista pienesineitä ja koristeita. Jasmiina ottaa tuotteista valokuvia yrityksen verkkosivuille, Instagramiin ja Facebookiin.

– Minun ei ole juuri tarvinnut käyttää maksettuja mainoksia markkinoinnissani.

Välillä Jasmiina on maksanut lisänavyydestä niille Instagramin tai Facebookin päivityksille, jotka ovat saaneet jo valmiiksi somekansan huomion osakseen.

– Käytämme enintään 200 euroa kerralla näkyyden lisäämiseen.

Puine saa asiakkaita muun muassa niin, että ihmiset jakavat yrityksestä viestiä eteenpäin sosiaalisen median keskusteluryhmissä. Lisäksi Jasmiina julkaisee uutiskirjeitä. Puinen markkinoinnissa suurin kustannuserä ovat olleet muutamet messukäynnit.

Tuhansia tykkääjiä

Puine on hyvä esimerkki siitä, miten yritys voi käyttää sosiaalista mediaa tyylikkäällä tavalla hyväkseen kaupankäynnin edistämiseksi.

Alueellaan Uusyrityskeskukseksi toimivan Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n liiketoimintakehittäjä **Mikko Kyle** kehuu eritoten Puinen tuotevalokuvia ja verkkokaupan visuaalisuutta.

– Puine on yksi upeimmin sosiaalista mediaa tuotebisneksen markkinoinnissa käyttävistä yrityksistä. Tuhansien Instagram-tykkääjien joukko ei voi olla väärässä.

Mikko arvioi, että Puine on osannut ilmaista hyvin yrityksen tarinan.

– Puine on hoitanut brändinsä rakentamisen poikkeuksellisen linjakkaalla tavalla.

Puinen ansaintamalli perustuu ensisijaisesti verkkokauppaan. Jasmiinan mukaan tärkeintä ovat verkkosivujen informatiivisuus ja visuaalisuus.

– Ihmiset eivät osta sivuilta, jotka näyttävät huonoilta.

Langat omissa hyppysissä

Jasmiina opiskeli puutekniikan insinööriksi, kun hän sai idean lähteä Nuori yrittäjä -kursseille. Siellä Jasmiina pääsi kokeilemaan siipiään kahden opiskelukaaverinsa kanssa.

Idea hänellä oli jo valmiina. Jasmiina oli kirjoittanut koti- ja sisustusblogia miehensä kanssa tekemistään asuntoremonteista.

– Tein vanerista esineitä ja huonekaluja kotiimme. Ihmiset kiinnostuivat niistä, ja tuotteilleni alkoi tulla kysyntää.

Jasmiina ei koskaan valmistunut insinööriksi. Oma yritys vei mennessään. Hän sinnitteli pitkään yksinyrittäjänä puolisonsa tuella. Illat venyivät pitkiksi. Jasmiina jännitti ensimmäisen työntekijän palkkaamista.

– Olen halunnut pitää langat omissa hyppysissäni. Näin riskinä, että palkkaisin yritykseen sopimattoman työntekijän.

Kun Jasmiina oli viimeisillään raskaana ja avasi kivijalkakaupan Lahdessa, hän lopulta palkkasi entuudestaan tutun henkilön töihin.

Jasmiina malttoi olla äitiyslomalla vain seitsemän viikkoa. Sitten hän on palkannut pari työntekijää lisää. Myös hänen miehensä siirtyi kokoaikaisesti Puinen työntekijäksi.

– Haluan olla edelleen itse kädet savesa. Olen yrityksessämme se, joka tekee suurimmaksi osaksi kaikki piirustukset ja suunnitelmat tuotteista.

– Tuotteeni ovat ennen kaikkea kauniita asioita, Jasmiina Kolehmainen kertoo. Liiketoimintakehittäjä Mikko Kylen mukaan Puine on rakentanut brändinsä poikkeuksellisen hyvin.



Vinkkejä talouden seurantaan

- Suunnittele heti aluksi, miten hallitset talouttasi.
- Kehitä omaa talousosaamistasi. Kaikkea ei voi ulkoistaa.
- Kartoita, millaisia taloushallinnon palveluja tarvitset.
- Jos sinulla on ongelmia, pyydä ajoissa apua!

Markkinointi on asiakkaan auttamista

Myynnin ja markkinoinnin aloittaminen tuntuu monesta alkavasta yrittäjistä hankalalta. Tekisi vain mieli jäädä odottamaan asiakkaiden yhteydenottoja. Onnistunut markkinointi ja myynti ovat kuitenkin yritystoimintasi menestymisen edellytys.

Ajatus epämiellyttävästä tuputtamisesta kannattaa heti alkuun kääntää kysymykseksi: ”Kuinka voin olla avuksi?” Tavoitteenasi on ratkaista jokin asiakkaan ongelma tai tarve uudella tavalla tai paremmin kuin kilpailijat – siitä asiakas on valmis hyvillä mielin maksamaan. Tällaista myyntiä ja markkinointia on ilo tehdä.

Markkinoinnin lähtökohtana ovat aina asiakas ja myytävä tuote tai palvelu. Se, kenelle myyt, määrittää sen, miten

ja missä sinun kannattaa markkinoida. Markkinointiin ei voi antaa yhtä valmiita kaavaa, joka toimisi jokaisen yrittäjän kohdalla. On kuitenkin tiettyjä elementtejä, jotka tukevat onnistumista.

Ohjaa yritystäsi markkinoinnin avulla

Markkinointia ajatellaan monesti kampanjoina, somepäivityksinä tai visuaalisena ilmeenä. Näihin käytännön töihin ei kuitenkaan kannata hypätä suoraan,

sillä irrallisina toimenpiteinä ne jäävät usein tehottomiksi. Tehokas myynti ja markkinointi perustuvat tarkkaan kohdentamiseen eli strategisiin valintoihin, joiden työstämiseen voit käyttää oheista suunnittelupohjaa.

Valintasi auttavat ohjaamaan yrityksesi toimintaa haluamaasi suuntaan: kohti sellaisia töitä ja asiakasryhmiä, jotka erityisesti innostavat sinua ja joista uskot kannattavuuden löytyvän. Pohdi siis, millaisia haluaisit työpäiviesi parhaimmillaan olevan: millaisia asiakkaita, millaisia töitä, millaisella kokoonpanolla? Voit käyttää apuna suunnittelupohjan kysymyksiä. Kun olet saanut ajatuksesi kirjattua, ne jalostuvat puhumalla muutaman potentiaalisen asiakkaan kanssa.

Jos jätät valinnat tekemättä ja markkinoinnin kohdistamatta, asiakkaasi määräävät yrityksesi suunnan. Esimerkkinä voidaan ajatella rakennusalan yrittäjää, jolla on osaaminen ja palo perinnerakentamiseen, mutta hän jättää sen tuomatta esille markkinoinnissaan. Yrittäjän päivät täyttyvät huoneistoremonteista, eikä hän pääse koskaan kiinni omaan erikoisosaamiseensa ja mahdollisesti katteellisempaan työhön.

**Hyödylliset neuvot
ja muiden hyvät
kokemukset saavat
asiakkaan liikkeelle.**



Markkinoinnin strategiset valinnat -suunnittelupohja

Miksi asiakkaan kannattaisi ostaa juuri sinulta?

"Mitä minä tästä hyödyn?"

Brändi

Millaisia mielikuvia tahdot herättää? Mitä toivoisit asiakkaidesi kertovan sinusta eteenpäin?

Kohderyhmät

Kenelle tuotteesi on suunnattu?

Asiakastarpeet

Millaisia haasteita kohderyhmäsi kohtaa arjessaan? Millaisia elämyksiä kohderyhmäsi kaipaa?

Ratkaisut

Miten voit helpottaa kohderyhmäsi elämää? Miten tuotat arvoa kohderyhmällesi?

Kärkiviestit

Miten kerrot kohderyhmällesi, että sinulla on ratkaisu heidän tarpeisiinsa?

Keinot ja kanavat

Miten ja missä kanavissa tavoitat kohderyhmäsi?

Mittarit

Millä mittaat markkinointisi onnistumista?

Kuuntele ja erotu

Sinun täytyy tunnistaa potentiaalisen asiakkaasi tarve, jotta osaat markkinoinnillasi viestittää, että sinulla on vastaus juuri tähän tarpeeseen. Kohderyhmäsi lisäksi sinun on tunnettava myös kilpailijasi ja erotuttava heistä, jotta voit menestyä markkinoilla. Mitä sellaista sinulla on, mitä muut eivät voi tarjota?

Oman erikoislaadun löytäminen ja sanoittaminen vaativat ajattelua ja valintoja. Oma erikoislaatu ei tarkoita sitä, että jokaisen yrityksen tulisi toimia täysin eri tavalla. Kyse on siitä, miten asiakas erottaa samankaltaiset toimijat toisistaan.

Brändi on lupaus

Erottuminen onnistuu myös mielikuvien ja maineen eli yrityksen brändin avulla. Brändiä rakentaa kaikki, mitä yritys sanoo ja tekee tai miltä yritys näyttää. Yritysilmeen eli logon, tekstityyppien sekä väri- ja kuvamaailman suunnitteluun kannattaa käyttää ammattilaista.

Brändiin yhdistyy kuluttajan mielessä aina lupaus jostakin. Brändi joko heikentyy tai vahvistuu asiakaskohtaamisen myötä. Voit muotoilla brändisi markkinointiin viestejä, mutta jos tekosi eivät ole linjassa viestiesi kanssa eivätkä lunasta lupautta, brändistä ei ole hyötyä.

Ostaminen on muuttunut

Ostopäätökset tehdään yhä useammin omatoimisesti, internetin ja verkostojen avulla. Suositusten ja hyödyllisten sisältöjen avulla asiakkaat löytävät itse tienensä yrityksen luo. Googlen hakutulokset, verkkokauppojen tuotearvostelut, asiakastarinat sekä bloggaajien ja oman someverkoston kokemukset vaikuttavat valintoihin voimakkaasti. Myyntityö on edelleen tärkeää, mutta yhteydenoton on osuttava oikeaan hetkeen.

Koska ostaminen on muuttunut, toimivat vanhat myynnin ja markkinoinnin keinot yhä heikommin. Mainokset ja kylmäsoitot ärsyttävät, mutta hyödylliset neuvot ja muiden hyvät kokemukset saavat asiakkaan liikkeelle.

Tekojen pitää aina olla linjassa brändisi antamien lupauten kanssa.

Anna siis rohkeasti jotakin asiakkaalle hyödyllistä – neuvoja, oppaita, näytteitä tai kokeilumahdollisuus – ennen kuin yrität myydä mitään. Asiakkaat kyllä palkitsevat yrityksesi pidemmällä aikavälillä.

Ylläpidä asiakassuhdetta

Kun asiakas on kerran valinnut sinut ja tehnyt ostopäätöksen, kannattaa ehdottomasti jatkaa hänelle kohdennettua markkinointia. Asiakassuhteiden ylläpito on paljon helpompaa ja edullisempaa kuin uusien asiakkaiden hankkiminen. Yleensä myös suurin ostovolyyymi tulee vakioasiakkailtasi, joten heitä kannattaa palvella erityisen hyvin.

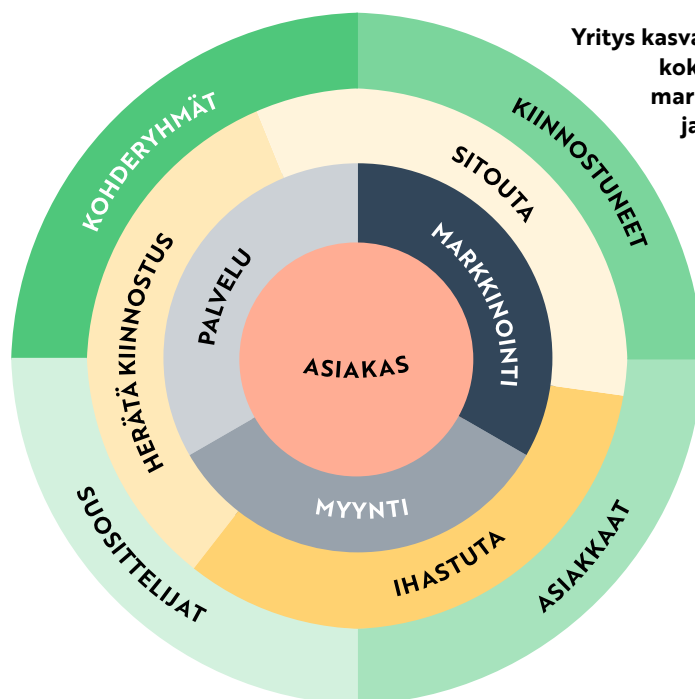
Asiakaskokemus ratkaisee pelin

Hyvä asiakaskokemus ja halu suositella syntyvät, kun yritys täyttää tai ylittää asiakkaan odotukset.

Mitä parempaa palautetta yritys saa asiakkailtaan, sitä suurempaa asiakasjoukkoa se kiinnostaa ja sitä enemmän se saa kauppaa. Isompi myynti antaa mahdollisuuden kehittää toimintaa ja palvella asiakkaita entistä paremmin, mikä taas näkyy suositteluina ja myynnin kasvuna. Hyvä asiakaskokemus pyörittää markkinoinnin, myynnin ja palvelutuotannon pyörää ja vauhdittaa yrityksen kasvua.

Herätä kiinnostus

- Miten tavoittaisit ihmiset, joille tarjoamastasi tuotteesta tai palvelusta olisi hyötyä? Ilman markkinointitoimenpiteitä vain harva löytää yrityksesi ja sen verkkosivuston. Liikennettä sivustolle ja liikkeeseen tuovat kiinnostavat hakukoneoptimoidut artikkelit, somepäivitykset ja Google Ads -hakusanamainonta.



Yritys kasvaa hyvän asiakaskokemuksen kautta: markkinointi, myynti ja palvelu yhdessä sitouttavat asiakkaan.

Mihin tarvitsen

TAVARAMERKKIÄ?®

Tehokas keino herättää kiinnostusta – yksinoikeudella

HAE HYVÄT NEUVOT

■ netistä
www.prh.fi

■ neuvonnasta
puh. 029 509 5855

■ tai sähköpostitse
neuvonta.tavaramerkki@prh.fi



PATENTTI- JA REKISTERIHALLITUS
Tule ja onnistu.

- Ota kiinnostuneisiin yhteyttä ja kysele tarpeista tarkemmin – aloita myyntityö jo tässä.
- Osoita palvelusi käytön vaivattomuus vaikkapa maksuttoman kokeilun, käyttöopastusvideoiden tai konsultoitavan myynnin keinoin.

Sitouta

- Kiinnostuneet asiakkaat sitoutetaan auttamalla asiakasta esimerkiksi sivustolta ladattavien oppaiden, hyödyllisten sähköpostiviestien ja chatbotin avulla.

- Ole avuksi asiakkaalle tämän haluamissa kanavissa ja ohjaa kohti ostopäätöstä.
- Luo viestinnän keinoin selkeät odotukset siitä, miten palvelusi toimii ja mitä hyötyjä se tuottaa. Pyri sen jälkeen ylittämään odotukset.

lhastuta

- Tarjoa asiakkaillesi lisäapua, hyödyllisiä neuvoja ja kiinnostavia sisältöjä uutiskirjeellä eli sähköpostilla ja muilla henkilökohtaisilla yhteydenpitotavoilla.

silla yhteydenpitotavoilla. Kirjeen lähettämiseen tarvitset asiakkaan suostumuksen GDPR-lainsäädännön mukaan.

- Tee ostamisesta helppoa ja miellyttävää. Yllätä viimeistellyllä palvelulla, lisämateriaalilla tai muulla kaupanpäällisellä.
- Ilahduttaminen onnistuu, kun olet alusta alkaen luonut realistiset odotukset palvelua kohtaan. Ei siis kannata luvata markkinoinnissa mahdottomia ja epäonnistua niiden toteuttamisessa.

Muista tietosuoja

GDPR eli EU:n yleinen tietosuoja-asetus koskee yrityksiä, jotka keräävät, tallentavat tai käyttävät henkilötietoja. Tavoitteena on vahvistaa oikeutta päättää itseään koskevan tiedon käsittelystä. Säännöt ovat samat kaikille EU:ssa toimiville yrityksille kotipaikasta riippumatta.

Henkilötiedoilla tarkoitetaan tietoja, joilla henkilö voidaan tunnistaa. Näitä ovat esimerkiksi nimi, sähköposti, puhelinnumero tai IP-osoite. Käytännössä siis lähes kaikki yritykset käsittelevät henkilötietoja, ja tietosuojasta huolehtiminen on osa yrittäjyyttä.

Aloita tunnistamalla yritystoimintaasi liittyvät ja sen myötä syntyvät rekisterit. Selvitä, mitkä ovat roolisi ja vastuusi. Laadi rekisteriseloste ja varmista tietoturva. Muista päivittää ne tarvittaessa. GDPR voi tuntua vaikealta, mutta älä jätä sitä hoitamatta. Apua on saatavilla, ja sitä kannattaa pyytää.

Lisätietoa: WWW.EUROPA.EU/YOUREUROPE/#FI > Yrittäjänä EU:ssa > Asiakassuhteet > Tietosuoja

AINA KANNATTAA YRITTÄÄ

Me UKKO.fi:llä haluamme auttaa sinua tekemään sitä mitä rakastat riippumatta siitä, millaisesta yrittäjyydestä haaveilet.

TUTUSTU LISÄÄ:

UKKO.fi

ALA KEVYTYRITTÄJÄKSI

UKKOPRO.fi

PERUSTA TOIMINIMI



Yhteisöpalvelujen seuraajat 2020, % Suomen väestöstä

Palvelu	Facebook	WhatsApp	Instagram	Snapchat	Twitter	LinkedIn	TikTok	YouTube*
Käyttötarkoitus	Yhteydenpito, brändin tunnettuus	Yhteydenpito	Kuvien jakaminen	Nopeat kuvajaot	Keskustelu	Ammatillinen sisältö, B2B	Nopeat videojaot	Videoiden katselu
Käyttäjää yhteensä (% väestöstä)	58	50	39	14	13	13	6	59
16–24 v.	67	78	80	71	27	8	34	92
25–34 v.	81	72	65	26	20	25	9	79
35–44 v.	76	58	50	5	18	21	3	58
45–54 v.	66	56	40	6	14	20	2	56
55–64 v.	52	44	24	2	10	10	1	47
65–74 v.	42	27	12	0	4	3	0	25
75–89 v.	13	6	2	0	1	1	0	-

*YouTuben käyttäjäluvut ovat vuodelta 2018

Lähteet: Tilastokeskus, Meltwater, Yhteisöllistyvä media -tutkimus (IRO Research Oy)

Yhdeksän vinkkiä yritysmyyntiin

Jos yrityksesi myy yrityksille, puhelin-kontaktointin on edelleen paikkansa. Tässä yhdeksän käytännön vinkkiä B2B- eli yritysmyyntiin.



1. Aseta ensimmäisen puhelun, ns. kylmäsoiton, tavoitteeksi potentiaalisen asiakkaan tilanteen ja tarpeiden kartoittaminen. Tässä vaiheessa ei vielä kannata yrittää myydä palvelua, kun ollaan vieraita eikä luottamusta ole rakentunut.
2. Pari päivää ennen puhelinsoittoa lähetä asiakkaalle räätälöity viesti pohjustamaan yhteydenottoa.
3. Kun saat tapaamisen sovittua, valmistaudu siihen huolella. Kysy, paljonko asiakkaalla on aikaa tapaamiseen, ja tee palaveriin agenda – asiakkaat yleensä arvostavat sitä.
4. Tapaamisessa kysy asiakkaan haasteista ja kuuntele vastaukset. Valmistaudu tavallisimpiin vastaväitteisiin etukäteen.
5. Kerro asiakastarina saavutetuista tuloksista, näytä esimerkki.
6. Minimoi asiakkaan riskit: tarjoa mahdollisuutta kokeiluun, takuuta jne.
7. Auta kaupan päättämisessä ja kysy: ”Miltä tämä kuulostaa tähän asti?”, ”Ehdotan, että kokeilet...” tai ”Aloitetaanko näin...”
8. Myynnin parasta kohderyhmää ovat yleensä omat asiakkaat. Kysy ja kerro kuulumisia säännöllisesti.
9. Markkinointi tuottaa myös listaa potentiaalisista asiakkaista. Näitä ovat esimerkiksi uutiskirjeen tai oppaiden tilaajat tai henkilöt, jotka ovat aloittaneet kanssasi keskustelun somessa. Listaa kannattaa täydentää niillä yrityksillä, jotka tuntuvat potentiaalisilta ja kiinnostavat sinua ammatillisesti.

Markkinoinnin huoneentaulu

1. Kirkasta tavoite

Pohdi, mitä haluat tapahtuvan markkinoinnin seurauksena. Onko tavoitteesi lisätä yrityksen tunnettuutta, ohjata ihmisiä ottamaan yhteyttä vai saada tilaamaan tuote verkkokaupasta?

2. Määrittele mittarit

Ennen kuin ryhdyt toimenpiteisiin, mieti, miten mittaat onnistumista. Mittarina voi toimia esimerkiksi yhteydenottojen määrä tai myytyjen tuotteiden määrä.

3. Opi tuntemaan asiakkaasi

Sinä et ole asiakkaasi. Älä tee yrityksesi markkinointia itsellesi tai oletusten varassa, vaan opi tuntemaan kohderyhmäsi ja asiakkaasi. Kokeilemalla ja kysymällä asiakkailta voit löytää uusia mahdollisuuksia.

4. Palvele vastaanottajaa

Liian läpitunkeva markkinointi voi ärsyttää. Sillä on suuri merkitys imagosi kannalta, välittykö viesteistäsi oman edun tavoittelu vai vastaanottajan tarpeiden huomioiminen.

5. Valitse oikeat kanavat

Markkinoinnin välineitä ja kanavia on lukuisia, messuista katumainoksiin, sanomalehdestä televisioon ja Facebookista tubettajiin. Selvitä, missä tavoitat kohderyhmäsi parhaiten.

6. Panosta sisällön laatuun

Tehokas viesti pysäyttää, tehoton hukkuu viestien tulvaan. Digitaalisten kanavien algoritmit nostavat käyttäjien nähtäväksi julkaisuja, jotka keräävät reaktioita. Panosta siis mieluummin laatuun kuin määrään.

7. Huolehdi nettisivuista ja hakukonenäkyvyydestä

Verkkosivusto on yrityksen digitaalinen julkisivu, jonka kuva- ja tekstisisällön pitää kuvata yrityksesi erikoislaatu vakuuttavasti ja kiinnostavasti. Hakukoneet ja asiakkaasi arvostavat hyödyllistä ja päivittyvää sisältöä.

Kirjoita oman sivustosi tekstit ja blogikirjoitukset käyttäen sanoja, joilla asiakkaat etsivät toimialueesi tuotteita ja palveluita. Hakukoneoptimointi ei ole tämän monimutkaisempaa. Samalla sanalistalla voit tehdä Google Ads -hakusanamainontaa. Luo yrityksellesi profiili Google My Business -palveluun, niin parannat näkyvyyttä Googlen hakutuloksissa.

8. Valitse sosiaalinen mediasi

Sosiaalinen media vaatii läsnäoloa ja voi viedä huomaamatta paljon aikaasi. Älä ahnehdi kaikkea, vaan keskity kanaviin, joissa kohderyhmäsi liikkuu. Markkinoinnin lisäksi some voi olla myös asiakaspalvelukanava.

Näkyvyys sosiaalisessa mediassa jakautuu orgaaniseen ja maksettuun. Orgaanista, ilmaista näkyvyyttä saat, kun sisältösi herättää huomiota ja siihen reagoidaan joiin, tykkäyksiin ja/tai kommentteihin.

9. Pidä asiakkaat tyytyväisinä

Asiakkaasi ovat parhaita markkinoijia, jos saat heidät suosittelemaan tuotettasi. Pettyessään he voivat myös antaa huonon arvion. Vaali hyvää mainetta – digitaalisessa maailmassa ruusut ja risut jäävät usein näkyviin pysyvästi.

10. Opi ja seuraa aikaasi

Hakukoneoptimointiin, hakusanamainontaan, somemarkkinointiin, sähköpostimarkkinointiin ja GDPR-asioihin kannattaa tutustua tarkemmin esimerkiksi yrittäjille tarkoitetuissa koulutuksissa. Digitaalinen maailma muuttuu jatkuvasti, päivitä siis osaamistasi säännöllisesti.

+ Muista, että kaikkea ei tarvitse tehdä itse. On tärkeää, että tiedät, mistä markkinoinnissa on kyse, ketkä ovat kohderyhmäsi ja mitä tavoittelet. Toteutuksen voit aina ostaa myös alan ammattilaiselta.

Volyymia verkkokaupasta

Verkkokauppa voi tuoda lisämyyntiä kivijalkakaupan rinnalle. Voit myös ryhtyä yrittäjäksi pelkällä verkkoliiketoiminnalla. Verkkokaupassa yrityksesi sijainnin merkitys vähenee ja voit saada asiakkaita mistä päin Suomea tai maailmaa tahansa.

Hyvän verkkokaupan perusta ovat tuotteet ja asiakkaat.

Älä perusta verkkokauppaa vain siksi, että sellainen ”pitää olla”. Mieti, miten verkkokauppa tukee yrityksesi toimintaa, ja tee huolellinen liiketoimintasuunnitelma.

Hyvä verkkokauppa lähtee tuotteesta ja asiakkaista. Määrittele ensin, mitä myyt ja kenelle. Opiskele verkkokauppaa toimintaympäristönä ja muista tutustua verkkokauppaan liittyvään sääntelyyn. Sen jälkeen voit alkaa miettiä näitä:

1. Ohjelmistot

Vertaile eri verkkokauppa-alustoja ja -ohjelmistoja sekä niiden tarjoamia laajennusmahdollisuuksia, jotta valittu ratkaisu ei käy heti pieneksi. Tutustu myös eri vaihtoehtoihin hoitaa maksu- ja logistiikkaliikenne.

2. Budjetointi

Aloittavan kauppiaan suurimmat kustannukset muodostuvat kaupan rakentamisesta, markkinoinnista ja henkilöstökuluista. Myös varastointi sitoo pääomaa.

3. Ulkoasu

Responsiivisuus eli mukautuminen erilaisille päätelaitteille on erittäin tärkeää, sillä yhä useampi kuluttaja käyttää asiointiin älypuhelin. Selkeä rakenne ja visuaalinen hierarkia tekevät verkkokaupassa asiointisesta sujuvaa ja miellyttävää.

4. Sisällöntuotanto

Tarpeeksi suuret tuotekuvat ja kuvailevat tuotetiedot auttavat ostopäätöksen tekemisessä. Selkeät tilaus- ja toimitusehdot sekä yhteydenottomahdollisuus kauppiaseen rakentavat luottamusta.

5. Myynnin edistäminen

Tuotteiden selaamisen yhteydessä voidaan nostaa esiin tuoteryhmän suosituimpia tuotteita ja/tai tuotteita, joita muut asiakkaat ovat jo ostaneet, ja saada aikaan lisämyyntiä. Verkkokaupan sisäinen haku-toiminto on tärkeä elementti ostamisen helpottamisessa.

6. Markkinointi

Sitouta asiakkaita alusta alkaen, niin heistä muodostuu kestävä kanta-asiakkaiden ryhmä. Kävijämäärän kehittämisessä hakukoneoptimointi ja hakusanamarkkinointi ovat avainroolissa.

7. Kehittäminen

Automatisoi rutiineja ja seuraa verkkokaupasi kävijöitä säännöllisesti analytiikkatyökalujen avulla. Analytiikan tuottaman faktatiedon avulla voit mitata tehtyjen muutosten vaikutuksia ostokäyttäytymiseen.



Näin perustat menestyvän verkkokaupan – lataa ilmaiset oppaamme



Autamme sinua myymään enemmän verkossa
- lataa verkkokauppaoppaamme maksutta ja varmista että sinulla on
tarvittava tieto jotta voit menestyä verkkokauppiaana.

LATAA OPPAAT ILMAISEKSI:
mycashflow.fi/opaat

MyCashflow on kotimainen verkkokauppapalvelu, joka tukee yrityksesi kasvua alusta alkaen.

Tarjoamme myös verkkokaupankäynnin asiantuntijapalvelut digimainonnasta verkkokaupan ulkoasun suunnitteluun ja asiakaskohtaiseen ohjelmistokehitykseen. **Kokeile maksutta 30 päivää.**



Menesty verkkokauppiaana.

Laskuta ajoissa ja oikein

Lasku on asiakirja, jolla pyydät asiakkaalta rahaa myymästasi tuotteesta. Hyvä lasku on helppo maksaa, ja siinä on huomioitu verottajan vaatimat merkinnät. Lasku on sinulle väline, jolla varmistat rahojesi saamisen, mutta myös osa asiakaskokemusta. Hoida se tyylikkäästi.

Laskuta heti, kun on valmista

Lasku lähetetään asiakkaalle yleensä toimituksen jälkeen. Jos tuote tai palvelu on pidemmälle ajalle ulottuva projekti, se laskutetaan usein osissa projektin aikana ja viimeinen osa lopuksi, kun kaikki on valmista. Laskuun täytyy aina merkitä tietyt laissa säädetyt asiat.

Yleensä laskulle annetaan maksuaikaa 14–30 päivää. Yritysten välisessä B2B-kaupassa maksuajasta voidaan sopia. Maksuaika saa lain mukaan ylittää 30 päivää vain, jos siitä on erikseen sovittu.

Joskus tilauksesta kuluu useita viikkoja ennen kuin rahat myydyistä tuotteista ovat tilillä. Valmiit tavarat ja palvelut on hyvä laskuttaa mahdollisimman pian. Laskun tiedot kannattaa kirjata valmiiksi tarjouksena, myynti-tilauksena tai laskuluonnoksena heti, kun se on mahdollista. Nopeasti saapuva lasku antaa asiakkaalle kuvan toiminnan ammattimaisuudesta.

Huomioi asiakkaan toive

Lähetä lasku siinä muodossa kuin asiakas sitä toivoo. Lasku voi mennä verkkolaskuna, sähköpostilla tai perinteisenä paperilaskuna. Verkkolaskulain mukaan tilaaja voi vaatia sähköistä laskua. Lasku, joka on lähetetty asiakkaan toivomalla tavalla, maksetaan varmemmin ja nopeammin. Vastaamalla asiakkaan toiveeseen luot myös positiivista asiakaskokemusta.

Tarkista lasku huolellisesti. Varmista ennen laskun lähettämistä, ettei tiedoissa ole virheitä. Asiakkaalla ei ole velvollisuutta maksaa laskua, jonka tie-

dot ovat väärin. Muista lähettää myös laskun liitteet.

Älä muokkaa lähetettyä laskua. Voit muokata laskua siihen asti, että lähetät laskun asiakkaallesi ja kirjanpitoon. Jos asiakkaalle lähetettyyn laskuun jää virhe, lasku pitää hyvittää ja tehdä tilalle uusi lasku.

Maksumuistutukset

Jos asiakkaasi ei ole maksanut lähettämäsi laskua eräpäivään mennessä, lähetä maksumuistutus. Huomauta kuitenkin kohteliaasti, sillä yleisin syy maksamattomalle laskulle on unohdus. Sinun tavoitteesi on säilyttää asiakkuus.

Monissa laskutusjärjestelmissä on mahdollista automatisoida maksumuistutuksen lähettäminen, kun eräpäivästä on kulunut määrittelemäsi aika. Voit laittaa muistutuksen heti eräpäivän jälkeen, mutta käytännössä kannattaa odottaa muutama päivä. Näin varmistut siitä, ettei maksua ole suoritettu eräpäivänä.

Voit halutessasi periä kuluttaja-asiakkaalle lähettämästäsi maksumuistutuksesta enintään viiden euron muistutuskulun. Sinun pitää kuitenkin odottaa 14 päivää laskun erääntymisestä ennen kuin lähetät muistutuskulullisen maksumuistutuksen. Ilman kulua menevän muistutuksen voit lähettää kuluttajalle aikaisemminkin.

Jos asiakkaasi on yritys eikä laskua ole maksettu eräpäivään mennessä, mahdollistaa laki 40 euron vakiokorvauksen perimisen. Yleisempää on kuitenkin lähettää maksuhuomautus, jossa huomautuskulu on selvästi vakiokorvausta maltillisempi.

Tilauksesta kuluu usein viikkoja ennen kuin rahat ovat tililläsi.

Arkistoi laskut

Muista huolehtia myös laskujen arkistoinnista. Yrittäjänä olet velvollinen säilyttämään kaiken kirjanpitoaineiston kuusi vuotta sen kalenterivuoden lopusta, jonka aikana tilikausi päättyi. Jos tilikausi on esimerkiksi päättynyt 30.4.2020, tositteita on säilytettävä 31.12.2026 asti.



meks

Mediaa koko Suomeen

Yrittäjä, etsitäänkö yhdessä Sinulle ensimmäiset asiakkaasi?

Meiltä saat apua kaikkiin mainonnan
tarpeisiin - suunnittelusta toteutukseen.

Ota yhteyttä paikalliseen yhteyshenkilöösi
ja tutustu aloittavan yrittäjän
ilmoitusetuihin osoitteessa:

meks.fi/uusiyritytaja

Ensimmäinen
lehti-ilmoitus,
digi- tai ulko-
mainoskampanja

-50%

PRINTTI- JA DIGIMEDIAT / DIGIMARKKINOINTI / DIGITAALINEN ULKOMAINONTA / RADIO / PAINOPALVELUT / JAKELU
MARKKINOINTI-VIESTINTÄPALVELUT / GRAAFINEN SUUNNITTELU / TUTKIMUS / AIKAKAUSLEHTI-KUSTANNUS / TAPAHTUMAT

Suomen Uusyrityskeskus ja Mediatulo Keski-suomalainen ovat sopineet uusien yrittäjien jäseneduksi 20% alennuksen printti- ja verkkomedioiden mainostiloista. Etu on voimassa 31.12.2021 saakka.

Laskussa on aina mainittava tietyt lakisääteiset asiat.

Voit myös periä viivästyskorkoa, jos et saa maksua eräpäivään mennessä. Viivästyskorosta täytyy aina olla maininta alkuperäisessä laskussa. Kuluttajalta perittävän viivästyskoron maksimisuuruus on seitsemän prosenttia. Yrityksiltä perittävä korko on yleensä kahdeksan prosenttia.

Perintätoimiston käyttäminen

Yleensä yritys lähettää itse asiakkaalle kaksi maksumuistutusta. Jos asiakkaasi ei muistutusten jälkeenkään maksa laskua, on syytä siirtää saatava perintätoimistolle. Se säästää sinulta aikaa ja energiaa, ja usein perintätoimiston kirje herättää asiakkaan. Saatavien perintä on luvvaraista toimintaa, eli sitä ei voi tehdä kuka tahansa. Perintätoimistojen tarjoamat palvelut ja hinnat kuitenkin vaihtelevat, joten kannattaa tutustua eri toimistoihin ja niiden toimintatapoihin. Hyvä perintätoimisto hoitaa perinnän tyylikkäästi.

Perintäprosessi jatkuu maksumuistutusten jälkeen maksuvaatimuksella eli perintäkirjeellä. Tässä vaiheessa muistutuskulujen ja viivästyskorkojen päälle lisätään kulut, jotka aiheutuvat velkojalle ja perintätoimistolle saatavan perinnästä. Jos asiakkaasi ei maksuvaatimuksen jälkeenkään maksa laskua eikä hänen kanssaan onnistuta neuvottelemaan uudesta maksuajasta tai maksusuunnitelmasta, sinulla on kaksi mahdollisuutta: kirjata saatava luottotappioksi ja päättää perintä tai siirtyä oikeudelliseen perintään. Pienyrittäjän kohdalla luottotappioksi kirjaaminen on käytännössä aina todennäköisin vaihtoehto.



Verkkolasku on kätevä

Verkkolaskun eli sähköisen laskun käyttäminen on ympäristöystävällistä sekä säästää laskuttamiseen kuluvaa aikaa ja vaivaa. Verkkolaskujen lähettäminen on lisäksi edullisempaa kuin paperilaskujen tulostus ja postitus.

Verkkolaskutus ei ole vaikeaa. Tarvitset vain laskutusohjelman, jonka kautta voit lähettää verkkolaskuja, sekä asiakkaasi verkkolas-kuosoitteen.

Yritys, joka maksaa laskunsa verkkolaskuna, voi hyväksyttää,

maksattaa ja toimittaa laskun kirjanpitoon sähköisesti. Tämä nopeuttaa laskun käsittelyä ja maksamista, eli sinäkin saat rahasi nopeammin.

Yrityksellä on oikeus saada pyynnöstä toiselta yritykseltä lasku sähköisessä muodossa. Laki sähköisestä laskutuksesta ei koske alle 10 000 euron liikevaihdon yrityksiä tai yrityksiä, jotka myyvät vain kuluttajalle. Laki velvoittaa julkishallinnon ottamaan vastaan sähköisiä laskuja – esimerkiksi valtio ottaa vastaan vain verkkolaskuja.

Laskun sisältö

1. Myyjän tiedot

Myös yrityksesi Y-tunnus.

2. Asiakkaan tiedot

3. Otsikko

4. Laskun antamispäivä

5. Laskun numero

Laskut tulee numeroida yksilöllisesti vähintään tilikauden sisällä, mutta on hyvä pitää numerointia jatkuvasti kasvavana sarjana.

6. Viitenumero

Saat viitenumeron automaattisesti laskutusohjelmasta tai pankkisi nettisivuilla olevasta viitenumerolaskurista.

7. Eräpäivä

8. Viivästyskoron määrä

Jos perit viivästyskorkoa, sen pitää näkyä laskulla.

9. Toimituspäivämäärä

10. Maksuehto

11. Pankkisi nimi

12. Tilinumero IBAN-muodossa

13. Swift/BIC = pankkisi tunniste

14. Lisätiedot

Esimerkiksi henkilö, jonka kanssa olet asioinut.

15. Laskurivit:

- myymäsi tuotteet
- määrä
- yksikkö
- yksikköhinta ilman veroa
- hyvitykset ja alennukset, jos niitä ei ole huomioitu yksikkö hinnassa
- arvonlisäveroprosentti
- verojen osuus (euroa)
- tuotteen kokonaishinta

16. Laskun veroton yhteissumma, arvonlisäveron osuus ja verollinen loppusumma

Jos kyseessä on muutoslasku, laskussa tulee olla viittaus aikaisempaan laskuun.

LOGO

1. Myyjäyritys Oy
Kauppiaankatu 12
00111 Kauppala

2. Ostoyritys Oy
Ossi Ostaja
Yritystie 34
00222 Yrityskylä

3. LASKU

1(1)

5. Laskun numero 193
6. Viitenumero 1931
4. Laskun pvm 17.02.2021
7. Eräpäivä 03.03.2021
9. Toimituspvm 14.02.2021
Toimitustapa DDP
10. Maksuehto 14 pv netto
Viitteemme Kati Kauppias
Viitteenne Ossi Ostaja
Ostajan tilausnumero 1234
8. Viivästyskorko 7,50 %
Huomautusaika 7 pv

Toimitettu Yrityskylän varastolle tilauksen 1234 mukaisesti 14.02.2021

15.	Kuvaus	Yksikköhinta €	Määrä	ALV %	Yhteensä €
1.	Tuote 1	60,55	2 kpl	24	121,10
2.	Tuote 2	12,18	5 kpl	24	60,90
3.	Tuote 3	20,15	3 kpl	24	60,45
4.	Tuote 4	18,65	4 kpl	24	74,60
5.	Tuote 5	12,85	2 kpl	24	25,70

16. Yhteensä ilman arvonlisäveroa € 342,75
Arvonlisävero yhteensä € 82,26
Maksettava yhteensä € 425,01

1. Puh. 040 123 4567 kati@myyjayritys.fi www.myyjayritys.fi Y-tunnus: 1234567-8 ALV-numero: FI12345678			
Saajan tilinumero Mottagarens kontonummer	IBAN Pankkini 11. 12. FI21 1234 5600 0007 85	BIC NDEAFIHH 13.	
Saaja Mottagare	Myyjäyritys Oy Kauppiaankatu 12 00111 Kauppala	14.	
TILISIIRTO, GIRERING Maksajan nimi ja osoite Betalarens nam och adress Allekirjoitus Underskrift	Ostoyritys Oy Ossi Ostaja Yritystie 34 00222 Yrityskylä		
		Viitenumero Ref. nr	1931
Tilittä nro Från konto nr		Eräpäivä Förfallodag	03.03.2021 Euro 425,01



Maksu välitetään saajalle maksuvälityksen ehtojen mukaisesti ja vain maksajan ilmoittaman tilinumeron perusteella.
Betalingen förmedlas till mottagaren enligt villkoren för betalningsförmedling och endast till det kontonummer som betalaren angivit.

Kassa on kuningas

Yrittäjänä sinun kannattaa käyttää aikaa kassavirran suunnitteluun ja seurantaan. Näin varmistat, että yrityksen tilillä on aina rahaa palkkoihin ja laskuihin.

Olet varmasti kuullut, että yritykset seuraavat taloutta puolivuositain tai kvartaaleittain. Tämä tarkoittaa toteutuneiden myyntien sekä ostojen ja muiden kulujen vertaamista budjetoituun. Käytännössä yrityksessä käydään läpi tuloslaskelma ja tarkastellaan, tehdäänkö voittoa vai tappiota. Pelkän tuloslaskelman seuraamisessa on kuitenkin yksi haittapuoli: se on sama kuin katsoisit peruutuspeiliin. Kun suunnittelet ja seuraat yrityksesi taloutta, sinun on syytä kiinnittää katse myös tuulilasiin eli ajantasaiseen kassaan ja tulossa oleviin rahavirtoihin.

Mitä kassavirta tarkoittaa?

Kassavirta on nimensä mukaisesti yrityksesi kassan läpi virtaavaa valuuttaa, rahaliikennettä eli rahaa, joka tulee yrityksesi tilille tai kassakoneeseen ja lähtee sieltä. Kassavirta kertoo yrityksesi maksuvalmiuden eli sen, kuinka paljon sinulla on juuri nyt rahaa laskujen, lainanlyhennysten ja palkkojen maksuun.

Hyvä maksuvalmius on kestävä yrittäjätoiminnan perusta, ja siksi sinun on tärkeää seurata yrityksen kassavirtaa etupainotteisesti heti yrityksen alkutai-paleesta lähtien. Suositeltavaa on, että mietit jo yritystä perustaessasi, mikä on rahan tarve, kuinka rahaa alkaa kertyä kassaan ja millaisia maksuja joudut yrittäjänä maksamaan. Menestyväkin yritys voi ajautua konkurssiin, jos kassavirta pysyy pitkään negatiivisena eli kuluja on enemmän kuin tuloja.

Yrityksen kassaan vaikuttaa kaikki, mitä liiketoiminnassa tapahtuu. Kassavirran yhteydessä puhutaan myynneistä, maksuaikatauluista, kuluista, investoinneista, mahdollisista lainoista ja niiden lyhennyksistä.

Reaaliaikaista ja tulevaa

Kassavirtaa voi seurata kolmella eri tasolla. Ajantasainen kassavirta kertoo

juuri tämänhetkisen tilanteen: kuinka paljon sinulla on rahaa tilillä ja käteisvaroina käytettäväksi yrityksen menoihin.

Kassavirtalaskelma avaa myös tulevien viikkojen ja kuukausien rahaliikenteen näkymiä. Se ottaa huomioon tulevat laskut sekä sellaiset ostot ja myynnit, joista on odotettavissa tuloja ja menoja vasta vähän myöhemmin. Kassavirtalaskelma on tuloslaskelman ja taseen ohella kolmas yrityksen taloushallinnon peruslaskelma.

Kassavirtaennuste arvioi rahavirtaa pidemmälle tulevaisuuteen. Siinä huomioidaan yrityksen säännölliset menot sekä arvioidaan tulossa olevat kulut ja tehdyistä kaupoista saatavat tulot. Voit laatia kassavirtaennusteen vieläkin pidemmälle ottamalla laskelmaan mukaan myös tehdyt tarjoukset. Kan-

nattaa kuitenkin muistaa, että ennuste on sitä epävarmempi, mitä pidemmälle tulevaisuuteen se yltää.

Kassavirta pitää hereillä

Opettele johtamaan yritystäsi kassavirran kautta, koska silloin pysyt aina hereillä siitä, kuinka paljon yrityksellä on rahaa käytettävissä. Kun otat kassavirran huomioon kaikissa liiketoiminnan päätöksissä, huomaat, onko päätös hyvä tai ajankohta oikea.

Niin kauan kuin kassavirta on positiivinen, voi yrityksesi selvitä myrskyisilläkin vesillä. Jos taas kassavirtaennusteessa näkyy notkahdus kolmen kuukauden kuluttua, ehdit reagoida ennen kriisiä. Riittävällä varoajalla ehdit neuvotella laskujen maksuehdoista tai hankkia tilapäistä rahoitusta.



**Kassavirta-
laskelma avaa
tulevien viikkojen
rahaliikennettä.**

Varmista rahan riittävyys

Kassavirtalaskelman tavoite on yksinkertainen: varmistaa, että rahat riittävät. Pidä kuitenkin mielessäsi, että raha ei lisäännä laskemalla.

Rahojen riittäminen on yritystoiminnan elinehto. Laskemisen lisäksi sinun on oikeasti tehtävä toimenpiteitä, jotka vaikuttavat kassaan. Kassavirtalaskelma eroaa muista yrityksen tärkeistä talouden työkaluista kuten tuloslaskelmasta ja taseesta siinä, että sille ei ole olemassa virallista laskukaavaa. Kassavirtalaskelman teko kannattaa aloittaa jakamalla rahan liikkeet kolmeen osa-alueeseen, liiketoiminnan rahavirtaan, investointien rahavirtaan ja rahoituksen rahavirtaan, ja purkaa ne vielä pienempiin osiin. Kerää tiedot taulukkolaskentaohjelmaan.

Aloita myynneistä

Aloita kassavirtalaskelman teko suurimmasta erästä, jolla on vaikutus kassaan. Yleensä se on myynti. Kassavirtalaskelmassa sinun pitää huomioida

viive rahan liikkeissä. Kun tänään myyt 30 vuorokauden maksuajalla, raha on tilillä vasta kuukauden päästä.

Myyntien jälkeen listaat kulut eli ostot, palkat, vuokrat ja muut kulut. Tämän jälkeen keräät vielä investointien rahavirrat, lainan lyhennykset ja korot sekä mahdolliset lainan nostot. Sitten lasket yhteen nämä kaikki kassaan tulevat ja kassasta lähtevät maksut.

Mikä on hyvä tulos?

Kassavirtalaskelman tulos on hyvä, kun laskelma ei mene miinukselle. Positiivinen tulos tarkoittaa, että rahaa on riittävästi ja se kattaa tiedossa olevat maksut. Lisäksi kassaan kannattaa pyrkiä saamaan pelivaraa. Nukut yösi paremmin, kun kassassa on vähintään muutaman kuukauden menoja vastaava summa.

Jos kassassa on rahaa paljon, voit helpommin suunnitella kassavirtaa. Voit ajoittaa investointeja tai sijoittaa ylimääräisen rahan tuottavampiin kohteisiin.

Ideaalitilanteessa reagoit suunnan heikentymiseen jo ennen kuin kassa menee miinukselle. Kassavirtalaskelman tulos on huono, kun laskelma laskee nolnaan tai pakkaselle. Jos laskelma on negatiivinen, pitää toimenpiteisiin ryhtyä nopeasti. Voit miettiä, pystytkö nopeuttamaan asiakkailta tulevaa rahaa, tai neuvotella ostoihin, veroihin ja lainanlyhennyksiin pidemmät maksuajat.

Kassavirtalaskelma on työkalu, joka auttaa hahmottamaan kassan tilannetta kokonaisvaltaisesti. Tarkastele sitä kuukausittain muun kirjanpidon tarkastelun yhteydessä. Jos yrityksesi taloudellinen tilanne on tiukka, voit joutua päivittämään laskelmaa joka päivä.

Aloita yrittäjyys ilmaisella laskutusohjelmalla

- 1 Rekisteröidy ilmaiseksi
- 2 Laskuta minuuteissa
- 3 Tienaa!



isolta.fi

Isolta Arkhimedes on laskutusohjelma, jota käyttää yli 30 000 yrittäjää ja joka on toiminut jo yli 15 vuotta.



Kassavirtalaskelma

Tilikausi alkaa	Ennen käynnistystä	TAMMI	HELMI	MAALIS	HUHTI	TOUKO	KESÄ	HEINÄ	ELO	SYYS	LOKA	MARRAS	JOULU	Yhteensä
1.1.2021	Arvio	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	
Rahavarat kauden alussa (ns. alkukassa)	10 000	7 900	4 500	3 315	2 411	1 507	1 307	1 207	1 407	1 707	2 207	2 807	3 907	3 907

Kassaanmaksu

Käteismyynti (ALV 0 %)														0
Maksut myyntisaamisista (ALV 0 %)		2 000	4 215	4 496	4 496	5 200	5 300	5 600	5 700	5 900	6 000	6 500	8 000	63 407
Muut tulot (ALV 0 %)														0
Yhteensä	0	2 000	4 215	4 496	4 496	5 200	5 300	5 600	5 700	5 900	6 000	6 500	8 000	63 407
Alkukassa + tulot	10 000	9 900	8 715	7 811	6 907	6 707	6 607	6 807	7 107	7 607	8 207	9 307	11 907	67 314

Kassastamaksu (ALV 0 %)

Verojen maksu														0
Lainalyhennykset														0
Lainakorot ja nostopalkkiot														0
YEL		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3 600
Muut vakuutukset		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Työntekijöiden palkat														0
Palkkojen sivukulut														0
Vuokra		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
Vuokravakuus	1 000													1 000
Sähkö- ja vesi-maksut		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Puhelin- ja internetkulut		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Kirjanpitolmaksut		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Toimisto-, pankki- ja postikulut		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Matka- ja autokulut	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7 800
Markkinointi- ja mainontakulut	500	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 700
Siivous-, kiinteistö- ja jätekulut														0
Ohjelmisto- ja lisenssimaksut														0
Jäsenmaksut														0
Yrittäjän palkka tai yksityisnostot		3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	3 600	43 200
Korjaus ja ylläpito														0
Ostot (raaka-aineet, varasto)														0
Investoinnit/hankinnat														0
Kertaluont. kulut/perustamiskulut														0
Muut kulut (määritä)														0
Kassastamaksu yhteensä	2 100	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	66 900
Maksuvalmius (kuun lopussa)	7 900	4 500	3 315	2 411	1 507	1 307	1 207	1 407	1 707	2 207	2 807	3 907	6 507	414

Kirjanpito kuntoon

Kaikki yritykset ovat velvollisia huolehtimaan kirjanpidosta. Vaikka palvelu kannattaa ostaa tilitoimistolta, sinun pitää opiskella perusasiat. Olet itse vastuussa yrityksestäsi.

Kirjanpidon tärkein tehtävä on tuottaa tietoa yrityksen taloudesta. Tuloslaskelmasta selviää yrityksen tuloksellisuus. Tase kertoo yrityksen vakavaraisuudesta ja maksukyvyystä. Kirjanpidon avulla voidaan tehdä myös muita laskelmia, jotka auttavat liiketoiminnan suunnittelussa ja päätöksenteossa.

Kirjanpito tehdään tavallisesti kuukausittain. Kun yrityksen tilikausi on ohi, kirjanpidosta laaditaan tilinpäätös. Tilikausi on normaalisti 12 kuukautta, ja se voi olla myös muu kuin kalenterivuosi. Ensimmäinen tilikausi voi olla tavallista lyhyempi tai pidempi, korkeintaan 18 kuukautta. Yhdenkertaista

kirjanpitoa pitävän toiminimiyrittäjän tilikausi on aina kalenterivuosi.

Mitä kirjataan?

Kirjanpito perustuu tositteisiin. Tositteet syntyvät liiketapahtumista eli myynneistä ja ostoista sekä esimerkiksi kuiteista, tilioitteista, matkalaskuista ja palkkalaskelmista. Tilitoimisto hoitaa yleensä tositteiden kirjaamisen kirjanpitoon. Sinun tehtäväksesi jää laatia myyntilaskut, maksaa ostolaskut sekä seurata myyntisaatavia.

Hyvänä apuna kirjanpidon laatimisessa ja tositteiden tekemisessä on taloushallintojärjestelmä. Parhaimmillaan käytät samaa järjestelmää tilitoimiston kanssa, jolloin ohjelma tuottaa tekemistäsi laskuista ja maksuista tositteet ja automaattisesti kirjanpidon aineiston sähköisenä. Näin kirjanpito on aina ajan tasalla.

Vaikka yrityksen kirjanpito kannattaa antaa tilitoimiston käsiin, on tärkeää ymmärtää perusasiat ja seurata itse yrityksen taloutta. Yrittäjänä olet vastuussa tositteiden lainmukaisuudesta ja kirjanpidon oikeellisuudesta.

Perehdy asioihin myös itse

Kun olet perustamassa yritystä, kirjanpito voi tuntua vaikealta asialta. Yritysten kirjanpito on tarkkaan säänneltyä, ja sitä myös seurataan. Suositeltavaa onkin, että annat kirjanpitäjän tai tilitoimiston hoitaa kirjanpidon ja keskityt itse tulojen hankkimiseen.

Kirjanpitoasioiden opiskelu kuitenkin kannattaa, jotta osaat hyödyntää kirjanpidon tuottamaa tietoa liiketoimintasi kehittämisessä.

Lisätietoa: WWW.TALOUS-HALLINTOLIITTO.FI > Tilitoimiston asiakkaalle > Kirjanpidon ABC

Vaatimukset vaihtelevat

Kirjanpitolaissa kirjanpidon vaatimukset määräytyvät yrityksen koon ja yritysmuodon perusteella. Mitä suurempi yritys on, sitä isommat vaatimukset koskevat kirjanpitoa ja erityisesti tilinpäätöstä. Jos olet toiminimiyrittäjä eli liikkeen- tai ammatinharjoittaja, on kirjanpitovaatimuksissa merkittäviä helpotuksia.

Harkitse tilinpäätöstä

Kun yksityishenkilönä harjoitat liike- tai ammattitoimintaa mikroyritysluokassa, voit kirjanpitolain mukaan jättää tilinpäätöksen laatimatta. Yritys lasketaan mikroyritykseksi, jos taseen loppusumma on alle 350 000 euroa, liikevaihto alle 700 000 euroa ja yritys-

sessä työskentelee tilikauden aikana keskimäärin enintään 10 henkilöä. Yksi edellä mainituista rajoista saa ylittyä.

Sinun kannattaa kuitenkin harkita tilinpäätöksen laatimista, vaikka se ei olisi pakollista. Yrittäjän on joka tapauksessa laadittava lähes tilinpäätöstä vastaava veroilmoitus. Monet viranomaiset tai rahoittajat saattavat odottaa tilinpäätöksen laatimista.

Toiminimiyrittäjänä voit valita, pidätkö niin sanotusti yhdenkertaista vai kahdenkertaista kirjanpitoa. Yhdenkertainen kirjanpito on mahdollista vain, jos yrityksesi tase on enintään 100 000 euroa, yrityksen liikevaihto on alle 200 000 euroa tai yrityksesi palveluksessa on enintään kolme henkilöä.

Toiminimi-yrittäjän ei ole pakko laatia tilinpäätöstä.

Yksi raja-arvoista saa ylittyä. Yhdenkertainen kirjanpito on pääasiassa vain yrityksen tulojen ja menojen kirjaamista. Kahdenkertaisessa kirjanpidossa jokainen liiketapahtuma kirjataan kahdelle tilille, mistä syntyvät tuloslaskelma ja tase.

Osakeyhtiössä, osuuskunnassa sekä avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä kirjanpito on aina tehtävä kahdenkertaisena ja kirjanpidosta on laadittava tilinpäätös.

Mikä on tilinpäätös?

Kun yrityksen tilikausi päättyy, laaditaan tilinpäätös. Tilinpäätöksen tehtävänä on antaa oikea ja riittävä kuva yrityksen toiminnasta.

Kun yrityksesi tilikausi on päättynyt, siitä pitää neljän kuukauden sisällä laatia tilinpäätös. Mikro- ja pienyrityksellä tilinpäätös sisältää tuloslaskelman ja taseen sekä niiden liitetiedot. Tuloslaskelmasta näet yrityksen tuloksen muodostumisen, tase puolestaan näyttää yrityksen taloudellisen aseman eli varat ja velat. Suuryritykset laativat lisäksi toimintakertomuksen, jossa kerrotaan muun muassa toimintaan kohdistuvista riskeistä ja epävarmuustekijöistä.

Tilinpäätöksen tehtävänä on antaa oikea ja riittävä kuva yrityksesi toiminnasta. Liitetiedot selventävät tuloslaskelman ja taseen antamia tietoja. Liitetietojen laajuus ja sisältövaatimukset riippuvat yrityksen koosta. Pienyrityksenkin pitää antaa toimintakertomusta vastaava tieto liitetiedoissa, jos tuloslaskelma ja tase eivät anna riit-

tävästi tarvittavaa tietoa toiminnan tuloksesta ja taloudellisesta asemasta.

Tilinpäätöksen vahvistaminen

Tilinpäätös pitää aina päivätä ja allekirjoittaa. Yksityisenä elinkeinonharjoittajana eli toiminimiyrittäjänä allekirjoitat tilinpäätöksen itse. Osakeyhtiössä ja osuuskunnassa toimitusjohtaja ja hallitus hyväksyvät tilinpäätöksen allekirjoituksellaan. Avoimessa yhtiössä ja kommandiittiyhtiössä tilinpäätöksen allekirjoittavat vastuunalaiset yhtiömiehet.

Hyväksymisen jälkeen osakeyhtiön tai osuuskunnan osakkaat vahvistavat tilinpäätöksen yhtiökokouksessa tai kirjallisella asiakirjalla. Yksityisen ammatinharjoittajan ei tarvitse pitää muodollista kokousta.

Tilintarkastus

Tilinpäätös kulkee vielä tilintarkastajan kautta, jos osakeyhtiön, osuuskunnan, avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön taseen loppusumma ylittää 100 000 euroa, liikevaihto ylittää 200 000 euroa tai yrityksen palveluksessa on yli kolme henkilöä. Liikkeen- ja ammatinharjoittajan ei tarvitse valita tilintarkastajaa. Jos yhtiöjärjestyksessä, yhtiösopimuksessa tai säännöissä on määrätty tilintarkastuksesta tai tilintarkastajan valinnasta, toimi niin, vaikka rajat eivät tilinpäätöksessä ylittyisi.

Tilintarkastajan valitsee yrityksen ylin päättävä elin, esimerkiksi yhtiökokous. Valitse tilintarkastajaksi hyväksytty HT- tai KHT-tilintarkastaja. Tilintarkastaja merkitsee tilintarkastuksen tilinpäätökseen ja antaa tilintarkastuskertomuksen suorittamastaan tarkastuksesta.

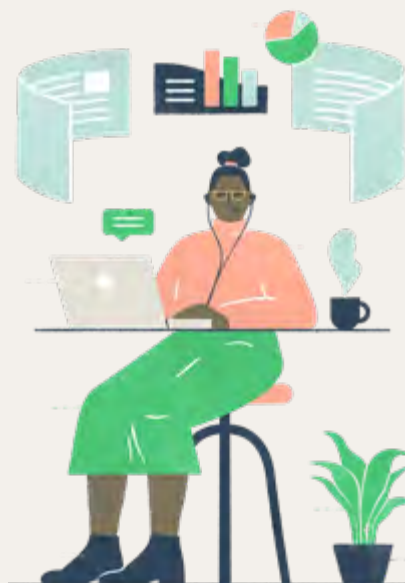
Tilinpäätös julkiseksi

Kun tilinpäätös on hyväksytty, osakeyhtiön ja osuuskunnan pitää ilmoittaa tilinpäätös julkistettavaksi kaupparekisterissä. Voit tehdä rekisteröinnin veroilmoituksen mukana tai ilmoittaa tilinpäätöksen suoraan Patentti- ja rekisterihallitukselle. Tee ilmoitus kahden kuukauden kuluessa tilinpäätöksen vahvistamisesta.

Liikkeen- ja ammatinharjoittajan, avoimen yhtiön tai kommandiittiyhtiön ei yleensä tarvitse ilmoittaa tilinpäätöstä rekisteröitäväksi, paitsi jos yritystoiminta on kasvanut miljoonien eurojen

suuruiseksi. Tee ilmoitus kuuden kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä, jos kaksi seuraavista rajoista ylittyy: yrityksen liikevaihto on 12 miljoonaa euroa, tase 6 miljoonaa euroa tai yrityksen palveluksessa on keskimäärin 50 henkilöä. Avoimen yhtiön ja kommandiittiyhtiön pitää antaa tilinpäätös rekisteröitäväksi myös, jos yhtiömiehenä tai vastuunalaisena yhtiömiehenä on osakeyhtiö.

Suuri osa tilinpäätöksistä välittyy kaupparekisteriin Verohallinnon kautta. Tilinpäätösilmoitus on maksuton.





Uusi yrittäjä!

Netvisor
vuodeksi ilman
kuukausimaksua

Uuden yrityksen kirjanpito ja laskutus vaivattomasti

Uskomme, että moderni taloushallinnon ohjelmisto auttaa aloittavaa yrittäjää järjestämään talousasiat paremmin – ja luomaan pohjan kestäväälle liiketoiminnalle. Siksi tarjoamme uudelle yritykselle Netvisorin ilman kuukausimaksua 12 kuukaudeksi.

Hyödynnä kampanjaetu osoitteessa
netvisor.fi/uusyrityskeskus



Yrityksen tuloverotus

Yritykset maksavat tuloveroa yrityksen tuloksen perusteella. Tuloverot maksetaan pääasiassa ennakkoveroina. Yritysmuoto vaikuttaa tuloverotukseen.

Kun perustat yrityksen, sinun pitää ilmoittautua Verohallinnon rekistereihin. Ennakoperintärekisteriin kannattaa ilmoittautua, koska se helpottaa huomattavasti palvelusi myymistä. Jos et kuuluisi rekisteriin, asiakkaasi joutuisi hoitamaan ennakonpidätykset puolestasi. Ennakoperintärekisteriin ei pääse, jos verojen ilmoittamisessa ja maksamisessa on laiminlyöntejä. Ennakoperintärekisteriin kuulumisen osoittaa, että yrittäjänä hoidat veroasiat luotettavasti.

Kaikkien ALV-velvollisten pitää ilmoittautua arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Tämä koskee myös yksityisiä elinkeinonharjoittajia. Jos yrityksesi tilikausi on alkanut 1.1.2021 tai myöhemmin ja liikevaihto on enintään 15 000 euroa 12 kuukaudessa, sinun ei tarvitse rekisteröityä arvonlisäverovelvollisten rekisteriin. Säännöllisenä työnantajana toimivan yrityksen pitää aina ilmoittautua työnantajarekisteriin.

Verot maksetaan ennakoon

Yritys maksaa tuloveroa yrityksen tuloksen perusteella. Ennakkovero on nimitys etukäteen maksettavalle tuloverolle. Mikäli ennakkoveroa ei ole maksettu tilikauden aikana riittävästi, maksuunpannaan puuttuva osa jäännösverona.

Yritysmuoto vaikuttaa tuloverotukseen. Jos olet yksityinen elinkeinonharjoittaja, yrityksestä saamasi tulo verote-

taan omana tulonasi. Osakeyhtiö on sen sijaan itsenäinen verovelvollinen.

Kun lähdet yrittäjäksi ja perustat uuden yrityksen, sinun pitää arvioida yritystoiminnasta saatavat tulot, kulut ja mahdollinen liiketoiminnan tulos. Arviosi perusteella haet ennakkoveroa OmaVerossa. Verottaja laskee hakemuksesi perusteella ennakkoveron määrän. Saat OmaVeroon ennakkoeropäätöksen ja sen mukana myös maksuohjeet. Ennakkoerot huomioidaan yrityksesi lopullisessa verotuksessa.

Sinun pitää seurata tilikauden aikana, miten arviosi toteutuu. Jos näyttää siltä, että tulot ovat arvioitua pienemmät tai suuremmat, hae ennakkoeroon muutosta OmaVerossa.

Tuloveroilmoitus

Kun yrityksesi tilikausi päättyy, on kirjanpidosta laadittava tilinpäätös. Tilinpäätöksen lisäksi sinun on annettava verolakien mukainen tuloveroilmoitus Verohallinnolle. Osakeyhtiön ja osuuskunnan on annettava tuloveroilmoitus neljän kuukauden kuluessa tilikauden päättymisestä. Avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö ja yksityinen elinkeinonharjoittaja antavat veroilmoituksen verovuotta seuraavassa huhtikuussa. Jos tilitoimisto hoitaa yrityksesi kirjanpidon puolestasi, sinun kannattaa harvita myös veroilmoitusten tekemisen ulkoistamista kirjanpitäjälle.

Hyödynnä OmaVeroa

OmaVero on Verohallinnon sähköinen asiointipalvelu, jossa voit hoitaa lähes kaikki veroasiat. Pääset kirjautumaan palveluun joko pankkitunnuksilla tai mobiilivarmenteella. Jos haluat tilitoimiston huolehtivan veroasioista puolestasi, sinun täytyy antaa kirjanpitäjällesi valtuutus [SUOMI.FI](https://www.vero.fi):n Valtuudet-palvelussa.

Toinen julkinen palvelu, johon kannattaa tutustua, on verovelkarekisteri. Se löytyy yhteisötietojärjestelmän ([YTJ.FI](https://www.ytj.fi)) verkkopalvelun kautta. Sieltä voit tarkistaa minkä tahansa yrityksen verovelat ja veroilmoitusten laiminlyönnit.

Verottajan kanssa asioidessa kannattaa olla huolellinen ja tarvittaessa sopia maksujärjestelyistä ajoissa. Verottaja on niin sanotusti viimeinen taho, jonka kanssa jättää asiat hoitamatta.

Kannattaa tutustua myös Verohallinnon ohjeisiin alkavalle yrittäjälle: [WWW.VERO.FI](https://www.vero.fi) > Yritykset ja yhteisöt > Perustaminen ja muutokset > Yrityksen perustaminen

**Tilitoimistosi
voi tehdä myös
veroilmoituksesi.**



Eroja verotuksessa

Jos perustat toiminimen eli ryhdyt yksityiseksi elinkeinonharjoittajaksi, yrityksestä saamasi tulo verotetaan henkilökohtaisena tulonasi. Yrityksen tulosta osa on pääomatuloa ja osa ansiotuloa.

Yleensä pääomatuloksi lasketaan 20 prosenttia yrityksen nettovarallisuudesta. Nettovarallisuus lasketaan vähentämällä elinkeinotoimintaan liittyvät velat siihen liittyvistä varoista. Yrittäjänä voit kuitenkin valita, että pääomatuloa on vain 10 prosenttia nettovarallisuudesta

tai että koko yritystulo on ansiotuloa.

Jos yritystoiminnan tulos on pieni eikä sinulla ole muita ansiotuloja, on usein kannattavaa painottaa ansiotuloa. Ansiotulosta maksat veroa progressiivisen tuloveroasteikon mukaan, ja alemmissa tuloluokissa ansiotulo on kevyemmin verotettua kuin pääomatulo. Pääomatulosta maksat veroa 30 prosenttia ja 30 000 euroa ylittävältä osalta 34 prosenttia.

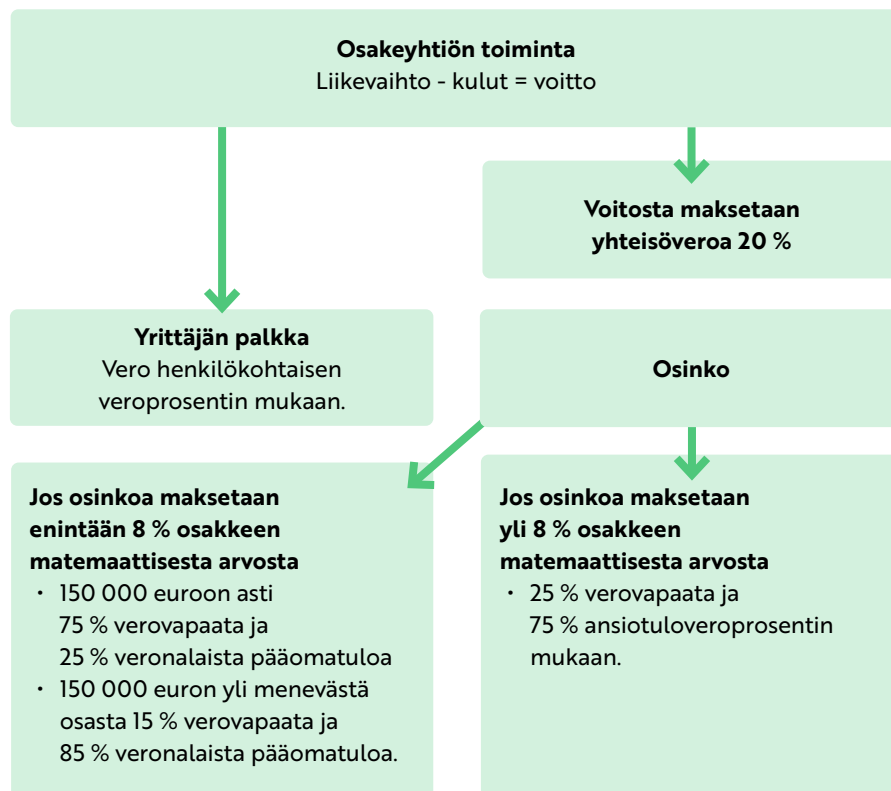
Avoin yhtiö ja kommandiittiyhtiö eivät ole tuloverotuksessa erillisiä vero-

velvollisia, vaan yrityksen verotettava tulo jaetaan sinun ja muiden yhtiömiesten kesken ja verotetaan henkilökohtaisena tulonanne.

Osakeyhtiö ja osuuskunta sen sijaan ovat itsenäisiä verovelvollisia, jolloin yrityksen tulot eivät vaikuta sinun verotukseesi. Osakeyhtiö ja osuuskunta maksavat verotettavasta tulosta veroa 20 prosenttia. Osakeyhtiösi sinulle maksamasta palkasta tehdään ennakonpidätys samalla tavalla kuin palkkatulosta yleisesti.

Tuloverotus osakeyhtiössä

Osakeyhtiöstä voit nostaa varoja joko palkkana tai osinkona.



Toiminimen verotus

Tulot
- Menot
Elinkeinotoiminnan tulos
- Yrittäjävähennys 5 % Verohallinto tekee
- Ansiotulovero
Nettotulos = Yrittäjän tulo

Osakeyhtiö ja osuuskunta ovat itsenäisiä verovelvollisia.

Mitä jos yritys ei kannata?

Yrittäjyyteen liittyy riskinsä. Aina liiketoiminta ei onnistu eikä yritys tuota voittoa. Jos kohtaat talousvaikeuksia, älä jää yksin. Pyydä apua verkostoltasi, esimerkiksi tilitoimistolta, yritysneuvojalta tai YritysSuomi Talousapu -neuvontapalvelusta.

Talousapu auttaa ja neuvoo talous- ja maksuvaikeuksissa olevia yrittäjiä. Neuvojat ovat yrityksen ta-

louden ja terveyttämisen asiantuntijoita. Palvelu on luottamuksellista ja maksutonta.

Voit olla yhteydessä Talousapuun, kun

- yrityksellesi on kertynyt maksamattomia laskuja
- et enää pysty maksamaan lainoja ja niiden korkoja
- et tiedä, mitä tehdä, kun myynti

on vähentynyt

- tunnet, että et enää jaksaa talousvaikeuksissa yksin.
- Tärkeintä on, että pyydät apua ajoissa.

YritysSuomi Talousapu, puh. +358 29 502 4880
WWW.SUOMI.FI > Yritykset ja yhteisöt > Muutokset ja kriisitilanteet: Taloudelliset vaikeudet

Arvonlisävero haltuun

Arvonlisävero on yleinen kulutusvero, joka kohdistuu lähes kaikkiin tavaroihin ja palveluihin. Vero on tarkoitettu lopullisten kuluttajien maksettavaksi, mutta veronkantajina toimivat yritykset.

Vaikka olisit aivan uusi yrittäjä, olet ollut tuttu arvonlisäveron kanssa aina. Arvonlisävero eli ALV on yleinen kulutusvero, joka kohdistuu lähes kaikkien tavaroiden ja palvelujen kulutukseen. Vaikka arvonlisävero on tarkoitettu lopullisten kuluttajien maksettavaksi, yritykset toimivat veronkantajina. Yrittäjänä sinä sisällytät arvonlisäveron myyntihintaasi ja tilität kertyneen veron valtiolle. Jotta vero päättyisi lopullisten kuluttajien maksettavaksi, on yrityksillä vähennysoikeus. Saat vähentää oman yrityksesi hankinnoissa maksamasi ALV:n myynnistä suoritettavasta verosta.

Arvonlisäverovelvollisia ovat lähes kaikki yritykset, jotka tekevät tavaroiden tai palvelujen myyntiä. Suomessa yleinen arvonlisäverokanta on 24 prosenttia. Lisäksi meillä on käytössä kaksi alennettua verokantaa, 10 ja 14 prosenttia. Nollaverokantaa sovelletaan joihinkin hyödykkeisiin, kuten vientitoimituksiin. Tässä tapauksessa

myyntisi on verotonta, eikä sinun tarvitse ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi. Jos yrityksesi myy ainoastaan tällaisia tuotteita tai palveluja, et voi myöskään vähentää hankintojen arvonlisäveron osuutta.

Arvonlisävero on oma-aloitteinen vero. Verovelvollisena sinun pitää itse laskea, ilmoittaa ja maksaa verokauden vero Verohallinnolle. Jos yrityksesi kumppanina on tilitoimisto, voit siirtää arvonlisäverojen ilmoitukset ja maksamiset kirjanpitäjäsi tehtäväksi.

**Maksa
arvonlisävero
oma-aloitteisesti
Verohallinnolle.**

Arvonlisäveron määrän laskeminen

	Verollinen	Veroton	ALV 24 %
Myynnit	6 200 €	5 000 €	1 200 € = suoritettava vero
Ostot	1 860 €	1 500 €	360 € = vähennettävä vero
Maksettava arvonlisävero			840 € = tilitettävä vero

Ilmoita arvonlisävero verkossa OmaVerossa. Jos yrityksesi kuuluu ALV-rekisteriin, muista antaa ilmoitukset säännöllisesti, vaikka yritykselläsi ei olisi toimintaa. Voit antaa ilmoitusten tekemisen ja verojen tilittämisen myös tilitoimistosi tehtäväksi.

Arvonlisäverokannat

Yleinen verokanta 24 %

- Useimmat tavarat ja palvelut

Alennettu verokanta 14 %

- Elintarvikkeet
- Rehut
- Ravintola- ja ateriapalvelut (alkoholijuomat ja tupakkavalmisteet kuitenkin 24 %)

Alennettu verokanta 10 %

- Tilatut sanoma- ja aikakauslehdet (myös sähköiset kirjat, äänikirjat, sähköiset lehdet sekä lehtien irtonumeromyynti)
- Kirjat
- Lääkkeet
- Liikuntapalvelut
- Elokuvanäytökset
- Kulttuuri- ja viihdetilaisuuksien sisäänpääsy
- Henkilökuljetukset
- Majoituspalvelut
- Televisio- ja yleisradiotoiminnasta saadut korvaukset

Arvonlisäverotuksen ulkopuolelle jäävä toiminta

- Kiinteistöjen ja osakehuoneistojen myynti ja vuokraus
- Terveyst- ja sairaanhoitopalvelut sekä sosiaalihuoltopalvelut
- Arvonlisäverolaissa erikseen määritellyt koulutuspalvelut
- Rahoitus- ja vakuutuspalvelut
- Arvonlisäverolaissa erikseen määritellyt tekijänoikeuksista ja esiintymisistä saadut korvaukset
- Postin yleispalvelut

Huojennuksia pienille

Arvonlisäverolakiin on sisällytetty huojennuksia pienille yrityksille. Yritys voidaan vapauttaa kokonaan arvonlisäverovelvollisuudesta.

Kun alat pyörittää yritykseen taloutta, kirjaat tavallisesti osto- ja myyntitapahtumat kirjanpitoon siihen ajankohtaan, kun osto tai myynti tosiasiallisesti tapahtuu. Tällöin puhutaan suoriteperusteisuudesta. Myös arvonlisäverolaki edellyttää pääsääntöisesti suoriteperusteisuutta, eli arvonlisävero kohdistuu osto- tai myyntihetkeen. Koska myynnistä saatua rahaa voi kuitenkin joutua odottamaan, on alle 500 000 euron liikevaihdon yrityksillä mahdollisuus tilittää myynnistä suoritettava arvonlisävero maksuperusteisesti. Tässä tapauksessa kohdistat arvonlisäveron sille kuukaudelle, jolloin raha oikeasti liikkuu.

Voit myös aloittaa pienen yritystoiminnan esimerkiksi muun työn ohella siten, että sinun ei tarvitse ollenkaan ilmoittautua arvonlisäverovelvolliseksi. Jos yrityksesi liikevaihto jää kahdentoista kuukauden mittaiselle tilikaudelle laskettuna alle 15 000 euron, sinun ei tarvitse tilittää arvonlisäveroa Verohallinnolle. Kun arvioit yrityksesi liikevaihdon suuruutta, sinun kannattaa olla realistinen. Jos olet arvioinut liikevaihdon jäävän alle 15 000 euron, mutta se ylittyykin, täytyy sinun maksaa arvonlisävero takautuvasti tilikauden alusta alkaen. Lisäksi summaan lisätään vielä viivästysmaksut.

Jos yrityksesi ei ole arvonlisäverovelvollinen, et voi myöskään vähentää ostojen arvonlisäveroa. Pienyritysten hallinnollisten velvoitteiden keventämiseksi tilikauden liikevaihtoon perustuva verovelvollisuuden alaraja nousee vuoden 2021 alussa 15 000 euroon. Uusi raja koskee tilikausia, jotka alkavat 1.1.2021 tai myöhemmin.

Vaikka yrityksesi liikevaihto jäisi alle alarajan, voit halutessasi hakeutua arvonlisäverovelvolliseksi.

Silloin sinun pitää muistaa lähettää ALV-ilmoitukset aina, vaikka yritykselläsi ei jollakin hetkellä olisi liiketoimintaa.

Alarajahuojennus

Jos yrityksesi liikevaihto jää tilikauden aikana alle 30 000 euron, saat alarajahuojennuksen. Jos liikevaihtosi jää alle 15 000 euron, saat koko tilikaudelta tilittävän arvonlisäveron takaisin. Jos liikevaihtosi on 15 000 ja 30 000 euron välillä, saat huojennuksena osan arvonlisäverosta. Hae alarajahuojennusta tilikauden viimeisellä arvonlisäveroilmoituksella.

ALV:n ilmoittaminen

Arvonlisävero on oma-aloitteinen vero, eli se pitää itse laskea, ilmoit-

taa ja maksaa. Voit antaa ALV-ilmoituksista huolehtimisen kirjanpitäjäsi tehtäväksi.

Tavallisesti arvonlisäveroilmoitukset tehdään ja verot maksetaan verokauden mukaan kerran kalenterikuukaudessa. Ilmoittamisen ja maksamisen eräpäivä on kuukauden 12. päivä. Ilmoitusta ei tehdä heti seuraavassa kuussa vaan sitä seuraavassa. Eli esimerkiksi tammikuun arvonlisäveroilmoituksen teet maaliskuun 12. päivään mennessä.

Ilmoitukset oma-aloitteisista veroista annetaan sähköisesti esimerkiksi OmaVero-palvelussa. Palvelun kautta voit myös maksaa veroja. Ilmoittaminen onnistuu lisäksi joidenkin taloushallinto-ohjelmien kautta.

Ilmoittamisen ja maksamisen eräpäivä on kuukauden 12. päivä.



Työnantajan roolissa

Ennen työvoiman palkkaamista on tärkeää tutustua työnantajan velvoitteisiin. Ne perustuvat lakeihin ja työehtosopimuksiin. Mitä vakuutuksia tarvitset? Millaisia maksuja ja ilmoituksia on hoidettava? Mistä muusta pitää huolehtia? Kun nämä ovat selvillä, voit ryhtyä työnantajaksi turvallisin mielin.

Työsuhde voi olla toistaiseksi voimassa oleva tai määräaikainen. Määräaikaisuuteen pitää olla syy, kuten sijaisuus, harjoittelu tai työn kausiluontoisuus. Jos haluat sopia vaihtelevasta työajasta, sinun on selvitettävä työsopimuksessa, missä tilanteissa työvoiman käytölle syntyy tarvetta ja kuinka paljon.

Työsuhteen alkuun voi sopia koeajan. Sen aikana molemmat osapuolet voivat purkaa sopimuksen, mutta eivät epäasiallisilla perusteilla. Koeajan pituus voi olla enintään puoli vuotta tai puolet määräaikaisen työsuhteen pituudesta.

Tee sopimus kirjallisesti

Työsopimus on aina hyvä tehdä kirjallisesti, vaikka sähköinen ja suullinen sopimuskin ovat päteviä. Jos et tee kirjallista sopimusta, sinun on annettava kirjallinen selvitys työsuhteen ehdoista.

Vähimmäisehdot työsuhteelle asettavat muun muassa työsopimus-, työaika- ja vuosilomalait sekä työehtosopimukset. Jos kuulut työnantajaliittoon, noudata liittosi tekemää työehtosopimusta. Jos et kuulu, noudata alan yleissitovaa työehtosopimusta. Voit selvittää Finlexistä (www.finlex.fi), onko yrityksesi päätoimialalla yleissitovaa työehtosopimusta. Jos alallasi ei ole yleissitovaa työehtosopimusta, tulevat vähimmäisehdot lainsäädännöstä.

Vaihtoehtona vuokraus

Voit hankkia työvoimaa myös henkilöstövuokrauksen kautta. Tällöin vuokrausyritys hoitaa työnantajavelvoitteet. Sinun vastuullasi ovat vuokratyöntekijän perehdyttäminen sekä työnjohto ja -valvonta. Työsuhteen ehdoissa noudatetaan pääsääntöisesti yritystäsi sitovaa työehtosopimusta. Henkilöstövuokraus voi johtaa rekrytointiin.

Henkilötietojen käsittely

Työhönottotilanteessa voit kerätä ja tallentaa työnhakijasta vain työtehtävän hoitamisen kannalta tarpeelliseksi arvioitavia tietoja. Kysy tiedot työnhakijalta itseltään. Tietojen hankkimiseen muualta tarvitset hänen suostumuksensa. Laissa säädetään erikseen tilanteista, joissa esimerkiksi luottotiedot voi selvittää. Tästäkin on ilmoitettava työnhakijalle.

Et saa kysyä tai kerätä tietoja, jotka saattavat rikkoa syrjinnän kieltävää lainsäädäntöä. Arkaluontoisia, esimerkiksi terveyteen liittyviä, tietoja saa kerätä vain, jos ne ovat välittömästi tarpeellisia työsuhteen oikeuksien ja velvollisuuksien vuoksi.

Säilytä työnhakijoiden tietoja vuoden ajan, sillä se on syrjintäkanteen nostamisaika yhdenvertaisuuslaissa. Vuoden jälkeen tiedot on hävitettävä.

Palkanmaksun ehtoja

Vähimmäispalkan määrittää alan yleissitova työehtosopimus. Jos sellaista ei ole, palkan on oltava alalle tavanomaisena pidettävä ja työn vaativuuteen nähden kohtuullinen. Laissa minimipalkkaa ei ole säädetty. Jonkinlaisena vähimmäispalkkana voit käyttää palkansaajan työssäoloehdon täyttävää palkkaa, jonka voit tarkistaa Kelan sivulta (www.kela.fi).

Palkka tulee maksaa työntekijän tilille palkanmaksukauden viimeisenä päivänä, ellei toisin sovita. Anna aina työntekijälle palkkalaskelma. Palkka on maksettava myös vuosiloman ajalta. Tarkista, mitä työehtosopimuksessa sovitaan lomarahasta sekä sairausajan, äitiysvapaan ja lyhytkestoisien, lapsen äkillisestä sairastumisesta johtuvan poissaoloajan palkasta.

Työntekijälle kertyy vuosilomaa ensimmäisen vuoden aikana 2 päivää kuussa, sen jälkeen 2,5 päivää kuussa. Jos vuosilomaa ei kerry, työntekijä on oikeutettu lomakorvaukseen.

Pidätykset ja vakuutukset

Palkanmaksuun liittyy lakisääteisiä velvoitteita. Sinun on pidätettävä palkoista ja työkorvauksista ennakkoerot, paitsi jos saaja kuuluu ennakkoperintärekisteriin.

Pakollisia, työntekijälle otettavia vakuutuksia ovat työeläkemaksu (TyEL-vakuutus), työttömyysvakuutus, työtapaturma- ja ammattitautivakuutus sekä ryhmähenkivakuutus.

Maksamasi palkat ja sairausvakuutusmaksut on ilmoitettava tulorekisteriin. Työnantajasuoritukset voit maksaa OmaVero-asiointipalvelussa. Maksujen eräpäivä on palkanmaksukuukautta seuraavan kuukauden 12. päivä tai sitä seuraava arkipäivä. Voit valtuuttaa tilitoimistosi tekemään ilmoitukset ja maksamaan työnantajasuoritukset puolestasi.

Vältä viivästys-seuraamukset: maksa ja ilmoita verot ja maksut ajallaan.

Rekrytointiprosessi



TYÖNTEKIJÄN KANSSA

ENNEN PALKKAUSTA

- Mieti, millaisen työntekijän tarvitset: määrittele haettavan tehtävän kriteerit, tarvittava osaaminen ja kokemus
- Mieti työsuhteen muoto ja kesto: määräaikainen vai toistaiseksi voimassa? Onko määräaikaaisuudelle peruste? Osa-aikainen vai kokoaikainen?
- Ilmoita työpaikasta tai käytä muita hakukanavia
- Järjestä työhaastattelut
- Valitse työntekijä
- Tee työsopimus



TYÖSUHTEEN ALKAESSA

- Perehdytä työntekijä tehtäväänsä

Maksutonta neuvontaa työllistämiseen ja työnantajana toimimiseen saat TE-toimiston Työllistä taidolla -palvelusta.



VIRANOMAISTEN KANSSA

ENNEN PALKKAUSTA

- Ilmoittaudu Verohallinnon työnantajarekisteriin: pakollinen, jos yrityksesi aloittaa säännöllisen palkanmaksun ja palveluksessa on vähintään kaksi vakituista tai kuusi tilapäistä palkansaajaa kalenterivuoden aikana
- Ota lakisääteinen työtapaturma- ja ammattitautivakuutus sekä ryhmähenkivakuutus ennen ensimmäistä työpäivää
- Tee kirjallinen sopimus ja toimintasuunnitelma työterveyshuollosta julkisen tai yksityisen palveluntarjoajan kanssa
- Järjestä työaikakirjanpito



TYÖSUHTEEN ALKAESSA

- Ota työntekijän eläkevakuutus (TyEL) ennen palkanmaksua tai palkkatietoilmoituksen tekemistä tulorekisteriin

Muista tulorekisteri

Tulorekisteri on kansallinen sähköinen tietokanta, johon tallennetaan keskitysti palkka-, eläke- ja etuustiedot muun muassa verottajan, eläke- ja vakuutusyhtiöiden ja muiden tietoja tarvitsevien käyttöön.

Työnantajana sinulla on velvollisuus ilmoittaa tulorekisteriin maksamasi palkat ja maksut. Voit valtuuttaa tilitoimiston hoitamaan tulorekisteri-ilmoitukset. Monista palkanmaksujärjestelmistä voi lähettää ilmoitukset suoraan tulorekisteriin, mikä vaatii varmenteen hakemista. Voit ottaa avuksesi myös maksuttoman **PALKKA.FI**-palkanlaskentaohjelman pienyrityksille. Palvelussa voit laskea palkat työntekijöillesi sivukuluihin. Palvelu tuottaa palkkalaskelmat sekä muut kirjanpidon tositteet ja arkistoi ne. Palvelussa voit valita, että

ohjelma lähettää automaattisesti tiedot työnantajasuorituksista tulorekisteriin. Ilmoitukset voi tehdä myös sähköisesti tulorekisterin asiointipalvelussa tai erityisestä syystä paperilomakkeella.

Tulorekisteriin teet kahdenlaisia ilmoituksia: palkkatietoilmoituksia ja työnantajan erillisilmoituksia. Palkkatietoilmoitus tehdään erikseen jokaisesta työntekijästä. Tee ilmoitus viimeistään viidentenä kalenteripäivänä maksupäivän jälkeen. Maksupäivä tarkoittaa päivää, jolloin maksettu palkka tai korvaus on tulonsaajan käytettävissä. Palkkatietoilmoituksessa ilmoitat palkkojen lisäksi työntekijälle maksamasi luontoisedut, palkkiot ja työkorvaukset sekä veronalaiset ja verovapaat kustannusten korvaukset.

Erillisilmoituksella raportoit kuu-

**Tee ilmoitukset
heti maksun
jälkeen.**

kauden aikana maksamiesi työnantajan sairausvakuutusmaksujen yhteismäärän. Jos kuulut työnantajarekisteriin eli olet säännöllinen palkanmaksaja, sinun on tehtävä erillisilmoitus myös niiltä kuukausilta, joina et ole maksanut ollenkaan palkkoja. Tällöin ilmoitat Ei palkanmaksua -tiedon. Tee erillisilmoitus viimeistään palkanmaksukuukaudta seuraavan kalenterikuukauden viidentenä päivänä.

Tarkista työsopimuksen sisältö

- työnantajan ja työntekijän koti- tai liikepaikka
- työnteon alkamisaika
- määräaikaisen työsuhteen kesto ja määräaikaisuuden peruste
- koeaika
- työntekopaikka ja paikan vaihdellessa selvitys eri kohteissa työskentelystä
- pääasialliset työtehtävät
- sovellettava työehtosopimus (kirjaa myös, jos työehtosopimusta ei sovelleta)
- palkan tai muun vastineen määräytymisperuste, palkanmaksukausi
- työaika
- vuosiloma
- irtisanomisaika ja irtisanomisen määräytymisperuste



Järjestä työterveyshuolto

Sinulla on velvollisuus järjestää työsuhteessa oleville työntekijöillesi ehkäisevä työterveyshuolto. Sen lisäksi voit järjestää yleislääkäritasoisia sairaanhoitoa.

Kela maksaa työnantajalle korvausta työterveyshuollon järjestämisestä aiheutuneista tarpeellisista ja kohtuullisista kustannuksista. Korvausta haetaan Kelasta kuuden kuukauden sisällä yrityksen tilikauden päättymisestä.

Työntekijöillesi työterveyshuolto on maksuton. Työterveyshuoltolakiä sovelletaan Suomessa tehtävään työhön, jota koskee työturvallisuuslaki.

Kirjaa ylös kaikki tunnit

Sinun on kirjattava tehdyt työtunnit ja niistä maksetut korvaukset työntekijäkohtaisesti työaikakirjanpitoon. Eriksen merkitään lisä-, yli-, hätä- ja sunnuntaityötunnit. Työajan seurantaan on olemassa myös erilaisia selainpohjaisia ohjelmistoja, joista monet soveltuvat myös pienille yrityksille.

Työaikakirjanpito on pyynnöstä näytettävä työsuojelutarkastuksen toimittajalle ja työntekijöiden edustajalle.

Työntekijällä tai hänen valtuuttamalaan on oikeus pyytää kirjallinen selvitys häntä koskevista työaikakirjanpidon ja työvuoroluetteloiden merkinnöistä.

Työsuojelu on yhteistyötä

Sinulla on velvollisuus huolehtia työntekijäsi turvallisuudesta ja terveydestä työpaikalla. Työntekijälle on annettava riittävät tiedot työpaikan haitta- ja vaaratekijöistä. Ota huomioon työntekijän ammatillinen osaaminen ja työkokemus.

Työsuojelusta on eri toimialoilla säädöksensä, joita tulee noudattaa. Pidä työturvallisuuslaki ja muut työpaikkaa koskevat säännökset nähtävillä.

Työpaikan turvallisuutta tulee lain mukaan parantaa ja ylläpitää työnantajan ja työntekijöiden yhteistoiminnalla. Vastuun kantaa työsuojelupäällikkö. Voit hoitaa tehtävää itse tai nimetä siihen toisen henkilön.

Vähintään kymmenen työntekijän yhteisössä on nimettävä työntekijöitä edustava työsuojeluvaltuutettu ja kaksi varavaltuutettua. Toimihenkilöillä voi olla oma valtuutettunsa ja rajatuilla

henkilöstöryhmillä omia työsuojeluasiamiehiä. Vähintään 20 työntekijän yhteisössä on oltava työsuojelutoimikunta.

Työturvallisuuskeskuksen työsuojeluhenkilörekisteriin on ilmoitettava yrityksesi yhteystiedot, työsuojelutehtäviin nimetyt yhteystietoineen ja syntymäaikoineen sekä työterveyshuollon tuottaja. Ilmoittamisesta vastaa työsuojelupäällikkö. Tee sähköinen ilmoitus osoitteessa WWW.TTKREKISTERI.FI.

Lisätietoja työsuojelusta ja esimerkiksi työaikaan liittyvistä kysymyksistä saat Työsuojeluhallinnon verkkopalvelusta: WWW.TYOSUOJELU.FI

**Työpaikan
turvallisuus on
yhteinen asia.**

Työntekijän palkan sivukulut (vuonna 2021)

Maksu	Prosenttia palkasta	Ehdot	Työntekijän palkasta pidätettävä osuus	Miten maksetaan
TyEL-vakuutus (työeläkemaksu)	24,8 %, kun palkkasumma on alle 2 125 500 euroa vuodessa.	Vakuutus on otettava 17–68-vuotiaalle työntekijälle, jonka kuukausiansio on vähintään 61,37 euroa kuukaudessa.	7,15 % (alle 53-vuotias tai yli 62-vuotias työntekijä) tai 8,65 % (53–62-vuotias työntekijä).	Eläkeyhtiö laskuttaa molemmat osuudet työnantajalta tulorekisterin tietojen perusteella.
Työttömyysvakuutusmaksu	0,50 %, jos palkkoja on maksettu enintään 2 169 000 euroa. Sen ylittävältä osalta 1,90 %.	Vakuutus on otettava 17–64-vuotiaalle työntekijälle, kun työnantajan maksamat palkat ylittävät 1 300 euroa vuodessa.	1,40 % (peritään, jos työntekijä on 17–64-vuotias).	Työllisyysrahasto laskuttaa molemmat osuudet työnantajalta tulorekisterin tietojen perusteella.
Työtapaturma- ja ammattitautivakuutusmaksu	Keskimäärin 0,70 %.	Koskee työnantajaa, jonka kalenterivuoden aikana maksamat palkat ylittävät 1 300 euroa. Otettava ennen työsuhteen alkua.		Vakuutusyhtiö laskuttaa työnantajalta.
Ryhmähenkivakuutusmaksu	Keskimäärin 0,06 %.	Kuuluu eräin poikkeuksin kaikille työeläkelain alaisessa työsuhteessa oleville. Otetaan työtapaturma- ja ammattitautivakuutuksen yhteydessä.		Vakuutusyhtiö laskuttaa työnantajalta.
Työnantajan sairausvakuutusmaksu	1,53 % kaikista työnantajan maksamista, sairausvakuutuslain mukaisista palkoista.	Maksetaan 16–67-vuotiaasta työntekijästä, jos hän on sairausvakuutuslain mukaan vakuutettu Suomessa.		Työnantaja tai tilitoimisto ilmoittaa summan kerran kuussa tulorekisteriin.
Työntekijän sairausvakuutusmaksu				Sisältyy ennakonpidätysprosenttiin. Ei tarvitse maksaa tai pidättää erikseen.

Palkkatuki

Jos palkkaat työttömän työnhakijan, voit saada palkkatukea palkkauskustannuksiin. Palkkatuki on harkinnanvarainen tuki, jota TE-toimisto voi myöntää työttömän ammatillisen osaamisen puutteiden takia. Tuen määrä ja kesto riippuvat palkattavan henkilön työttömyyden kestosta. Vähintään 12 kuukautta työttömänä olleen työnhakijan voit palkata määräaikaiseen työsuhteeseen ilman perusteita.

Palkkatukea saadakseen työnantajajärityksen on sitouduttava maksamaan työsuhteeseen sovellettavan työehtosopimuksen mukaista palkkaa. Jos työehtosopimusta ei ole, on maksettava tavanomainen ja kohtuullinen

palkka. Lisäksi palkkatuki ei saa vääristää kilpailua.

Palkkatuki voi olla enintään 50 prosenttia palkkauskustannuksista. Vuonna 2021 enimmäismäärä on 1 400 euroa kuukaudessa. Kun ilmoitat avoimen työpaikan TE-toimistoon, voit samalla kertoa, oletko kiinnostunut rekrytoimaan työntekijän palkkatuen avulla. Työsuhde ei saa alkaa ennen kuin palkkatuen myöntämisestä on tehty kirjallinen päätös.

Lisätietoa palkkatuesta TE-palveluiden verkkosivuilla:

WWW.TE-PALVELUT.FI > Työnantajalle/ Yrittäjälle > Löydä työntekijä > Työllistä palkkatuella

Palkanmaksuun liittyy lakisääteisiä velvoitteita.

Vastuullisuus kannattaa

Vastuullisuus koskee kaikkea yritystoimintaa. Huolehtimalla yrityksesi sosiaalisesta, taloudellisesta ja ympäristövastuusta vastaat asiakkaiden odotuksiin.

Kaikki yritystoiminta vaikuttaa jollakin tavalla ympäristöön ja ympäröivään yhteiskuntaan. Taavoitteena on minimoida haitalliset vaikutukset ja toimia mahdollisimman kestävästi ympäristön ja yhteiskunnan kannalta. Toiminnan vastuullisuutta on hyvä pysähtyä pohtimaan jo ennen yrityksen perustamista ja suurempia investointipäätöksiä.

Kolme näkökulmaa

Yritysvastuu jaetaan yleisesti kolmeen osa-alueeseen, jotka ovat ympäristövastuu, sosiaalinen vastuu ja taloudellinen vastuu. Ympäristövastuu on siis vain yksi osa vastuullisen yrityksen toimintaa. Taloudellista vastuullisuutta on hoitaa laskut ja maksut ajallaan säädösten mukaisesti, sosiaalista taas kaikki se hyvä, jota voit jakaa ympäröivään yhteisöön.

Yrityksen sosiaalinen hyvinvointi lähtee aina yrittäjästä ja henkilöstöstä. Pidä huolta kaikkien työntekijöiden jaksamisesta ja työn mielekkyydestä, mieluusti yli lain asettamien minimivelvoitteiden. Hyvin hoidettu talous mahdollistaa yrityksen toiminnalle kestävä tulevaisuuden.

Kestävää kehitystä

Vastuullisuus ei ole ylimääräisiä velvoitteita normaalitoiminnan päälle, vaan kannattavan perusbisneksen osa, joka sisältyy arjen prosesseihin. Silloin syntyy säästöä kuluissa ja asiakkaat sitoutuvat yrityksen toimintaan. Tulevaisuudessa vastuullisuuden merkitys yritysten ja kuluttajien käytöstä ohjaavana trendinä vain vahvistuu ja korostuu.

Vastuullisen toiminnan osa-alueet on koottu YK:n kestävä

kehityksen toimenpideohjelmaan, joka tunnetaan nimellä Agenda 2030. Ohjelmassa on 17 kehitysvoittoa, jotka pyrkivät poistamaan maailmasta äärimmäisen köyhyyden ja turvaamaan hyvinvoinnin ympäristölle kestävästi. Jokainen yritys löytää joukosta itselleen sopivat kehitysteemat.

Lisätietoa: WWW.YKLIITTO.FI > YK-teemat > Kestävä kehitys

Tarkista säädökset

Lainsäädännössä ja asetuksissa on useita säädöksiä, jotka velvoittavat yrityksiä ja toimialoja. Kyse on minimitasosta, jonka täyttäminen ei vielä tuo yritykselle kilpailuetua. Aidosti vastuullinen yritys arvioi ja pyrkii jatkuvasti parantamaan omaa toimintaansa myös vapaaehtoisesti. Vastuullisia ratkaisuja ei tehdä säädösten vaan ympäristön ja yhteiskunnan hyvinvoinnin vuoksi.

Tunnista olennainen

Ympäristön hyväksi voi tehdä lähes loputtomasti asioita, mutta yrityksen resurssit ovat aina rajalliset. Siksi on tärkeää keskittyä asioihin, joilla on oman toiminnan kannalta eniten merkitystä ja joiden muuttamisella saavutetaan suurin hyöty. Olennaisuus riippuu yrityksen toimialasta ja tarjonnasta.

Yleisesti kannattaa tarkastella ainakin energiankulutusta. Vihreän eli päästöttömän sähkön käyttö, energiatehokkaat laitteet ja lämmityksen näkökulmasta tehokas tilankäyttö ovat konkreettisia tapoja pienentää ympäristökuor-

maa. Tietyillä toimialoilla tuottajavastuu koskee sekä pakkauksia että jätehuoltoa, joten valmistajan on mietittävä myös tuotteen käytön jälkeistä elinkaarta.

Omassa toiminnassa kannattaa pyrkiä pieniin jätemääriin ja itselle tarpeettoman materiaalin kierrättämiseen kiertotalouden hengessä. Ympäristömerkit, -järjestelmät ja -sertifikaatit ovat puolueeton todiste toiminnan ympäristöystävällisyydestä.

Lisätietoa: WWW.YMPARISTO.FI, WWW.RINKIIN.FI, WWW.KIERRATYS.INFO



Viesti avoimesti

Vastuullisuusviestintä on olennainen osa kaiken kokoisten yritysten toimintaa. Kerro vastuullisuudesta oma-aloitteisesti asiakkaille ja sidosryhmille – kukaan muu ei sitä tee.

Toiminnan läpinäkyvyys on tärkeää kaikilla toimialoilla. Merkitys on vain korostunut sosiaalisen median aikakaudella, kun väärinkäytökset ja inhimilliset erehdykset päätyvät armotta laajalle yleisölle. Ole aina rehellinen ja avoin. Mahdolliset epäkohdat on parempi myöntää itse kuin jättää muiden ruodittaviksi. Samalla voit viestiä siitä, miten asioita on tarkoitus kehittää.

Etenkin ympäristövastuun näkökulmasta pelätään usein viherpesua, jossa vastuullisuusasiat puhutaan näyttämään paremmilta kuin ne todellisuudessa ovat. Tätä ei kuitenkaan kannata varoa liikaa. Aidoista vastuullisuusteista voi ja kannattaa viestiä aktiivisesti.

Vastuullisuus on kilpailuetu

Asiakkaiden arvostus ympäristötoimia ja vastuullisia tuotteita kohtaan on voimistuva megatrendi, joka vielä tässä vaiheessa tarjoaa edelläkävijöille

merkittävää kilpailuetua. Tarjouspyyntöjen ja toimeksiantojen ehtona voivat tulevaisuudessa yhä useammin olla esimerkiksi hiilijalanjäljen laskenta ja toiminnan negatiivisten vaikutusten pienentäminen.

Koska monella alalla toimitaan nykyään verkostomaisesti ja hyödynnetään alihankintaketjuja, on erityisen tärkeää varmistaa ketjun jokaisen toimijan vastuullisuus. Voit hyvin esittää vastuullisuuteen liittyviä toiveita asiakkaille ja erilaisille yhteistyökumppaneille. Näin rohkeat heititkin kehittämään omaa toimintaansa.

Muista yhdenvertaisuus

Palvelujen esteettömyys ja saatavuus ovat osa yrityksen sosiaalista vastuullisuutta. Kaikilla ihmisillä ei ole vamman tai sairauden vuoksi yhdenvertaisia mahdollisuuksia esimerkiksi digitaalisten palveluiden käyttöön tai toimitilaan johtavien portaiden kiipeämiseen. Hyvä fyysinen sijainti hyödyttää myös ympäristöä: mahdollisuus pyöräilyyn tai julkisen liikenteen käyttöön vähentää liikkumisen päästöjä.

Lisätietoa saavutettavuudesta:

**WWW.SAAVUTETTAVUUS-
VAATIMUKSET.FI**

Aidoista vastuullisuusteista kannattaa viestiä aktiivisesti.

Apua termiviidakkoon

Vastuullisuuden yhteydessä käytetään monenlaisia termejä, joiden merkitys voi joskus jäädä hämäräksi. Opettele ainakin nämä! Apua ja sparrausta oman toiminnan tarpeiden tunnistamiseen ja vastuullisuustoimien suunnitteluun saa maksutta esimerkiksi erilaisista alueellista hankkeista.

Vastuullisuuden merkitys korostuu lähitulevaisuudessa.

- **ESG** on lyhenne englannin kielen sanoista Environmental, Social, Governance. Sillä viitataan laajasti vastuullisuuteen ja kestävään kehitykseen.
- **CR** tai **CSR** (Corporate Social Responsibility) -lyhenteellä viitataan yritysvastuun kokonaisuuteen eli ympäristövastuun, sosiaalisen vastuun ja taloudellisen vastuun integroimiseen osaksi yrityksen liiketoimintaa ja kulttuuria.
- **Agenda 2030** on YK:n kestävän kehityksen toimenpideohjelma, jonka tavoitteisiin monet vastuullisuustoimet ja -ohjelmat perustuvat tai viittaavat.
- **Ympäristösitoumukset** ovat vapaaehtoisia palveluita, joilla yritys voi tehdä vastuullisuuttaan näkyväksi. Sitoumuksista on hyötyä myös vastuullisuusviestinnässä. Pk-yrityksen kannattaa tutustua esimerkiksi Keskuskauppakamarin Ilmastositoumukseen tai valtioneuvoston kanslian ylläpitämään Sitoumus2050-palveluun.
- **Ympäristöjärjestelmät** eli merkit ja sertifikaatit myöntää yleensä viranomainen tai ympäristöasioiden luotettavaksi todettu asiantuntija. Tunnetuimpia ovat Joutsenmerkki, ISO 14001 -järjestelmä, WWF:n Green Office ja Suomen luonnonsuojeluliiton Ekokompassi.

Kutsumus löytyi ikäihmisten kotihoidosta

Taija Tetri-Kivikangas halusi tarjota kiireetöntä ja ennaltaehkäisevää kotihoitoa ikäihmisille. Aluksi hän työllisti toiminimellä vain itsensä. Nyt Taijalla on osakeyhtiö Terveydelle Oy, joka työllistää 12 ihmistä.

teksti **TIINA SAARI** valokuva **MARKKU PAJUNEN**

Hyvinkääläinen Taija oli päättänyt ryhtyä yrittäjäksi vuonna 2017. Hän oli opintovapaalla terveydenhoitajan virastaan ja perusti toiminimen Kotiterveydenhoito Tetri. Iltalenkeillään Taija jakoi esitteitä postilaatikoihin ja vieraili senioreiden kerhoissa.

– Löysin kutsumukseni ikäihmisten parista. Kotihoidon on oltava ennaltaehkäisevää ja virkistävää.

Taija on yrittäjäsuvun kasvatti. Hän haki aloittavan yrittäjän starttirahaa ja otti yhteyttä YritysVoimalaan.

– Lähdin liikkeelle jostain ja katsoin, mihin se riittää. Olen luonteeltani impulsiivinen optimisti.

Asiakaskunta kasvoi vauhdikkaasti. Puolen vuoden kuluttua Taijan oli joko palkattava työntekijä tai ryhdyttävä kieläytymään uusista asiakkaista. Hän haki ja sai palkkatukea toisen henkilön palkkaamiseen.

– Starttiraha ja palkkatuki olivat tarpeellisia, kuten myös yritysneuvojan rohkaisut. Olen saanut häneltä neuvoja, mutta myös tiukkoja kysymyksiä pohdittavaksi.

Poikkeuksellinen valvonta

Yritysneuvoja **Jukka Pötry** Hyvinkään-Riihimäen alueella toimivasta Uusyrityskeskuksesta, YritysVoimalasta, on ollut Taijan kanssa yhteyksissä kymmenkunta kertaa kolmen vuoden aikana.

– Hoiva-alan ammattilaiselle liiketoiminnan byrokratia ei ole peruskauraa. Minulle sen sijaan on.

Terveydenhuoltoala on tarkasti viranomaisten säätelemää. Yrittäjän on tehtävä ilmoitus kuntiin sosiaalipalvelujen tuottamisesta ja lupahakemus aluehallintovirastoon terveystalvelujen tuottamisesta.

– Julkinen valvonta on poikkeuksellista verrattuna mihin tahansa muuhun yritystoimintaan.

Jukka näkee, että hoivayrityksen kasvu on riippuvaista yrittäjän taidoista markkinoida palveluitaan.

– Taija on tehnyt hyvää työtä ja osannut kertoa siitä muille.

Kasvun myötä Taija tuli tietoiseksi siitä, että yrityksellä pitää olla kasvustrategia. Hän halusi pitää kasvun omassa hallinnassaan.

– Palveluiden laadun ja kiireettömyyden oli säilyttävä.

Helmikuussa 2019 Taija muutti toiminimensä osakeyhtiöksi, jonka nimeksi tuli Terveydelle Oy. Etukäteen hän oli laskenut Jukan kanssa, miten muutos vaikuttaa verotukseen. Taija ei ollut kuitenkaan osannut varautua siihen, että yhtiömuodon vaihdos kesti kuukausia.

– Minun piti hakea ja maksaa uudestaan luvat toimintaani.

Kasvun paikka

Terveydelle Oy tekee paljon muutakin kuin kotihoitoa. Hoitajat ulkoilevat ja pelaavat asiakkaiden kanssa. Asiakkaan yksilölliseen ohjelmaan voi kuulua esimerkiksi muistipelejä ja jumppaa.

Tällä hetkellä Taija työllistää 12 työntekijää, joista kahdeksan on kokoaikaisessa työsuhteessa. Yrityksessä työskentelevät terveydenhoitaja ja geronomi sekä sairaanhoitaja ja lähihoitaja.

Taija on pyrkinyt palkkaamaan eri-ikäisiä työntekijöitä erilaisilla taustoilla ja koulutuksilla.

– Oma roolini on muuttunut hurjasti. Asiakaskäyntien sijaan työnkuvani on henkilöstön johtamista ja hallintoa. Tämä on ollut minulle kasvun paikka.

**Kasvu
vaatii oman
strategiansa.**

– Voimme käydä asiakkaan kanssa esimerkiksi mansikkatilalla tai taidenäyttelyssä, Taija Tetri-Kivikangas kertoo. Yritysneuvoja Jukka Pötry on tukenut yritystä kasvussa.



Yrittäjästä johtajaksi

- Tärkeintä on halu kehittyä, hankkia tietoa ja oppia uusia asioita.
- Tarvitset määrätietoisuutta toteuttaa sen, mitä haluat.
- Suunnittele tulevaisuutta sekä lyhyellä että pitkällä tähtäimellä.
- Muuta suunnitelmia tarvittaessa.

Tukea yrityksen kehittämiseen

Yrityksen perustamisen jälkeen alkaa monivaiheinen elinkaari. Erilaisiin tilanteisiin on saatavilla julkista tukea ja apua. Tuki voi olla rahoitusta, neuvontaa, osaamista tai verkostoja. Asiantuntijoilta saat apua myös hankesuunnitelmien tekemiseen.

Uutta nostetta tai kasvua

Yrityksesi saattaa jossain vaiheessa kaivata nostetta liiketoiminnan uudistumiseen, kasvuun tai kansainvälistymiseen. ELY-keskukset voivat tukea yrityksen kokonaisvaltaista kehittymistä kehittämisavustuksella. Sen avulla voit kehittää jo olemassa olevaa liiketoimintaa tai luoda yrityksen kannalta täysin uutta liiketoimintaa.

Kehittämisavustusta voi hakea pk-yritysten kehittämistoimenpiteisiin ja investointeihin, kun yritys haluaa panostaa merkittävästi uudistumiseen tai pyrkii kasvamaan. Tähtäimessä voivat olla myös vienti- ja kansainvälistymismahdollisuuksien parantaminen tai kasvu uusia tuotteita, palveluita tai tuotantomenetelmiä kehittämällä. Yritys voi tavoitella uusia markkinoita tai kartoittaa uusia liiketoimintamahdollisuuksia. Hankkeella voidaan pyrkiä vaikuttamaan kasvuun, teknologiaan, kansainvälistymiseen, tuottavuuteen ja liiketoimintaosaamiseen.

Yritys rahoittaa kehittämishankkeesta vähintään puolet itse. Hankkeeseen sisältyviä investointeja voidaan tukea yrityksen koosta ja sijainnista riippuen 10–35 prosentilla avustuksen perusteena olevista menoista. Kehittämisavustusta on haettava ennen hankkeen aloittamista. Apua kehittämisavustuksen hakemiseen saat Uusyrityskeskuksesta ja oman kuntasi yrityspalveluista. Myös ELY-keskuksen asiantuntijat auttavat rahoitusmahdollisuuksien selvittelyssä.

Lisätietoa: WWW.ELY-KESKUS.FI > Elinkeinot > Yritysrahoitus > Yrityksen kehittämisavustus

ELY-keskusten kautta on mahdollista saada myös tuettua analyysi- ja konsultointipalvelua. Palvelussa saat avuksesi kokeneen liikkeenjohdon konsultin. Voit valita itsellesi sopivan asiantuntijan ELY-keskuksen kilpailuttamien konsulttien joukosta. Pääsääntöisesti edellytetään, että yrityksellä on takana vähintään yksi tilikausi ja se työllistää vähintään yrittäjän tai yhden työntekijän. Palvelu sopii myös yksityisille elinkeinonharjoittajille, eikä toimialarajoituksia ole.

Lisätietoa: WWW.ELY-KESKUS.FI > Elinkeinot > Yrityksen kehittäminen > Asiantuntijapalvelut > Yritysten kehittämispalvelut

Tukea oman alueen yritystoimintaan

Maaseudun yritystukien näkökulmasta 95 prosenttia Suomen pinta-alasta on maaseutua. Maaseudun yritystukia voit hakea, vaikka et harjoittaisikaan maataloutta. Yritysten investointeja tuetaan, jotta maaseudulle syntyisi lisää yritystoimintaa, työpaikkoja ja sitä kautta elinvoimaa. Tarkoituksena on hyödyntää paikallista asiantuntemusta ja osaamista oman alueen parhaaksi.

Maaseudun yritystukea haetaan ELY-keskukselta tai paikalliselta Leader-toimintaryhmältä. Suomessa on 54 Leader-ryhmää, jotka myöntävät rahoitusta maaseutualueiden yrittäjien ja mikroyritysten hankkeille. Paikalliset Leader-ryhmät päättävät oman alueensa yhdistysten ja yritysten ideoiden rahoittamisesta. Tuki muodostuu EU:n, valtion ja kuntien rahoituksesta. Tukea voi saada hankkeesta riippuen

20–90 prosenttia kuluista. Rahoituksen yksityiskohdista tukiprosentteineen saat tietoa oman alueesi yhteyshenkilöltä. Rahoitettavien hankkeiden tulee vastata kunkin alueen omia kehittämisstrategian tavoitteita.

Lisätietoa: WWW.ELY-KESKUS.FI > Elinkeinot > Maaseutuelinkeinot > Maaseudun kehittäminen > Maaseudun yritysrahoitus

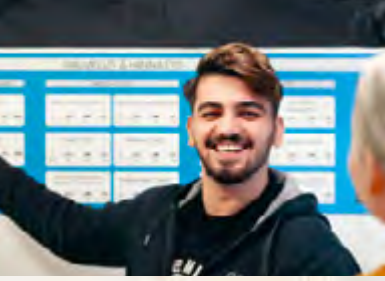
Rahoitusta ja käyttöpääomaa

Yrityksen hankintoihin, investointeihin ja käyttöpääoman tarpeeseen voit hakea Finnveran rahoitusta. Finnvera on valtion omistama erityisrahoittaja, joka tarjoaa lainoja, takauksia ja vientitakuuta yritystoimintaa varten.

Pk-yrityksille myönnetään rahoitusta jopa ilman turvaavia vakuuksia. Rahoituksen hinnoitteluun vaikuttavat muun muassa rahoituksen saajan liiketoiminnan arviointi ja käytettävissä olevat vakuudet. On myös tilanteita, joissa Finnveran asiakkaat turvautuvat yrityksen terveyttämisen asiantuntijoiden apuun.

Lisätietoa: WWW.FINNVERA.FI > Kasvu

Uusyrityskeskus auttaa löytämään alueesi parhaat rahoituskanavat ja -vaihtoehdot.



Älä jää yksin.

Tee hyvä päätös ja liity Yrittäjiin.
Liittymällä saat muun muassa maksuttoman neuvontapalvelun, käytännön apua liiketoimintaan ja maanlaajuiset verkostot. Yrittäjät ajaa pk-yritysten etua paikallisella, alueellisella ja valtakunnallisella tasolla.

[YRITTAJAT.FI/LIITY](https://yrittajat.fi/liity)

Yrittäjät



Kohti kansainvälistä menestystarinaa

Kun olet luomassa kansainvälistä menestystarinaa tai tarvitset apua markkinoiden mahdollisuuksien tunnistamiseen, Business Finland auttaa. Se on julkinen toimija, joka tarjoaa innovaatio- ja rahoitusta ja kansainvälistymispalveluita sekä edistää matkailua ja investointeja Suomeen.

Business Finlandin asiantuntija- ja rahoituspalvelut on tarkoitettu yrityksille, jotka tavoittelevat rohkeaa liiketoiminnan kasvua ja uudistumista kansainvälisillä markkinoilla. Rahoitusta voi saada muun muassa innovaatioihin, palveluiden kehittämiseen ja markkinaselvityksiin. Rahoitus voi olla joko tukea tai lainaa. Rahoituksen hakemista koskeva neuvonta kuuluu palveluun.

Myös Suomen Teollisuussijoitus Oy tarjoaa kasvuhaluille ja -kykyisille yrityksille pääomaa, liiketoimintaosaamista ja kansainvälisiä verkostoja kasvua varten.

Finnfund on kehitysrahoittaja, joka rakentaa kestävämpää maailmaa sijoittamalla vastuullisiin ja kannattaviin yrityksiin kehitysmaissa. Finnpartnership on ulkoministeriön rahoittama ja Finnfundin hallinnoima liikekumppanuusohjelma, jonka palvelut ovat ilmaisia. Sen tavoitteena on synnyttää positiivisia kehitysvaikutuksia edistämällä liiketoimintaa Suomen ja kehitysmaiden välillä.

Tuotekehitys ja osaaminen

Patentti- ja rekisterihallituksen palveluita on mahdollista hyödyntää tuotekehityksen eri vaiheissa. Tunnetut ratkaisut voivat auttaa etsimään uusia tuotekehitysideoita ja sopeutumaan muuttuneeseen kilpailutilanteeseen

sekä tarjota ratkaisun tuotekehityksen ongelmakohtiin.

Osaamisen kehittämiseen käyttämäsi aika ja raha ovat investointi yrityksesi kilpailukykyyn. Erityisesti yrittäjille suunnattuja toisen asteen ammatillisen koulutuksen tutkintoja ovat yrittäjän ammattitutkinto sekä johtamisen ja yritysjohtamisen erikoisammattitutkinto.

Pääomasijoitukset

Bisnesenkelit ja muut pääomasijoittajat voivat haluta sijoittaa yritykseen. Vastikkeeksi sijoittajat odottavat osuuksia yrityksestä ja osinkotuottoja. Rahoituksen lisäksi sijoittajat tuovat usein mukanaan liiketoimintaosaamista, käytännön kokemusta, markkinäkemystä ja hyödyllisiä verkostoja.

Tavallisesti sijoittajia kiinnostavat yritykset, jotka pyrkivät nopeaan kansainväliseen kasvuun skaalautuvalla liiketoiminnalla. Sijoittajat käytännössä jakavat liiketoimintariskiä muiden osakkaiden kanssa sijoittamalla yritykseen rahaa omistusosuutta vastaan. Tyypillisesti sijoittaja myy osuutensa 3–7 vuoden kuluttua. Sopivaa pääomasijoittajaa tai bisnesenkeliä voit etsiä esimerkiksi Pääomasijoittajat ry:n tai Finnish Business Angels Networkin (FiBAN) kautta.

Joukkorahoituksessa sijoitukset tulevat yksittäisten sijoittajien sijaan suuremmilta joukoilta. Vastineeksi sijoittajat saavat osakkeita, joukkovelkakirjoja, etuja tai ennakkotilauksia. Toisinaan sijoituksia tehdään lahjoituksena. Rahoitusta haetaan usein joukkorahoituksen välittäjän ylläpitämän rahoitusalan avulla sekä kampanjoimalla potentiaalisille sijoittajille.

**Rahoitusta
voi hakea
esimerkiksi
kasvuun,
kehittämiseen ja
kokeiluihin.**

Tutustu oman alueesi yritys- palveluihin

Uusyrityskeskus-verkosto
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI

Suomen Elinkeino- ja
Kehitysyhtiöt SEKES ry
WWW.SEKES.FI

Kuntaliitto
WWW.KUNTALIITTO.FI > Elin-
voima ja työllisyys > Kuntien
elinkeinopolitiikka

Mikä on osuuskunta?

Yritys,
joka tuottaa etuja ja palveluita jäsenilleen

perustajanopas.pellervo.fi

Pellervo
Osuustoimintakeskus

OSUUSKUNTA – vastuun kantava yritysmuoto

Yhteinen hyvä

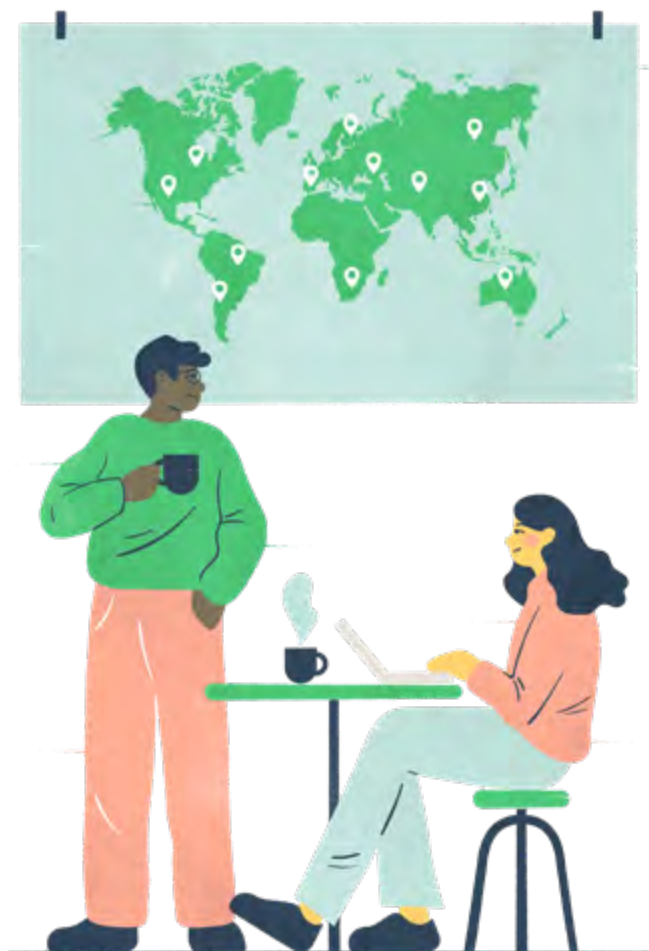
Osuuskunnan päämäärä?

Tasa-vertaisuus

Hyvinvointi

Joustavuus

Taloudellinen menestys



Team Finland auttaa yrityksesi maailmalle

Team Finland on kansainvälistymispalveluita tarjoavien julkisten toimijoiden verkosto. Se kokoaa yhteen kaikki julkiset kansainvälistymispalvelut. Verkoston tavoitteena on tarjota yrityksille sujuva palveluketju neuvonnasta rahoitukseen.

Asiantuntijat auttavat kansainvälistymisen suunnittelussa ja käytännön kysymyksissä. Tarjolla on tietoa markkinoista ja niiden mahdollisuuksista eri puolilla maailmaa. Lisäksi Team Finland -organisaatio

tiot tarjoavat laajan kirjon erilaisia rahoituspalveluja avustuksista lainoihin ja takauksiin.

Kansainvälistymisen eri vaiheissa olevat suomalaisyritykset voivat osallistua delegaatiovierailuille. Vierailut edistävät yritysten kansainvälistä liiketoimintaa. Tarjolla on toimialakohtaisia tapaamisia, verkostoitumista merkittävien liiketoimintatahojen ja poliittisten toimijoiden kanssa, näkyvyyttä sekä neuvontaa.

Asiantuntijat neuvovat kansainvälistymisessä.



Mietitkö yrittäjyyttä?

Tarvitsetko sparrausta yrittäjäideallesi?
Pohditko, miten vakuutat yritystoimintasi tai kuinka hyvä sopimus laaditaan?

Näihin ja moniin muihin kysymyksiin vastaa ProSoolo- yksin- ja kevytyrittäjäpalvelu!

Käy tutustumassa www.prosoolo.fi

proSoolo

Verkostot avaavat ovia

Verkostoituminen on sitä, että tapaat ihmisiä ja opit tuntemaan heitä sekä heidän osaamistaan. Parhaimmillaan verkostoituminen tukee liiketoimintaasi monipuolisesti. Voit löytää asiakkaita, alihankkijoita ja uusia ideoita.

Yrityksille verkostoituminen on miltei elinehto. Kilpailu kuuluu yrityksen arkeen kaikilla aloilla, ja menestyäkseen yritysten pitää kehittää toimintaansa jatkuvasti. Verkostoista voit löytää yhteistyökumppaneita, alihankkijoita, ideoita ja uusia asiakkaita. Toisaalta verkostoituminen vaatii aikaa, sitoutumista ja ennen kaikkea luotamusta.

Kumppaneita moniin tilanteisiin

Kunnat, maakunnat, oppilaitokset, Uusyrityskeskukset, kehitysyhtiöt ja yhdistykset koordinoivat erilaisia ekosysteemejä, klustereita ja ryhmittymiä, jotka kokoavat yrityksiä ja toimijoita yhteen verkostoksi. Aktiivinen osallistuminen verkostoihin mahdollistaa yrityksesi tunnettuuden lisäämisen ja toisaalta yhteistyön eri organisaatioiden kanssa. Joskus tavoitteena voivat olla innovaatiot, toisinaan tuottavuus ja kustannustehokkuus tai esimerkiksi uusi tieto tai vientirengas.

Verkostoissa on tarjolla monipuolisia osaamisen kehittämisen ja yhteistyön mahdollisuuksia. Voit saada uusia näkökulmia, rat-

kaisuja sekä tietoa ja taitoa, kun tunnet oikeat tahot. Harjoittelut, opinnäytetyöt ja tutkimustoiminta voivat nekin auttaa suunnitelmiasi eteenpäin.

Verkostoissa järjestetään koulutusta, yhteisiä kehittämishankkeita, työpajoja, seminaareja ja vierailuja. Kehittyvälle yritykselle hyödyllisiä kumppaneita voivat olla myös kauppakamarit, yrittäjäjärjestöt sekä elinkeinoelämän järjestöt. Neuvonnan, tapahtumien ja kontaktien lisäksi järjestöt tekevät usein edunvalvontaa tai ratkovat yhteiskunnallisia asioita, järjestävät koulutuksia sekä tarjoavat jäsenetuja ja mahdollisuuksia irtottautua arjesta. Voit saada myös sparrausapua kokeneilta yrityskummeilta ja mentoreilta.

Aktiivisuus palkitaan

Kannattaa seurata erilaisten kehittäjäorganisaatioiden ja yrityksesi kannalta kiinnostavien järjestöjen ja yhdistysten viestintää. Ole myös itse aloitteellinen. Yhä useammin verkostot löytyvät esimerkiksi LinkedInistä tai muista sosiaalisen median yhteisöistä.

Verkostoissa kokemukset, parhaat käytännöt ja uudet tiedot

leviävät. Oikeat kontaktit vauhdittavat ja antavat tarvittavaa vertais-tukea. Verkostoissa yrittäjät voivat myös jakaa ajatuksia, joita muiden kuin yrittäjien voi olla vaikea ymmärtää.

Yhteistyökeskeinen ja koordinoitu, hyvin johdettu verkosto voi saada aikaan laajoja ja moniulotteisia kokonaisuuksia. Etukäteen on vaikea määritellä verkostosta saatavaa hyötyä. Vain osallistumalla, avoimesti luottamalla ja sitoutumalla yhteistyöhön voi saavuttaa jotain verkostoissa.

Verkostoitumistaitojen merkitys korostuu yrityksen elinkaaren eri vaiheissa. Verkostoituminen perustuu aina vaihdantaan. Verkostolta saa irti sitä enemmän, mitä enemmän on itse valmis antamaan.

**Saat
verkostosta
enemmän,
kun annat itse
enemmän.**

Onnistumisen tukena

www.yrityskummit.fi



facebook.com/Yrityskummit



twitter.com/Yrityskummit



YRITYSKUMMIT®

Suomen Uusyrityskeskukset ry:n verkosto yrittäjän tukena

- AKY – Akavalaiset yrittäjät WWW.AKY.FI
- Ammattiliitto Pro WWW.PROLIITTO.FI
- Elinkeinoelämän keskusliitto WWW.EK.FI
- Fennia-konserni WWW.FENNIA.FI
- Ipiriq Oy (Tavaramerkki.fi) WWW.TAVARAMERKKI.FI
- Isolta Oy WWW.ISOLTA.FI
- Kasvu Open Oy WWW.KASVUOPEN.FI
- Kaupan liitto ry WWW.KAUPPA.FI
- Keskinäinen työeläkevakuutusyhtiö Varma WWW.VARMA.FI
- Keskisuomalainen Oyj MEKS WWW.MEKS.FI
- KK-Verve Oy WWW.VERVE.FI
- Kone Oyj WWW.KONE.COM
- Kumppania Oy WWW.KUMPPANIA.FI
- Kuntaliitto WWW.KUNTALIITTO.FI
- Lakiasiantoinimisto Juutilainen & Co Oy WWW.JLAW.FI
- LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö WWW.LAHITAPIOLA.FI
- MTK WWW.MTK.FI
- Musiikkiluvat Oy WWW.MUSIIKKILUVAT.FI
- Nordea Pankki Suomi Oyj WWW.NORDEA.FI
- Nuori Yrittäjyys ry WWW.NUORIYRITTAJYYS.FI
- Oma Säästöpankki Oyj WWW.OMASP.FI
- Omapaja Oy WWW.OMAPAJA.FI
- OP Kevytyrittäjä WWW.OP-KEVYTYRITTAJA.FI
- OP WWW.OP.FI
- Osuustoimintakeskus Pellervo WWW.PELLERVO.FI
- Palta ry WWW.PALTA.FI
- Patentti- ja rekisterihallitus WWW.PRH.FI
- Pinja Group Oy WWW.PINJA.COM
- Pulse 247 Oy MyCashflow WWW.MYCASHFLOW.FI
- Rakennusteollisuus ry WWW.RAKENNUSTEOLLISUUS.FI
- Redland Oy WWW.REDLAND.FI
- SLP Group Oy (Ukko.fi) WWW.UKKO.FI
- Startup Refugees WWW.STARTUPREFUGEES.COM
- Suomen Ekonomit ry WWW.EKONOMIT.FI
- Suomen Elinkeino- ja Kehitysyhtiöt SEKES ry WWW.SEKES.FI
- Suomen Franchising-Yhdistys ry WWW.FRANCHISING.FI
- Suomen Laatuyhdistys ry WWW.LAATUKESKUS.FI
- Suomen Metsäyhdistys ry WWW.SMY.FI
- Suomen Sopimustieto Oy WWW.SOPIMUSTIETO.FI
- Suomen Yrittäjänaiset ry WWW.YRITTAJANAISSET.FI
- Suomen Yrittäjät WWW.YRITTAJAT.FI
- Suomen Yrityskaupat Oy WWW.YRITYSKAUPAT.NET
- Suomen Yrityskummit ry WWW.YRITYSKUMMIT.FI
- SuPer ry WWW.SUPERLIITTO.FI
- Taloushallintoliitto WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI
- Taloustutka Oy WWW.TALOUSTUTKA.FI
- Tekniikan Akateemisten liitto TEK WWW.TEK.FI
- Turvallisuus- ja kemikaalivirasto Tukes WWW.TUKES.FI
- Visma Solutions Oy WWW.VISMASOLUTIONS.COM
- Wihuri Oy Aarnio Metro-tukku WWW.EMETRO.FI
- Yhteinen Toimialaliitto ry WWW.YTL.FI
- Yrittäjäkassa WWW.YRITTAJAKASSA.FI
- Yrityspörssi Oy WWW.YRITYSPORSSI.FI



“Kaupan liitto tekee oikeasti pyyteetöntä työtä kaupan alan yritysten menestymisen eteen. Sitä on hienoa seurata.”

Jari Laine, toimitusjohtaja
Varusteleka

Hei tuleva työnantaja, älä jää yksin huoliesi kanssa – Liity Kaupan liittoon!

Kaupan liitto kokoaa yhteen alan pienet ja isot toimijat vaikuttavaksi joukkovoimaksi. Meiltä saat erinomaiset valmiudet työnantajana ja esimiehenä toimimiseen jo ensimmäisestä työntekijästä lähtien ja monipuolista tukea yrittäjyyteen.

Tuemme jäseniämme kouluttamalla ja neuvomalla sekä teemme hartiavoimin töitä kaupan alan menestyksen tukemiseksi mm. lainsäädäntötyöhön osallistumalla.

Onnistuaksemme tarvitsemme sinua.
Liity mukaan!

#YhdessäEnemmän
#Kaupanliitto

Jäsenmaksu
alkaen
350 €/v



KAUPAN LIITTO

Tutustu jäsentarinoihimme ja liity jäseneksi
<https://kauppa.fi/jäsentarinat/>

Rohkeasti alkuun yrityskaupalla

Toni Kammonen halusi ostaa toimivan yrityksen ja aloittaa uuden elämän yrittäjänä. Toimitusjohtajan töiden ohessa Toni on opiskellut siivousalaa. Pirkon Puhdistuksessa ammattitaitoiset työntekijät olivat jo valmiina.

teksti **TIINA SAARI** valokuva **TIMO HARTIKAINEN**

**Toimivan
yrityksen
jatkaminen voi
olla varmempaa
kuin uuden
perustaminen.**

Rantasalmelainen Toni irtisanoutui 43-vuotiaana vakituisesta työpaikastaan, jossa hän oli ollut töissä 17 vuotta. Toni halusi keilla omia siipiään.

Unelma yrittäjyydestä oli kypsytynyt mielessä metallialalla ja maatalouskoneiden parissa työskennellessä. Tonille oli selvää, että hän ryhtyisi yrittäjäksi yrittösoston kautta. Hän tiesi, että yrittäjiä eläköityy koko ajan ja jatkajista on pulaa.

– Halusin jo ikäni puolesta ”valmiiseen pöytään” yritykseen, jossa joku on jo tehnyt pohjatyön.

Toni hakeutui yritysneuvojen **Katja Remeksen** ja **Juhani Rouvisen** luo Itä-Savon Uusyrityskeskukseen Savonlinnassa.

Ensin he kartoittivat yhdessä Tonin osaamista ja aloja, joista hän oli kiinnostunut. Toni ei halunnut enää jatkaa metallialalla.

– Ajattelin, että minun olisi helpoin lähteä kiinteistöpalvelualalle.

Juhani näki, että Tonilla on todellinen halu ryhtyä yrittäjäksi. Sen paljastivat silmät ja aktiivinen ote.

– Jos Tonin asenteella ei pärjää, ei sitten millään!

Rahoitus kuntoon

Juhani kysyy yrittäjäksi haluavalta aluksi, minkä suuruisen omarahoitusosuuden tämä pystyisi järjestämään.

– Jos sinulla on esimerkiksi 50 000 euroa omarahoitusta, pystyt ostamaan noin 200 000 euron arvoisen yhtiön lisärahoituksen avulla.

Katja toteaa, että toimivan yrityksen jatkaminen on usein varmempaa kuin uuden perustaminen. Yrityksellä on jo testattu liikeideja ja oma asiakaskuntansa. Siitä on hyvä lähteä eteenpäin kehittämään yritystä.

Pian Tonille tarjottiin kiinteistöpalvelualan firmaa yritysvälittäjän kautta. Kauppoja hierottiin kuukausia, mutta neuvottelut kariutuivat näkemyseroihin.

Toni ryhtyi etsintään uudestaan ja löysi Pirkon Puhdistuksen Yrityspörssi-verkoston kautta. Yhtiö sijaitsee Jorjoissa, melko lähellä Rantasalmea. Toni meni lähihoitajana työskentelevän vaimonsa kanssa tapaamaan Pirkon Puhdistuksen perustajaa ja työnjohtajan edustajaa.

– Se oli rakkautta ensi silmäyksellä molemmin puolin.

Uusyrityskeskuksesta oli Tonille apua kannattavuuslaskelmissa ja omistajanvaihdoksen valmistelussa.

– Sain Katjalta ja Juhanalta paljon tukea päätöksentekooni.

Hyppyyn annos rohkeutta

Yrittösostoon ei kannata rynnätä suin päin. Ensin on selvitettävä ostettavan yhtiön taloustilanne. Juhani sanoo, että viimeisen kolmen vuoden tilinpäätöksistä ja viimeisestä tasearvosta voidaan pitkälti määrittää yhtiön arvo.

– Onko yrityksen tuotteilla ja palveluilla kysyntää tulevaisuudessa? Jos vastaus on kyllä, yrityskauppaa kannattaa viedä eteenpäin.

Toni osti Pirkon Puhdistuksen osakekannan työntekijöineen ja työnjohtoineen huhtikuussa 2020. Hän alkoi vaimonsa kanssa opiskella siivousalaa oppisopimuksella. Toni pitää uudesta elämästään yrittäjänä, ja hommat ovat lähteneet hyvin käyntiin.

– Hyppyäni tuntemattomalle alalle ovat pehmentäneet ammattitaitoiset työntekijät.

Toni kehottaa yrittäjyyttä pohtivia yksinkertaisesti ryhtymään toimeen.

– Tarvitaan vain rohkeutta ja riskinsietokykyä!

Toni Kammonen (vas.) pitää erityisen tärkeänä hyvää työilmapiiriä. Muuten työntekijöiden vaihtuvuus olisi suurta matalapalkkaisella siivousalalla. Yritysneuvoja Juhani Rouvinen näki heti oikean asenteen.



Yritys voi löytyä täältä

- Verkkosivuilta: WWW.YRITYSPÖRS-SI.FI, WWW.FIRMAKAUPPA.FI, WWW.SUOMENYRITYSMYYNTI.FI, WWW.YRITYSKAUPAT.NET
- Oman alueesi mediasta, Uusyrityskeskuksesta, kehitysyhtiöstä tai kunnan elinkeinopalveluista
- Voit myös ottaa suoraan yhteyttä sinua kiinnostavaan yritykseen!

Omistajan- vaihdoksen aika?

Syystä tai toisesta yrityksestä on joskus luovuttava. Yrityskauppa on luonnollinen osa yrityksen elinkaarta. Huolehdi siis siitä, että yrityksesi pysyy koko ajan myyntikuntoisena.

**Toteutunut
yrityskauppa
voi viedä
jopa vuosia.**

Yritystoiminnasta luopumiseen on monia syitä: eläköityminen, perhetilanne, taloudellinen tilanne, oma jaksaminen, muutto ulkomaille tai vain halu siirtyä työuralla toiseen vaiheeseen. Kun olet tehnyt henkisen päätöksen yrityksen myymisestä, voit alkaa miettiä käytännön asioita. Huomaa, että toteutunut yrityskauppa voi viedä jopa vuosia – vähintään kuitenkin useita kuukausia.

Mitä myyt?

Omistajanvaihdoksella tai osittaisella yrityskaupalla yrityksesi voi nousta uuteen kasvuun, jos et itse enää pysty pnostamaan toimintaan täysipainoisesti tai kehittämään sitä.

Selvitä aluksi itsellesi, mitä kaikkea olet myymässä. Voit myydä

- koko toimivan yrityksen (osakekauppa)
- yrityksen osan (edellyttää yhtiön jakautumista)
- pelkän liiketoiminnan
- liiketoiminnan osan.

Aina myyntikunnossa

Ensivaikutelma on ostopäätöksessä usein ratkaiseva. Mieti, miltä yrityksesi näyttää ulkopuolisen silmin. Ovatko yrityksesi ulkoinen ilme, logo ja nettisivut houkuttelevia? Onko yrityksesi nimi sellainen, että ostaja voi jatkaa toimintaa samalla nimellä? Jos yrityksellä on nimenään oma sukunimesi (Peltiseppä T. Aaltonen Oy), ei sitä ehkä ole yhtä helppoa myydä kuin yritystä, jolla on yleisempi, esimerkiksi toimialaan liittyvä nimi (Peltiseppäpojat Oy). Onko liiketoimintasi ydin selkeä vai onko siinä ylimääräisiä rönsyjä?

Yrityskaupassa ostajan katse on aina tulevaisuudessa. Ostaja pohtii, millaisia liiketoimintamahdollisuuksia yrityksesi voi hänelle tarjota. Millaisia kasvu- ja tuottomahdollisuuksia hän voi saavuttaa ostamalla yrityksesi? Liiketoiminnan kehittämistä ja investointeja ei kannata lopettaa, vaikka yrityksen myyminen olisi suunnitelmissa, vaan ennemmin kehittää jatkuvasti.

Pidä yrityksesi paperit aina hyvässä järjestyksessä, jotta löydät helposti viimeisten vuosien tilinpäätökset, sopimukset ja muut tärkeät dokumentit. Myyntitilanteessa voit kerätä tiedot niin sanottuun myyntikansioon, josta ne löytyvät tarvittaessa nopeasti.

Pyydä asiantuntija-apua yrityksesi taloudellisen arvon määrittämiseen. Astu myös itse potentiaalisen ostajan saappaisiin. Niin tärkeitä kuin syntyneet perinteet ja henkiset arvot sinulle ovatkin, ostajalle niillä ei ole samanlaista merkitystä. Ole realistinen: ostaja on kiinnostuneempi tulevaisuuden tuotto-odotuksista kuin menneistä tapahtumista.

Oikaise kirjanpidon luvut

Seuraa yrityksesi tunnuslukuja säännöllisesti. Vertaile niitä myös saman toimialan muihin yrityksiin eli kilpailijoihisi.

Taseesta kannattaa siivota pois kaikki ylimääräinen. Yrityksesi on ehkä sijoittanut pääomaa irtaimistoon tai asuntoihin, joilla ei ole mitään tekemistä varsinaisen liiketoimintasi kanssa. Silloin ne eivät kiinnosta ostajaa. Kannattaakin aina harkita tarkasti ennen tällaisen sijoituksen tekemistä.

Olet saattanut nostaa itsellesi liian vähän palkkaa, tai yrityksesi on voinut maksaa osakkaan omistamasta kiinteistöstä markkinahinnasta poikkeavaa vuokraa. Myös nämä tuloslaskelman erät on tarkistettava ja tarvittaessa oikaistava. Vasta oikaisujen jälkeen selvää yrityksesi todellinen kannattavuus eli asia, josta ostaja on kiinnostunut.





Valitse nopein reitti oman elämäsi toimitusjohtajaksi!

Lähde yrittämään toimivan yrityksen ja valmiin liikeidean turvin.

Yrityspörssi.fi on Suomen monipuolisin yrittämisen kohtaamispaikka verkossa. Löydät meiltä satoja mahdollisuuksia toteuttaa unelmasi yrittäjyydestä. Tutustu myytäviin yrityksiin, liiketoimintoihin ja avoimiin yrittäjäpaikkoihin ketjuissa osoitteessa www.yritysporssi.fi.

Mistä ostaja?

Perheyrytyksessä jatkaja löytyy usein lähipiiristä. Myös yrityksen sisältä joku perheeseen kuulumaton työntekijä saattaa olla kiinnostunut jatkamaan yritystoimintaa.

Valtaosa yrityksistä siirtyy kuitenkin ulkopuoliselle ostajalle. Tällöin on tärkeää, että onnistut viestinnässä. Yrityksen myyntiaikeesta kannattaa kertoa avoimesti: yritystä on vaikea myydä, jos potentiaaliset ostajat eivät tiedä sen olevan kaupan.

Ulkoisia ostajaehdokkaista voi tavoittaa esimerkiksi myynti-ilmoituksen avulla verkossa tai lehdessä. Voit myös tehdä toimeksiannon yritysvälittäjän kanssa, joka lähestyy ostajaehdokkaista suoraan puolestasi. Epäröitkö sitä, miten asiakkaasi tai yhteistyökumppanisi suhtautuvat myyntiaikeeseen? Voit tehdä myynti-ilmoituksen anonyymisti niin, että nimesi tai yrityksesi ei paljastu. Myös Uusyrityskeskuksesta on asian-
tuntemusta omistajanvaihdoksista.

Myytäviä ja ostettavia yrityksiä:

WWW.YRITYSPÖRSSI.FI, WWW.FIRMA-KAUPPA.FI, WWW.YRITYSKAUPAT.NET

Due diligence ja kaupanteko

Löysitkö sopivan ostajaehdokkaan? Kun olette tehneet salassapitosopimuksen sekä esi- tai aiesopimuksen, ostaja

suorittaa niin sanotun due diligencen eli yrityksen talouden ja hallinnon tarkastuksen. Due diligence auttaa ostajaa näkemään, millaiset mahdollisuudet yrityskauppa tarjoaa hänen liiketoiminnalleen. Se voi myös vaikuttaa kauppahintaan tai kaupan sopimusehtoihin.

Ostaja tarvitsee aikaa rahoituksen järjestämiseen. Vasta sitten, kun rahoitus on varmistunut ja olet hyväksynyt lopullisen ostotarjouksen, on aika panna varsinainen kauppa täytäntöön. Käytä esimerkiksi lakiasiantuntijaa apunasi, jotta kauppasopimukseen kirjataan juuri oikeat tiedot.

Huolehdi omista velvoitteistasi myös sopimusasiakirjojen allekirjoituksen jälkeen. Varmista, että olemassa olevat asiakkaat ja mahdollinen henkilöstö sioutuvat uuteen omistajaan. Muista siirtää hiljainen tieto eteenpäin ja varaudu työskentelemään uuden omistajan työparina tai taustatukena 1–2 vuoden ajan. Lopuksi ole valmis päästämään kokonaan irti – yritys ei ole enää sinun.

Yritys seuraavalle sukupolvelle

Jos olet luopumassa perheyrytyksestä ja sinulla on useita lapsia, huomioi sukupolvenvaihdoksessa kaikkien perillisten asema. Jokaisella rintaperillisellä on oikeus vähintään omaan lakiosaan-

**Yrityskaupassa
ostajan katse on
tulevaisuudessa.**

**Suhtaudu
myyntiin järjellä,
älä tunteella.**

sa. Loppuosan omaisuudesta voit testamentata esimerkiksi yhdelle lapselle, joka jatkaa yritystoimintaa.

Sukupolvenvaihdoksessa jatkaja on uusi yrittäjä samalla tavalla kuin muisakin yrityksen perustamistavoissa. Uusyrityskeskuksesta saat maksutonta neuvontaa ja sparrausta myös sukupolvenvaihdoksissa.

Muutokset perheyrytyksen omistajuudessa herättävät usein voimakkaita tunteita. Näistä on syytä keskustella avoimesti kaikkien osapuolten kesken. Sukupolvenvaihdos on onnistunut, kun luopuja, jatkaja ja yritys voivat hyvin sen jälkeen.

Yritystoiminnan lopettaminen

Yrityksen lopettaminen ei tarkoita epäonnistumista. Yrittäjyys voi olla vain yksi elämänvaihe, jonka tilalle tulee myöhemmin jotain muuta.

Lopettamista pohtiessasi mieti vielä kerran, olisiko yritykselläsi tai liiketoiminnallasi arvoa jollekulle muulle. Silloin myyminen voi olla lopettamista järkevämpi vaihtoehto. Voit myös jättää yrityksen toistaiseksi lepäämään, niin sanotusti pöytälaatikkoon. Tämä on edullisin ja helpoin keino, jos ajattelet jatkavasi yritystoimintaa myöhemmin.

Yritystoiminnan lopettamisesta on ilmoitettava sekä Verohallin-

toon että kaupparekisteriin. Ilmoitus hoituu sähköisellä lomakkeella YTJ.FI-palvelussa. Toiminimet ja henkilöyhtiöt voivat tehdä lopettamisilmoitukset maksutta. Osakeyhtiön vapaaehtoinen purkaminen maksaa jopa satoja euroja.

Huolehdi velvoitteista

Ennen lopettamisilmoituksen tekemistä sinun on huolehdittava tietystä velvoitteista: yrityksen velat on maksettava, omaisuus myytävä ja sopimukset irtisanottava. Keskustele kirjanpitäjäsi kanssa myös verotuksesta, sillä veroja saattaa tulla maksettavaksi vielä varsinai-

sen lopetusajankohdan jälkeen. Huomaa, että kirjanpitoa on säilytettävä 6–10 vuotta ja sopimuksia 3 vuotta toiminnan päättymisen jälkeen.

Kerro lopettamisesta hyvissä ajoin asiakkaille, yhteistyökumppaneille ja muille sidosryhmille. Joskus voi käydä niin, että heidän joukostaan löytyy kiinnostunut ostaja eikä sinun tarvitsekaan lopettaa yritystäsi.

Yrittäjänä voit saada työttömyysetuutta, kun olet lopettanut yritystoimintasi kokonaan tai työllistymisesi yrityksessä on päättynyt. Varmista asia TE-toimistostasi.

OMISTAJANVAIHDOS ON VAIHTOEHTOINEN REITTI YRITTÄJYYTEEN

Jatkajia tarvitaan kaikilla toimialoilla.

Toimivan
yrityksen
ostamisella
vältät kuoleman-
laakson.

Yritysosto
on oikotie
yrittäjyyteen.

Olemassa
olevan yrityksen
jatkaminen on
riskittömämpää
kuin uuden
perustaminen.

Saat valmiin
asiakaskannan
ja toiminta-
konseptin.

Yrityskauppa
maksaa itsensä
takaisin jopa
muutamassa
vuodessa.

Pääset
kehittämään
valmista
yritystä.

Liike-
toimintaan
startupia
nopeammin.

83 %
omistajan-
vaihdoksista
onnistuneita
tai erittäin
onnistuneita.

**Omistajanvaihdosfoorumi vauhdittaa
yrityskauppoja ja sukupolvenvaihdoksia.**



OMISTAJANVAIHDOSFOORUMI

BUSINESS
FINLAND

Danske Bank

Deloitte.

Elinkeinoelämän
keskusliitto

FINNVERA

LUT
University

Nordea

PL
Perheyritysten liitto

SeAMK
SEINÄJOEN AMMATTIKORKEAKOULU
SEINÄJOKI UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

SEKES

SUOMEN
YRITYSKAUPAT

Työ- ja elinkeinoministeriö
Arbets- och näringsministeriet

Uusyritys-
keskus

YRITYSKUMMIT
Osuusliikkeen tulevaisuus

Yrittäjät

Yrityssanastoa

ALIHANKINTA on yrityksen ulkopuolelta itsenäiseltä tekijältä tai tuottajalta ostettu työ.

AMMATINHARJOITAJA on yrittäjä, joka toimii ammatissaan ilman kiinteää toimi-paikkaa ja ulkopuolista työvoimaa.

ANSIOTULOT ovat muun muassa palkka, eläke ja etuus (esim. opintoraha, kotihoidon tuki, työttömyyskorvaus). Ansiotulon vero on progressiivinen, eli veroprosentti nousee, kun tulot kasvavat. Ansiotulosta menevä vero muodostuu muun muassa valtionverosta, kunnallisverosta ja mahdollisesta kirkollisverosta. Kunnallisveroprosentti on kunnasta riippuen 16,50–23,50. Kirkollisveroprosentti on 1–2,20.

APPORTTIOMAISSUUS tarkoittaa muuna kuin rahasisoituksena yritykseen laitettua omaisuutta, jolla on yhtiölle taloudellista arvoa. Työsuoritusta koskeva sitoumus ei voi olla apportiomaisuutta.

ARVONLISÄVERO (ALV) on kulutusvero, jonka kuluttaja maksaa tuotteen tai palvelun hinnassa yritykselle ja yritys tilittää Verohallinnolle.

BISNESENKELI on yksityishenkilö, joka sijoittaa omaa rahaansa kasvuyrityksiin.

BRUTTOHINTA on kokonaishinta ilman mitään alennuksia. Mukana on myös arvonlisävero, jos myynti on arvonlisäveron alaista.

BUDJETTI eli talousarvio on yrityksen euromääräinen toimintasuunnitelma, jota on tarkoitus toteuttaa määrättyinä ajanjaksona. Siinä tuotto- ja kustannustavoitteet on esitetty euromääräisinä.

BUSINESS-TO-BUSINESS tarkoittaa yritysten välistä. Esimerkiksi markkinointikampanja voi olla vain yrityksille suunnattu.

E-LASKU tarkoittaa yleisesti sähköistä laskua (ks. Sähköinen lasku).

ELINKEINOHARJOITAJAT jaetaan ammatinharjoittajiin ja liikkeenharjoittajiin.

ELINKEINOTOIMINTA on itsenäistä, suunnitelmallista ja jatkuvaa toimintaa, johon sisältyy riski ja jota harjoitetaan voiton hankkimiseksi.

ENNAKKOPERINTÄ voi tapahtua ennakonpidätyksenä verokortissa näkyvän henkilökohtaisen pidätyksenprosentin mukaan tai ennakkovalvonnalla maksettavana ennakonkantona.

ENNAKKONPIDÄTYS on palkasta tai työkorvauksesta tehtävä veronpidätyk-

sen, jonka työnantaja ilmoittaa tulorekisteriin (www.tulorekisteri.fi) ja tilittää Verohallinnolle. Ennakonpidätykset osin-gosta ja korosta ilmoitetaan OmaVero-asiointipalveluun.

ERÄPÄIVÄ on esimerkiksi laskun viimeisen maksupäivä.

ETÄMYynti tarkoittaa, että ostajalla ei ole tilaisuutta tutustua tuotteeseen ennen kaupan tekemistä. Etämyyntiä ovat esimerkiksi postimyynti, puhelinmyynti ja verkkokauppa.

GDPR eli General Data Protection Regulation on henkilötietojen käsittelyä sääntelevä laki, joka koskee myös yrityksiä ja johon yrittäjän pitää tutustua huolellisesti. www.tietosuojafi

HYÖDYKE voi olla kertakulutushyödyke (esim. leipä, maito ja muut tuotteet, jotka käytetään välittömästi) tai kes-tokulutushyödyke (esim. pesukone ja televisio, joiden käyttöaika on pitkä). Tuotantohyödykkeen avulla tuotetaan kulutushyödykkeitä tai uusia tuotantohyödykkeitä (esim. raaka-aineet, koneet ja polttoaine).

IMMATERIAALIOIKEUDET suojaavat aineettomia oikeuksia kuten tekniikkaa, muotoilua, tavaramerkkejä ja muita tunnusmerkkejä.

INVESTOINTI on hankinta eli pitkä-vaikutteinen meno, josta odotetaan tuloja useampana tilikautena. Aineeton investointi voi kohdistua koulutukseen, tutkimukseen tai vaikka ympäristönsuo-jeluun. Aineellisia investointeja voivat olla esimerkiksi koneet ja laitteet.

JOUKKORAHOITUS on tapa kerätä rahoitusta henkilöiden ja organisaatioiden hankkeille sekä yritysten toimintaan. Rahoitus kerätään yleensä laajalta joukolta pieninä summoina halutun rahoitusmäärän saavuttamiseksi.

JÄLLEENMYYYJÄ on tavaroiden maahan-tuoja tai teollisuusyrityksen tuotteiden vähittäismyyntiä hoitava yritys.

KANNATTAVUUS Yritystoiminta on kannattavaa, kun liiketoiminnan tuottojen ja kulujen välinen erotus on positiivinen eli yritykseen jää voittoa.

KASSAVIRTA on rahaa, jota tulee kassaan myydyistä tavaroista tai palveluista, sekä rahaa, joka virtaa pois kassasta. Kassavir-ta ovat myös muut rahatulot ja -menot kuten investoinnit, lainannostot tai osingonjako.

KATE on pankkitilillä käytettävissä oleva rahamäärä. Ks. myös Myyntikate.

KIINTEÄT ELI VÄLILLISET KULUT

ovat yritystoiminnan kustannuksia, jotka eivät ole riippuvaisia tuotannon määrästä lyhyellä aikavälillä vaan pysyvät vakioina. Esim. toimitilavuokra, kuukausipalkat, kirjanpito ja koneiden olemassaolosta aiheutuvat kustannukset.

KILPAILU Yritys on harvoin markkinoilla yksin. Samaa kysyntää ovat jakamassa toiset kilpailevat yritykset. Erottuakseen kilpailijoista yritys käyttää kilpailu-keinoja, joita voivat olla esim. sijainti, tuotteet, laatu, hinta ja saatavuus. Taloudellista kilpailua säätelee kilpailu-lainsäädäntö. Ks. myös Suora ja epäsuora kilpailu.

KIRJANPITO kertoo yritystoiminnan tulokellisuudesta, vakavaraisuudesta ja maksuvalmiudesta.

KONKURSSI tarkoittaa yrityksen vararikkoo, jossa toiminta päättyy ja kaikki ulosmittauskelpoinen omaisuus muutetaan rahaksi yritystoiminnassa syntyneiden velkojen maksamiseksi. Konkurssi voi alkaa joko velallisen itsensä tai velkojan aloitteesta.

KORKO on lainaksi annetun rahan käytöstä perittävä, prosentteina ilmaistava hyvitys. Lainanottajana ja maksajana kannattaa valita mahdollisimman pieni korko ja rahan tallettajana etsiä mahdollisimman suuri hyvitys rahalleen. Kiinteä korko pysyy samana koko laina-ajan, mutta vaihtuva korko on sidottu viitekorkoon niin, että se tarkis-tetaan tietyin väliajoin. Viitekorkona voi olla esimerkiksi Euribor-korko. Euribor on päivittäin julkaistava viitekorko, jolla pankit tarjoutuvat lainaamaan vakuu-dettomasti varoja toisille pankeille euromääräisillä rahamarkkinoilla. Käytän-nössä Euribor on se korko, jolla pankki saa lainattua rahaa muilta pankeilta. Pankki lainaa näitä varoja eteenpäin Euriboria korkeammalla korolla (Euribor + marginaali).

KRIITTINEN PISTE tarkoittaa laskennallista liikevaihdon määrää, jolla yritys tekee nollatuloksen. Tällöin ei synny voittoa eikä tappiota.

KULU on tietyllä laskentakaudella, useimmiten tilikaudella, kuuluva meno tai jaksotettu menon osa.

KÄYTTÖPÄÄOMA Yritystoiminta vaatii käyttöpääomaa, koska kulut syntyvät yleensä ennen tuottoja. Käyttöpääoman tulee riittää erotuksen kattamiseen. Käyttöpääomana käsitetään yleensä lyhytaikaiset saamiset ja vaihto-omaisuus vähennettynä lyhytaikaisilla veloilla (pois lukien seuraavan tilikauden lainanlyhen-nykset).



Yrittäjä

Mitoita YEL-työtulosi oikein!

Työtulo vaikuttaa eläkkeesi määrän lisäksi myös sairaus- ja vanhempainpäivärahaan sekä työttömyysturvaan.

Työeläke.fi

LAKISÄÄTEINEN On olemassa laki tai lakeja, jotka koskevat tiettyä asiaa ja ker-
tovat, kuinka tulee toimia. Esim. lakisää-
teiset vakuutukset ovat pakollisia kaikille.

LASKUPERUSTEINEN KIRJANPITO

Laskuperusteisessa kirjanpidossa kirjataan maksuperusteisessa kirjanpidossa käsi-
teltyjen erien lisäksi myös saapuneet ja
lähetetyt laskut, vaikka niistä ei vielä olisi
suoritettu maksua. Tällöin kirjanpitoon
tarvitaan myyntisaamistili ja ostovelkatili.

LIIKEIDEA Liiketoiminta rakentuu liike-
idealle, joka on kuvaus tuotteen tai palve-
lun hyödyistä, markkinoista ja toimialasta
sekä siitä, miten idea kaupallistetaan.

LIIKEMERKKI tai **LOGO** on yrityksen rekis-
teröity tai vakiintunut tunnus, jonka avulla
asiakkaat erottavat yrityksen kilpailijoista.

LIIKETOIMINTAMALLI kertoo, mitä yri-
tyksessä tapahtuu, jotta tuote tai palvelu
voidaan tuottaa. Se on kuvaus yrityksen
eri toiminnoista ja siitä, kuinka ne vaikut-
tavat toisiinsa.

LIIKETOIMINTASUUNNITELMA on kir-
jallinen suunnitelma liikeidean toteutta-
misesta käytännössä. Se sisältää arvion
kannattavuuteen vaikuttavista tekijöistä
sekä laskelmat myynnistä, rahoitustar-
peista ja rahoituslähteistä.

LIIKEVAIHTO on arvonlisäveroton
tuottojen määrä, jonka yritys saa liiketoi-
minnastaan, kuten tavaroiden ja palve-
lujen myynnistä, tiettynä ajanjaksona,
esimerkiksi kuukaudessa tai vuodessa.
Liikevaihdosta ei ole vähennetty myynnin
aiheuttamia muuttuvia tai kiinteitä kuluja,
mutta kylläkin annetut alennukset.

LIIKEVOITTO on tuloslaskelman erä, joka
lasketaan vähentämällä liikevaihdosta
muuttuvat kulut, kiinteät kulut sekä
poistot. Liikevoitto on liiketoiminnan
voitto ennen voitonjakoa. Voitonjakona
käsitetään tässä korot, verot ja osingot.

LIKVIDITEETTI tarkoittaa yrityksen mak-
suvalmiutta eli kykyä selviytyä maksuista
niiden erääntyessä.

LIIKKEENHARJOITAJA on yrittäjä, jolla
on kiinteä toimipaikka tai joka työllistää
toisia henkilöitä.

LIITETIEDOT ovat tilinpäätöksen pakol-
linen osa, jossa sanallisesti ja tuloslas-
kelmasta tai taseesta ilmenemättömin
numerotiedoin täydennetään tuloslas-
kelman ja taseen antamaa numerotietoa
yrityksen päättyneen tilikauden toimin-
nasta ja taloudellisesta asemasta.

MAKSUEHTO selvittää sopimuksessa,
milloin ja miten kauppahinta maksetaan
myyjälle.

MAKSUPERUSTEINEN KIRJANPITO

tarkoittaa, että yrityksen liiketapahtumat
ja rahoitustapahtumat kirjataan niiden

maksupäivän mukaan. Maksuperusteises-
sa kirjanpidossa ei ole myyntisaamisia tai
ostovelkoja.

MUUTTUVAT ELI VÄLITTÖMÄT KULUT

ovat materiaali- ja ostopalvelukuluja,
jotka vaihtelevat myytävän tuotteen
tai palvelun määrän mukaan. Tuotteen
välittömiin kuluihin luetaan kaikki kulut,
joita ei olisi syntynyt, jos tuotetta ei olisi
hankittu tai valmistettu.

MYNTIEHDOT koskevat kaupanteossa
sovittavia asioita kuten hintaa, laatua ja
toimitusaikaa.

MYNTIKATE on se rahamäärä, joka myy-
jälle jää käteen, kun asiakkaan maksa-
masta hinnasta on vähennetty tavarahan tai
palvelun tekemiseen liittyvät välittömät
(muuttuvat) kustannukset. Myyntikate ei
huomioi liiketoiminnan kiinteitä (välillisiä)
kustannuksia. Mitä matalampi myynti-
kateprosentti on, sitä enemmän yritys
tarvitsee liikevaihtoa, jotta toiminta olisi
kannattavaa.

NETTOHINTA on tuotteen hinta, josta on
jo vähennetty kaikki alennukset. Arvon-
lisäveron puolella tarkoittaa hintaa ilman
arvonlisäveroa.

NETTOTULOS (tilikauden tulos) on yri-
tyksen tulos verojen jälkeen ennen tilinpää-
tössiirtoja ja ilman poikkeuksellisia eriä.
Toisin sanoen yrityksen liikevaihdosta
vähennetään muuttuvat kulut, kiinteät
kulut, poistot, arvonalennukset, korko-
kustannukset ja verot.

OSAKASSOPIMUS on osakkeenomistajien
välinen sopimus, jossa asetetaan peli-
säännöt yhtiön omistamiseen ja johtami-
seen.

OSAKE on osuus osakeyhtiön osakepää-
omasta. Osakkeenomistajat omistavat
tietyn määrän osakkeita eli palan yritystä.
Heillä on omistuksensa mukaan äänival-
taa yhtiössä, ja he voivat saada osak-
keitaan vastaavaa osinkoa eli korvausta
yritykseen sijoittamastaan pääomasta.

PALKAN SIVUKULUT ovat lakisääteisiä
maksuja, jotka yrityksen täytyy suorittaa
Verohallinnolle, eläke- ja tapaturmava-
kuutusyhtiöön sekä Työllisyysrahastoon
työntekijälle maksettavan bruttopalkan
lisäksi. Palkan sivukuluja ovat sairaus-
vakuutus-, työeläkevakuutus-, työta-
paturma- ja ammattitautivakuutus-,
työttömyysvakuutus- sekä ryhmähenkiva-
kuutusmaksu.

PK-YRITYS tarkoittaa pientä tai keski-
suurta yritystä.

POISTOT Kuluvan käyttöomaisuuden, ku-
ten rakennusten, koneiden ja laitteiden,
hankintameno kirjataan hankittaessa ta-
seeseen (eli ns. aktivoidaan) omaisuudeksi
ja vähennetään kirjanpidossa tilikausittain
poistoina hyödykkeen taloudellisenä
käyttöaikana.

PÄÄOMA on rahaa tai omaisuutta (ap-
portti), jota yrittäjä itse tai muu sijoittaja
luovuttaa yritykseen. Pääoma voidaan
jakaa omaan ja vieraaseen pääomaan.
Omaan pääomaan kuuluu paitsi oma
pääoma, joka on sijoitettu yritykseen, myös
pääoma, joka on kertynyt tulorahoituksesta
tai taseen omaisuuden arvostamisesta han-
kintamenoa korkeampaan arvoon. Vieraan
pääoman on joku ulkopuolinen tai osakas
sijoittanut yritykseen, ja se täytyy maksaa
pois. Pääomalaina on lainaehdoista riippu-
en joko omaa tai vierasta pääomaa.

PÄÄOMATULOT Luonnollisen henkilön
pääomatuloja ovat omaisuuden tuotto,
omaisuuden luovutuksesta saatu voitto
ja muu sellainen tulo, jota varallisuus-
den voidaan katsoa kerryttäneen (esim.
korkotulot ja vuokratulot, luovutusvoitot,
pörssiyhtiöstä saadut osingot). Myös osa
yksityisen elinkeinonharjoittajan yritys-
tulosta, avoimen yhtiön ja kommandiitti-
yhtiön yhtiömiehen tulo-osuudesta sekä
tavallisen osakeyhtiön jakamasta osingosta
voi olla pääomatuloa.

RAHOITUS Yritystoiminnan aloittaminen
vaatii aina rahaa. Rahoitus voi olla yrittä-
jän omaa rahaa, tulorahoitusta, lainaa tai
julkista tukea.

RESKONTRA on osa kirjanpitoa, johon
yrityksen tapahtumat on luetteloitu.
Yleisimpiä ovat maksuvalvontaan käytetyt
myyntireskontra ja ostoreskontra.

SALDO on yrityksen yhden kirjanpitoti-
lin debet- ja kredit-kirjausten summien
erotus. Reskontratiliotteessa saldo kertoo
saatavan tai velan määrän ja pankin
tiliotteessa tilillä olevan rahan määrän tai
luotollisen tilin käytetyn luoton.

SANEERAUS tarkoittaa yrityksen terve-
dyttämistä. Saneerausta tehtäessä karsi-
taan kustannuksia esimerkiksi vähentä-
mällä työvoimaa sekä pyritään lisäämään
tuottoja ja tehostamaan pääoman kiertoa.
Yrityssaneeraus on tuomioistuimen hy-
väksymä toimenpide, jolla tervehdytetään
ylivelkaantuneen yrityksen toimintaa.

SEGMENTTI on tietyn kokonaisuuden
osa, esimerkiksi asiakkaat voidaan jakaa
iän, koulutuksen ja tulotason mukaan eri
segmentteihin. Segmentoinnilla palvelu
tai tavara ja sen markkinointi voidaan
kohdistaa tietyille asiakasryhmälle ja
saada näin kilpailuetua.



STARTTIRAHAA on harkinnanvarainen tuki päätoimiselle uudelle yrittäjälle. Tukea voi hakea työ- ja elinkeinotoimistosta. Yritystoimintaa ei saa aloittaa ennen kuin TE-toimisto on tehnyt päätöksen starttirahasta.

SUORA JA EPÄSUORA KILPAILU

Suorassa kilpailussa toinen yritys kilpailee avoimesti yrityksesi kanssa ja tarjoaa samoja tuotteita ja palveluja. Epäsuorassa kilpailussa toinen yritys tarjoaa erilaisia tavaroita ja palveluja kuin sinun yrityksesi, mutta tuotteet voivat tyydyttää samoja tarpeita. Esimerkiksi pizzeria kilpailee epäsuorasti hampurilaisravintolan kanssa mutta suoraan toisen pizzerian kanssa.

SUORITEPERUSTEINEN KIRJANPITO

tarkoittaa, että laskutusperusteisessa kirjanpidossa käsiteltyjen erien lisäksi kirjataan myös luovutettuja ja vastaanotettuja suoritteita, vaikka niistä ei ole lähtenyt laskuja tai suoritettu maksuja. Kuukausikirjanpidossa suoriteperiaatetta voidaan noudattaa valittujen kuluerien kohdalla, tilinpäätöksessä sitä on aina noudatettava. Juoksevassa kirjanpidossa voidaan esimerkiksi kirjata palkkamenot ja sosiaalikulut kuukausittain tehdyn työn mukaan, vaikka maksu siirtyy seuraavalle kuukaudelle. Tilinpäätöksessä se on pakko, samoin kuin kertyneiden lomapalkkavelkojen, varastomuutoksen ja poistojen sekä korkojaksotusten kirjaaminen.

SÄHKÖINEN LASKU tarkoittaa vain digitaalisessa, rakenteisessa muodossa sähköisestä laskutusjärjestelmästä toiseen lähetettyjä laskuja. Esimerkiksi sähköpostilla lähetetty pdf-lasku ei ole sähköinen lasku. Elinkeinonharjoittajalla ja yrityksellä on oikeus saada pyynnöstä toiselta yritykseltä lasku sähköisessä muodossa. Laki sähköisestä laskutuksesta ei koske alle 10 000 euron liikevaihdon yrityksiä tai yrityksiä, jotka myyvät vain kuluttajalle. Laki velvoittaa julkishallinnon ottamaan vastaan sähköisiä laskuja – valtio ottaa vastaan vain sähköisiä laskuja.

TAKAUS tarkoittaa sitä, että toinen henkilö (takaaja) lupaa maksaa henkilön velat luotonantajalle, jos velallinen itse ei pysty maksamaan velkoja.

TAKUU Takuuajana myyjä vastaa tavarrassa ilmenneistä virheistä tai puutteista. Yleensä myyjä antaa asiakkaalle uuden tuotteen virheettöiselle tilalle tai palauttaa tuotteesta maksetun kauppasumman asiakkaalle. Laki ei määrää antamaan takuuta, vaan se on vapaaehtoinen lisäetu.

TARJOUS on kaupan tai sopimuksen aikaansaamiseksi toiselle osapuolelle (myyjälle tai ostajalle) tehty sitova esitys kaupan ehdoista (esim. hinta ja toimitusaika).

TASE on yrityksen tilinpäätökseen kuuluva laskelma, joka kertoo yrityksen varat ja velat tiettynä ajankohtana. Taseessa

yrityksen omistama omaisuus listataan vastaavaa-otsikon (debet) alle, kun taas yrityksen oma pääoma ja velat listataan vastattavaa-otsikon (kredit) alle, samoin kuin tilinpäätössiirtojen kertymä ja pakolliset varaukset.

TILIKAUSI on kirjanpidon ajanjakso (yleensä 12 kuukautta), jolle lasketaan yrityksen tulos (voitto tai tappio). Poikkeustilanteissa yrityksen tilikausi voi olla lyhyempi tai pidempi kuin 12 kuukautta (enintään kuitenkin 18 kuukautta), kun toimintaa aloitetaan tai lopetetaan tai tilinpäätöksen ajankohtaa muutetaan (kirjanpitolaki). Ammatin- tai liikkeenharjoittajan tilikauden tulee olla kalenterivuosi, ellei se laadi tilinpäätöstä ja noudata kahdenkertaista kirjanpitoa.

TILINPÄÄTÖS tehdään tilikaudelta. Siitä selviävät yrityksen tilikauden tulos ja varallisuusasema. Tilinpäätös sisältää tilikauden tuloslaskelman ja taseen sekä niiden liitetiedot ja luettelon kirjanpidosta ja aineistoista. Tilinpäätös tehdään kunkin tilikauden päättyessä. Tilinpäätöksen tarkastaa tilintarkastaja, jos yritys on tilintarkastusvelvollinen tai jos tilintarkastus halutaan teettää vapaaehtoisesti.

TOIMIALA kertoo, millaista liiketoimintaa yritys harjoittaa, esim. ravintolatoiminta tai tekstiilien vähittäiskauppa.

TOIMINTA-AJATUS on kuvaus siitä, mikä on yrityksen toiminnan tarkoitus eli miksi yritys on olemassa. Yrityksen liikeidea on toimintasuunnitelma, joka kertoo, miten toiminta-ajatus käytännössä toteutetaan.

TOIMITUSJOHTAJA hoitaa osakeyhtiön juoksevaa hallintoa hallituksen antamien ohjeiden ja määräysten mukaisesti. Hän vastaa siitä, että yhtiön kirjanpito on lainmukainen ja varainhoito järjestetty luotettavalla tavalla. Toimitusjohtajan on annettava hallitukselle ja sen jäsenelle tarpeelliset tiedot hallituksen tehtävien hoitamiseksi.

TULLAUS Kun maahan tuodaan tai maasta viedään tavaraa, siihen liittyy verotuksellisia ja hallinnollisia toimenpiteitä. Tullaus hoidetaan tulliviranomaisen kanssa (WWW.TULLI.FI > Yritysassiakkaat).

TULORAHOITUS Tulorahoituksella tarkoitetaan päivittäisestä yritystoiminnasta saatavia tuloja, joilla on katettava yrityksen menot.

TULOREKISTERI on kansallinen sähköinen tietokanta, johon kaikki työnantajat ilmoittavat maksamansa palkat. Tulorekisterin sähköisessä asiointipalvelussa käytetään SUOMI.FI-tunnistusta ja toisen puolesta asioitaessa SUOMI.FI-valtuutusta. Palveluun tunnustaututaan henkilökohtaisilla verkkopankkitunnuksilla tai mobiilivarmenteella.

TULOSLASKELMA on osa yrityksen tilinpäätöstä. Muut osat ovat tase, liitetiedot

sekä luettelo kirjanpidosta ja aineistoista. Tuloslaskelma esittää tilikaudelle kuuluvat tuotot ja kulut vähennyslaskumuotoisena laskelmana. Tuloslaskelma nähdään tilikauden tulos (voitto tai tappio).

TYEL on työntekijän eläkevakuutus, joka otetaan eläkevakuutusyhtiöstä.

TYÖTTÖMYSETUUS Työttömälle työnhakijalle voidaan maksaa työttömyyssetuutena Kelan työmarkkinatukea tai peruspäivärahaa tai työttömyyskassan ansiosidonnaista päivärahaa.

TYÖTTÖMYSKASSA maksaa työttömille jäsenilleen ansiosidonnaista päivärahaa. Se tarkoittaa, että päivärahan suuruus riippuu aikaisemmasta palkasta. Työttömyyskassaan liittyminen on vapaaehtoista. Suomessa on erikseen työttömyyskassat palkansaajille ja yrittäjille. Yrittäjien työttömyyskassa on Yrittäjäkassa (WWW.YRITTAJAKASSA.FI).

VAKAVARAISUUS Mitä enemmän yrityksellä on omaa pääomaa suhteessa vieraaseen pääomaan, sitä vakavaraisempi yritys on.

VAKUUS Luotonantaja pyrkii varmistamaan saamisensa vakuudella, esim. kahden tai kolmen kuukauden ennakkovuokralla, joka maksetaan toimitilojen vuokrauksen yhteydessä. Vakuudet jaetaan reaali- ja henkilövakuuksiin. Reaali-vakuus tarkoittaa esinekohtaista velkavastuuta, jossa vastaavaksi on osoitettu tietty omaisuus. Henkilövakuus tarkoittaa henkilökohtaisen velkavastuun ottamista toisen velasta (esim. takaus).

VERKKOKAUPPA on internetin välityksellä toimiva sähköinen kauppapaikka. Kuluttajien tekemiin ostoksiin sovelletaan etämyynnin säännöksiä, joihin kannattaa tutustua huolella ennen kaupan perustamista.

VERKKOLASKU on toinen nimi sähköiselle laskulle (ks. Sähköinen lasku).

VIIVÄSTYSKORKO on laskun maksupäivän eli eräpäivän jälkeen maksettava korko eli lisämaksu, jos alkuperäistä summaa ei ole suoritettu viimeistään eräpäivänä.

YEL-VAKUUTUS on yrittäjän pakollinen eläkevakuutus, jonka perusteella yrittäjälle maksetaan vanhuus- ja työkyvyttömyyseläkettä sekä kuntoutustukea. Myös kaikkien Kelan päivärahojen, kuten sairaus-, äitiys- ja vanhempainpäivärahojen, suuruus riippuu YEL-vakuutuksen perusteeksi ilmoitetusta yrittäjän työtulosta.

YRITYSMUOTO Suomessa rekisteröitäviä yritysmuotoja ovat yksityinen elinkeinonharjoittaja (toiminimi), avoin yhtiö, kommandiittiyhtiö, osakeyhtiö ja osuuskunta sekä harvinaisemmat yritys-muodot julkinen osakeyhtiö ja eurooppapayhtiö.

Aloittavan yrittäjän muistilista

☐ Liiketoimintasuunnitelma

- kirjallinen liiketoimintasuunnitelma
- tarvittavat laskelmat

☐ Kannattavuuslaskelma

- kiinteät kulut
- muuttuvat kulut
- oma ansio
- kateprosentti
- kannattavuuden kriittinen piste (= myynnin määrä, jolla kaikki kustannukset saadaan katettua, mutta yritys ei tuota voittoa eikä tappiota)

☐ Markkinoiden selvittäminen

- kysyntä
- kilpailutilanne ja kilpailijat
- hintataso
- tavarán/palvelun ainutkertaisuus verrattuna kilpailijoihin
- mainonta

☐ Starttiraha

- starttirahahakemus TE-toimistolle
- verovelkatodistus
- liiketoimintasuunnitelma ja laskelmat
- lausuntomenettelyprosessi Uusyrityskeskukseen kanssa

☐ Rahoitus

- rahan tarve (investoinnit/käyttöpääoma)
- omarahoitus
- pankki, Finnvera, muu ulkopuolinen sijoittaja
- tukimahdollisuudet
- takaukset

☐ Sopimukset

- perustamissopimukset (pakolliset)
- muut perustamiseen liittyvät sopimukset (esimerkiksi osakassopimus, jäsensopimus)
- muut tarvittavat sopimukset (liikehuoneiston vuokrasopimus, sopimus tavaratoimituksista, leasing-sopimus, työsopimus)
- lue sopimus aina ennen allekirjoittamista ja selvitä tarkkaan, mihin sitoudut

☐ Rekisteröinti kaupparekisteriin

- ei ennen starttirahapäätöstä
- oy:n mahdollinen osakepääoma on maksettava yrityksen tilille ennen rekisteröimistä

☐ Viranomaisluvut

- ilmoitus- tai rekisteröintivelvollisuus
- luvanvaraisuus

☐ Toimitilat

- vuokra vai omistus
- sijainti, sijainti ja vielä kerran sijainti
- soveltuvuus ja tilaan liittyvät mahdolliset viranomaistarkastukset

☐ Rahaliikenne

- tilin avaus
- maksupäätte
- laskupohjat

☐ Kirjanpito

- yhdenkertainen kirjanpito
- kahdenkertainen kirjanpito
- ellet itse ole kirjanpidon ammattilainen, osta palvelu tilitoimistolta

☐ Verotus

- ilmoittautuminen arvonlisäverovelvollisten rekisteriin
- ilmoittautuminen ennakoperintärekisteriin
- ennakoveron hakeminen

☐ Vakuutukset

- YEL: yrittäjän sosiaaliturvan perusta
- tapaturmavakuutus (ei pakollinen, mutta suositeltava)
- vastuu- ja oikeusturvavakuutukset
- omaisuusvakuutukset
- muut vakuutukset
- tarjoukset eri vakuutusyhtiöiltä

☐ Työttömyysturva

- palkansaajan työttömyyskassasta yrittäjäkassaan mahdollisimman pian yritystoiminnan aloittamisen jälkeen (viimeistään kolmen kuukauden kuluessa yritystoiminnan aloittamisesta)
- Yrittäjäkassa (WWW.YRITTAJAKASSA.FI)

☐ Henkilöstö

- ilmoittautuminen työnantajarekisteriin
- velvoitteet (työehtosopimukset, työsopimuslaki, työaikalaki, vuosilomalaki jne.)
- kustannus yritykselle (palkka + sivukulut)
- tutki palkkatukimahdollisuudet

☐ Asiantuntijatapaamiset

- pankki
- vakuutusyhtiö
- tilitoimisto
- markkinointi
- muut

☐ Yrittäjän tukiverkosto

- omat verkostosi
- erilaiset yrittäjäverkostot
- yrittäjäjärjestöt ja elinkeinoelämän järjestöt
- katso Suomen Uusyrityskeskukset ry:n verkosto sivulta 95

☐

Ajatuksia yrittäjyydestä



Yrityksen brändiä pitää rakentaa, koska ihmiset ovat jatkuvasti kiinnostuneita mielenkiintoisista tarinoista. Se on liiketoimintasuunnittelua, ei irrallinen projekti tai mainoskikkailua. Ydin on, että brändi on yhtenäinen yrityksen kaikessa toiminnassa. Yritys ei voi puhua ja tehdä eri asioita.

MIKKO KYLE

Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy



Olen huono suunnittelemaan yrityksen taloutta eteenpäin. Olen spontaani ihminen, joka tekee asioita hetken mielijohteesta. Olen yrittänyt opetella suunnitelmallisuutta Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy:n avulla. Minulla on myös kirjanpitäjä, joka ohjaa ja neuvoo minua.

JASMIINA KOLEHMAINEN

Puine Oy



Liiketoimintasuunnitelman teko on harvoin aloittavan yrittäjän ydinosaa. Yrittäjän kannattaa kysyä neuvoa oman alueensa Uusyrityskeskuksesta – myös yrityksen perustamisen jälkeen. Aina saa olla yhteydessä! Yrittäjä saa suuren tietomäärämme käyttöön maksuttomasti.

JUKKA PÖTRY

YritysVoimala Oy



Teen paljon moniammatillista yhteistyötä kunnan ikääntyvien palveluohjauksen ja lääkäriaseman kanssa. Kuulun Suomen Yrittäjiin, Hyvinkään Yrittäjiin ja Tehyn yrittäjäjaostoon. Ammattijärjestön kautta olen saanut lakineuvontaa ja Yrittäjägaalassa tavannut muita yrittäjiä.

TAIJA TETRI-KIVIKANGAS

Terveydelle Oy



Kaikki myytävät yritykset eivät löydy julkisten nettisivujen kautta. Kannattaa kysyä alueellisilta toimijoilta, Uusyrityskeskuksista ja kuntien elinkeinopalveluista. Varsinkin suuret yritykset etsivät jatkajia hiljaisesti.

JUHANI ROUVINEN

Itä-Savon Uusyrityskeskus ISUYK



Haluan ottaa haltuun niin siivouksen kuin toimitusjohtajan työt. Siivousalan yrittäjänä koen asioiden olevan hallinnassani – siivotessa näen käsieni jäljet. Kun tekee parhaansa, kehu ovat kritiikkiä todennäköisempiä.

TONI KAMMONEN

Pirkon Puhdistus Oy

Uusyrityskeskukset palvelevat

- Business Joensuu WWW.BUSINESSJOENSUU.FI
- Cursor Oy WWW.CURSOR.FI
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antava WWW.NEUVOA-ANTAVA.FI
- Firmaxi – KOSEK WWW.KOSEK.FI
- Hämeen Uusyrityskeskus WWW.HAMEENUUSYRITYSKESKUS.FI
- Imatran Seudun Kehitysyhtiö Oy WWW.KEHY.FI
- Itä-Savon Uusyrityskeskus ISUYK WWW.ISUYK.FI
- Keski-Suomen Yritysidea WWW.YRITYSIDEA.FI
- Keski-Uudenmaan Kehittämiskeskus Oy KEUKE WWW.KEUKE.FI
- Kouvola Innovation Oy WWW.KINNO.FI
- Kuopion seudun Uusyrityskeskus WWW.KUOPIONSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
- Lahden Seudun Kehitys LADEC Oy WWW.LADEC.FI
- Lappeenrannan kaupunki, Wirma yrityspalvelut WWW.WIRMA.FI
- Mikkelin seudun Uusyrityskeskus WWW.MIKKELINUUSYRITYSKESKUS.FI
- NewCo Helsinki – Helsingin Uusyrityskeskus WWW.NEWCOHELSINKI.FI
- Novago Yrityskehitys Oy WWW.NOVAGO.FI
- Oulun seudun Uusyrityskeskus WWW.ULUNSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
- Posintra Oy WWW.POSINTRAFI
- Turku Business Region Yrityснеuvonta WWW.TURKUBUSINESSREGION.COM
- Uusyrityskeskus Concordia WWW.CONCORDIA.JAKOBSTAD.FI
- Uusyrityskeskus Ensimetri WWW.ENSIMETRI.FI
- Uusyrityskeskus Enter Satakunta WWW.PRIZZ.FI
- Uusyrityskeskus SavoGrow WWW.SAVOGROW.FI
- Vaasanseudun Uusyrityskeskus Startia WWW.VASEK.FI
- Vakka-Suomen Uusyrityskeskus WWW.UKIPOLIS.FI
- Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry WWW.WALAKKY.FI
- YritysEspoo WWW.YRITYSESPOO.FI
- Yrityssalo Oy WWW.YRITYSSALO.FI
- YritysVantaa WWW.YRITYSVANTAA.FI
- YritysVoimala Oy – Hyvinkään ja Riihimäen seudun Uusyrityskeskus WWW.YRITYSVOIMALA.FI

Varaa aika maksuttomaan yritysneuvontaan

Yrittäjyyttä suunnittelevien ja aloittavien yrittäjien apuna on 30 Uusyrityskeskuksessa lähes 200 yritysneuvojaa ja noin 1 500 eri alojen asiantuntijaa. Verkostomme taustatukena on yli 1 000 yritystä ja yhteisöä.

Uusyrityskeskusten toimintaa ohjaavat yhteiset laatuperiaatteet. Laatu-tavoitteemme on, että viiden vuoden kuluttua 80 prosenttia Uusyrityskeskusten kautta toimintansa aloittaneista yrityksistä on edelleen toiminnassa. Vaikuttavuustutkimuksen mukaan tämä tavoite täyttyy. Yhdessä yritys onnistuu.