

2022

Starta eget – guide

för blivande företagare

Företagande lyckas tillsammans.



Nyföretags-
centrum

Använd Nyföretagscentrums verktyg

Du hittar verktygen på WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA

Företagarspelet – ta reda på utgångsnivån för din företagarkunskap

Med Företagarspelet lär du dig enkelt företagandets grunder. Spelet åskådliggör alla de delar som en blivande företagare måste hantera och var man kan få hjälp med att starta ett företag. I spelet kan du ta reda på din företagartyp och testa nivån på din företagarkunskap.

Spelet har utformats och skapats av unga studerande på LAB-yrkeshögskola tillsammans med sakkunniga.

Spela Företagarspelet: WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI > Apua Yrittäjyyteen > Yrittäjäyspeli > Yrittäjäyspeliin (på finska)



Företagarinformation – information och råd till stöd för planering av företagsverksamhet

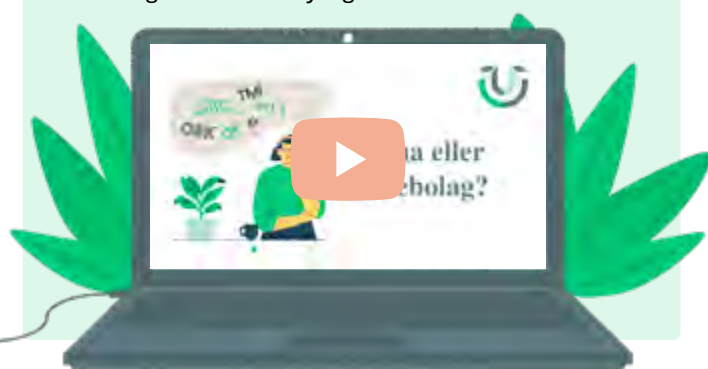
Nyföretagscentralerna i Finland rf anordnar kostnadsfria informationstillfällen om företagande på webben som är öppna för alla. Informationstillfällena behandlar tre olika teman: Från idé till affärsidé, Från affärsidé till plan samt Företagandet som bisyssla och lättföretagande.

Se tider för informationstillfällena och anmäl dig på Nyföretagscentrums webbplats: WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI > Apua yrittäjyyteen > Yrittäjäysinfot (på finska)

Informationsvideor – en introduktion till företagandet

Nyföretagscentrums inspirerande animerade videor tillhandahåller vägledning i hur du hittar en företagsidé, väljer företagsform, prissätter och hittar kunder.

Länk till Nyföretagscentrums YouTube-kanal och andra användbara länkar hittar du på adressen: WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/SV > Hjälp med företagandet > Guidningsvideon och nyttiga länkar



Idéknappen – testa din idé hos en företagsrådgivare

Vilket problem eller tydligt behov har du identifierat? Vem eller vilken typ av människor har detta problem eller behov? Vad är din lösning på problemet eller behovet?

Testa din idé hos företagsrådgivaren i ditt område med Idéknappen. Välj hemkommun och beskriv din idé med högst 500 tecken. Du får återkoppling på din idé från företagsrådgivaren samt tips om hur du går vidare via e-post under nästkommande vardag.

Idéknappen är kostnadsfri, och vem som helst kan använda den. Idéer från större grupper (t.ex. företagarkurser) bör avtalas i förväg via e-post (ideanappi@uusyrityskeskus.fi).

Testa din idé: WWW.IDEANAPPI.FI/SV



Planeringsverktyget – upprätta en grundlig affärsverksamhetsplan genom vägledning

Nyföretagscentrums planeringsverktyg innehåller en frågebaserad affärsplan, en komihåglista för företagare och länkar till lönsamhetskalkyler.

Du kan spara eller skriva ut en PDF-fil av din plan antingen som en sammanfattning eller som en Canvas-modell. I verktyget kan du även bevilja läsbehörigheter till exempel till företagsrådgivare eller finansierare.

Verktyget är kostnadsfritt, och vem som helst kan registrera sig som användare. Registrera dig och börja planera: WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/SV > Planering av företaget > Affärsverksamhetsplan > Planeringsverktyg

Välkommen att grunda ditt företag

Nyföretagscentrums huvudsyfte är att främja etableringen av hållbara företag i Finland och att hjälpa sina kunder att grunda så lönsamma företag som möjligt. Vi hjälper alla nya företagare att bedöma sin affärsidé från flera olika perspektiv och att testa affärsidéns lönsamhet. Det viktigaste för oss är att företagaren är nöjd – oavsett om det betyder att man grundar ett företag eller att man ger upp affärsidé. Avsikten är att göra de stora livsdrömmarna till realistiska framgångar.

Det omfattande nätverket av Nyföretagarcentralerna i Finland rf omfattar de regionala Nyföretagscentrumen, företagsrådgivare samt företag och organisationer. En ny företagare har alltid tillförlitliga

partner och sin egen rådgivare till sitt stöd. Vi uppnår drömmen tillsammans.

Våra tjänster för blivande företagare är personliga, konfidentiella och kostnadsfria. De som överväger att bli företagare får mycket från Nyföretagscentrums rådgivning – och behöver även göra mycket själva. Företag som inlett sin verksamhet via Nyföretagscentrum klarar sig också bättre än andra nystartade företag.

Nätverket av Nyföretagarcentralerna i Finland är det mest effektiva och välkända rådgivningsnätverket för blivande och nya företagare. Alla Nyföretagscentrum i nätverket har enhetlig praxis: enhetligt kvalitetsystem, verktyg för företagsrådgivning, kundhanteringssystem samt omfattande nätverks- och intressentgruppssamarbete.

Vi förbinder oss till

- Rådgivning utifrån kundernas behov
- Att behandla ärenden konfidentiellt
- Opartisk bedömning av affärsidé
- Laglighet och god företagsetik
- Transparens i relation till kunderna och bakgrundsorganisationerna
- Partnerskap med myndigheter och näringslivet
- Nyttjande av framgångsrika företags expertis
- Kontinuerlig utveckling av vårt nätverks verksamhet

Våra värden

- Tillförlitlighet
- Att lyckas genom samarbete
- Expertis

Vi ger dig kostnadsfri hjälp i början av ditt företagande.

Hitta ditt Nyföretagscentrum och boka tid för rådgivning på

[UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA](https://uusyrityskeskus.fi/pa-svenska)



Starta eget – guide för blivande företagare 2022 [UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA](https://uusyrityskeskus.fi/pa-svenska)

UTGIVARE Nyföretagarcentralerna i Finland rf

FÖRLÄGGARE SUK-Palvelu Oy

CHEFREDAKTÖR Susanna Kallama,

Nyföretagarcentralerna i Finland rf

REDAKTION Anna Laaksonen, Ilona Ukkonen och Minna Yläkangas,

Nyföretagarcentralerna i Finland rf samt Kumppania Oy

PRODUCENT Jenna Kainulainen, Kumppania Oy

GRAFISK DESIGN Laura Telin, Kumppania Oy

ILLUSTRATIONER Tiina Liuska, Liuska Design

ÖVERSÄTTNING Lingo Languages Oy

TRYCK Lehtisepät Oy, Lahti

ANNONSFÖRSÄLJNING Susanna Kallama,

tfn 040 587 2445, susanna.kallama@uusyrityskeskus.fi

TACK FÖR ETT GOTT SAMARBETE

Företagsrådgivarna inom Nyföretagscentrumsnätverket, regionförvaltningsverket, NTM-centralen, Fennia, Isolta Oy, jord- och skogsbruksministeriet, Omistajanvaihdosfoorum, Patent- och registerstyrelsen, Pulse 247 MyCashflow, Företagarna i Finland, Suomen Yrityskaupat Oy, Taloushallintoliitto, TE-tjänster, Säkerhets- och kemikalieverket, arbets- och näringsministeriet, Arbetspensionsbolaget Varma, Skatteförvaltningen, Företagarkassan, Yrityspörssi

Vägen till företagande

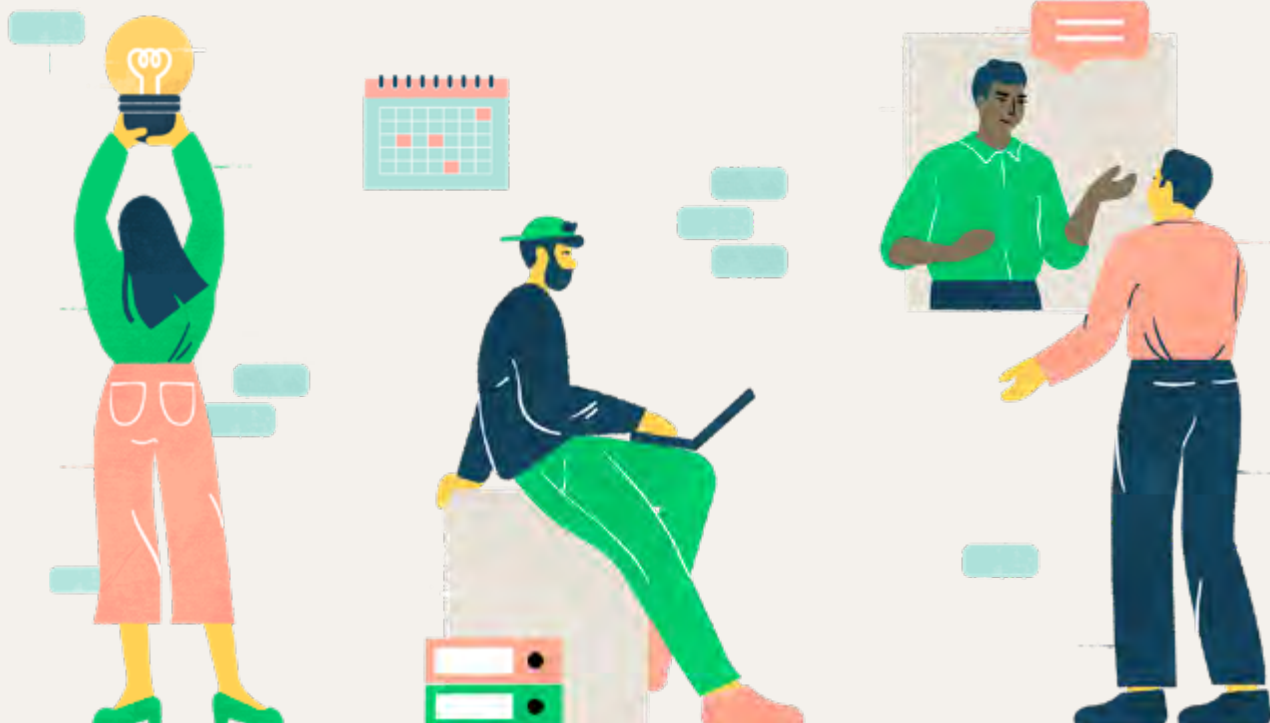
2 Testa och dokumentera din affärsidé.
Läs mer s. 20

4 Boka tid för företagsrådgivning på
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA

1 Delta i informationstillfällen om företagande.
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI > Apua
yrittäjyyteen > Yrittäjyysinfot (på finska)

3 Skapa en preliminär affärsverksamhetsplan och ta reda på om företagsverksamheten kräver tillstånd.
Läs mer s. 22 och 35

5 Välj företagsform och företagsnamn.
Läs mer s. 40



Innehållsförteckning

Jag som företagare

Hur påverkar företagandet ditt liv?

Företagarberättelse: Företagare tillsammans med bästa vännen.....	6
Vad består företagarens arbete av?	8
Arbetslöshetsskydd för företagare.....	11
Försäkra din egen försörjning	12
FöPL tryggar livets olika faser	14
Företagare, du glömmer väl inte semestern!	16

Planering av företaget

Synpunkter till stöd för etableringsbeslutet

Företagarberättelse: Kompetens och nätverk ger styrka.....	18
Från företagsidé till affärsidé	20
Affärsplan	22
Kalkylerna förvandlar dina idéer till pengar.....	26
Var noga med prissättningen.....	31
Finansiering av företaget uppstartsfas.....	32
Identifiera och tackla risker	34
Branscher som kräver tillstånd	35

Att grunda ett företag

Fördjupa dig i företagsformerna och de praktiska åtgärderna

Företagarberättelse: Företagarparet sticker håll på myten om konst.....	38
Företagsformen spelar roll	40
Profilera dig med namnet, och skydda din idé.....	46
Välj bokföringsbyrå med omsorg.....	48
Förbered dig med försäkringar	50
Beakta säkerheten i produkter och tjänster	52
Avtalen i ordning.....	54

7 Upprätta etableringsdokumenten.
Läs mer s. 22

9 Hitta de partner och nätverk du behöver – bank, bokföringsbyrå, försäkringsbolag, sakkunnig inom avtal och marknadsföring, verksamhetslokaler ...
Läs mer s. 48

6 Ordna finansieringen för ditt företag.
Läs mer s. 32

8 Registrera ditt företag i handelsregistret och Skatteförvaltningens register.
Läs mer s. 40

10 Teckna en pensionsförsäkring för företagare (FöPL) och andra nödvändiga försäkringar.
Läs mer s. 14 och 50



Företagets verksamhet

Råd och stöd till dig som vill driva ett företag

Företagarberättelse: Tron på den egna förmågan tar dig framåt	56
Marknadsföring är att hjälpa kunden.....	58
Volym från webbutiken	63
Fakturera korrekt och i tid	64
Kassan är kung.....	67
Bokföringen i ordning.....	70
Vad är ett bokslut?	71
Företagets inkomstbeskattning.....	72
Ta kontroll över mervärdesskatten.....	74
Rollen som arbetsgivare.....	76
Ansvar lönar sig.....	80

Utveckling av företaget

Hur förnyar man sig, växer eller utvecklas?

Företagarberättelse: Tillväxt och kvalitet går hand i hand.....	82
Stöd till att utveckla företaget	84
Nätverk öppnar dörrar	88

Att upphöra med företagsverksamheten

Alternativ vid slutet av verksamhetens livscykel

Företagarberättelse: Ett företag som vilar på stålkonstruktioner.....	90
Dags för ägarbyte?.....	92
Företagsordlista.....	94
Den nya företagarens minneslista	98
Nyföretagscentrumen betjänar	100

Företagare tillsammans med bästa vännen

Innovation Homes mål var redan från början att internationaliseras. I dag har företaget verksamhetsställen i Finland, USA och Asien, och företagarduon vill med sitt nätverk skapa en gemensam tillväxtplattform.

text ANNE SALOMÄKI foto MARI WAEGELEIN

**Gemensamt
företagande
kräver
öppenhet och
kommunikation.**

Petra Erätuli-Kola och Katja Aalto bestämde sig redan i slutet på 1980-talet för att starta ett gemensamt företag. Då var de visserligen bara två tonåringar från Kalajärvi som under sommarloven och veckosluten arbetade i glasskiosken, som barnvakter eller med tidningsutdelning.

Överenskommelsen var att det gemensamma företaget skulle vara i gång innan någon av dem fyllde 40 år.

– Då kändes det som väldigt långt borta i tiden, säger duon.

Två decennier senare, i slutet på 2015, ringde Katja till Petra och påminde om att 40-årsdagen närmar sig och nu måste något göras. Då föddes Innovation Home som erbjuder kontorstjänster och affärslokalslösningar till både tillväxtföretag och storföretag på olika verksamhetsställen i tre länder.

En tydlig vision visar vägen

En gemensam vision var att göra världen till en mänskligare plats att arbeta på och att skapa en positiv och öppen arbetskultur både i Finland och ute i världen. Förutom den egna övertygelsen och passionen har även kundernas respons gett dessa affärskvinnor styrka och mod.

Vi har satt våra mål högt, och även om de har utvecklats med åren så har visionen alltid varit densamma.

– Vi vill bygga världens bästa gemensamma tillväxtplattform på ett lönsamt sätt, säger Petra och Katja.

Nyföretagscentrum stöttade de blivande företagarna i sin företagsutveckling genom bland annat hjälp med ansökan om startpeng, praktiska frågor och coachning. Företagsspecialisten **Matias Holmqvist** från FöretagsEsbo berättar att rådgivaren redan då såg företagets potential och framgångsutsikter.

– Företaget har ett internationellt och innovativt arbetsfokus, och företagarna har från första början haft en tydlig vision om hur affärsverksamheten ska växa globalt.

Mod och envishet

Enligt Matias är det viktigt att företagare förbereder sig på olika stressfaktorer och kommer ihåg att ta hand om sig själva och sitt mående på ett övergripande plan. Mod, envishet och kreativitet är bra egenskaper.

Petra och Katja håller med. De understryker vikten av att kunna både förbereda sig för och anpassa sig till förändringar.

– Som företagare ska man vara beredd på gålet mycket arbete, vara uthållig, tålmodig, envis och stresstålig samt vara beredd på kontinuerlig utveckling och handlingskraft, beskriver Petra.

Att starta ett företag tillsammans med en vän kräver öppenhet och en förmåga att öppet diskutera saker anser företagarduon. Det är även viktigt att identifiera varandras styrkor och olikheter och ge utrymme för dessa.

Att känna till företagandets utmaningar hjälper även i arbetet med kunderna särskilt eftersom Innovation Home arbetar med många tillväxtföretag. Att följa och driva på andra företags utveckling är en av de bästa aspekterna med det här arbetet.

– Med Innovation Home kan vi skapa arbetsplatser, möjliggöra tillväxt och utveckling i team samt förändra företagskulturen i en positiv riktning med oss själva som ett exempel, säger företagarna.

Företagsspecialisten Matias Holmqvist säger att företagarna och vännerna Petra Erätuli-Kola och Katja Aaltos (höger) goda framgångsutsikter var tydliga redan i början.



Tro på dig själv och dina drömmar

- Förbered dig på stress och förändring, och lär dig att anpassa dig.
- Sätt upp stegvisa mål så att framgångarna inte bara blir avlägsna drömmar.
- Arbeta enligt dina värderingar.
- Kom ihåg vikten av entusiasm och inspiration.

Vad består företagarens arbete av?

Företagandet erbjuder dig en möjlighet att arbeta på ditt eget sätt och enligt dina egna värderingar. I egenskap av företagare ansvarar du själv för resultatet av ditt arbete och företagarens skyldigheter. När du känner till företagandets krav och förbereder dig noga har du alla möjligheter att lyckas.

Planerar du att bli företagare? Stanna upp ett tag och fundera på om du är företagsam och innehar de egenskaper som hjälper dig att lyckas som företagare. Även din livssituation bör vara sådan att du kan koncentrera dig på ditt företag och kanske vänta ett tag innan din verksamhet börjar bli lönsam.

Det finns alltid risker med företagande. De flesta risker kan hanteras om du identifierar dem på förhand och är förberedd på dem. Företagsrådgivare på Nyföretagscentrum hjälper dig kostnadsfritt att testa och planera din affärsverksamhet så att du kan känna dig trygg med att bli företagare. Kom ihåg att det är ofta just risker som får en människa att agera företagsamt.

Vem är företagare?

Definitionen av en företagare varierar mellan de olika tolkningarna. Till exempel Statistikcentralen definierar företagare som personer som bedriver ekonomisk verksamhet för egen räkning och på eget ansvar. Företagare kan vara arbetsgivarföretagare eller ensamföretagare såsom yrkesutövare eller frilansare. Även personer som är verksamma i ett aktiebolag och som ensamma eller tillsammans med sina familjer äger minst hälften av företaget, räknas som företagare.

Ur perspektivet för utkomstskydd för arbetslösa är du företagare när du arbetar i ett företag där du själv eller tillsammans med familjemedlemmar äger en lagstadgad andel i företaget. Du betraktas som företagare även om du utför förvärvsarbete utan ett arbets- eller tjänsteförhållande. Sådant för-

värvsarbete är till exempel arbete som frilansare och arbete som utförs genom faktureringsamfund. Enbart ägande av ett företag eller en del av ett företag gör dig inte till en företagare.

Företagandets olika former

Din egen livssituation och affärsidé avgör huruvida du bör bli företagare på hel- eller deltid. Enligt din egen situation kan du också fundera på om det är bäst för dig att bli ensamföretagare eller bli en företagare tillsammans med någon annan. Det finns flera olika möjligheter.

Företagande som huvudsyssla är företagarens huvudsakliga arbete och försörjningskälla. Det ställer ett strikt krav på lönsamhet för verksamheten. Företagaren måste tjäna sin försörjning av företagsverksamheten. Å andra sidan kan du som företagare på heltid satsa hundra procent på ditt företags verksamhet.

Lagstiftningen skiljer inte på företagande som huvud- och bisyssla, utan skillnaden finns endast i företagarens eventuella andra inkomstkällor. Företagande som bisyssla innebär att ditt huvudsakliga arbete finns någon annanstans.

Företagare på deltid kan ha mindre ekonomiska risker, men minimikravet för lönsam företagsverksamhet är även då att intäkterna täcker kostnaderna.

Företagande som bisyssla är bara ett fritidsintresse för vissa, för andra ett sätt att tjäna lite extra pengar och för somliga en chans att testa om affärsidén är genomförbar. Att inleda företagsverksamhet som bisyssla till exempel vid sidan av förvärvsarbete eller studier rekommende-

ras om du ännu inte är säker på att din affärsverksamhet kan bli lönsam. Företagande som bisyssla är ett utmärkt sätt att testa huruvida du hittar ett tillräckligt stort kundunderlag. Testningen är särskilt viktig om den tjänst som du planerar är särskilt branschspecifik.

Beakta följande vid företagande som bisyssla:

Om du förvärvsarbetar, diskutera ditt företagande med din arbetsgivare.

Som anställd kan du inte ägna dig åt verksamhet som konkurrerar med din arbetsgivare. Ofta räcker det för arbetsgivaren att du berättar om ditt företagande som bisyssla, men ibland kan det vara bra att be om ett skriftligt tillstånd att bli företagare som bisyssla.

Ta reda på hur verksamheten påverkar ditt utkomstskydd som arbetslös.

Det lönar sig att göra detta, även om du fortfarande skulle ha ett tryggt förvärvsarbete.

Prissätt förnuftigt.

Om du har för avsikt att vid något skede utvidga ditt företagande till huvudsyssla, tänk efter noga vad som är rätt pris för den produkt eller tjänst som du säljer. Priset ska vara sådant att du klarar dig även som företagare på heltid, eftersom det kan vara omöjligt att drastiskt öka priset senare. Om prisnivån är för låg kan det ge fel signal om marknadens tillräcklighet om du har en bred kundkrets på grund av dina förmånliga priser.



Företagarens egenskaper

Det finns lika många olika sätt att vara verksam som företagare som det finns människor. Det som är avgörande för ditt företags framgång är ändå hur du är som person. Du behöver ha vissa egenskaper och färdigheter för att din företagsverksamhet ska vara framgångsrik och meningsfull.

Som en företagare ska du ha:

- en fungerande affärsidé
- en tro på din egen affärsidé
- förståelse och kompetens i företagets bransch
- en vilja att tjäna pengar
- förmåga att ta egna initiativ och agera målmedvetet
- förmåga att ta risker
- förmåga att tolerera osäkerhet
- tydliga mål

För att driva ett företag behöver du även företagarfärdigheter:

- ledning av företagsverksamheten
- försäljning
- marknadsföring och kommunikation
- ekonomiförvaltning

Kom ihåg att du inte behöver kunna allting själv. Du kan köpa kompetens av ett annat företag, till exempel en bokföringsbyrå eller en reklambyrå.

Det finns olika utbildningar för företagare, så du behöver inte inneha all kunskap innan du startar ditt företag.



Ensam eller tillsammans?

I Finland råder det en stark kultur av att göra saker ensam. En bra bit över hälften av alla företag i Finland är enmansföretag. Det har sina sidor att vara ensamföretagare, men ofta är det ett bra alternativ att ha ett företag tillsammans med andra.

Ensamföretagande

Fördelar

- Du kan fatta alla beslut helt själv.
- Du delar inte vinsterna med andra.

Att fundera på

- Har du tillräckligt med kompetens, nätverk och kapital för att du ska kunna klara dig ensam?
- Vill du axla hela ansvaret själv och arbeta ensam?

- Hur kan du ordna en vikarie eller ersättare vid behov?

Företagande tillsammans med andra

Fördelar

- Du och din affärspartner kan komplettera varandras kompetens och egenskaper.
- Du delar ansvaren, framgångarna och problemen med din affärspartner.

Att fundera på

- Kan du vara säker på att samarbetet löper smidigt i alla situationer?
- Hur delar du företagets ägande och ansvar med din affärspartner?

Delägarskap och teamföretagande

En delägare är en person som äger en eller flera aktier i ett aktiebolag. Att vara delägare kan utgöra företagande beroende på hur ansvaren och behörigheter har fördelats mellan delägarna. Till exempel maka/make och barn kan vara delägare i ett familjeföretag. På ett litet företag kan överlåtelse av aktier till nyckelpersoner vara ett bra sätt att engagera dem i företaget och dess utveckling.

Man kan även bli företagare som ett team. Då grundar flera personer som planerar att bli företagare ett företag tillsammans. Teammedlemmarna förbinder sig till de gemensamma målen, kompletterar varandras kompetens och är gemensamt ansvariga för att företaget ska bli framgångsrikt.

Socialt och samhälleligt företagande

Ett socialt företag erbjuder arbete till personer som är delvis arbetsföra och långtidsarbetslösa i olika branscher. Företaget strävar efter vinst precis som andra företag, men minst 30 procent av de anställda är funktionshämjade eller långtidsarbetslösa. Företaget tas upp i arbets- och näringsministeriets register över sociala företag och företaget kan beviljas förhöjd lönesubvention.

I ett samhälleligt företag drivs företagsverksamheten i första hand med ett samhälleligt eller miljömässigt mål. Största delen av företagets ekonomiska resultat används för främjande av detta mål. Företaget kan ansöka om märket Ett samhälleligt företag.

Vem passar som lättföretagare?

Lättföretagande är ett företagarmässigt och flexibelt sätt att sälja sitt arbete utan FO-nummer. I egenskap av en lättföretagare skaffar du ditt arbete själv och fastställer priset för det. Fakturerings tjänsten sköter faktureringen till kund och betalar ut ersättning till dig i form av lön. Fakturerings tjänsten drar av sin serviceavgift, förskotts innehållning och andra nödvändiga avgifter från beloppet som ska betalas ut.

Lättföretagande passar den som säljer sin egen kompetens i liten skala eller tillfälligt eller vill testa sin egen affärsidé. Lättföretagande lämpar sig inte för försäljning av produkter. Kom även ihåg att alltid försäkra dig om att fakturering genom en fakturerings tjänst passar din kund.

Det finns olika typer av fakturerings tjänster, och det är bra att jämföra dem med varandra. Vid jämförelsen ska man inte enbart beakta serviceavgiftsprocenten, utan även vad avgiften innehåller. Avgiften hos vissa tjänsteleverantörer innehåller olycksfalls- och ansvarsförsäkringar som är viktiga även för lättföretagare. Dina personliga försäkringar täcker troligen inte skador som inträffar i samband med ett uppdrag.

När man väljer fakturerings tjänst bör man även ta reda på om det går att fakturera från utlandet och om fakturerings tjänsten tar emot betalningar med en betalningsterminal eller i kontanter. De egenskaper som du behöver av fakturerings tjänsten beror på din egen verksamhet.

Löntagare eller firmaföretagare?

Lättföretagande är inte en juridisk företagsform, utan snarare en marknadsföringsterm för användningen av fakturerings tjänster. Vissa tjänsteleverantörer använder termen lättföretagande även om det närmast är fråga om en bokföringsbyrå som är verksam på webben. I dessa tjänster kommer man att skapa ett FO-nummer för dig.

Det är viktigt att du alltid bekantar dig noga med tjänstens innehåll och tar reda på huruvida tjänsten skapar ett FO-nummer för dig eller inte. Vad som är det bästa alternativet för dig beror på din situation och affärsidé. Nyföretagscentrum hjälper dig även då du planerar att bli en lättföretagare.

Arbetslöshetsskydd för företagare

I en föränderlig värld kan förutsättningarna för ditt företag plötsligt försämrats även om du har en fungerande företagsidé och en god kompetensnivå. När du ska starta eget företag är det bra att även fundera över det egna sociala skyddet och arbetslöshetsskyddet.

Enligt lagen om utkomstskydd för arbetslösa är du företagare när du arbetar i ett företag där du själv eller du tillsammans med familjemedlemmar äger en lagstadgad andel i företaget. Du anses även vara företagare när du förvärvsarbetar utan ett anställnings- eller tjänsteförhållande, dvs. du är frilansare eller lättföretagare.

Som företagare omfattas du av arbetslöshetsdagpenning om din arbetsinkomst som baseras på pensionsförsäkringen är minst 13 573 euro per år (företagarens FöPL-/LFöPL-arbetsinkomst och ArPL-lön för företagets delägare). Med en lägre arbetsinkomst än ovannämnda är man endast berättigad till arbetsmarknadsstöd.

När blir en företagare arbetslös?

När du har företagandet som huvudsyssla kan du i praktiken aldrig få arbetslöshetsförmåner. Det krävs att företagsverksamheten upphör för att du ska kunna ta del av förmånerna. Enligt lagen om utkomstskydd för arbetslösa anses du vara arbetslös när din företagsverksamhet har upphört officiellt eller när ditt arbete i företaget har upphört på det sätt som lagen kräver. TE-byrån undersöker alltid de arbetskraftspolitiska förutsättningarna för utbetalning av förmåner. Innebörden i begreppet upphörande av företagsverksamhet varierar efter företagsform och helhetsbilden.

Företagsverksamheten anses generellt ha upphört när

- företaget har försatts i konkurs
- aktiebolaget eller andelslaget har försatts i likvidation
- alla bolagsmän kommit överens om avveckling av företaget (annat än aktiebolag)

- produktionen och den ekonomiska verksamheten har upphört, och du har sagt upp din FöPL-/LFöPL-försäkring samt lämnat meddelande till skattemyndigheten om företagets avregistrering från förskotts- och momsregistret (eller meddelat om ett avbrott i företagsverksamheten).

TE-byrån kan i enskilda fall se på företagsverksamheten som säsongsbetonad och bevilja arbetslöshetsförmåner för den del av tiden som företagaren inte kan utöva sin företagsverksamhet. En företagare som likställs med en löntagare kan få förmåner mellan uppdragen. En persons arbete i företaget anses ha upphört om personens arbetsförmåga har nedsatts permanent och väsentligt.

Grunddagpenning eller inkomstrelaterad dagpenning?

Din inkomst under arbetslösheten tryggas antingen genom arbetslöshetsdagpenning eller arbetsmarknadsstöd. Arbetslöshetsdagpenning kan vara grunddagpenning från Fpa eller inkomstrelaterad dagpenning från kassan om du tillhör arbetslöshetskassan.

Löntagarkassorna försäkrar löntagare, och företagarkassorna försäkrar företagare. Du kan inte vara medlem i två kassor samtidigt. Man bör alltid välja arbetslöshetskassa efter den huvudsakliga sysselsättningen: om du har företagandet som bisyssla vid sidan av ett lönearbete på heltid bör du vara med i en löntagarkassa.

Grunddagpenningen för 2022 är 34,50 euro per dag, dvs. 741,75 euro per månad. Som medlem i en företagarkassa grundas din dagpenning på dina inkom-

ter vilket innebär en ersättning som är klart högre än grunddagpenningen. Inkomstrelaterad dagpenning fastställs efter din arbetsinkomst före arbetslösheten eller din försäkringsnivå. Du kan räkna fram din inkomstrelaterade dagpenning på Företagarkassans webbplats på WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV.

Arbetsvillkor och efterskydds rätt

Du kan beviljas inkomstrelaterad dagpenning från kassan om du har varit verksam som företagare i minst 15 månader under en tid av fyra år före arbetslösheten samt varit medlem i en företagarkassa. Granskningsperioden omfattar inte perioden som du inte varit medlem i kassan.

Om du går från att vara löntagare till företagare har du i regel rätt till efterskydd. Du kan få dagpenning baserat på löneinkomsten du hade före företagsverksamheten, om verksamheten upphör under efterskyddsperioden. Efterskyddsperioden för den som blir företagare är vanligtvis 18 månader från att företagsverksamheten inletts. För att beviljas efterskyddsdagpenning krävs att du har blivit medlem i företagarkassan inom en månad från uppsägningen av medlemskapet i löntagarkassan. Rätten till dagpenning för löntagare upphör när arbetsvillkoret för företagare på 15 månader uppfylls.

Mer information om arbetslöshetsskyddet för företagare: WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV, WWW.KELA.FI/WEB/SV > Arbetsgivare > Företagare, TE-TJANSTER.FI/TE/SV > För arbetsökande > Om du blir arbetslös > Utkomstskydd > Företagare och arbetslöshetsskydd

Försäkra din egen försörjning

Det tar ofta tid att stabilisera företagsverksamheten och att skaffa kunder. En nybliven företagare ska även trygga sin egen ekonomiska situation innan verksamheten blir lönsam.



**Ta reda
på dina
möjligheter
att beviljas
startpeng
i god tid.**

Startpeng – stöd för företagaren

Startpengen är avsedd som stöd till din försörjning som en ny företagare. Startpengen är inte stöd till företaget, utan den är avsedd för dina egna levnads-kostnader. Startpeng är föremål för förskottsinnehållning, dvs. skattepliktig personlig inkomst.

Du kan beviljas startpeng vid företagsverksamhetens inlednings- och etableringsskede, om du blir företagare som huvudsyssla eller utvidgar din tidigare inledda företagsverksamhet som bisyssla till huvudsyssla. Om du grundar ett företag tillsammans med andra kan ni alla beviljas startpeng. Du kan ansöka om startpeng om du äger minst 15 procent av företaget, om du är i beslutande position i företaget och sysselsätter dig i företaget på heltid.

Startpeng beviljas för högst 12 månader. Beslutet fattas först för en period för sex månader. Fortsatt startpeng ska ansökas separat.

Att ansöka om startpeng

Startpeng är ett behovsprövat stöd som beviljas av arbets- och näringsbyrån i din region eller av sysselsättningstjänsterna i din kommun, om din bostadsort deltar i kommunförsöket och du tillhör försökets målgrupp. Information om var du kan ansöka om startpeng får du av arbets- och näringsbyrån vid behov.

När du funderar på att grunda ett företag, ta i god tid kontakt med sysselsättningstjänsterna och ta reda på om du kan beviljas startpeng. Förutsättningen är att du inte har inlett företagsverksamhet som huvudsyssla innan du har fått ett beslut om beviljande av startpeng.

Som bilaga till din ansökan om startpeng behöver du en affärsverksamhetsplan och lönsamhets- och finansieringskalkyler. Nyföretagscentrum kan hjälpa dig upprätta dessa dokument. För din ansökan behöver du även ett intyg över betalda skatter/intyg över skatteskulder, dvs. en utredning om att du inte har obetalda skatter. Beställ intyget i tjänsten MinSkatt eller via Skatteförvaltningens webbplats (WWW.VERO.FI/SV/ > Skatteförvaltningen > Kontakta oss > E-tjänster > Beställning av skatteskuldsintyg).

Om du ansöker om fortsatt startpeng, lämna in din fortsatta ansökan till sysselsättningstjänsterna under den giltiga startpengsperioden.

Startpengens belopp

Startpengens belopp under 2022 är 34,50 euro/dag, vilket motsvarar grunddagpenningen enligt lagen om utkomstskydd för arbetslösa. Startpeng betalas ut för högst fem dagar per kalendervecka, och den betalas retroaktivt på basis av en utbetalningsansökan som du ska lämna in en gång per månad. Utbetalningsansökan ska lämnas in till närings-, trafik- och miljöcentralernas samt arbets- och näringsbyråernas utvecklings- och förvaltningscenter inom två månader efter utbetalningsperiodens utgång.

Du kan beviljas startpeng om din affärsverksamhet bedöms bli lönsam och du har antingen erfarenhet av företagande eller företagaruutbildning. Beviljande av startpeng förutsätter företagande som huvudsyssla och att stödet är nödvändigt för din försörjning. Stödet beviljas inte om din försörjning är tryggad på något annat sätt, till exempel med löneinkomster eller andra förmåner.

Företagande som inlett som arbetslös

Om du inleder din företagsverksamhet medan du är arbetslös, kan du ansöka om startpeng eller arbetslöshetsförmåner för att trygga din försörjning.

Företagarens lön och beskattning beror på bolagsformen.

Om du väljer arbetslöshetsförmåner bedöms inte huruvida din företagsverksamhet är din bisyssla eller din huvudsyssla under de första fyra månaderna och du beviljas arbetslöshetsförmåner under denna period. Om din företagsverksamhet genererar inkomster för dig under de första fyra månaderna, beviljas du jämkad dagpenning.

Efter fyra månader kommer arbets- och näringsbyrån att bedöma om din företagsverksamhet är din bi- eller huvudsyssla. Om företagsverksamheten bedöms vara din huvudsyssla, har du inte längre rätt till arbetslöshetsförmånen. Om företagsverksamheten är din bisyssla kan du fortfarande beviljas arbetslöshetsförmån. Observera att bedömningen inte görs på basis av företagsverksamhetens resultat, utan på basis av den tid som du använt för verksamheten. Om din företagsverksamhet ännu inte anses ha stabiliserat sig till en huvudsyssla kan du beviljas startpeng för de kommande månaderna om du utvidgar din verksamhet till en huvudsyssla.

Företagarens lön

En företagares lön är inte lika med inkomsten från din försäljning, om-sättning eller företagsverksamhet.

Om din bolagsform är ett aktiebolag, kan du betala lön och naturaförmåner till dig själv och till dina eventuella anställda. De utbetalda lönerna är en kostnad som minskar på aktiebolagets resultat, dvs. vinsten. Om det uppstår vinst, kan aktieägarna även ta ut medel från företaget som dividend. Du betalar förvärvsinkomstskatt på lönen enligt din personliga skattesats. Dividenderna beskattas som förvärvs- och kapitalinkomster.

Om du är verksam som enskild näringsidkare, betalar du ingen egentlig lön till dig själv, utan du kan göra privata uttag från firmakontot för dina personliga kostnader. Du tar alltså ut din lön som privata uttag till de belopp som du själv bestämmer. Kom ihåg dock att din firma ska betala alla kostnader som hänför sig till din företagsverksamhet.

Privata uttagen beskattas inte då medel tas ut från kontot, utan du ska själv betala dina skatter som förskottsskatt. I praktiken anmäler du till Skatteförvaltningen en uppskattning om dina inkomster under den kommande skatteperioden och får ett beslut om förskottsskatten till MinSkatt. Beslutet innehåller uppgifterna för betalning av skatten, till exempel beloppet för varje betalningsrat och förfallodagarna.

Villkoren för startpeng

Du kan beviljas startpeng om

- du innehar eller skaffar tillräckliga färdigheter för din företagsverksamhet och
- du bedriver din företagsverksamhet som huvudsyssla och
- din verksamhet bedöms uppfylla förutsättningarna för lönsamhet.

Du kan inte beviljas startpeng om

- din företagsverksamhet bedöms ge dig skälig försörjning redan från början
- startpengen bedöms mer än obetydligt snedvrida konkurrensen mellan dig och sådana som tillhandahåller samma produkter eller tjänster
- du har inlett företagsverksamhet som betraktas som huvudsyssla innan du har fått ett beslut om beviljande av stödet
- du har i väsentlig utsträckning försummat dina plikter att betala skatter eller lagstadgade avgifter eller personen eller du har väsentliga betalningsstörningar (arbets- och näringsbyrån kan dock av särskilda skäl besluta att bevilja stödet ändå).



Företagare

Säkra ditt inkomstrelaterade utkomtskydd. Bli medlem i Företagarkassan nu.

Ansluta sig → yrittajakassa.fi/sv

Utkomtskydd för företagare


företagar
kassa

FöPL tryggar livets olika faser

Pensionsförsäkringen för företagare, FöPL, är en obligatorisk försäkring för företagare. Även om namnet refererar till pension, påverkar FöPL företagarlivet i större omfattning än enbart intjänande av pension.

**FöPL-
arbetsinkomsten
påverkar bland
annat storleken på
sjukdagpenningen.**



Du behöver en FöPL-försäkring om

- du är över 18 år och företagare
- du arbetar som företagare eller lättföretagare
- företagsverksamheten varar i minst fyra månader
- värdet på din arbetsinsats, dvs. din arbetsinkomst är minst 8 261,71 € per år (2022).

Teckna en FöPL-försäkring hos valfritt pensionsförsäkringsbolag inom sex månader från företagsverksamhetens start. Försäkringen baseras på din FöPL-arbetsinkomst som fastställs av arbetspensionsbolaget. Du betalar FöPL-försäkringspremien för alla månader som företaget varit verksamt – även retroaktivt i de fall du tecknar en försäkring efter företagsverksamhetens start. Om du tar ut full ålderspension är det frivilligt att teckna en FöPL-försäkring.

Bedömning av arbetsinkomst

FöPL-arbetsinkomsten bedöms alltid på årsbasis från verksamhetsstarten och 12 månader framåt. Arbetsinkomsten bör motsvara den årslön som skulle ha betalats ut till en person med samma yrkesskicklighet för samma arbetsuppgifter. FöPL-arbetsinkomsten är penningvärdet på din arbetsinsats per år och ska inte likställas med företagets vinst eller lönen som du som företagare tar ut.

FöPL-arbetsinkomstbeloppet styr hur stor din försäkringspremie blir. En låg arbetsinkomst leder till en lägre premie, men en låg arbetsinkomst kan även

leda till att företagarens sociala skydd och pensionsskydd är otillräckliga. Bland annat sjukdagpenningen, föräldradagpenningen och den inkomstrelaterade arbetslöshetsersättningen beräknas baserat på din FöPL-arbetsinkomst, inte på lönen du tar ut.

FöPL-premiens storlek

FöPL-premien i procent av FöPL-arbetsinkomsten är

- 24,10 % för personer 18–52 år
- 25,60 % för personer 53–62 år
- 24,10 % för personer över 62 år.

OBS! Som nyföretagare får du en nedsättning av premien med 22 % under de första 48 månaderna (4 år). Således blir FöPL-premien 18,798–19,968 % av arbetsinkomsten beroende på din ålder. Försäkringspremien betalas 1, 2, 3, 4, 6 eller 12 gånger om året. Du kan dra av hela pensionsförsäkringspremien för företagare i din egen eller företagets beskattning, alternativt kan din partner dra av FöPL-försäkringspremien i sin beskattning. Avdragsrätten beror på vem som betalar försäkringen.

Följande förmåner påverkas av FöPL-arbetsinkomsten som du anger:

- sjukdagpenning
- föräldradagpenning
- inkomstrelaterad dagpenning vid arbetslöshet
- sjukpension, rehabiliteringsstöd
- arbetspensionsrehabilitering
- ålderspension
- familjepensionsskydd till anhöriga vid dödsfall

FöPL-försäkringspremie och sociala förmåner för företagare 2022 ***

Källa: Arbetspensionsbolaget Varma

FöPL-arbetsinkomst per år	FöPL-försäkringspremie 24,1 % 18–62 år och över 62 år ****		Premie för nyetablerad företagare 18,798 % ³⁾ ****		Förmåner ¹⁾				Intjäning av pension
	Per år	Per månad	Per år	Per månad	Sjukdagpenning €/dag	Föräldradagpenning €/dag	Arbetslöshetsdagpenning** €/dag	Olycksfallsdagpenning €/månad	Ett års FöPL-försäkring ger FöPL-pension €/mån ²⁾
8 261,71 €	1 991 €	166 €	1 553 €	129 €	19,27* €	29,67 €	34,50** €	688 €	10,32 €
12 000 €	2 892 €	241 €	2 256 €	188 €	28,00* €	29,67 €	34,50** €	1 000 €	15,00 €
13 573 €	3 271 €	272 €	2 551 €	212 €	31,67 €	31,67 €	42,25 €	1 131 €	16,90 €
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 €
187 625 €	45 218 €	3 768 €	35 270 €	2 939 €	178,44 €	225,61 €	201,34 €	15 635 €	234 €

¹⁾ Förmånsbeloppet är en uppskattning, och det slutliga beloppet ska bekräftas hos den beviljande myndigheten. T.ex. sjukdagpenningbeloppet baseras på 12 månaders arbetsinkomst.

²⁾ I pensionsutvecklingen har livslängdskoefficientens effekt inte beaktats. Förutsätter att FöPL-försäkringspremien har betalats. Förhöjd tillväxt för personer mellan 52–63 år med 1,7 % av arbetsinkomsten fram till slutet på 2025.

³⁾ En nyetablerad företagare får en nedsättning av försäkringspremien med 22 % under de första 48 månaderna (4 år).

* FöPL-dagpenningbeloppet för de 9 första sjukdagarna. Därefter sjukdagpenning på miniminivå 29,67 €/dag.

** Rätt till inkomstrelaterad arbetslöshetsskydd först när arbetsinkomsten överstiger 13 573 euro. Obs. Inkomstrelaterat arbetslöshetsskydd förutsätter att arbetsvillkoret och kravet på medlemskap i arbetslöshetskassan är uppfyllda.

*** Beloppen för försäkringspremier och förmåner har beräknats baserat på delvis uppskattade procentandelar och inkomstgränser.

**** På grund av övergångsbestämmelsen debiteras personer i åldrarna 53–62 år 1,5 procentenheter högre belopp under åren 2017–2025. Under samma tidsperiod tjänar de in pension med 1,7 procent istället för 1,5 procent. FöPL-premien ändras i början av nästa år från och med att företagaren fyller 53 år eller 63 år.

Företagare, du glömmmer väl inte semestern!

Semestern är ytterst viktig för återhämtningen och arbetsförmågan. Även om det kan kännas komplicerat att ordna med semester som egenföretagare är det mödan värt.

Semestern är en tid för vila och återhämtning. Att ta ett uppehåll i vardagen är en viktig åtgärd för att vi ska orka fortsätta arbeta. Därför ska även företagare se till att ta semester. Om det är svårt att ta en längre sammanhängande semester, kan man ta semestern i form av flera kortare perioder. Forskning visar att välbefinnandet förbättras under en veckas tid från ledighetens början, och därför rekommenderas företagare att hålla minst en längre ledighet varje år.

Planering och framförhållning garanterar en lyckad semester för företagare. Det viktigaste är att be-

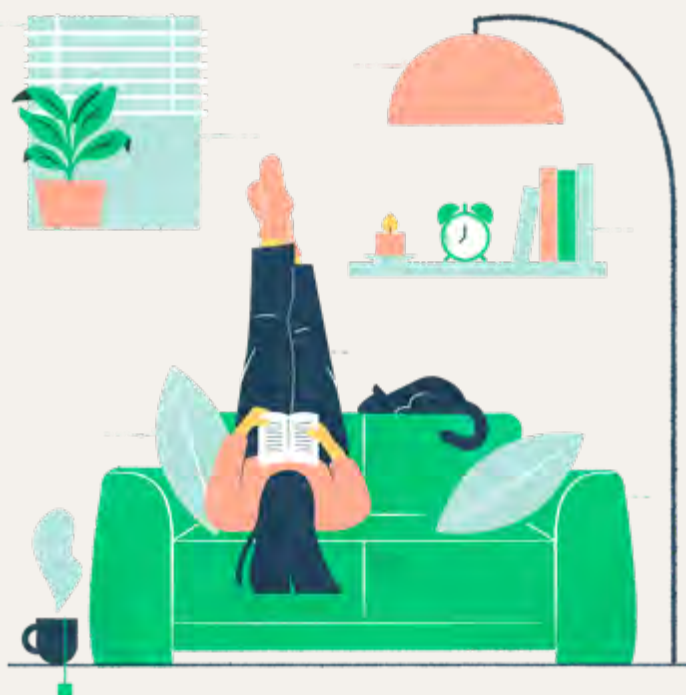
stämma tidpunkten för semestern och hålla fast vid den. Meddela dina kunder om ledigheten, och ordna allt nödvändigt i god tid. Om du behöver en ersättare ska du ordna det. Om du måste sköta vissa arbetsrelaterade uppgifter under ledigheten, ska du reservera och begränsa tiden för detta på förhand. Skriv ned oavslutade uppgifter så att det blir enkelt att återkomma till dem igen efter ledigheten. Företagare bör även förbereda sig ekonomiskt för semestern. Kan du spara en summa "semesterpengar" varje månad? När semestern börjar ska du stänga

av telefonen och e-posten. Lämna ett meddelande i den automatiska telefonsvararen om när du återkommer till arbetet.

Syftet med en semester är att friska upp både kropp och själ. Men det sker inga mirakel under en semester. Man måste regelbundet ta hand om sin hälsa och sin ork. Återhämtning under semestern stöds av den återhämtning som även sker i vardagen. Kom ihåg att ta pauser under arbetsdagar, begränsa arbetsmängden och avsätt tillräckligt med tid till meningsfulla fritidsaktiviteter – varje dag.

Vårda dina resurser

- Grunden för företagande av kvalitet skapas av hälsa och arbetsförmåga: sov tillräckligt, ät hälsosamt och motionera regelbundet.
- Entusiasm är bra, men även passionerat arbete kan leda till utbrändhet. Var rädd om entusiasmen genom att begränsa arbetsmängden, även när du blir hänförd av arbetet.
- Upprätthåll känslan av kontroll över arbetet genom att regelbundet kompetensutveckla dig.
- Planera din arbetsdag i förväg så att du växlar mellan intensivt och lugnare arbete.
- Justera ditt arbete så att det blir meningsfullt. Fundera på vad du uppskattar särskilt mycket, och sträva efter att göra mer av det varje dag.
- Korta pauser under dagen underlättar återhämtningen efter arbetsdagen.
- Håll fast vid planerade ledigheter och lediga dagar.
- Om du oroar dig för din egen hälsa ska du be om hjälp.





Håll stressen under kontroll

Stunder med hög arbetsbelastning och stressiga perioder hör till arbetet, men konstant stress gör inte det. För att en verksamhet ska vara lönsam och hållbar krävs att företagaren vårdar sig själv och sin hälsa.

Friheten att bestämma över sitt eget arbete och sina egna tider är en av de största fördelarna med företagande. Men utöver frihet präglas företagandet även av ekonomiskt ansvar, oförutsägbarhet, stress och bundenhet. Det är viktigt att beakta dessa belastningsfaktorer när man driver ett företag.

Stress styr dig i fel riktning

Trötthet, koncentrationssvårigheter och tankspriddhet kan vara tecken på stress. En stressad person känner större oro för sin arbetssituation. Oron leder till att fler saker görs samtidigt, s.k. multitasking, vilket i sig ytterligare försämrar förmågan och prestationerna. Dessutom ökar multitasking upplevelsen av stress. En person som kämpar med känslor av stress och brådska gör ofta samma misstag: hoppar över pauserna och arbetar övertid. Den stressade gasar på även om tanken är tom.

För att bryta den långvariga stressen krävs konkreta förändringar som innebär att man antingen minskar på arbetsbelastningen eller ökar resurserna. Förändringen är som mest effektiv när man kan genomföra båda delarna. Det första steget är att granska sitt eget agerande och sina tankar. Var har oron sitt ursprung? Finns det en konkret orsak till oron och stressen? Det är först när man har hittat stressfaktorn som man kan vidta åtgärder för att lätta på bördan.

Resurserna skyddar

Man kan öka resurserna på många sätt. Granska din arbetsförmåga och gör en regelbunden bedömning av om den är tillräcklig för företagsverksamheten. Fundera på vad i arbetet som är mest givande och vad du njuter mest av. Fundera sedan på hur du kan öka just den delen i din vardag.

En systematisk och målinriktad planering av arbetet hjälper till att minska belastningen. Gör en egen planering för hur du ska upprätthålla din kompetens och förbereda inför framtida behov. Granska och reglera arbetsmängden och arbetsdagarnas längd. Man orkar med tillfälliga stressiga arbetstoppar om de följs av lugnare perioder. Det är viktigt att man emellanåt hinner återhämta sig ordentligt från stress och brådska.

När du befinner dig i en stressig fas ska du fokusera på en sak i taget och ta pauser i arbetet. Gör en lista över de viktigaste arbetsuppgifterna för varje dag och vecka. Fokusera på att utföra de uppgifterna, och endast dem. Glöm allt sådant som inte måste göras.

Lär dig att ha överseende med dig själv. Om du upplever problem med din förmåga och ork, ska du vara proaktiv och be om hjälp. En människa har endast begränsat med resurser, och det gäller även företagare. Alla behöver ett skyddsnät för att klara sig och framförallt för att lyckas. Lär dig följande mantra: nätverka, kontraktera ut, prioritera och delegera.

Företagarens företagshälsovård

Som företagare kan du om du så önskar ordna med förebyggande företagshälsovård och sjukvård på allmänläkarnivå för dig själv som en del av företagshälsovården. Fpa ersätter kostnaderna för detta när du har en FöPL-försäkring eller LFÖPL om du är jordbruksföretagare.

Företagshälsovårdens tjänster kan ordnas genom den kommunala hälsocentralen, hos en privat läkarcentral eller hos en företagshälsovårdsutbildad person som är självständig yrkesutövare. För att du ska få ersättning för företagshälsovårdskostnader måste du och producenten av företagshälsovårdstjänster ha ett gällande avtal om företagshälsovård samt en verksamhetsplan för företagshälsovården samt en arbetsplatsutredning.

Mer information: WWW.KELA.FI/WEB/SV > Arbetsgivare > Företagare

Kompetens och nätverk ger styrka

Företagandet kom oombett och som en överraskning för Juho Haukkala. Som verkställande direktör för Metsän Woima ser han nu en framtid full av möjligheter eftersom både bioenergi och cirkulär ekonomi är två växande branscher.

text ANNE SALOMÄKI foto MARJAANA MALKAMÄKI

Teamföretagandet är en konkurrensfördel.

Egenföretagare är en bana som Juho bara råkade hamna på.

– Vi har dåliga erfarenheter av företagande i mitt barndomshem. Men jag har ändå alltid på sätt och vis arbetat som en företagare, och när jag sedan behövde ett nytt arbete kändes företagandet som ett bra alternativ, berättar han.

Hans anställning upphörde under börsbolagets samarbetsförhandlingar, och Juho började söka efter ett nytt arbete som motsvarade hans kompetens. Han lyckades inte hitta ett heltidsarbete och beslutade sig för att starta ett expertföretag inom skogs- och bioenergi.

Senare förstärktes teamet med **Mari Koivisto** och **Tomi Bremer**, och tillsammans genomgick trion en grundlig strategiprocess. I dag levererar Metsän Woima bränsle till värme- och kraftverk.

Affärsidén förändrades när de tre yrkeskunniga, med bakgrund inom hantering och styrning av distributionskedjan, bestämde sig för att fokusera på sin kärnkompetens.

– Vi känner till hela branschen och har redan ett etablerat nätverk. Vi kontaktade tidigare kunder och frågade vilka behov de hade.

”Världen förändras snabbt”

Samtidigt pågick stora förändringar på marknaden. Utvecklingen går mot en utfasning av fossila bränslen, vilket har ökat efterfrågan på biobränslen.

Eftersom både bioenergi och cirkulär ekonomi är växande trender, ser Juho en

långsiktig möjlighet för företaget att delta i förändringen.

– Världen förändras snabbt och mycket inom båda branscherna. Det finns förstås många utmaningar, men även många möjligheter.

Avsikten är dock inte att kasta sig huvudstupa in i framtiden. Det har från början varit viktigt för Metsän Woima att skapa en strategi och en plan för hur man vill utveckla verksamheten och med vilka mål, säger Juho.

Nyföretagscentrumet Ensimetri har varit ett stöd i företagsetableringen. Enligt Juho fick han svar på sina frågor och rådgivning vad man bör beakta i etableringskedet. Han beviljades dock inget ekonomiskt stöd, såsom startpeng, eftersom han redan hade befintliga kunder.

– I det skedet hade jag dock behövt stödet eftersom jag på många sätt inte hade något att falla tillbaka på.

En vilja att växa och utvecklas

Ensimetris företagsrådgivare **Taina Koivula** anser att teamföretagandet i Metsän Woima skapar en stark intern kompetens i företaget. Konkurrensfördelen föds ur kombinationen av yrkeskompetens, nätverk och samtalspartner.

– När man slipar på affärsidén är det viktigt att identifiera marknadssituationen inom branschen samt målgruppens behov. Företagarna bakom Metsän Woima har viljan att utvecklas och låta företaget växa, säger Taina.

Precis som Juho, tror Taina på en tillväxt inom branschen. Samtidigt förändras de tekniska kraven och tillvägagångssätten ständigt.

Juho anser att digitaliseringen delvis har påskyndat Metsän Woimas inledande verksamhet. Eftersom allt redan från starten gjordes elektroniskt, krävdes inget digitalt språng.

– Vi kunde direkt göra allt elektroniskt. Det har varit en stor hjälp, och vi har nog användning för data även i fortsättningen.

Juho Haukkala (höger) startade företaget ensam, Tomi Bremer anslöt sig senare. Ensimetris företagsrådgivare Taina Koivula tror på Metsän Woimas teamföretagande. OmaSp, PRS och Nyföretagscentralerna i Finland rf utsåg företagarna till vinnare av tävlingen Årets Nyföretagare.



Kundernas delaktighet lönar sig

- Förtydliga din affärsidé genom att fokusera på din kärnkompetens.
- Fråga kunderna om deras behov, det hjälper när man ska hitta rätt riktning.
- Prata även med kunderna om de delar som inte är helt klara.

Från företagsidé till affärsidé

Företagsidén är en tanke som beskriver ditt syfte med att starta eget företag. Det viktigaste när du funderar på din företags- och affärsidé är att det finns en efterfrågan på marknaden för din lösning samt betalande kunder.

Titta på din företagsidé ur den potentiella kundens synvinkel redan från början. Hur kan du skapa mervärde för kunden med din kompetens? Vilka är dina kunskaps- och färdighetsmässiga och ekonomiska förutsättningar?

Företagsidén bör utvecklas till en konkret affärsidé. Affärsidén svarar på frågorna:

- Vad gör ditt företag?
- Vad säljer du?
- Vilka är dina kunder, och hur säljs dina produkter/tjänster?

Affärsidén är din konkurrensfördel på marknaden. Erbjuder din affärsidé något nytt? Vad? Hur skiljer du dig från dina konkurrenter? Vad är kunderna beredda att betala för? Att undersöka kundbehovet och lära känna marknaden är viktigt för att utreda vilka egenskaper som behövs och efterfrågas.

Är din produkt effektivare, förmånligare, av bättre kvalitet, roligare eller

enklare än dina konkurrenters produkt? Är det enklare att handla från dig? Det bästa sättet att få en uppfattning av den rådande situationen är att genomföra en marknadsundersökning och en konkurrensanalys. Den mest äkta responsen får du från dina potentiella kunder, men kom ihåg att en undersökning inte berättar hela sanningen om kundernas framtida köpbeteende.

Fundera även på konkurrensen i ett större sammanhang och titta på hela branschen. Branschen är verksamhetsområdet där ditt företag verkar, t.ex. förplägnadsbranschen (restauranger och kaféer), frisörbranschen, skönhetsbranschen, byggbranschen och städbranschen. Inom vissa branscher är konkurrensen hårdare, och det krävs att man skiljer sig från mängden för att lyckas. Vad kan du erbjuda som är bättre jämfört med dina konkurrenter?

Tänk igenom din idé ur olika perspektiv

1. Fördelar för kunden

Vad ska kunden använda produkten/tjänsten till? Varför vill kunden ha produkten/tjänsten?

2. Varumärke

Varför ska kunderna handla med just dig?

3. Konkurrensfördel

Hur skiljer du dig från dina konkurrenter? Vad kostar produkten/tjänsten? Hur förpackas och levereras produkterna?

4. Kunder

Var och hur når du ut till de kunder som hör till din målgrupp? Hur många kunder finns det? Hur vill kunderna handla? Hur mycket är kunderna beredda att betala? Hur vill kunderna betala?

5. Tillvägagångssätt

Tillverkar du produkterna själv? Köper du produkterna från en underleverantör? Verkar du lokalt eller globalt? Vilka är dina öppettider och arbetstider? Hur sköter du stödfunktioner såsom bokföring? Hur marknadsför och säljer du produkten/tjänsten?

6. Resurser

Hur införskaffar du verksamhetslokaler, köper eller hyr du? Behöver du separata produktions- och kontorslokaler? Behöver du maskiner och utrustning? Hur finansierar du uppstarten av företaget? Är dina och dina eventuella företagspartners kompetenser och erfarenheter tillräckliga?

Kontrollera även om din affärsidé kräver särskilda yrkeskvalifikationer eller tillstånd.

Erbjuder din affärsidé något nytt?



Var kommer företagsidén ifrån?

En bra företagsidé grundar sig i marknadens verkliga efterfrågan och den blivande företagarens egen kompetens. Bakom flera framgångsrika företag finns ägarnas gedigna kunskap och yrkesskicklighet.

Din idé, den bästa idén?

Det vanligaste sättet att starta en företagsverksamhet, särskilt inom tjänstesektorn, är genom en idé som grundar sig i din egen kunskap och yrkesskicklighet. Idén behöver inte vara ny för att vara framgångsrik: många frisörer blir företagare inom frisörbranschen och chaufförer inom trafikbranschen.

Företagsidén kan uppkomma ur ett problem i vardagen som du hittar en lösning till. Även om din idé kan kännas som den bästa idén någonsin, bör du alltid kritiskt granska den ur en utomståendes perspektiv. Produkten (varan, tjänsten eller en kombination av dessa) ska vara något som kunden är beredd att betala för. Fäst dig inte för mycket vid din idé, utan var redo att justera den efter kundernas behov och efterfrågan.

Något helt nytt

Du kan även starta ett företag för att kommersialisera en helt ny affärsidé, produkt eller uppfinning. Det här sättet att starta företag på innebär oftast flest risker. Det kan vara svårt att hitta finansiering i början.

För att hitta nya marknadsbehov krävs en uppmärksam uppföljning av företagsmiljön och observation av potentiella brister så tidigt som möjligt. Om du är först

med att hitta en marknadsmöjlighet för en ny produkt eller tjänst, kan du skapa ditt företag för att tillgodose behovet. En ny idé kan bli en succé.

Utnyttja det som finns – köp ett företag

Du kan även starta ett företag genom att utnyttja en redan befintlig affärsidé. Du kan förverkliga den på ett nytt, konkurrenskraftigare sätt eller på en ny marknad.

Du kan även bli företagare genom att köpa ett redan verksamt företag, en del av det eller dess affärsverksamhet. Att köpa ett befintligt företag kan innebära risker, men det erbjuder även den nya företagaren ett enkelt sätt att komma igång. Företagsverksamheten kan inledas direkt eftersom det redan finns kunder och en omsättning. Kom dock ihåg att du måste skapa kundrelationerna själv – man kan inte köpa marknader automatiskt.

Nyföretagscentrum hjälper dig även när du vill starta eget företag genom att köpa ett befintligt företag eller en affärsverksamhet. Vi hjälper dig att sätta dig in i företaget som ska köpas samt med att bedöma eventuella risker och möjligheter med köpet.

Du hittar företag som säljs offentligt på bland annat söktjänster som WWW.YRITYSPÖRSSI.FI, WWW.FIRMAKAUPPA.FI och WWW.YRITYSKAUPAT.NET/SV. Du kan även leta efter ett lämpliga köpobjekt och ta kontakt med ägaren själv, även om företaget inte är till salu offentligt.



En ny idé kan bli en succé.

Franchising som alternativ

Att använda en färdig affärsidé och verksamhetsmodell dvs. franchising är ett bra sätt att börja som företagare. Genom att ingå ett franchising-avtal får du tillgång till ett färdigutvecklat, testat och framgångsrikt koncept. Som franchiseföretagare betalar du till exempel en avgift kopplad till rörelsevinsten som även täcker utbildning och en rad stödtjänster.

Mer information:

WWW.FRANCHISING.FI

Affärsplan

Affärsplanen är företagets skriftliga plan som berättar om hur du i praktiken ska förverkliga din planerade affärsidé. Affärsplanen är din karta när du ska starta företaget, men även ett verktyg för att utveckla företaget.

Affärsplanen ger viktig information till läsaren om företaget som ska startas och företagets framgångsmöjligheter. Att upprätta en affärsplan och göra en noggrann bedömning av affärsverksamheten är viktigt framförallt för dig själv, men du behöver affärsplanen även för finansiärer och affärspartner.

Affärsplanen strukturerar affärsidén

En skriftlig plan hjälper dig att strukturera din affärsidé. I affärsplanen beskriver du bland annat dina kompetenser, företagets produkter och/eller tjänster, hur du säljer och marknadsför dem samt vilka dina kunder är. I affärsplanen utreds även företagets verksamhetsmiljö och konkurrenter.

I affärsplanen gör man en mångsidig, riktig och ärlig bedömning av den framtida verksamheten. I en bra affärsplan lyfter man även fram de riskfaktorer som kan försvåra företagets framgångar.

Kalkylerna är en central del

Finansierings-, lönsamhets- och försäljningskalkyler samt kassaflödeskalkyl utgör en viktig del av din affärsplan. Med hjälp av kalkylerna kan du bedöma företagets lönsamhet samt investeringsbehov, dvs. kapitalet som du behöver för att starta din företagsverksamhet.

En skriftlig plan hjälper dig att strukturera din affärsidé.



Affärsplanen är ett verktyg för förhandling med finansiärer och affärspartner.

En väl utarbetad affärsplan med kalkyler ger en bild av företagets lönsamhet och framtidsutsikter. Med hjälp av planen kan du som blivande företagare, redan innan verksamheten startat, visa upp att företaget har framgångsmöjligheter även om bokslutsuppgifter ännu inte finns.

Affärsplanen växer med dig

Fastställ affärsplanens omfattning och innehåll efter dina behov. Affärsplanen speglar alltid företagaren och grundar sig i dina egna tankar. En utomstående kan inte utarbeta den för ditt företag. Hur omfattande affärsplanen blir varierar från fall till fall. En bra affärsplan innehåller även företagets hisspresentation, dvs. en kort sammanfattning av de centrala delarna.

Förutom företagets nuvarande situation, berättar affärsplanen även klart och tydligt om framtidsplanerna. Med en tydlig, genomarbetad och tillräckligt detaljerad plan blir det enklare för dig att fatta beslut relate-

rade till din företagsverksamhet.

En färdig affärsplan är inte huggen i sten, utan den växer i takt med ditt företagande. Om du ändrar och uppdaterar din plan regelbundet får du ett bra verktyg för både verksamhetsutveckling och vid behov utarbetandet av nya strategiska riktlinjer.

Så skapar du en affärsplan

Avsätt tillräckligt med tid till utarbetandet av affärsplanen. Den behöver inte bli klar på en gång utan du kan alltid justera planen senare.

Mängden text eller långa svar är inte det väsentliga med din affärsplan utan den centrala informationen om företaget och verksamheten, din kompetens samt framtidsplanerna. Säkerställ att en utomstående, t.ex. en finansiär, enkelt kan läsa och förstå din plan.

Affärsplanen måste inte utarbetas exakt enligt ordningen i vårt exempel, men kom ihåg att beakta alla nämnda frågor när du senare ska komplettera din plan.

Superviktig för finansiärer

Med hjälp av affärsplanen kan företagets finansiärer bedöma företagets verksamhetsförutsättningar. En affärsplan krävs när du ansöker om extern finansiering, startpengar, offentligt företagsstöd eller investeringar från potentiella delägare.

Affärsplanen är även ett förhandlingsverktyg i diskussioner med affärspartner som hyresvärden, underleverantörer eller leverantörer.

Är ditt företag ett startup-företag?

Det finns för närvarande ingen allmänt accepterad definition för startup-företag. Och det är därmed inte alltid enkelt att identifiera ett startup-företag. Enligt Steve Blank, serieföretagare och professor i entreprenörskap på universitetet i Stanford, är startups tillfälliga organisationer som söker efter en skalbar och repeterbar affärsmodell.

Startup-företagets egenskaper:

- Verksamhetens skalbarhet och snabba tillväxt är redan från början viktiga faktorer i både planeringen och testningen av affärsmodellen. Skalbarheten grundar sig i t.ex. en reproducerbar produkt eller tjänsteinnovation eller i en affärsmodell som löser tillväxtbegränsningarna på ett nytt sätt.
- Affärsmodellen kan ändras flera gånger om verksamheten i praktiken visar att de tidigare antagandena var felaktiga. Startup-företaget har inte nödvändigtvis kunskap om lönsamhet i stor skala och på lång sikt i affärsverksamheten man försöker uppnå. Därför förknippas verksamheten ofta med höga risker.
- Affärsverksamheten är ofta olönsam, åtminstone till en början. Både uppstarten och tillväxten av verksamheten kan kräva utomstående finansiärer. Merparten av alla startade startup-företag misslyckas antingen fullständigt eller med att uppnå det ursprungliga tillväxtmålet på grund av de höga riskerna. Av den anledningen förväntar sig finansiärer oftast en hög avkastning på sina placeringar som en motvikt till riskerna.

Affärsplanens struktur

Planeringsverktyget hittar du på adressen WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/SV >
Planering av företaget > Affärsverksamhetsplan > Planeringsverktyg

Företagets grunduppgifter

- Företagarens och/eller teammedlemmarnas namn
- Företagets preliminära namn
- Företagsadress
- Huvudsakliga bransch
- Företagsform och verksamhetssätt

Beskrivning av affärsidé

- Beskriv kort din affärsidé. Hur berättar du för första gången om ditt företag för en utomstående?
- Vilka produkter eller tjänster säljer du?
- Vilka är dina kunder, och hur säljs dina produkter/tjänster?

Kompetens

- Vilka delar i din utbildning, din kompetens eller din arbetslivserfarenhet utgör ett stöd till att starta ett företag inom verksamhetsområdet?
- Vilka ytterligare kunskaper behöver du?

SWOT-analys

- SWOT-analysen skildrar affärsidéns, företagarens och företagets interna styrkor (strengths) och svagheter (weaknesses) samt externa möjligheter (opportunities) och hot (threats). Se exempel på sidan 34.

Produkter och tjänster

- Vilka produkter eller tjänster erbjuder du dina kunder? Till vilket pris? Vad grundar du din prissättning på?
- Hur stor försäljning per dag, vecka, månad eller år strävar du efter?

Kunder

- Vilka är dina kunder? Vem säljer du till? Säljer du till konsumenter eller andra företag?

- Ge en allmän beskrivning av en typisk kund.
- Nämn de viktigaste kundgrupperna.

Marknader och konkurrenter

- Var finns de marknader som du riktar dig till geografiskt?
- Är företaget verksamt på den finska marknaden eller finns det även internationella möjligheter?
- Hur många potentiella kunder finns på marknaden? Hur och varför får ditt företag kunder?
- Hur kommer marknaden att utvecklas?
- Vilka är dina konkurrenter? Nämn de 3–5 största konkurrenterna.
- Hur skiljer du dig från andra aktörer inom samma verksamhetsområde? Vilka är dina konkurrensfördelar?

Försäljning och marknadsföring

- Hur väl känner du till kundernas behov?
- Hur marknadsför du dina produkter eller tjänster? Genom vilka kanaler?
- Hur och var säljer du dina produkter eller tjänster?
- Hur hittar kunderna dina produkter eller tjänster?

Verksamhetsmål

- Vilka konkreta mål sätter du för din verksamhet de kommande 3–5 åren?
- Finansierings-, lönsamhets- och försäljningskalkylerna som inkluderas i din affärsplan hjälper dig att beskriva dina mål med hjälp av siffror och euro.
- Textdelen och kalkylerna tillsammans utgör din affärsplan.

Riskhantering

- Vilken typ av risker förknippas med din verksamhet? Hur stor är sannolikheten att riskerna förverkligas?
- Beskriv hur ditt företag har förberett sig för de identifierade riskerna.

Ditt företag

- Företagets verksamhetsställen och placeringssort
- Vilka inköp och investeringar är nödvändiga i inledningsfasen?
- Vilken är din roll i företaget? Har du anställda och/eller anlitar du underleverantörer?
- Vilka tillstånd behöver ditt företag? Krävs anmälningar till myndigheterna?
- Hur hanterar du företagets immateriella rättigheter?
- Vad behöver du som företagare i form av FöPL, socialt skydd och arbetslöshetsskydd?
- Ska du ansöka om startpeng från TE-byrån?

Ekonomisk förvaltning och avtal

- Hur sköter du bokföring och fakturering?
- Hur ordnar du finansieringen i företagsverksamhetens inledande fas?
- Vilka avtal ingår ditt företag?



72 % av finländarna berättar
att självständigheten och
friheten lockar till att bli
företagare*

Drömmer du också om
att bli företagare?

Läs mer på op.fi/foretagare

*OP Företagarundersökning 2021. Undersökningen genomfördes
av Taloustutkimus.



Kalkylerna förvandlar dina idéer till pengar

Affärsplanen inkluderar åtminstone en finansierings-, lönsamhets- och försäljningskalkyl. Utan informationen i kalkylerna försvåras prissättningen och försäljningsmålsättningen, och det blir svårt att urskilja var kostnaderna kommer ifrån.

Med hjälp av kalkylerna i affärsplanen kan du bland annat besvara följande frågeställningar:

- Vad kostar det att starta företagsverksamheten?
- Hur ska verksamheten finansieras?
- Hur mycket kostnader uppstår i verksamheten, och hur stor bör försäljningen vara?
- Hur mycket driftskapital behöver du för kostnaderna i inledningsfasen?

Du har även användning av informationen i ett senare skede när du ska utveckla företaget.

Kalkylerna skapar en helhet

I en bra finansieringskalkyl inkluderas alla nödvändiga investeringar och driftskostnader som behövs för att starta företaget. Det kan handla om utgiftsposter relaterade till t.ex. arbetsredskap, maskiner, bilar, hyra, marknadsföring, ingående lager och eventuella löner. Var realistisk när du skapar en finansieringskalkyl: siffrorna bör motsvara verkliga belopp och behov.

När du gör kalkylerna är det bra att även undersöka hur mycket eget kapital och egna arbetsred-

skap du kan investera i företaget vid start. Inkomstkällan ska täcka finansieringsbehovet och sannolikt kommer du även att behöva främmande kapital såsom banklån. Kom ihåg att startpengen inte hör till företagets inkomstkälla eftersom den är avsedd för företagarens personliga leverne, för att trygga försörjningen.

Med hjälp av lönsamhetskalkylen reder du ut hur stor företagets försäljning bör vara för att verksamheten ska vara lönsam. I försäljningskalkylen preciserar du lönsamhetskalkylens minimifaktureringsmål genom att dela den efter olika kundgrupper och produkter. Med en kassaflödeskalkyl (s. 67–69) säkerställer du att det alltid finns pengar att betala räkningar med på bankkontot.

Kalkylerna är uppskattningar om framtiden, och det är bra att kontrollera dem mot varandra. Om investeringsbehovet ändras påverkar det även lönsamheten. Uppdatera kalkylerna allt eftersom dina planer förverkligas.

Kalkylerna hjälper dig att reda ut finansieringsbehovet.



Finansieringskalkyl (12 mån.)

Den här kalkylen hjälper dig att utreda vad det kostar att starta företaget (kapitalbehov), och att planera för hur du ska finansiera verksamheten (inkomstkälla).

- Vilka inköp är viktiga och rimliga för företagsverksamheten?
- Hur mycket driftskapital behöver du för att klara dig under de första månaderna?
- Hur mycket av dina egna pengar och arbetsredskap kan du investera i företaget?
- Hur mycket behöver du låna, var ska du låna och vad kostar det? Behöver du någon säkerhet?

Kapitalbehov (innan du startar företagsverksamheten)		€
Investeringar	Vid köp av affärsverksamhet, köpesumma	
	Administrativa kostnader, bl.a. registreringsavgift	60
	Maskiner och utrustning inkl. IT	2 000
	Apportegendom (befintliga arbetsredskap)	500
	Telefon	200
	Installationer	
	Bil	
	Möbler	1 600
	Renovering	1 000
	Marknadsföringsutgifter i inledningsfasen	740
Driftskapital 1–6 mån. Det tar ett tag efter verksamhetsstarten innan försäljningsintäkterna täcker kostnaderna och din lön. Gör en uppskattning om hur lång tid det rör sig om.	Webbsidor, broschyrer och tidsbokningssystem	1 000
	Lokalhyra/hyressäkerhet	1 400
	Maskinhyra/leasing	
	Företagarens försörjning	4 000
	Löner till anställda	
	Andra tillfälliga driftskapitalutgifter	
Omsättnings-tillgångar	Ingående lager	500
	Kassa	1 000
Kapitalbehov totalt		14 000

ANVISNING: Här anger du registreringsavgiften (60 € för firma/240 € för aktiebolag 2022), samt advokatkostnader för att t.ex. utarbeta ett delägaravtal.

ANVISNING: Det här värdet är främst informativt och påverkar inte kalkylerna. Om du är snickare och har verktyg värda tusentals euro, ska du ange det uppskattade värdet för dem här. Glöm inte att ange samma värde även i delen för inkomstkälla.

ANVISNING: Om du bedömer att det dröjer 3 månader innan du kan betala hyran med intern finansiering (med pengar som härrör från kunderna), och du måste betala 3 månaders hyressäkerhet ska du här ange 6 x månadshyran.

TIPS: Räkna ihop de obligatoriska utgifterna från ditt senaste kontoutdrag och multiplicera med det antal månader som du uppskattar att det tar innan du kan försörja dig på intern finansiering.

Inkomstkällor (hur skaffar du startfinansieringen?)		€
Eget kapital	Egna arbetsredskap	500
	Egna investeringar i företaget	3 500
	Aktiekapital (avser endast aktiebolag)	
Lånekapital	Aktieägarlån (endast ab)	
	Banklån, Finnvera ...	10 000
	Andra lån (t.ex. närståendelån)	
	Övrigt (t.ex. kreditkortsgräns m.m.)	
Inkomstkällor totalt		14 000

OBS. För maskiner, utrustning och möbler vars livslängd överstiger 3 år görs en avskrivning med 25 % per år i resultaträkningen. Under skatteåren 2020–2023 kan du göra en förhöjd avskrivning på 50 procent för nya maskiner och utrustning. Se treårig resultatplan (s. 29).

Inkomstkällorna måste vara minst lika stora som kapitalbehovet.

Lönsamhetskalkyl (12 mån.)

Med en lönsamhetskalkyl kan du få fram hur stor omsättning du minst bör sträva efter.

	Per månad	Per år (12 mån.)
Målresultat ¹⁾	1 800	21 600
+ Amortering av företagslån	240	2 880
= Nettoresultat	2 040	24 480
+ Skatter ²⁾	500	6 000
= Bruttoresultat (Före skatt och låneamorteringar)	2 540	30 480
+ Räntor på företagslån	27	324
A = Totalt	2 567	30 804

Företagsverksamhetens fasta kostnader (exkl. moms) ³⁾	Per månad	Per år (12 mån.)
Pensionsförsäkring för företagare (FöPL) ⁴⁾	313	3 756
Övriga försäkringar	100	1 200
Löner till anställda		0
Lönerelaterade kostnader (cirka 40 %)		0
Företagarens lön (gäller ej enskild firma)		0
Hyror och el	700	8 400
Kostnader för leasing och/eller avbetalningar		0
Marknadsföring, annonsering, mässor och annat som främjar försäljning	100	1 200
Telefon och internet	50	600
Rese- och bilkostnader	200	2 400
Bokföring	100	1 200
Kontorskostnader, bankavgifter m.m.	20	240
Utbildning och utveckling		0
Tidningar, beställningar, facklitteratur, nyhetsbrev		0
Reparationer, underhåll och programvaruuppdateringar	20	240
Arbetslöshetskassa för företagare		0
Diverse andra kostnader	100	1 200
B = Fasta kostnader totalt	1 703	20 436

	Per månad	Per år (12 mån.)
A+B Behov av försäljningsbidrag	4 270	51 240
Inköp	575	6 900
= Omsättning	4 845	58 140
+ moms (24 % används här) ⁵⁾	1 163	13 954
= Totalförsäljning/faktureringsmål	6 008	72 094

	Skattefri	Inkl. moms
Faktureringsmål	58 140	72 094
Faktureringsmål per månad (t.ex. 11 mån/år) ⁶⁾	5 285	6 554
Faktureringsmål per dag (t.ex. 20 dag/mån.)	264	328
Faktureringsmål per timma (t.ex. 8 tim./dag)	29	36

1) Målresultat

Här ska du som firmaföretagare ange ett målresultat. Om du ska starta ett aktiebolag är målsättningen oftast ett nollresultat, och din bruttolön läggs till separat i de fasta kostnaderna.

2) Skatter

Du kan räkna ut din personliga skatteprocent här: WWW.VERO.FI/SV > Skatteförvaltningen > Kontakta oss > E-tjänster > Räknare. Aktiebolagets företagsskatt är fastställd till 20 %.

3) Fasta kostnader

Fasta kostnader är som namnet antyder fasta och oberoende av hur försäljningen utvecklas. Vanliga exempel på fasta kostnader är lokalyror, pensionsförsäkringar och löner för anställda och tillhörande kostnader. Om kostnaden är beroende av försäljningsvolymen är det en rörlig kostnad som ska anges i försäljningskalkylen (s. 30).

4) FöPL

Pensionsförsäkringen för företagare är obligatorisk, och den bör vara lika stor som din förvärvsinkomst. Men du bestämmer själv på vilken nivå du vill ha din pensionsförsäkring. Den lagstadgade minimiarbetsinkomsten kostar 129 € i månaden år 2022. För en företagare på heltid rekommenderas en FöPL-arbetsinkomst på minst 20 000 €/år då FöPL-premien blir cirka 313 €/mån. Läs mer om FöPL: WWW.VARMA.FI/SV > Företagare > Allt du behöver veta om FöPL-försäkringen

5) Moms, dvs. mervärdesskatt

Alla värden i den här kalkylen är exklusive moms, men momsen läggs till i slutet för att belysa differensen. I planen används en allmän skattesats på 24 %. (Övriga momsskattesatser är 14 %, 10 % och 0 %).

6) Faktureringsmål per månad

Månadsvärdena multipliceras med tolv för att beräkna årsvärdet. En företagare måste även ha semester eller så är kunderna på semester. Därför divideras årsvärdena med elva i kalkylen för faktureringsmål per månad. I många fall är de aktiva försäljningsmånaderna färre än 11 för att uppnå det årliga målet.

Resultatplan (3 år)

Den treåriga resultatplanen är en uppskattning av företagsverksamhetens och resultatens utveckling. Uppdatera kalkylen minst en gång om året.

	År 2	År 3
Inkomster	+ 5 %	+ 5 %
Utgifter	+ 5 %	+ 5 %

Euro	År 1	År 2	År 3
Försäljningsintäkter	72 094	75 698	79 483
Moms	13 954	14 651	15 384
Omsättning	58 140	61 047	64 099
Material och förnödenheter	6 900	7 245	7 607
Personalkostnader	0	0	0
Hyror	8 400	8 820	9 261
Marknadsföring	1 200	1 260	1 323
Övriga kostnader i verksamheten	10 836	11 378	11 947
Avskrivningar	900	675	506
Rörelsevinst	29 904	31 669	33 455
Finansieringskostnader	324	230	137
Resultat före skatt	29 580	31 439	33 318
Skatter	6 000	6 288	6 664
Räkenskapsperiodens vinst	23 580	25 151	26 654

Det är bra att
kontrollera
kalkylerna mot
varandra.

Avskrivningar

För maskiner, utrustning och möbler vars livslängd överstiger 3 år görs en avskrivning med 25 % per år. Under skatteåren 2020–2023 kan du göra en förhöjd avskrivning på 50 procent för nya maskiner och utrustning. Avskrivningarna minskar företagets beskattningsbara resultat.

Finansieringskostnader

Du kan dra av räntorna på företagslånen som finansieringskostnader. Räkenskapsårets resultat ska även räcka till amortering av lån.

Kom igång med ett lättanvänt faktureringsprogram

Som nystartad företagare får du ditt faktureringsprogram gratis under ett helt år *

- 1 Registrera dig här isolta.fi/sv/offert
- 2 Skicka och ta emot fakturor
- 3 Njut av företagandet!

isolta.fi/sv/offert

* Du kan använda detta erbjudande om du har etablerat ditt företag inom de senaste 6 månaderna och beställer en årsprenumeration inom 30 dagar efter registrering.

Joni Pakanen
En trollkarl företagare



Försäljningskalkyl (1 mån.)

Exempel på hur man fyller i en försäljningskalkyl. Exempelkalkylen avser skönhetsvårdstjänster.

	Produkt/ produktgrupp 1	€	Produkt/ produktgrupp 2	€
Produkter/namn på produktgrupp	Ansiktsbehand- lingar		Fotbehandlingar	
	à-pris	85,90	à-pris	61,71
	- kostnader	10,00	- kostnader	7,00
	= täcknings- bidrag	75,90	= täcknings- bidrag	54,71
Kund/ kundgrupp	Antal, timmar osv.		Antal, timmar osv.	
A. Kvinnor >50 år	7	531,30	9	492,39
B. Kvinnor 30–49 år	15	1 138,50	7	382,97
C. Ungdomar 15–18 år	5	379,50	1	54,71
D. Män 30–50 år	3	227,70	5	273,55
E. Unga vuxna 19–29 år	2	151,80	1	54,71
Försäljningsbidrag totalt		2 428,80		1 258,33
Produktförsäljning totalt	32	2 748,80	23	1 419,33
Totala kostnader		-320,00		-161,00

Produkt/ produktgrupp 3	€	Produkt/ produktgrupp 4	€	Produkt/ produktgrupp 5	€	Utan moms
Ögonfrans- och ögonbryns- behandlingar		Sockervaxning		Kroppsvård		
à-pris	28,23	à-pris	23,39	à-pris	75,84	
- kostnader	1,50	- kostnader	3,00	- kostnader	5,00	
= täcknings- bidrag	26,73	= täcknings- bidrag	20,39	= täcknings- bidrag	70,84	
Antal, timmar osv.		Antal, timmar osv.		Antal, timmar osv.		Totalt
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

	Månad	År
Omsättning (exkl. moms)	6 497,00 €	77 964,00 €
Kostnader	-660,50 €	-7 926,00 €
Försäljningsbidrag totalt	5 836,50 €	70 038,00 €
Behov av försäljningsbidrag dvs. faktureringsmål per månad från lönsamhetskalkylen	5 285,00 €	63 420,00 €
Differens (bör vara positiv)	551,50 €	

Försäljningskalkylen hjälper dig att reda ut hur mycket produkter och tjänster du måste sälja.

Var noga med prissättningen

Prissättningen är en avgörande faktor för företagets lönsamhet. Räkna noggrant vad produkten eller tjänsten kostar dig innan du fastställer ett försäljningspris.

De tre viktigaste faktorerna som bör beaktas vid prissättningen är kunderna, konkurrenterna och kostnaderna. De vanligaste prissättningsmodellerna baseras på ovan angivna delar

- värdebaserad prissättning
- marknadsbaserad prissättning
- kostnadsbaserad prissättning.

Ett värdebaserat pris utgår från värdet som din produkt eller tjänst skapar för kunden. Fundera på vilket mervärde kunderna är beredda att betala för. Betalar de för en image, produktens kvalitet, bra kundservice, garantin eller placeringen?

Ett marknadsbaserat pris grundar sig på balansen mellan efterfrågan och utbud. I den här modellen har dina konkurrenter en stor betydelse, så bekanta dig med deras prisnivåer. Om du säljer till ett mycket billigare pris än dina konkurrenter kan du få kunder snabbare, men det kan vara svårt att höja priserna senare. Man kan använda sig av tillfälliga metoder som introduktionserbjudanden, men kompromissa inte ständigt med dina priser.

Undervärdera inte din produkt eller tjänst. Priset ger även en bild av kvaliteten. Man ska inte förstöra kvalitetsintrycket med ett för lågt pris.

Ett kostnadsbaserat pris grundar sig på produkternas eller tjänsternas själv-

kostnadspris med ett tillägg av vinstmarginal. Försäljningspriset får man fram genom att multiplicera priskoefficienten med de rörliga kostnaderna som inköpspris och materialkostnaderna.

Om du säljer direkt till konsumenten ska du ange produktens eller tjänstens slutpris inklusive moms i prislistan och fakturan. Företagskunder vill veta pris exklusive moms eftersom de kan dra av momsen från momsen i sin egen försäljning.

Försäljningsbidragets betydelse

Tänk noga efter vad det rätta priset är för din produkt eller tjänst. En del av priset måste bli kvar i företaget som täckningsbidrag. När du säljer med ett högre täckningsbidrag räcker det med en lägre försäljningsvolym för lönsamhet. Ett lågt täckningsbidrag kräver en högre försäljningsvolym. Kontrollera hur mycket försäljningsbidrag varje såld produkt eller tjänst ger – är försäljningsbidraget tillräckligt jämfört med försäljningsvolymen?

Kom ihåg fasta kostnader och total tidsåtgång. Med lönsamhetskalkylen får du en bra bild av minimigränsen för prissättningen.

Priset på ditt eget arbete

Som företagare måste du komma ihåg att timpriset som du debiterar kunden inte kan likställas med timlönen du får som anställd. Din arbetsgivare betalar även arbetsgivaravgifter utöver din bruttolön. Du kan multiplicera din bruttolön med ungefär 1,5 för att som företagare uppnå samma lönenivå som en anställd.

Dokumentera även arbetstiden som går åt till företagets administration, marknadsföring och försäljning. Tiden som spenderas på bakgrundsarbete kan inte debiteras kunden direkt, och därför måste timpriset även täcka tiden som går åt till dessa arbetsuppgifter.

I fakturabeloppet ska du även, utöver timlönen, beakta andra kostnader för företaget.

Det kan till exempel vara

- moms
- FöPL- och andra försäkringspremier
- arbetsredskap, telefon, internetanslutning, bil
- resekostnader
- lokalyror och städning
- bokföringskostnader
- marknadsföring
- facklitteratur och utbildningar.

Exempel

Du säljer en produkt vars kostnader är 28 euro. Din konkurrent säljer samma produkt till kunderna för 55 euro (inkl. moms). Observera effekten på täckningsbidraget som uppstår av den 20-procentiga prisskillnaden.



Exempel på prissättning	Konkurrentens pris	20 % lägre pris
Försäljningspris	55,00 €	44,00 €
- moms 24 %	-10,65 €	-8,52 €
Pris utan skatt	44,35 €	35,48 €
- Inköpspris (moms 0 %)	-28,00 €	-28,00 €
Täckningsbidrag	16,35 €	7,48 €

Exempel på beräkning av försäljningspris		
Produktens totala kostnader	150,00 €	
+ Eftersträvat täckningsbidrag (35 %)	80,77 €	
= Försäljningspris utan skatt	230,77 €	
+ moms 24 %	55,38 €	
= Försäljningspris med skatt	286,15 €	

Finansiering av företagets uppstartsfas

Vid etableringen av en företagsverksamhet behövs alltid kapital för en uppstart av verksamheten och investeringar. Mängden kapital beror på din affärsidé och varierar stort mellan olika branscher.

**Finnveras
begynnelseborgen
kan ersätta de
säkerheter som
banken kräver.**

Omfattningen av finansieringsbehovet och inkomstkällorna tas enklast fram med hjälp av finansieringskalkylen i samband med utarbetandet av affärsplanen. Affärsidén och verksamhetens karaktär påverkar i hög grad finansieringsbehovet. Till exempel en tolknings- och översättningsverksamhet kräver mycket mindre startkapital än en restaurang eller produktionsanläggning för varor.

I de flesta fall kommer företagets finansiering från tre källor:

1. företagarens egna investering
2. lån
3. eventuella bidrag/stöd

Du kan placera eget kapital i företaget i form av sparade pengar eller annan egendom (apportegendom) som t.ex. maskiner, fastigheter eller bilar.

Banker, pensionsförsäkringsbolag och andra finansieringsinstitut som Finnvera beviljar lånekapital eller s.k. främmande kapital. Även om du har varit kund hos samma bank under flera års tid, bör du alltid be om en låneoffert från flera banker. Under vissa förutsättningar kan ditt företag få företagsstöd från offentliga medel som inte behöver återbetalas.

Startup-företag kan även inleda sin verksamhet med stöd av finansiering från riskkapitalinvestorer eller affärsänglar. Du hittar mer information om det på sidan 87 i guiden.

Kortvarig finansieringshjälp kan ordnas med längre betalningsfrister (leverantörs lån), leasing-lösningar samt bankkonton med kredit och kreditkort.

Leasing innebär långvarig uthyrning av anläggningstillgångar och lämpar sig väl för teknisk utrustning och arbetsmaskiner. Leasingobjektet fungerar som säkerhet för leasing-finansieringen, och inga separata säkerheter krävs.

Finnvera hjälper dig i början

Med hjälp av Finnveras borgen kan ett nyetablerat företag få finansiering från banken till olika investerings- och driftskapitalsbehov. Finnvera fattar ett beslut om beviljande av borgen efter tre bankdagar baserat på ansökan från banken. Minimibeloppet för begynnelseborgen är 10 000 euro.

Finnveras borgensandel kan vara högst 80 procent. Maximibeloppet för begynnelseborgen som beviljas för ett enskilt finansieringsprojekt vid ett tillfälle är 80 000 euro.

Ditt företag kan beviljas en ny begynnelseborgen när det har gått minst två månader från det föregående beslutet om begynnelseborgen. Ett företag kan totalt beviljas högst 160 000 euro i begynnelseborgen. Det är alltid banken som ansöker om begynnelseborgen efter en bedömning av kreditvärdighet.

Mer information: WWW.FINNVERA.FI/SWE > Start > Att grunda ett företag

Mikrogaranti via EU:s EaSI-program

Genom din bank kan du få finansiering från EU-programmet för sysselsättning och social innovation, EaSI.

EaSI-mikrogarantin är ett garantiprogram avsett för mikroföretag för finansiering till företag, företagare och självständiga yrkesutövare. Garantin kan beviljas direkt till företaget eller personligen till företagaren för att starta ett företag eller inleda en affärsverksamhet. Garantin kan även beviljas till ett befintligt mikroföretag för utveckling av verksamheten eller för att stärka driftskapitalet.

Maxbeloppet för EaSI-borgenslån är 25 000 euro och lånetiden är högst 6 år. EaSI-garantin ger en 80-procentig säkerhet för krediten. Garantin är kostnadsfri för kunden. Du får beslutet om garantin direkt från din kontaktperson i samband med kreditbeslutet.

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

Utvecklingsbidrag för företag

NTM-centralen kan bevilja utvecklingsbidrag till små och medelstora företag som har förutsättningarna för lönsam verksamhet och tillräckligt med egna resurser för utvecklingsåtgärder som förbättrar konkurrenskraften. Utvecklingsbidraget är alltid ett behovsprövat bidrag. Den beviljas baserat på en företags- och projektprovning som görs separat för varje projekt.

Bidrag kan beviljas

- för att utveckla företagets verksamhet
- innovativ verksamhet
- för utvecklings- eller investeringsprojekt relaterade till tillväxt eller internationalisering.

Utvecklingsbidraget ska sökas innan utvecklingsprojektet påbörjas. Företaget ska själv finansiera minst hälften av utvecklingsprojektet.

Mer information: WWW.ELY-KESKUS.FI > På svenska > Näringar > Finansiering av företag > Understöd för utvecklande av företag

Finansiering av landsbygdsföretag

NTM-centralerna hjälper till att göra landsbygden till en ännu bättre plats även för företagande. Stöd från landsbygdsfonden ger blivande och expanderande företag möjligheter att utveckla och förnya sin verksamhet.

Stödet är riktat till företag på landsbygden och är inte kopplat till lantgårdar eller jordbruk. Cirka 95 procent av Finlands areal är landsbygd enligt landsbygdens företagsstöd som NTM-centralen kan bevilja stöd för.

Stöd kan exempelvis beviljas för

- ett etableringsstöd vid företagets uppstart

- investeringar i och utveckling av mikro- och småföretag
 - projekt som främjar näringarnas verksamhetsmöjligheter och stärker landsbygdens livskraft
 - investeringar i och utveckling av jordbruksföretag
 - investeringar i och utveckling av små och medelstora företag inom bearbetning av jordbruksprodukter.
- Sök företagsstödet från NTM-centralen

eller från en lokal Leader-grupp. Du kan få etableringsstöd till bland annat inköp av rådgivning för företagsverksamheten, produktutveckling, pilotprojekt inom produktionen, provlansering samt utarbetandet av en marknadsföringsplan.

Mer information: WWW.ELY-KESKUS.FI > På svenska > Finansiering av företag > Finansiering av landsbygdsföretag

Tveka inte att ansöka om finansiering, och be om hjälp med din ansökan vid behov.



Identifiera och tackla risker

Det finns alltid osäkerhetsfaktorer, alltså risker, med företagsverksamhet. Riskerna bör identifieras så du kan förbereda dig på dem, skydda dig mot dem och hantera dem.

En risk kan vara både en skada och en möjlighet för affärsverksamheten. För att du ska lyckas som företagare, måste du vara beredd på att ta kontrollerade risker.

Riskerna i affärsverksamheten kan vara relaterade till t.ex. verksamheten, avtal, ansvar, datasäkerhet, produkter, miljö, avbrott och brottslighet. Riskerna kan också delas in i strategiska, ekonomiska och operativa risker samt skaderisker. Skaderisker är egendoms, verksamhets- och personrisker. Försäkring är en riskhanteringsmetod, med vilken du kan överföra risker från ditt företag till ett försäkringsbolag.

Företagaren bör tänka på hur händelser i privatlivet kan påverka företagsverksamheten. Hur förbereder man sig på en allvarlig sjukdom eller olycka? Vad kan hända vid en eventuell skilsmässa?

En bra riskhantering är förutseende och beräknelig i sin natur. Nyföretags-

centrums företagsrådgivare och experter hjälper också med riskhantering.

Verktyg hjälper

Vid identifiering av risker kan du använda dig av en tabell om fyra rutor, dvs. en SWOT-analys. Den avslöjar affärsidéns, företagarens och företagets interna styrkor (strengths) och svagheter (weaknesses) samt externa möjligheter (opportunities) och hot (threats).

Tabellens övre del visar den aktuella situationen och företagets interna saker. I den nedre delen visas framtiden och externa saker. I den vänstra delen visas positiva saker och till höger negativa. Analysen ger en bild av hur styrkor kan utvecklas och svagheter tas bort samt hur man utnyttjar möjligheter och avvärjer hot.

Risker kan också identifieras med en PESTE-analys. Där går man igenom externa faktorer, som företaget inte själv kan påverka, men som måste tas

i beaktande. Förkortningen kommer från orden political (politiska faktorer), economic (ekonomiska faktorer), social (sociala och kulturella faktorer), technological (teknologiska faktorer) och environmental (miljöfaktorer).

Observera försök till bedrägeri

Svindleri och bedrägeri mot företag har ökat rejält. Som nyföretagare kan du råka ut för registersvindleri, fakturor maskerade som erbjudanden eller falska varumärkesfakturor.

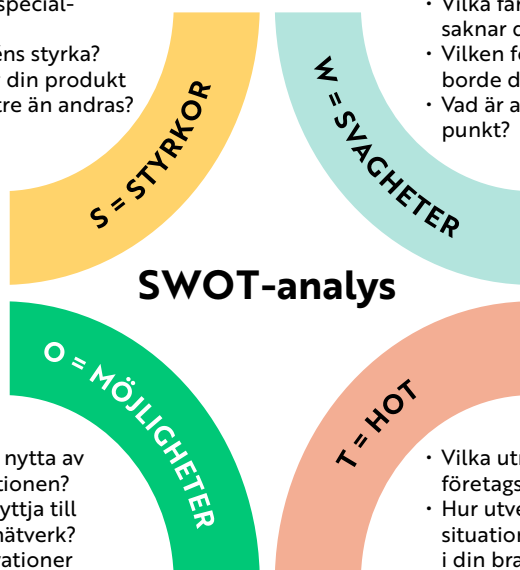
Gör inga beställningar eller ingå några avtal per telefon, om du inte är säker på vad du beställer och vad det kostar. Om du får en faktura för en tjänst som du enligt dig själv inte beställt, kan du be att få lyssna på ett eventuellt inspelat telefonsamtal. Gör en reklamation, om du trots vägran får en beställningsbekräftelse eller faktura för tjänsten.

Kontrollera alla dina fakturor omsorgsfullt. Vissa av dem kan vara rena erbjudanden, som är maskerade att se ut som fakturor, och sådana behöver man inte betala.

Mer information från Företagarna i Finlands guide "Företagare, så identifierar och bekämpar du bedrägerier", WWW.YRITTAJAT.FI/SV och WWW.PR.H.FI/SV > Handelsregistret > Skydda dig mot bedrägerier

Exempel på frågor som du kan använda när du gör en SWOT-analys.

- Vad har du för specialkompetens?
- Vad är affärsidéns styrka?
- På vilket sätt är din produkt eller tjänst bättre än andras?



- Hur kan du dra nytta av marknadssituationen?
- Hur kan du utnyttja till exempel dina nätverk?
- Vilka nya innovationer skulle ditt företag kunna introducera på marknaderna?

- Vilka färdigheter eller resurser saknar du fortfarande?
- Vilken företagskunskap borde du förbättra?
- Vad är affärsidéns svaga punkt?

- Vilka utmaningar finns i ditt företags verksamhetsmiljö?
- Hur utvecklas konkurrens-situationen eller efterfrågan i din bransch?
- Hur är din egen ork?

Branscher som kräver tillstånd

Det råder näringsfrihet i Finland dvs. att utöva ett yrke kräver i regel inte något tillstånd. Vissa näringslivsfunktioner kräver dock tillstånd. Då måste tillstånd ordnas innan verksamheten inleds från den byrå som branschen hör till.

**Tillstånden
är ofta
tidsbegränsade,
och vissa
tillstånd måste
förnyas efter en
viss tid.**



Tillstånd beviljas av kommunernas och städernas myndigheter, regionförvaltningsverken och ministerierna, kommunens miljöskyddsmyndigheter och andra tillståndsmyndigheter. I vissa fall krävs tillstånd från flera myndigheter. Restaurangverksamhet till exempel kräver bland annat hygienpass, utskänkningspass, utskänkningstillstånd för alkohol och anmälningar till hälsoinspektören, räddningsverket och byggnadsövervakningen.

Tillstånden är ofta tidsbegränsade, och vissa tillstånd måste förnyas efter en viss tid. Att söka tillstånd är vanligtvis avgiftsbelagt.

Innan du grundar ett företag bör du alltid ta reda på

- om din planerade verksamhet kräver näringstillstånd, anmälan eller registrering
- om verksamhetsutövningen kräver en myndighets godkännande eller speciell yrkeskompetens.

Nödvändiga tillstånd för företaget och godkännanden per bransch och kommun hittar du på WWW.SUOMI.FI/HEMSIDAN > Information och tjänster > För företag eller samfund > Tillstånd och skyldigheter. Vi har samlat ihop en omfattande lista även på WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA.

Social- och hälsovårdsbranschen

Social- och hälsovårdsministeriets förvaltningsområdes centralbyrå Valvira (WWW.VALVIRA.FI/WEB/SV) beviljar vid ansökan utbildade yrkesverksammas inom social- och hälsovården rätt att utöva sitt yrke i Finland. Om du som hälsovårdsyrkeskunnig, är en själv-

ständig yrkesutövare ska du dessutom meddela regionförvaltningsverket om din verksamhet. Även produktionen av socialtjänster kräver en anmälan. Man behöver regionförvaltningens tillstånd för att producera privata hälsovårdstjänster och socialtjänster dygnet runt.

Social- och hälsovårdsbranschens tillståndsärenden kan skötas elektroniskt på SUOMI.FI-ärendetjänsten. Den är till för tjänsteproducenter som är verksamma med tillstånd från antingen Valvira eller regionförvaltningsverken.

WWW.SUOMI.FI/HEMSIDAN > Information och tjänster > För företag och samfund > Företags tillstånd > Social- och hälsovårdsservice

Livsmedelsfaciliteter

När du ska grunda ett livsmedelsföretag ska du redan vid nyetableringsskedet ta kontakt med livsmedelsinspektionsenheten i din placeringskommun. I regel ska du antingen meddela livsmedelsinspektionsenheten i din placeringskommun om livsmedelsfaciliteten eller ansöka om godkännande för faciliteten från livsmedelsinspektionen. Observera, att även en webbutik för livsmedel är en livsmedelsfacilitet.

Bekanta dig närmare med anmälnings- och godkännandeförfarandet på WWW.RUOKAVIRASTO.FI > Företag > Livsmedelsbranschen > Hur ett livsmedelsföretag bildas

Anmälan i enlighet med hälsoskyddslagen

Om företagets verksamhet kan orsaka hälsoskada för invånare eller bostäder, måste du göra en skriftlig anmälan i enlighet med hälsoskyddslagen till kommunens hälsoskyddsmyndigheter. Inspektionsmyndigheternas kontaktuppgifter kommunvis hittar du på Valviras sidor: WWW.VALVIRA.FI > Ympäristötterveys > Terveysterveys > Terveysterveyskuntien valvontayksiköiden yhteystiedot

Anmälan rör bland annat offentliga övernattningslägenheter, gym, allmänna bastur, span och simhallar, skolor och klubbar, daghem, barn- och seniorhem samt mottagningscentraler, solarier, tatueringsstudior och skönhets-salonger.

Man behöver inte göra en anmälan, om verksamheten förutsätter ett miljötillstånd i enlighet med miljöskyddslagen. Bekanta dig med miljötillstånd: WWW.AVI.FI/SV > Företag eller organisation > Tillstånd, anmälningar och ansökningar > Vatten och miljö > Miljötillstånd

Upphovsrättstillstånd

När man spelar musik på offentliga platser, som företagets kundutrymmen, ska man betala en lagstadgad ersättning till upphovsrättsorganisationerna. Du behöver ett musiktillstånd om du i dina kundutrymmen spelar musik från radio, tv, cd eller från en streamingtjänst ämnad för offentligt uppträdande eller om man uppträder med levande musik i företaget.

Det är företagarens skyldighet att skaffa musiktillstånd, och ersättnings-skyldigheten börjar från det att musik börjar spelas. Tillstånd för uppspelning av bakgrundsmusik fås från Teosto rf:s

och Gramex rfs grundade samföretag GT Musiikkiluvut Oy: WWW.MUSIIKKILUVAT.FI. Teosto WWW.TEOSTO.FI/SV utfärdar tillstånd för framträdande med levande musik.

Om du i ditt företag tänker kopiera eller skanna in upphovsrättsskyddat material som böcker och tidningar behöver du tillstånd från Kopiosto: WWW.KOPIOSTO.FI/SV. Tillstånd behövs även för kopiering och utskrift av nätpublikationer.

Bildkonstverk och bilder som används på företagets hemsidor, affischer, i broschyrer och årsberättelser kräver tillstånd från konstnären, fotografen eller deras rättsinnehavare. Upphovsrättsorganisationen Kuvasto WWW.KUVASTO.FI/SV beviljar användningstillstånd för konstnärers bildverk. Det finns även gratis bildbanker på internet.

Andra tillstånd och bestämmelser

- Kommuner och städer kan ha olika bestämmelser om till exempel utomhusannonser eller utomhusförsäljning.
- Information om tillstånd som rör import och export får du från Tullens hemsidor: WWW.TULLI.FI > Företag > Ny importör/exportör

Producentansvar

Företaget är skyldigt att organisera insamling och återvinning av produkter som hör under producentansvaret på egen bekostnad när produkterna tas ur bruk. Alla företag som har producentansvar bör antingen ansluta sig som medlem till producentorganisationen eller göra en ansökan till Birkalands NTM-centrals producentregister.

Hantering av producentansvaret är enligt avfallslagen en skyldighet och underlåtenhet att göra det kan leda till en försummelseavgift. Avgiftens storlek är en procent av fjolårets omsättning, dock minst 500 euro och högst 500 000 euro.

Producentansvaret rör förpackningar, papper, däck, fordon, batterier och ackumulatorbatterier samt elapparater. Det är importörer och tillverkare av dessa som har producentansvar. Gällande förpackningar har förpackarna och förpackningarnas importörer producentansvaret. Läs mer på miljöförvaltningens gemensamma webbtjänst WWW.YMPARISTO.FI/SV > Konsumtion och produktion > Avfall och avfallshantering > Producentansvar > Så här tar du hand om producentansvaret



Utlänningars tillstånd och anmälningar

En utländsk arbetstagare och företagare behöver tillstånd för att arbeta och verka som företagare i Finland.

Nordiska medborgare

- Om du är medborgare i ett annat nordiskt land och flyttar till Finland, behöver du inte ansöka om uppehållstillstånd. Om du tänker bo i Finland i över sex månader, registrera dig på Myndigheten för digitalisering och befolkningsdata (www.dvv.fi/sv > Privatpersoner > Flytt till Finland > Registrering av utlänningar) inom en vecka efter att du flyttat. Registreringen förutsätter att du besöker myndigheten personligen.
- Om du vill grunda ett företag elektroniskt i Företags- och organisationsdatasystemet (www.ytj.fi/sv > Anmälan > Etableringsanmäla), ska du skaffa ett finländskt personnummer. Om du gör företagets etableringsanmälan på en pappersblankett, behöver du inte ett finländskt personnummer för att grunda företaget.



EU-/EES-medborgare

- Om du är en medborgare i ett EU-land, Liechtenstein eller Schweiz behöver du inget uppehållstillstånd när du flyttar till Finland. Registrera ändå din uppehållsrätt hos Migrationsverket (www.migri.fi/sv > Tillstånd och medborgarskap > EU-medborgare) tre månader efter att du flyttat. Om du tänker bo i Finland i minst ett år ska du registrera dig på Myndigheten för digitalisering och befolkningsdata (www.dvv.fi/sv > Privatpersoner > Flytt till Finland > Registrering av utlänningar).
- Processen för att grunda ett företag är samma som för en finländsk medborgare, men i vissa situationer kan din boningsort ha betydelse.

Icke-EU-medborgare

- Om du är medborgare i ett land utanför EU och avser att komma till Finland som företagare ska du ansöka om uppehållstillstånd för tillväxtföretagare eller företagare hos Migrationsverket. Om du redan har uppehållstillstånd i Finland, har du möjlighet att bedriva företagsverksamhet även med en annan typ av uppehållstillstånd om syftet med din vistelse i Finland är något annat än företagsverksamhet (t.ex. familjeanknytning, studier). Företagsverksamheten får inte vara vistelsens huvudsyfte. www.migri.fi/sv > Till-

stånd och medborgarskap > Upphållstillstånd > Första uppehållstillstånd > Arbeta i Finland > Ansökningar > Företagare. När du har beviljats uppehållstillstånd för åtminstone ett år ska du registrera dig på Myndigheten för digitalisering och befolkningsdata (www.dvv.fi/sv > Privatpersoner > Flytt till Finland > Registrering av utlänningar), där du får en hemort och ett finländskt personnummer.

- Processen för att grunda ett företag är samma som för en finländsk medborgare, men i vissa situationer kan din boningsort ha betydelse.

Personer som bor utanför EES-området

- Om du tänker grunda ett finländskt företag eller arbeta med lednings- och ansvarsuppgifter i ett finländskt företag, men du bor permanent utanför det europeiska ekonomiska samarbetsområdet (EU, Island, Liechtenstein, Norge), behöver du oavsett nationalitet ett tillstånd från Patent- och registerstyrelsen: www.prh.fi > Handelsregistret > Aktiebolag > Etableringsanmälan > Tillstånd för personer fast bosatta utanför EES

Företagarparet sticker hål på myten om konst

S:t Karinsborna Pia och Patrik Edmans affärsidé utvecklades ur behovet av att lösa både säljarnas och köparnas problem, och då föddes konstwebbutiken Taiko som hade som mål att göra konsten tillgänglig för alla.

text **MINNA YLÄKANGAS** foto **ANTTI RANKI**

”Man ska inte älta företagsidén på egen hand.”

Under våren 2016 arbetade Patrik i sin egen kommunikationsbyrå. Han kontaktades av en konstnär som behövde en webbplats. De visade sig att hen inte hade några pengar men däremot ett lager fyllt med konstverk. Konstnären ville bara ägna sig åt målandet men visste inte hur hen skulle sälja sin konst.

Pia och Patrik visste att det var en vanlig situation bland konstnärer – de visste inte hur de skulle sälja sina verk. Paret upptäckte även att det inte heller är så enkelt att köpa konst. Det fattades en handelsplats, och där hittade de sin nisch.

Det var ”all in”

När idén till en konstwebbutik föddes insåg paret Edman att företaget skulle kräva en fullständig arbetsinsats från båda. Pia som arbetade på en reklambyrå sa upp sig, och Patrik la ned sin kommunikationsbyrå. Alla besparingar investerades i det nya företaget.

– Idén greppade tag i en och det var ”all in”. Vi trodde fullt ut på affärsidén, konstaterar Patrik.

Först fokuserade vi på att nå ut till konstnärerna och samlade ihop ett brett konstutbud. Samtidigt förbereddes marknadsföringen gentemot konsumenterna, och i mars 2016 öppnade webbutiken.

Paret Edman använde sig av Nyföretagscentrums, Turku Science Park Oy:s, tjänster. De fick bland annat utbildning inom försäljning samt konkret hjälp med affärsverksamhetens tillväxt.

– Man ska inte älta företagsidén på egen hand. Företagsverksamheten kan komma i gång med hjälp av coachning, säger Pia.

Från det traditionella till nytt

Pia och Patrik började förnya en ganska konservativ bransch. De ville sticka hål på myten om att konst endast är till för vissa välbeställda och att endast en del av mänskligheten förstår konst.

Webbutiken erbjuder konstverk till olika priser, suddar ut de geografiska gränserna och för konsten från gallerierna till soffan där hemma.

– Plattformsekonomi är dagens ord, och den principen utgör också grunden för Taiko: en marknadsplats som sammanför olika aktörer och erbjuder konsumenterna ett brett utbud, förklarar Patrik.

Affärsverksamheten grundar sig på provision, vilket är vanligt inom konstbranschen.

Trumslag som hörs hela vägen till utlandet

Paret Edman registrerade redan i starten varumärket Taiko för sitt företag Demosarte Oy. Namnet skapades ur det finska ordet taide och de första bokstäver i den svenska motsvarigheten konst. Taiko är även en japansk trumma som återspeglar det att företaget slår på stora trumman för konsten särskilt på sociala medier.

Företagandet har varit mycket arbetskrävande, och paret tog inte ut någon lön till sig själva under de första åren. Men nu är tillväxttakten bra, och företaget har nyligen anställt sin första arbetstagare. Målet är att expandera utomlands.

– Konst tilltalar människor i hela världen, och Taikos professionella webbutik kan anpassas även till stora internationella marknader. Drivkraften hos Pia och Patrik kommer säkert att ta dem långt, konstaterar tillväxtcoachen **Johanna Puhtila** från Turku Science Park som hjälpt paret med rådgivning.

Patrik och Pia Edman, företagarduon bakom Taiko, röstades fram som publikfavorit i tävlingen Årets Nyföretagare som anordnas av OmaSp, PRS och Nyföretagscentralerna i Finland rf. Tillväxtcoachen Johanna Puhtila (höger) ser verksamhetens möjligheter att expandera internationellt.



Planera och bygg ditt varumärke

- Det är bra att börja planera marknadsföringen direkt när företagsidén är klar.
- Nyhetsbrev är en effektiv marknadsföringsmetod. De ger ofta bättre resultat än sociala medier.
- Satsa även på det personliga varumärket. En positiv bild av företagaren stödjer köpbeslutet.

Företagsformen spelar roll

Våra företagsrådgivare får ofta frågan vilken företagsform som lönar sig att välja när man grundar ett företag. Det finns inget allmänt svar, eftersom valet av företagsform alltid måste göras från fall till fall. Nyföretagscentrums företagsrådgivare och experter hjälper till att utreda vilken företagsform som passar just dig.

I Finland drivs företagsverksamhet främst i följande företagsformer: enskild näringsidkare dvs. enskild firma, aktiebolag, andelslag, öppet bolag och kommanditbolag. De vanligaste företagsformerna är enskild firma och aktiebolag.

Valet av företagsform påverkas av

- antalet grundare
- behovet av och tillgängligheten på kapital
- ansvar och beslutsfattande
- verksamhetens flexibilitet
- verksamhetens kontinuitet
- förhållandet till investerare
- vinstfördelning och förlusttäckning
- beskattning.

Enskild näringsidkare dvs. firmanamn

Att agera som enskild näringsidkare innebär att du utövar affärsverksamhet ensam eller med din partner. Även om du grundar ett firmanamn tillsammans med din partner, registreras företaget bara i ett namn. Firmaföretagarna verkar oftast ensamma, men du kan anlitat arbetstagare i en firma precis som i andra företagsformer.

Som företagare med firma fattar du själv besluten och ansvarar med hela din egendom om ditt företags åtaganden, till exempel skulder. Det finns alltså en personlig risk med en firma. Om du bara säljer ditt eget arbete, är risken i praktiken väldigt liten. Du kan även hantera risker med försäkringar

och omsorgsfull bokföring. Det rekommenderas att använda sig av bokförare eller bokföringsbyrå i företagandet, så att du själv kan koncentrera dig på att generera vinst. Ett firmanamn saknar styrelse och verkställande direktör. Revision är inte obligatorisk vilket medför att administrationen i en firma är lätthanterad.

Du kan inte betala ut lön till dig själv som firmanamnsföretagare, istället lyfter du pengar från företagskontot som ett privatuttag. Det är enklare än löneutbetalning i ett aktiebolag, eftersom man bland annat inte gör någon förskottsinnehållning på privatuttag. Du betalar skatt enligt företagsverksamhetens årliga resultat. Även om du äger din firma, måste du hålla företagets ekonomi skilt från din privatekonomi med hjälp av bokföring.

Ett firmanamn passar oftast som företagsform för en nyföretagare vars omsättning är högst några tiotusen euro. Man kan ändra firmanamnet senare till ett aktiebolag, om affärsverksamheten växer sig större. Firmanamn är även den lättaste företagsformen att "lägga på hyllan" om livssituationen skulle förändras.

Att grunda en firma

Det är enkelt att grunda ett firmanamn, och du behöver ingen bolagsordning. En etableringsanmälan måste göras. Det görs på Företags- och organisationsda-

tasystemets ärendetjänst på WWW.YTJ.FI/SV.

Om du gör en etableringsanmälan elektroniskt ska du separat anmäla dig till Skatteförvaltningens register aningen genom MinSkatt-tjänsten eller med FOO:s ändringsanmälan. När företaget har registrerats, skickar Skatteförvaltningen dig instruktioner om hur du anmäler och betalar skatt.

När du grundar ett firmanamn, behöver du inte alltid anmäla dig till handelsregistret. Det kan dock vara klokt att göra det, så att du säkert får skyddat ditt valda firmanamn.

Gör en registrering till handelsregistret, om

- du driver en näringsverksamhet som kräver tillstånd
- du har ett permanent verksamhetsställe för din näringsverksamhet, en separat affärslokal som inte är din bostad.
- du har andra personer i din tjänst som din partner eller ett minderårigt barn/barnbarn
- du vill skydda ditt valda firmanamn dvs. behålla namnet för dig själv
- du söker företagsinteckning dvs. pantsätter företagets lösa egendom för att få säkerhet.

Det kostar att registrera sig i handelsregistret. Behandlingsavgiften för en elektronisk anmälan är 60 euro, en pappersanmälan 115 euro.

Mer information: WWW.YTJ.FI/SV



Den lämpligaste företagsformen för dig beror på företagsverksamhetens natur. Gör ditt val omsorgsfullt.

Sammandrag av bolagsformer

	Minimiantalet grundare	Minimikapital	Högsta beslutande organ	Lagstadgade förvaltningsorgan	Ansvar för företagets åtaganden
Enskild näringsidkare	Företagaren. Partnern kan också vara delaktig i företagsverksamheten.	Nej.	Företagaren.	Företagaren.	Företagaren.
Aktiebolag	En.	Man kan grunda ett aktiebolag utan aktiekapital.	Aktieägarna i bolagsstämman. Den ordinarie bolagsstämman måste hållas 6 månader efter räkenskapsperiodens slut.	Styrelsen med åtminstone en ordinarie medlem och en suppleant.	Aktieägare med det kapital som de har investerat, såvida de inte har gett garantier för att säkra lånen.
Andelslag	En. Antalet medlemmar kan variera.	Nej. Kapitalet varierande.	Medlemmar i andelslagets stämma. Det ordinarie andelslagets stämma måste hållas 6 månader efter räkenskapsperiodens slut.	Styrelsen med åtminstone en ordinarie medlem och en suppleant.	Medlemmar med det kapital som de har investerat (oftast en andelsavgift), såvida de inte har gett garantier för att säkra lånen.
Öppet bolag	Två.	Ingen ekonomisk insats, arbetsinsats tillräcklig.	Bolagsmän gemensamt eller så som överenskomits i bolagsavtalet.	Nej.	Bolagsmän (inklusive åtaganden från varandra).
Kommanditbolag	Två, där den ena är ansvarig och den andre är en tyst partner.	Det krävs en ekonomisk eller annan egendomsinsats från en tyst partner.	Ansvariga partners gemensamt eller så som har kommit överens i bolagsavtalet.	Nej.	Ansvariga partners (inklusive åtaganden från varandra). En tyst partner ansvarar bara med sin insats.

Alla företagsformer förutsätter god riskkontroll.

Stig inte i enkelhetens fälla

Tidigare krävdes ett minimikapital på 2 500 euro för att grunda ett aktiebolag. Det kravet togs bort år 2019, vilket har ökat aktiebolagets popularitet som företagsform. I praktiken är det dock svårt att dra igång med ett nollkapital. Även extern finansiering är sannolikt omöjligt att få om ägarna inte har investerat egna tillgångar i företaget. En finansiär kan tolka situationen så att ägarna inte själva litar på företagets förutsättningar att lyckas eller engagerar sig i att skapa resultat.

Det är lätt att grunda ett aktiebolag, men att avveckla verksamheten är däremot svårt. Avveckling av ett aktiebolag sker i princip alltid antingen via tingsrätten genom konkursförfarande eller ett lagstadgat likvidationsförfarande, om företagets tillgångar räcker till för att sköta alla plikter. En avvecklingsprocess kan bli dyr, eftersom det oftast kräver hjälp av jurister. Ett aktiebolags verksamhet kan också avbrytas. Till exempel måste man ändå göra ett bokslut till handelsregistret varje år. Aktiebolag är en bra företagsform, men det bör ändå inte väljas av fel orsaker.



Aktiebolag

Man kan grunda ett aktiebolag ensam eller tillsammans med flera personer. Det lönar sig att välja aktiebolag som företagsform speciellt då företagarna är fler än en. En sammanslutning kan också vara grundare. Aktiebolagslagen definierar inte aktieägarnas bo- eller hemort, alltså kan aktiebolagets grundare också finnas utanför det europeiska ekonomiska samarbetsområdet.

I etableringsskedet tecknar du och andra möjliga grundare alla bolagets aktier. Som aktieägare ansvarar du inte personligen för företagets åtaganden, utan med det kapital som du investerar i bolaget. Den personliga risken är alltså i princip mindre i aktiebolag än för en firmaföretagare. I princip står aktieägarna i borgen för sina företagslån, så risken är ändå befintlig. När man grundar ett företag och planerar sin verksamhet bör man komma ihåg att företagsformen i sig självt inte skyddar någon, utan riskerna bör hanteras genom att planera väl och reagera i rätt tid på förändringar i affärsverksamheten.

Aktiebolaget är en självständig juridisk person, vilket innebär att även dess tillgångar är separerade från ägarnas tillgångar. Aktieägarna beslutar om företagets ärenden, och beslutanderätten fördelas enligt aktierna. Oftast är det den med flest aktier som har störst beslutanderätt. Aktierna kan ändå vara av olika typer: vissa aktier kan ge större

beslutanderätt än andra.

Aktiebolaget kan betala ut lön till företagarna och de anställda, som dras av från bolagets resultat. Det kan också betala ut dividender till sina ägare. Ett aktiebolags årsresultat beskattas alltid med 20 procents bolagsskatt. Lönen som företagaren lyfter beskattas som förvärvsinkomst och dividenderna antingen som kapitalinkomst eller förvärvsinkomst beroende på dividendens storlek och bolagets nettotillgångar.

Aktiebolaget måste ha en styrelse, som aktieägarna utser. Om aktiebolagets styrelse har mindre än tre ordinarie medlemmar, måste styrelsen välja åtminstone en suppleant. Styrelsen ansvarar för bolagets administration och representerar bolaget. Den kan utse en verkställande direktör som sköter om bolagets löpande administration. Det är inte obligatoriskt att utse en verkställande direktör. Dessutom måste aktiebolaget hålla bolagsstämma och oftast välja en revisor.

Kraven på styrelse och suppleanter i ett aktiebolag kommer oftast som en överraskning för den som ska starta företag. Om du tänker grunda ett företag ensam, lönar det sig att fundera på om det är onödigt mycket administrativt arbete i ett aktiebolag jämfört med ett firmanamn. Aktiebolag är en lämplig företagsform särskilt då det är flera grundare och verksamheten siktar på tillväxt.

Att grunda ett aktiebolag

Ett aktiebolag bildas när det registreras i handelsregistret. För att grunda ett aktiebolag behöver man ett skriftligt avtal om bolagsbildning som ska undertecknas av alla aktieägare. Man bifogar en bolagsordning till avtalet som innehåller minst tre delar: firmanamnet, hemorten och branschen.

I aktiebolagets avtal om bolagsbildning bör följande anges

- datum för avtalet
- alla aktieägare
- antalet aktier per ägare
- antalet euro som ska betalas till bolaget för aktien (teckningspris)
- betalningstid för aktien
- bolagsstyrelsens medlemmar.

Vid behov ska även den verkställande direktören och revisorerna anges. Räkenskapsperioden ska bestämmas antingen i avtalet om bolagsbildning eller bolagsordningen.

Du kan göra en elektronisk etableringsanmälan av aktiebolag i FOO-tjänsten, om följande villkor uppfylls:

- Aktietecknarna är myndiga fysiska personer, och de, styrelsemedlemmarna och den eventuella verkstäl-

lande direktören har finländska personnummer och privata nätbankskoder eller mobilcertifikat eller ett identitetskort med chip (elektroniskt identitetskort).

- En standardbolagsordning räcker för bolaget.
- Aktierna har inget teckningspris, och aktiekapitalet är noll euro.
- Eventuella revisorer, prokurister och personer som har rätt att företräda har ett finländskt personnummer.

Om ovanstående villkor ej uppfylls, måste en etableringsanmälan i pappersformat lämnas in. Du kan använda Patent- och registerstyrelsens sammanställda etableringspaket på PRS:s webbplats. En pappersanmälan görs med etableringsformuläret Y1 och dess bilageformulär 1.

Anmäl dig även som momsskyldig till Skatteförvaltningen, till förskottsinnehållsregistret och vid behov till arbetsgivarregistret i etableringsskedet. Det kan göras med samma etableringsanmälan som används till handelsregistret. När du har gjort en etableringsanmälan, får du ett FO-nummer.

Registreringen av ett aktiebolag med en elektronisk etableringsanmälan i FOO-tjänsten kostar 240 euro och 380 euro för en pappersanmälan.

Aktieägaravtal

Om grundarna är fler än en, lönar det sig alltid att göra ett skriftligt aktieägaravtal. Det är ett avtalsrättsligt dokument där man reglerar aktieägarnas inbördes förhållanden, rättigheter och skyldigheter i bolaget. Avtalet bör göras noggrant och medvetet. Det kan vara svårt att ändra avtalet efter att verksamheten inletts, om det uppstår oenigheter mellan dig och dina bolagspartner. För att ändra ett aktieägaravtal krävs alltid ett gemensamt beslut av avtalsparterna.

I aktieägaravtalet kan man reglera till exempel

- organisering av bolagets verksamhet
- arbetsfördelning
- vinstfördelning
- begränsning av aktiegruppen
- principer för inlösning av aktier
- konkurrensförbud
- aktiernas öde vid en ägares dödsfall.

Andelslag

Ett andelslag är en gemenskap som du kan grunda själv eller tillsammans med andra. Medlemmarna kan vara privatpersoner, företag eller andra gemenskaper. Ett andelslag kan vara en samanslutning av företagare, arbetsgivare eller båda. Varje medlem kan vara verksam i sin egen sektor och med sina egna kunder, men faktureringen sker genom andelslaget.

Ett andelslag är en flexibel företagsform där antalet medlemmar kan variera enligt behov. Det är en populär företagsform bland till exempel skådespelare, musiker och konstnärer. Medlemmarna beslutar tillsammans om nya medlemmar, och medlemskap kan varken köpas eller säljas. Medlemmarna kan tämligen fritt komma överens om ansvar och förpliktelser i andelslagsavtalet som upprättas samband med grundandet.

Ett andelslag är en självständig juridisk person. Enskilda medlemmars ekonomiska ansvar i ett andelslag begräns-

as oftast till andelsinsatsen som denne har betalat i samband med anslutningen. Observera dock att ett andelslag behöver medel för att fungera och medlemmarna kan gå i personlig borgen för andelslagets lån.

Andelslaget bestämmer andelsinsatserna i sina stadgar. Andelsinsatsen behöver inte ha ett nominellt värde, och dess teckningspris kan variera. Företagets medlemmar bestämmer om andelslagets ärenden i andelslagets stämma. I princip har varje medlem en röst. Denna egenskap gör andelslaget till en jämlikare och mer demokratisk företagsform än ett aktiebolag. Andelslaget utser en styrelse på stämman för att ansvara för administrationen och representera andelslaget. Andelslaget kan om så önskas även utse en verkställande direktör.

Andelslagets nettotillgångar och överskott hör till andelslaget. I stadgarna kan man bestämma om deras utdelning och utdelningsgrunder. Ett andelslags mål är generellt inte att generera överskott.

Ett andelslag är en populär företagsform i de kreativa branscherna.

Fördelen med ett andelslag är att man kan vara mer inflytelserik och kostnadseffektivare tillsammans än ensam. Marknadsföringen kan göras centralt till förmån för alla medlemmar, och till exempel är materialbeställningar eventuellt billigare, då beställningskvoterna är större. I ett andelslag kan gemensamt arbete fördelas enligt medlemmarnas kunskap. Om andelslaget har råd, kan det också anställa en arbetstagare att sköta till exempel marknadsföring och försäljning. När man centraliserar verksamheterna, får företagaren mer tid över till eget. Förutom kostnaderna fördelas även riskerna.



För att fungera som ett effektivt företag, bör medlemmarna vara engagerade. Oenigheter kan uppstå om någon av medlemmarna bär mindre ansvar än en annan eller avviker från de gemensamt avtalade tillvägagångssätten för att uppnå egna fördelar.

Att grunda ett andelslag

Man gör upp ett skriftligt avtal om bolagsbildning, som alla medlemmar undertecknar. Då medlemmarna har undertecknat avtalet om bolagsbildning, ska andelslaget göra en etableringsanmälan till handelsregistret. Andelslaget bildas genom registreringen.

Andelslagets räkenskapsperiod ska bestämmas antingen i avtalet om bolagsbildning eller i stadgarna. Till avtalet om bolagsbildning bifogas andelslagets stadgar, där man åtminstone nämner andelslagets firmanamn, en hemortskommun i Finland och bransch. Förutom de obligatoriska bestämmelserna i stadgarna kan man nämna den verkställande direktören, extraavgifter och tilläggsavgiftsskyldigheter. Lagstadgade standardbestämmelser tillämpas på de delar som inte bestämts i andelslagets egna stadgar.

Dokumentmallar som krävs för att grunda ett andelslag, anmälningsformulär och instruktioner för etablering hittar du i PRS etableringspaket på www.YTJ.FI/SV. Andelslaget måste registreras i handelsregistret inom tre månader efter att avtalet om bolagsbildning har undertecknats. Annars upphör etableringen att gälla. Anmälningen görs i FOO-tjänsten med formulär Y1 och tillhörande bilageformulär 2. Dessutom fyller man i ett personuppgiftsformulär. Registreringen av ett andelslag kostar 380 euro.

lhörande bilageformulär 2. Dessutom fyller man i ett personuppgiftsformulär. Registreringen av ett andelslag kostar 380 euro.

Medlemsavtal

Andelslagets interna ärenden bör inte skrivas ned i de juridiska bestämmelserna, eftersom de utgör ett officiellt dokument som är tillgängligt för alla. Det är bättre att skriva principerna för den praktiska verksamheten i ett separat medlemsavtal, som inte bifogas till avtalet för bolagsbildningen.

Medlemsavtalets syfte är att skapa spelregler för andelslaget, som belyser företagskulturen och underlättar medlemmarnas vardagliga verksamhet i andelslaget.

I medlemsavtalet kan ni avtala om

- hur man sköter administrativa ärenden
- fördelningen av uppgifterna
- ansvar
- hur man löser konfliktsituationer
- valkriterier för nya medlemmar
- hur man sköter kundrelationer
- intern och extern kommunikation
- säkerställande av kvalitet
- arbetets tidtabeller och prissättning.

Det lönar sig också att i medlemsavtalet skriva, vilka sanktioner som följer om man bryter mot bestämmelserna. Allvarliga brott mot reglerna kan till och med vara sanktionerat med uppsägning. Villkoren för uppsägning bör noteras noggrant även i andelslagets juridiska bestämmelser.

Mer information: www.PELLERVO.FI/SV > Grunda ett andelslag

Man bör
skriftligen avtala
om väsentliga
saker.

Ange i etablerings- ansökan

- datum för avtalet
- alla ursprungliga medlemmar
- de ursprungliga medlemmarnas tecknade andelar
- pris som ska betalas andelslaget för en andel (teckningspris)
- betalningstid för andelen
- styrelsemedlemmar

Vid behov anges också

- en verkställande direktör, revisorer och en verksamhetsgranskare
- styrelsens medlemmar (och ordförande)
- om man delar ut aktier till ovan nämnda: aktieägarna och varje tecknad aktie, pris (teckningspris) som ska betalas andelslaget för en aktie, aktiens betalningstid.

Personbolag: öppet bolag och kommanditbolag

Öppet bolag och kommanditbolag är personbolag, vars etablering kräver minst två bolagsmän dvs. personer. Oftast är dessa fysiska personer, men även en juridisk person dvs. företag eller gemenskap kan fungera som bolagsman. Verksamheten i ett personbolag baserar sig oftast precis som namnet antyder på personer, så de kan vara lämpliga då företagsverksamheten är koncentrerad på bolagsmännens yrkeskunskap eller personliga arbetsinsats.

Bolagsmännen investerar en bolagsinsats i bolaget som är pengar, egendom eller arbete. I ett öppet bolag räcker det med en bolagsmans arbetsinsats som investering. Alla bolagsmän ansvarar för bolagets åtaganden med hela sin privata egendom och beslutar gemensamt om ärenden, om inget annat har överenskommit.

Ett kommanditbolag har två typer av bolagsmän: ansvariga och tysta bolagsmän. I ett bolag måste det alltid finnas minst en ansvarig och en tyst bolagsman. Den ansvariga bolagsman-

nens arbetsinsats räcker som investering. Den tystna bolagsmannen måste investera pengar eller egendom med ett ekonomiskt värde. Lagen bestämmer dock ingen storlek på insatsen. En tyst bolagsman har ingen rätt att delta i bolagets beslutsfattande, om det inte överenskommit separat. Bolagsmannen är inte heller ansvarig för företagets ärenden utan ett separat avtal.

Bolagsmännen i ett öppet bolag och de ansvariga bolagsmännen i ett kommanditbolag ansvarar till lika stor del för bolagets åtaganden. Om en bolagsman gör ett åtagande, är även de andra ansvariga för det.

Personbolag grundas i ganska liten skala, men de kan i vissa fall passa utmärkt som företagsform. Ett öppet bolag är förmånligare än ett aktiebolag och ett lättare sätt att driva företag tillsammans, och ett kommanditbolag passar för enskilda företagare som har en privat investerare.

Fördelen med personbolag är att de är tämligen lätta att grunda och administrera. De kräver dock noggrann överenskommelse och samförstånd.

Ett personbolag lämpar sig oftast för familjeföretag.

Att grunda ett personbolag

Bolagsmännen gör ett skriftligt avtal om bolagsbildning, där man enligt lag bör nämna bolagets namn, en hemortskommun i Finland, bransch och bolagsmän. Dessutom bör man i kommanditbolagets avtal nämna vilka av bolagsmännen som är ansvariga och vilka som är tysta samt den tysta bolagsmannens insats i euro.

När man har skrivit under bolagsavtalet, registreras bolaget i handelsregistret och hos Skatteförvaltningen. Anmälan till handelsregistret görs med Y2-blanketten. Dessutom fyller man i ett personuppgiftsformulär. Bolagsavtalet bifogas till anmälan. Anmälan måste göras inom tre månader efter att bolagsavtalet undertecknats, annars upphör etableringen att gälla. Registreringen av ett personbolag kostar 240 euro.

Förutom ett juridiskt avtal bör ett personbolag skapa ett bolagsmansavtal med praktiska spelregler, som inte bifogas till etableringsansökan.

Företagsformernas fördelar och utmaningar

	Fördelar	Utmaningar	Vem lämpar den sig för
Enskild näringsidkare	- lätt att grunda - lätt administration - lätt att ta ut lön till sig själv från företagsinkomsterna - den lättaste företagsformen "att lägga på hyllan", om livssituationen ändras	personlig risk: företagaren är själv ansvarig för t.ex. skulder	- för en enskild företagare som inte har stora investeringar - för verksamhet i liten skala
Aktiebolag	- i utgångsläget ingen personlig risk: aktieägaren svarar för skulderna endast med sitt placerade kapital - möjliggör skatteplanering	- kräver en styrelse (som kan kontrakteras ut) - svårt att avveckla	- flera grundare - verksamheten siktar på tillväxt - verksamheten kräver investeringar eller finansiering
Andelslag	- medlemmarna ansvarar för åtaganden endast med sin placerade insats - med gemensamt arbete kan man dela kostnader och risker - gemenskap - jämlikhet och demokrati i beslutsfattandet	- enskilda medlemmar kan ibland förhålla sig dåligt till gemensamt vinstinbringande - de ursprungliga medlemmarna förstår inte alltid att andelslaget inte har pengar och kräver säkerhet för lån från grundarna - ansvar och plikter kan förbrylla eller blandas ihop	- för flera som gör samma eller liknande arbete och som kan tjäna på företagets gemensamma verksamheter - när medlemskretsen eventuellt byts ut - för personer som vill fungera som del av en gemenskap
Personbolag (öppet bolag, kommanditbolag)	- lätt att grunda - lätt administration	förutsätter strikt överenskommelse, samförstånd och förtroende	- för de som vill driva verksamhet tillsammans, när man inte kan verka under firmanamn - för familjeföretag - kommanditbolag: för den som verkar ensam och har en privat investerare

Profilera dig med namnet, och skydda din idé

När du grundar ett företag är valet av ditt företagsnamn ett av de största besluten. Även produkternas och tjänsternas namn är viktiga. Namnen skapar en grund för ditt företags brand, som hjälper dig att stå ut bland konkurrenterna.

Namnet måste alltid vara unikt och får inte vara i användning någon annanstans. När du funderar på namnet ska du kontrollera att det finns ett tillgängligt domännamn. Fundera också på hur du kan skydda dina immateriella tillgångar.

Undersök namnalternativ

Satsa på namnvalet. Ett bra namn är slående, lätt att komma ihåg, står ut bland andra och stöder ditt företags affärsverksamhet. Säkerställ också att inget annat företag använder samma namn som firmanamn, varumärke eller domännamn. I PRS namntjänst för företag kan du undersöka på förhand om namnet du tänkt för ditt företag är möjligt att registrera registrerbart:

NIMIPALVELU.PRH.FI/NIPA/SV

Skaffa ett domännamn

När ditt företag har ett namn, är det dags att registrera ett domännamn dvs. domain för ditt företag. Det nationella domännamnet är ursprungligen tänkt för ett visst lands sidor. Finlands nationella domännamn slutar med **.FI**-suffixet och är det mest använda i Finland. För att registrera ett domännamn behöver du en domänleverantör som ofta erbjuder tilläggstjänster som rör domännamn, såsom en e-posttjänst och webbplats.

Alla som registrerar ett domännamn måste själv säkerställa att inte domän-

namnet som ska registreras kränker någon annans skyddade namn eller domännamn. Du kan förlora ditt domännamn redan vid registreringen, om upphovsmannen till namnet eller varumärket som du har skadat kräver det. Mer information om **.FI**-domännamn hittar du på Trafik- och kommunikationsverkets hemsidor WWW.TRAFI.FI/SV > Kommunikation > Fi-domännamn

Generiska domännamn som **.COM**, **.NET** och **.ORG** får du information om via domännamnsleverantörernas sökmotorer.

Idéer är lätta att kopiera, om de inte är skyddade.

Administration av företagets immateriella egendom i ett nötskal

Skydd	Syfte	Giltighetstid
Företagets namn	Skyddar företagets namn.	Tills vidare om företaget är verksamt
Varumärke	Skyddar produktens eller tjänstens kännetecken. Får produkten eller tjänsten att utmärka sig från andra företags produkter och tjänster.	Tills vidare förnyelse vart tionde år
Patent	Skyddar en ny, innovativ produkt, enhet eller metod.	20 år (årsavgifter), vissa produkter 25 år
Nyttighetsmodell	Skyddar en enkel enhets -eller produktuppfinding.	10 år, gäller i 4 år, förnyelse först för 4 år och sedan för 2 år
Mönsterrätt	Skyddar produktens utseende.	25 år, gäller i 5 år, förnyelse vart femte år
Domännamn	Skyddar ditt domännamn (domain).	Minst 1 och högst 5 år (FI-domännamn)

Rätt till immateriella tillgångar – IPR

Det är lätt att kopiera idéer. Därför lönar det sig att skydda sitt eget kunnande, affärsidéer och produktutvecklingsresultaten dvs. företagets immateriella kapital. Man använder ofta förkortningen IPR för immateriella rättigheter, som motsvarar de engelska orden Intellectual Property Rights.

Tänk efter redan på förhand hur du skyddar ditt företags produkter, tjänster och uppfinningar. Skyddsmetoder är bland annat varumärke, patent, användbarhetsmodell och mönsterrättighet.

Bekanta dig med immateriella rättigheter: www.prh.fi/sv > Om oss > Tjänster > Utbildning > Servicebok för immateriella tillgångar

Varumärke för produkten eller tjänsten

Du kan skydda dina produkter och tjänster genom att ansöka om ett varumärke för dem. På det viset kan inget annat företag använda

samma märke som kännetecken för en liknande produkt eller tjänst. Tänk på att ensamrätten och skyddet som varumärket ger gäller endast de varor och tjänster du listat i ansökan. Varu- eller tjänsteklasserna lönar sig därför att planera noggrant innan man ansöker om varumärket.

Bekanta dig med varumärkena:

TAVARAMERKKIKAMPANJA.PRH.FI,
WWW.TAVARAMERKKI.FI

Patent eller nyttighetsmodell för en uppfinning

Visst du att din uppfinning eller utvecklade produkt är din egendom? Det lönar sig att skydda den. De tillgängliga skyddsalternativen för nya tekniska lösningar är patent och nyttighetsmodell. Patent är ensamrätt, med vilken du hindrar andra aktörer att utnyttja din uppfinning i sin egen affärsverksamhet. Nyttighetsmodell är på samma sätt som patent en ensamrätt och lämpar sig särskilt för enkla enhets- och produktuppfinningar. Det kan vara ett lämpligt



skyddsalternativ för dig, om du behöver skyddet snabbt och det räcker med tio års skyddsperiod.

Läs mer: www.prh.fi/sv > Patent, www.prh.fi/sv > Nyttighetsmodeller

Mönsterrätt för designprodukter

Mönsterrätt ger skydd till utseendet på en ny produkt eller del av produkt. Designen skyddas genom att registrera mallen, vilket leder till att den som ansökt om mönsterrätten får ensamrätten för sin designade produkt bekräftad.

Läs mer: www.prh.fi/sv > Mönsterrätt

HANDELSREGISTRETS CHECKLISTA FÖR FÖRETAGARE



Det är viktigt att hålla dina företagsuppgifter uppdaterade i handelsregistret – **anmäl ändringar på ytj.fi**.



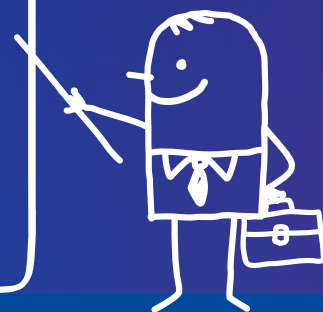
! Anmäl företagets förmånstagare (ägare) till handelsregistret. **Läs mer på www.prh.fi/formanstagare**



Kontrollera om ditt företag måste lämna in bokslut till handelsregistret. **Läs mer på www.prh.fi/bokslut**



Det är snabbare och förmånligare att lämna in e-anmälningar än pappersblanketter.



PATENT- OCH REGISTERSTYRELSEN
För att du ska lyckas.

www.ytj.fi

www.prh.fi

Välj bokföringsbyrå med omsorg

Genom att överlåta bokföringen till en extern part sparar du tid till den egentliga företagsverksamheten och till att skaffa inkomster. Du får även rådgivning som rör bland annat beskattning och verksamhetstillväxt från en bra bokföringsbyrå.



Det finns flera typer av bokföringsbyråer. Det lönar sig att välja omsorgsfullt, eftersom bokföringsbyrån kan vara en av hörnstenarna i dina framgångar och din viktigaste rådgivare. Fem tips för ditt val:

1. Se till så att du får bokföringen elektroniskt

Elektronisk bokföring minskar både din och din bokförarens arbetsmängd, snabbar upp tjänsten och möjliggör att allt nödvändigt material finns tillgängligt i tid. Inköpsfakturor hittas alltid lätt, försäljningsfakturorna går smidigt iväg till kunderna, och indrivningen sköts också enkelt. En minskning av papper sparar också in på kostnader och miljön.

2. Ta reda på vad som ingår i tjänstens pris.

Bokföringsbyråerna har olika prissättningsmallar. Priserna kan till exempel basera sig på en fast månadsavgift, använd tid, antalet verifikat/händelser eller ett servicepaket som innehåller en viss mängd verifikat och där man debiterar separat för den överstigande delen. Bokföringsbyråns storlek och personalens kompetens kan också påverka priset. På en bokföringsbyrå där personalen regelbundet utbildas, kan tjänsten vara dyrare än genomsnittet men även bättre. Det lönar sig att ta reda på, ifall tjänsten innehåller enbart bokföring och uppgörande av bokslut eller även rådgivning och genomgång av bokslutsuppgifterna.

3. Säkerställ att det finns ett vikariesystem.

Det är viktigt att man på bokföringsbyrån sköter vikariatet. Om det inte finns någon vikarie, kan uppgifterna bli ogjorda på grund av till exempel sjukdom. Det påverkar direkt även din verksamhet.

4. Välj en auktoriserad bokföringsbyrå.

En bokföringsbyrå som är medlem i Ekonomistyrningsförbundet är auktoriserad och dess kompetens, system och verksamhetsmodeller är kontrollerade och verksamheten kontrolleras. En auktoriserad bokföringsbyrå har en ansvarsförsäkring och arbetar strikt enligt lag och god sed samt beaktar nya bestämmelser i god tid innan de träder i kraft.

5. Fråga om rekommendationer från bekanta företagare

En bokföringsbyrå som erbjuder bra service hittas ofta på rekommendation av bekanta. Det är värdefullt att höra om erfarenheter av hur servicen har fungerat i praktiken. På så vis säkerställer du redan innan du knyter kundförhållandet att servicen är aktuell och smidig.

Vid valet
av tjänst
är kvalitet
viktigare än
priset.



Jämför även banker

Ditt företag kräver åtminstone ett bankkonto för transaktioner. Sannolikt behöver du också i något skede även finansiering. Många banker erbjuder även försäkringar och experttjänster.

Genom att jämföra tjänsteleverantörer hittar du en bank som passar din situation bäst. Företagets bankärenden kan vara naturliga att sköta med samma bank där du har privata konton och lån. Du kan få en koncentreringsrabatt, och bankens verksamhetsmiljö och personal är redan bekant för dig.

Å andra sidan kan det också vara så att den mest lämpliga banken för ditt företag inte är den där du är privatkund. Bankens tjänsteutbud motsvarar kanske inte ditt företags behov eller så beviljar den inte finansiering för din verksamhet. När du börjar leta efter en lämplig

bank för ditt företag, ska du första reda på vad du behöver som företagare från din bank. Om du verkar ensam och säljer tjänster, kan det vara så att du klarar dig riktigt bra med redovisningsfunktionerna. Å andra sidan om ditt finansieringsbehov är stort och din verksamhet siktar på att växa, kan du också behöva finansieringstjänster och placeringsrådgivning.

Det är skillnad på tjänsterna

Bankerna har olika tjänsteutbud. Säkerställ att alla tjänster du behöver finns tillgängliga och att du inte betalar för tjänster som du

inte behöver. Om din företagsverksamhet är starkt lokal, kan den lokala bankens lokalkännedom hjälpa dig med till exempel få finansiering.

Vid valet av bank är det klokt att fästa mer uppmärksamhet på tjänstens kvalitet än priset, eftersom goda råd kan ha ett ekonomiskt värde för dig. Det viktigaste är att välja en sådan bank som ger dig en känsla av tillit och god service. Som bäst är en bankrelation aktivt informationsutbyte och smidig skötsel av ärenden. Var själv en aktiv kund gentemot banken, så får du störst möjliga nytta av bankrelationen.

Förbered dig med försäkringar

Pensionsförsäkringen för företagare, FöPL, är en obligatorisk försäkring som samlar din pension och påverkar ditt sociala skydd. Det är viktigt att förbereda sig för eventuella risker relaterade till företagsverksamhet med hjälp av olika försäkringar.

För företagsverksamhet behöver du nya, separata försäkringar. Dina privata försäkringar täcker sannolikt inte olyckor som uppstår i företagsverksamheten. Företagsverksamhetens omfattning och bransch definierar vilka försäkringar som lönar sig för just dig. Behovet av försäkringar påverkas även av om din verksamhet är bunden till någon särskild plats och hurdana tillgångar ditt företag har. Om du har anställda förutom dig själv, behöver du lagstadgade försäkringar för arbetsgivare.

Ansvarsförsäkring för verksamheten

Som företagare kan du orsaka din kund eller kundens egendom skada. Enligt skadeståndslagen är du ansvarig att ersätta de skador du orsakat. Företagsverksamhetens ansvarsförsäkring är till nytta i situationer där det uppstår skador på personer eller objekt som följd av din verksamhet. Ta också reda på om du måste teckna ett mer omfattande skydd än en grundförsäkring med hänsyn till verksamhetens natur. Se till att försäkringen gäller direkt när du inleder din företagsverksamhet.

Rättsskyddsförsäkring

I företagsverksamheten kan det uppstå tvister som rör avtal, leveranser eller arbetsförhållanden som kan gå hela vägen till domstol. Med en rättsskyddsförsäkring kan du minska rättegångskostnaderna. Din verksamhets egenskaper påverkar hur omfattande rättsskyddsförsäkring det lönar sig att teckna. Ibland kan det vara klokt att ta en försäkring som även täcker motpartens rättegångskostnader. Ta en rättsskyddsförsäkring redan innan du ingår det första avtalet så får du ett skydd för alla avtal redan i början av din företagsverksamhet.

Avbrottsförsäkring

Om din företagsverksamhet består av produktion eller är bunden till en plats bör du överväga en avbrottsförsäkring. Den täcker eventuella inkomstbortfall som orsakas av avbrott i verksamheten. Ett avbrott i din verksamhet kan till exempel orsakas av eldsvåda, vattenläcka, sabotage eller att en maskin går sönder.

Egendomsförsäkring

Skydda även de tillgångar som samlas i ditt företag som telefon, dator och produktlager. Avseende leasing- och hy-

restillgångar är det bra att säkerställa hur täckande skydd ägaren vill ha eller redan har tecknat för dem. Fäst uppmärksamhet på självriskens storlek i egendomsförsäkringen.

Olycksfalls- och sjukvårdsförsäkring

Företagaren är ofta företagets största risk. Om du råkar ut för en olycka eller blir sjuk, kan din företagsverksamhet omgående stanna av. För företagare görs ingen åtskillnad mellan arbete och fritid, och därför bör försäkringsskyddet gälla 24 timmar om dygnet.

Fäst uppmärksamhet på försäkringarnas självriskbelopp.



Privata försäkringar täcker inte skador i företagsverksamheten.

Förutom en olycksfallsförsäkring bör du fundera på en parallell sjukvårdsförsäkring. Med hjälp av den kan du få vård snabbare och återgå till arbetslivet. Det lönar sig att inkludera en dagpenningssättning som kompletterar Fpa:s ersättning för perioder av arbetsförmåga i både olycksfalls- och sjukvårdsförsäkringen. Som företagare kan du ordna företagshälsovård och sjukvård som en del av den.

Livförsäkring

Som företagare kan du behöva göra även större ekonomiska åtaganden. Du kan skydda dina anhöriga i händelse av att du dör genom att teckna en livförsäkring. Livförsäkringen kan också inkludera ett skydd mot arbetsförmåga

om du förlorar din arbetsförmåga. Lösningsen underlättar både din och dina anhörigas vardag.

Försäkringar för anställda

Om ditt företag har anställda ska de försäkras med en olycksfallsförsäkring och en ArPL-försäkring. Dessa försäkringar är lagstadgade för arbetsgivaren.

Om de anställda arbetar på distans bör man ta hänsyn till det i försäkringarna.

Cyberförsäkring

Om du driver en webbutik eller ditt företag har ett kundregister som kan hamna i fel händer, lönar det sig även att överväga en cyberförsäkring. Till

exempel kan en saboterande överbelastningsattack (DoS) förlama din webbutik, och EU:s datasäkerhetsförordning förpliktigar dig som företagare att hantera dina kunduppgifter noggrant. Uppgifter som hamnar i fel händer kan vara förödande för företagets anseende.

Försäkring av fordon

Fordon kräver en lagstadgad trafikförsäkring, och skyddet kan kompletteras med fordonsspecifika kaskoförsäkringar.

Reseförsäkring

Om din företagsverksamhet är internationell, åker kanske du och eventuella anställda i företagets tjänst till utlandet för mässor och kundmöten. Då är det bra att företaget har en egen reseförsäkring för den resande personalen. Reseförsäkringarna i samband med hemförsäkringen är ämnade för semesterresor, alltså täcker de inte resor som hör till företagsverksamheten.

Det finns inte bara en sorts företagare.

Det viktigaste är att våga, pröva och vara företagsam. Vår riskhanteringsexpert ger dig stöd i företagets alla skeden.

fennia

Din framtid. Fennia.



Beakta säkerheten i produkter och tjänster

Som företagare svarar du alltid för säkerheten för produkten eller tjänsten du säljer eller erbjuder. Produkterna och tjänsterna får inte orsaka fara för någons hälsa eller egendom. Produkterna och tjänsterna måste uppfylla de säkerhetskrav som gäller dem.

Säkra produkter och tjänster som uppfyller kraven är också en konkurrensfördel för ditt företag. Följ ändringarna som sker i din verksamhetsmiljö och lagstiftningen och reagera på dem i tid.

Bekanta dig med kraven för olika produktgrupper och tjänster riktade till konsumenter på Säkerhets- och kemikalieverkets (Tukes) sidor WWW.TUKES.FI/SV > Produkter och tjänster.

Mer information om myndigheter och produkter som inte övervakas av Säkerhets- och kemikalieverket finns på WWW.TUKES.FI/SV/GOR-SA-HAR > Övervakning > Vem övervakar vad?

Du kan ta kontakt med Tukes experter och fråga närmare: WWW.TUKES.FI/SV > Om oss > Kontaktinformation > Bläddra enligt avdelning och grupp

Mer information: WWW.TUKES.FI/SV/GOR-SA-HAR > När du startar företagsverksamhet

Tjänsteleverantörens ansvar

När du planerar ett företag som erbjuder kunderna fritidstjänster, såsom skönhetsvård- och friskvårdstjänster eller idrotts-, program- eller naturtjänster bör du beakta åtminstone följande saker:

- Planera och bestäm vad din tjänst handlar om och vem den erbjuds till.
- Säkerställ att du och/eller din personal har tillräcklig kunskap och kompetens för tjänsten. Skaffa vid behov utbildning och erfarenhet.
- Ta reda på säkerhetskrav, lagstiftning och eventuella myndighetsinstruktioner och standarder som gäller för tjänsten. Be om hjälp från myndigheterna vid behov, deras

uppgift är ju att vägleda och ge råd till företag.

- Planera säkerheten för kundens hela servicekedja. Beakta säkerheten till exempel vid val av maskiner och utrustning, genomförande av tjänsten, i personalens kompetens och antal samt marknadsföringen och instruktionerna till kunderna.
- Identifiera riskerna ordentligt och dokumentera! Dela upp tjänsten i delar och identifiera riskerna för kunderna: vad beror riskerna på, vad har gjorts för att förhindra dem och vad mer behövs för att garantera kundens säkerhet?
- Utarbeta nödvändiga säkerhetsdokument. Enligt lagstiftningen krävs till exempel en säkerhetshandbok för vissa tjänster.

Säkerhet kräver kontinuerlig uppföljning och upprätthållande. Observera förändringar, lär dig av nära ögat-situationer och anmäl allvarliga olyckor till Tukes.

Produktsäkerhet

När du planerar ett företag som antingen tillverkar eller importerar produkter till Finland ska du ta reda på

- om det finns några säkerhetskrav för produkten
- hur du som företagare måste säkerställa produkternas säkerhet.

Säkerhetskraven varierar efter produktgrupp. Till exempel har leksaker, maskiner och elektrisk utrustning samt personlig skyddsutrustning detaljerade krav. Å andra sidan har många andra konsumentprodukter väldigt allmänna krav.

Säkerhet kräver kontinuerlig uppföljning och upprätthållande.

För att du ska kunna agera rätt är det viktigt att du kan identifiera om du är produktens tillverkare, importör eller återförsäljare. Tillverkaren har större ansvar än återförsäljaren för att säkerställa produktens säkerhet.

Bekanta dig med kraven som produktens tillverkare eller importör måste ta i beaktande. Kom ihåg att kraven varierar efter produkt. Kontrollera alla detaljerade krav i bestämmelserna som gäller produkten. Om du misstänker att produkten inte uppfyller kraven, vidta nödvändiga åtgärder och samarbeta med en myndighet.

Om du börjar tillverka produkter:

- Ta reda på vilka säkerhetskrav som gäller produkten.
- Uppskatta vilka risker som produkten kan orsaka användaren.
- Planera och tillverka produkten så att den uppfyller säkerhetskraven.
- Spara produktens planeringsdokument i tio år.
- Skriv en bruksanvisning för produkten och skicka den med produkten. Bruksanvisningen måste



Tukes experter hjälper dig med säkerhetsrelaterade ärenden.

innehålla instruktioner om säker ibruktagande, användning, underhåll och urdrifftagande. Instruktionerna måste vara på finska och svenska. Om du tänker exportera produkterna till andra länder i Europa ska du kontrollera landets språkkrav.

- Kontrollera om produkten måste testas i en testanläggning innan försäljning.
- Säkerställ att produkten har en identifierbar märkning och att inte produktens överensstämmelse med kraven riskeras under leverans eller lagring.
- Bifoga ditt företagsnamn och adress till varje produkt.
- Kontrollera om en CE-märkning på produkten krävs. Märkningen visar att du har beaktat produktens säkerhet och överensstämmelse med kraven.
- Kontrollera om du behöver en försäkran om överensstämmelse för produkten där du berättar att produkten uppfyller säkerhetskraven.
- Håll bok över produktens överensstämmelse med kraven och

berätta vid behov om dem för dina distributörer (produktens namn, serienummer, tillverkningsats).

Om du börjar importera produkter från EU eller utanför:

- Säkerställ att produkten uppfyller säkerhetskraven.
- Säkerställ att du har eller får den tekniska dokumentationen från tillverkaren, om en myndighet ber om den.
- Säkerställ att tillverkaren har testat produkten och utfört andra bedömningsförfaranden för produktens överensstämmelse med kraven på ett korrekt sätt, om lagstiftningen kräver det.
- Kontrollera att produkten är CE-märkt, om lagstiftningen kräver det.
- Säkerställ att produkten har en identifierbar märkning (produktens namn, serienummer, tillverkningsats) och att inte produktens överensstämmelse med kraven riskeras under leverans eller lagring.
- Håll bok över produktens överensstämmelse med kraven och berätta vid behov om dem för dina distributörer.

- Säkerställ att tillverkaren/importören har bifogat sitt namn och varumärke samt adress till produkterna.
- Håll bok över varifrån du skaffat produkterna och vart du har levererat dem för vidare distribution. Spara informationen om produktutbudet i 10 år efter urdrifftagning, om lagstiftningen kräver det.

Om du importerar från utanför EU ska du dessutom beakta:

- Säkerställ att tillverkaren har testat produkten och utfört andra bedömningsförfaranden för produktens överensstämmelse med kraven på ett korrekt sätt, om lagstiftningen kräver det.
- Om en CE-märkning krävs ska du ha en EU-försäkran om produktens överensstämmelse med kraven tillgänglig för myndigheterna tio år efter du sålt den sista produkten. För vissa produkter måste försäkran om överensstämmelse med kraven levereras med produkten till kunden.

Mer information: WWW.TUKES.FI/SV/GOR-SA-HAR > När du startar företagsverksamhet

Avtalen i ordning

Upprätta alltid företagets avtal skriftligt och bekanta dig med innehållet noggrant. Avtalet bör vara så täckande att ingen del blir föremål för tolkning eller handelsbruk.

Avtalsfrihet ger företag möjlighet att ingå avtal på valfria villkor men inom begränsningarna som anges i bland annatarbetsrätten, konsumentskyddet och miljöskyddet. Lagen kräver inget skriftligt avtal, men det rekommenderas alltid.

Läs alltid noggrant igenom avtalet innan du undertecknar det. Använd juridiska experter vid behov. Vid tvister är det avtalstexten som avgör.

Kontrollera din avtalspartners bakgrund. Kredituppgifter kan kontrolleras hos företag som säljer sådana. Du hittar information om märkningen i förskotts- och uppbördsregistret i FOO-företagssökningen (WWW.YTJ.FI/SV).

Om motparten är en juridisk person ska du kontrollera företagets behöriga representanter. Vanligtvis hittar du informationen i handelsregistret, som du kan få elektroniskt från Patent- och registerstyrelsens webbplats (WWW.VIRRE.FI).

Förbered dig för tvister

Anteckna proceduren vid tvister som inte kan lösas genom förhandling i avtalet. Tvisten kan behandlas i tingsrätten eller genom skiljedomsförfarande. Ett skiljedomsförfarande är vanligtvis snabbare.

Om det finns fler än en företagare är det viktigt och förnuftigt att komma

överens om allas rättigheter, ansvar och skyldigheter med ett skriftligt delägaravtal. Lämna inte delägaravtalet ogjort även om din partner är en bekant. Förbered dig även på den tråkiga möjligheten att en av delägarna dör i delägaravtalet.



Hyres- och leasingavtal

Du kan ingå ett hyresavtal för en affärslokal på viss tid eller tillsvidare. Gör alltid ett skriftligt avtal även om det endast är obligatorisk i ett hyresförhållande på viss tid.

Ett tidsbestämt avtal kan inte upphävas mitt i perioden. Uppsägningstiden för ett tillsvidareavtal är en månad för dig, tre månader för din hyresvärd – om inget annat avtalas.

En hyressäkerhet motsvarar oftast en hyra för tre månader. En hyresborgen är också möjlig. Hyreshöjningen binds ofta till kostnadsindexet för fastigheternas underhåll eller levnads-kostnadsindexet (WWW.STAT.FI/INDEX_SV).

Säkerställ hos byggnadstillsynen att du får använda lokalen på det sätt du planerar, eller lägg till ett villkor om godkännande av lokalen i avtalet. I lokalsens begynnelsebesiktning skriver man upp fel, brister och omedelbara reparationsbehov med tillhörande tidsplan. Be om tillstånd för att göra egna föränd-

ringar och kom överens om kostnaderna. Spara din del av besiktningsrapporten under hela hyresförhållandet.

Finansiering av lösöre

Med ett leasingavtal skaffar du lösöre på det sätt att ett finansieringsbolag köper och äger enheten och du hyr den till ditt företag. Hyrestiden kan optimeras enligt uppskattad lönsam användningstid. Din försäljare kan vid önskemål överföra delbetalningsavtalet till finansieringsbolaget för hantering.

Delbetalningsaffärens handpenning är ungefär 30 procent av det momsbelagda införskaffningspriset. En bytesmaskin fungerar också som handpenning. Du kan dra av införskaffningens kostnader, räntor och avskrivningar i din bokföring. Momsen ska dras av en gång direkt efter leveransen.

Ägorätten får du vanligtvis först då hela handelspriset är betalat. Försumelse av avtalet berättigar finansören att ta tillbaka objektet.

Jämför olika betalterminaler

Om du gör affärer med konsumenter behöver du en betalterminal. Genom att bekanta dig med alternativen hittar du en lämplig lösning för din verksamhet. Till exempel kan terminalens mobilitet och din nätanslutning påverka valet. En betalterminal kan köpas eller skaffas genom leasingavtal som inkluderar service och reparation.

Den förmånligaste lösningen som lämpar sig för småskalig affärsverksamhet är en betalterminal som kopplas till mobiltelefonen. Den kräver ingen fast nätanslutning och binder inte användningen till en plats.



Hur kan jag som ny företagare skilja mig från andra mikroföretag?

Enkelt

Gör bara testet Känn din produkt



Märket Känn din produkt berättar om ett företag som vill utveckla sin produktkännedom. Inlärningsplattformen Känn din produkt är avsedd för företag som tillverkar, importerar eller distribuerar produkter. Med inlärningsplattformen Känn din produkt kan du testa och utöka kunnandet i ditt företag. För nya företagare är märket även ett utmärkt sätt att skilja sig från sina konkurrenter.

tukes.fi/sv/kann-din-produkt

Fördelar för företaget:

- Du bedriver ansvarsfull verksamhet då du känner dina produkter.
- Det är bra för affärsverksamheten.
- Det är gratis.
- Meddelandet når kunderna genom marknadsföringspaketet.
- Då säkerhetsaspekterna i dina produkter är i skick har både du och dina kunder ett gott samvete

tukes
Säkerhets- och kemikalieverket

Tron på den egna förmågan tar dig framåt

Linnan Sähkö ja Tarvike i Nyslott erbjuder tjänster inom elbranschen samt driver en eltillbehörsbutik. Kundkretsen har ökat enormt, och utmaningen har varit att hitta tillräckligt kompetent personal.

text ANNE SALOMÄKI foto SIRPA MIKKONEN

Anställda behövs även för att dela på företagarens arbetsbörda.

Det var ett fint ögonblick för verkställande direktören **Petri Korhonen** när Linnan Sähkö ja Tarvike anställde sin första arbetstagare.

– Det kändes som att vi tog det första stora steget. Men han minns att han samtidigt tänkte: tänk om vi inte får några installationsuppdrag.

Men tron på de egna planerna har hela tiden varit stark, och den höll paniken borta. Petri berättar att det har gått väldigt bra att hitta en marknadsplats och få nya uppdrag, och kännedomen om och förtroendet för företaget har vuxit kontinuerligt i takt med arbetsprestationerna.

Linnan Sähkö ja Tarvike har ett brett serviceutbud – allt från elarbeten i industri- och byggnadsanläggningar till inspektioner, luftvärmepumpar och utbildningar i elsäkerhet – och den stora utmaningen under företagstillväxten har därför varit rekryteringen. Kvalificerade elinstallatörer och särskilt personer med breda kunskaper inom branschen är en bristvara.

Det är viktigt att fördela arbetsbelastningen

Petri påminner alla företagare som planerar att rekrytera om att de anställda är företagets mest synliga visitkort. Därför är de anställdas bakgrund, arbete och uppförande av stor betydelse. Han anser att de första arbetstagarna som anställs bör vara kända sedan tidigare så att man vet att de är pålitliga och socialt kompetenta.

Anställda behövs även för att dela på fö-

retagarens arbetsbörda. Petri minns hur allt var så nytt och spännande i början, och det kändes som att han hade tillräckligt med energi för att arbeta dygnet runt. Under två, tre års tid arbetade han också dygnet runt.

– Ingen människa orkar det i längden. Man måste tänka mer på sin egen ork och kontinuiteten. Att pyssla med barnen, musiken och att fixa med hobbybilen är aktiviteter som ger mig en paus från tankarna på jobbet.

En realistisk affärsplan har varit en bra hjälp, och ledningsgruppen bestående av tre personer som man kan dela ansvaret med har minskat verkställande direktörens arbetsbelastning.

Man lär sig något nytt varje dag

Linnan Sähkö ja Tarvike fick vid etableringen stöd från Nyföretagscentrum i Östra Savolax. Företagsrådgivaren **Juhani Rouvinen** säger att Petri redan från starten varit aktiv och visat en vilja att lyckas. När den ursprungliga idén om att ta över en befintlig affärsverksamhet inte visade sig vara genomförbar, blev det bästa alternativet att grunda ett eget företag.

– En av företagets tydliga styrkor var företagarens branschkunskaper och den målmedvetna inställningen till att grunda och utveckla det planerade företaget, säger Juhani.

Redan under sitt tredje år har företaget 10 anställda, och nya utvecklingsidéer föds hela tiden. Juhani beskriver Petris stil som målmedveten och tillväxthungrig.

Petri tycker att det är roligt att titta på den ursprungliga affärsplanen i dag. Även om allt har gått smidigt har det även funnits några överraskningar på vägen. Han blev till exempel överrumplad av den ökade administrativa arbetsbördan till följd av den snabba tillväxten.

– Det känns som att jag lär mig något nytt varje dag om företagande och om att vara företagare.

Petri Korhonen (vänster) uppmuntrar andra företagare att lära sig av sina misstag. – En företagare har inte tid att hela tiden utreda extra frågor. Företagsrådgivaren Juhani Rouvinen berömmar Petris målmedvetna inställning.



Att lära sig när tillfälle ges

- Ta tillfället i akt och lär dig nya saker när möjlighet ges.
- Håll ögon och öron öppna.
- Lär dig av misstagen, de är nyckeln till utveckling.
- Även om man är företagare dygnet runt så är det viktigt att ta hand om sig själv.

Marknadsföring är att hjälpa kunden

Att påbörja försäljning och marknadsföring känns svårt för många nyföretagare. Det skulle kännas bra att bara vänta på att kunderna tar kontakt. En framgångsrik marknadsföring och försäljning är ändå en förutsättning för att ditt företag ska lyckas.

Tanken på obehagliga påtryckningar lönar sig redan i början att vända till frågan: "Hur kan jag stå till tjänst?" Ditt mål är att lösa en kunds problem eller behov på ett nytt eller bättre sätt än din konkurrent – det betalar en kund gärna för. En sådan här försäljning och marknadsföring är en glädje att göra.

Utgångspunkten för marknadsföring är alltid kunden och produkten eller tjänsten som ska säljas. Den du säljer till bestämmer hur och var det lönar sig

för dig att marknadsföra. Det går inte att ge en färdig formel, som skulle fungera för varje företagare. Det finns ändå vissa element som stödjer framgång.

Styr ditt företag med hjälp av marknadsföring

Marknadsföring tänker man ofta på som kampanjer, uppdateringar i sociala medier eller visuella element. Det lönar sig dock inte att börja med detta genast, eftersom de som lösa åtgärder

ofta blir ineffektiva. Effektiv försäljning och marknadsföring baserar sig på exakt inriktning dvs. strategiska val som du kan utföra med hjälp av planeringsmallen intill.

Dina val hjälper att styra ditt företags verksamhet i önskad riktning: mot sådant arbete och sådana kundgrupper som intresserar dig särskilt och som du tror kan ge lönsamhet. Fundera alltså på hur du helst vill att dina arbetsdagar ska vara: hurdana kunder, hurdant arbete, med vilken sammansättning? Du kan ta hjälp av planeringsmallens frågor. När du har skrivit ner dina tankar förfinas de genom att prata med några potentiella kunder.

Om du lämnar valen ogjorda och marknadsföringen utan inriktning, bestämmer kunderna företagets riktning. Som exempel kan man tänka sig en företagare i byggbranschen som har kompetensen och brinner för traditionellt byggande, men inte nämner det i sin marknadsföring. Företagarens dagar fylls med lägenhetsrenoveringar, och han/hon kan aldrig ta tag i sitt specialkunnande och det eventuellt lukrativare arbetet.

**Nyttiga råd
och andra goda
erfarenheter får
igång kunden.**



Marknadsföringens strategiska val -planeringsmall

Varför ska kunderna handla just från dig?

"Vad tjänar jag på det här?"

Varumärke

Vilka visioner vill du väcka? Vad önskar du att dina kunder ska berätta vidare om dig?

Målgrupper

Till vem är din produkt riktad?

Kundbehov

Vilka utmaningar möter din målgrupp i vardagen? Vilka upplevelser saknar din målgrupp?

Lösningar

Hur kan du underlätta din målgrupps liv? Hur skapar du värde för din målgrupp?

Spetsbudskap

Hur berättar du för din målgrupp att du har lösningen på deras behov?

Metoder och kanaler

Hur och i vilka kanaler når du din målgrupp?

Mätare

Med vad mäter du din marknadsförings framgång?

Lyssna och var unik

Du måste identifiera dina potentiella kunders behov, så att du med din marknadsföring kan kommunicera att just du har svaret på detta behov. Förutom din målgrupp måste du också känna dina konkurrenter och stå ut bland dem, för att vara framgångsrik på marknaden. Vad har du, som ingen annan kan erbjuda?

Att hitta sin speciella nisch och sätta ord på den kräver tanke och val. Den egna nischen betyder inte att varje företag ska verka på helt olika sätt. Det är fråga om hur kunden ska skilja liknande aktörer från varandra.

Ett varumärke är ett löfte

Man kan även urskilja sig med visioner och anseende dvs. med hjälp av företagets varumärke. Varumärket består av allt som företaget säger och gör eller hur företaget ser ut. För planeringen av företagsutseendet alltså logotyp, teckensnitt samt färg- och bildvärld lönar det sig att använda yrkeskunniga.

I kundens tankar kopplas ett varu-

märke alltid ihop med ett löfte om något. Varumärket antingen försvagas eller förstärks vid kundmötet. Du kan modifiera varumärkets marknadsföringsmeddelanden, men om dina handlingar inte är i linje med ditt budskap och inte infriar löftet är ditt varumärke inte till någon nytta.

Köpbeteendet har förändrats

Köpbesluten görs allt oftare på egen hand med hjälp av internet och nätverk. Med hjälp av populärt och nyttigt innehåll hittar kunderna själv till företaget. Googles sökresultat, webbutikernas produktrecensioner, kundberättelser samt erfarenheter från bloggare och det egna sociala medier-nätverket påverkar starkt våra val. Försäljningsarbetet är viktigt, men kontakten måste ske i rätt tid.

Eftersom köpbeteendet har förändrats, fungerar gamla metoder för försäljning och marknadsföring allt sämre. Annonser och kalla samtal irriterar, men nyttiga råd och andra goda upplevelser kan få kunden att röra på sig. Ge

Åtgärderna måste alltid vara i linje med de löften som ditt varumärke ger.

alltså modigt något nyttigt till kunden – råd, guider, prover eller en testmöjlighet – innan du försöker sälja någonting. I det långa loppet belönar kunden ditt företag.

Vårda kundförhållandet

När en kund en gång har valt dig och gjort sitt köpbeslut, lönar det sig absolut att fortsätta med riktad marknadsföring. Upprätthållande av kundförhållanden är betydligt enklare och förmånligare än att skaffa nya kunder. Oftast kommer den största köpvolymen från dina stamkunder så det lönar sig att betjäna dem särskilt bra.

Kundupplevelsen avgör

En god kundupplevelse och en vilja att rekommendera skapas när företaget uppfyller eller överträffar kundens förväntningar.

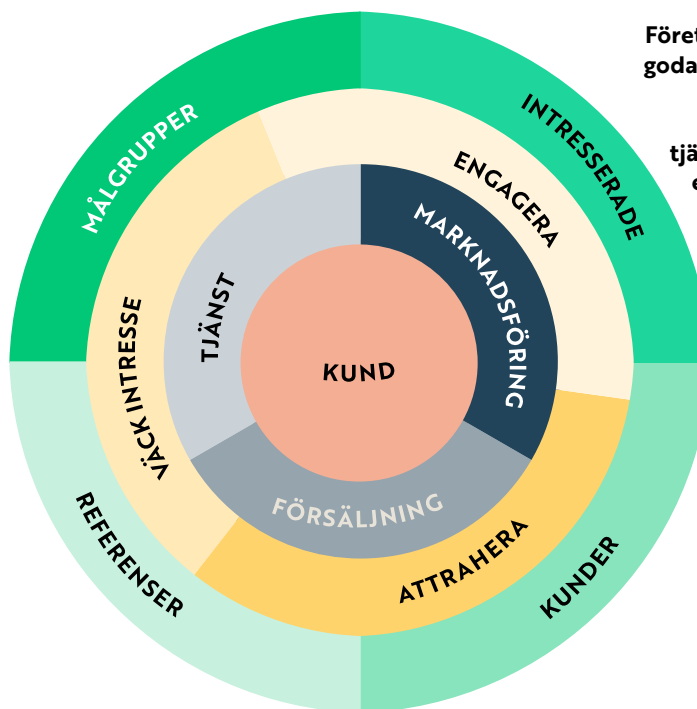
Ju bättre respons ett företag får från sina kunder, desto större kundkrets visar intresse för det och desto större blir handeln. Större försäljning ger möjlighet till att utveckla verksamheten och betjäna kunderna ännu bättre, vilket visar sig i rekommendationer och växande försäljning. En god kundupplevelse driver marknadsföringens, försäljningens och serviceproduktionens hjul och snabbar upp företagets tillväxt.

Väck intresse

- Hur kan du nå människor som skulle ha nytta av din produkt eller tjänst? Utan marknadsföringsåtgärder är det få som hittar ditt företag och dess hemsidor. Trafik till hemsidan och affären kommer från intressanta sökoptimerade artiklar, sociala media-uppdateringar och med Google Ads-sökordsoptimering.
- Ta kontakt med intresserade och fråga mer om deras behov – påbörja försäljningsarbetet redan där.
- Påvisa smidigheten i användningen av din tjänst genom en gratis provperiod, instruktionsvideor eller konsulterande försäljningsmetoder.

Engagera

- Intresserade kunder engagerar man genom att hjälpa kunden till exempel med nedladdningsbara guider, nyttiga e-postmeddelanden och en chatbot.



Företaget växer genom goda kundupplevelser: marknadsföring, försäljning och tjänster tillsammans engagerar kunden.

- Bistå kunder i deras föredragna kanaler och styr dem mot ett köpbeslut.
- Skapa klara förväntningar genom kommunikation om hur din tjänst fungerar och vilken nytta den skapar. Försök sedan att överträffa förväntningarna.

Attrahera

- Erbjud dina kunder extra hjälp, nyttiga råd och intressant innehåll med nyhetsbrev dvs. e-post och andra personliga kontaktmetoder. För

- att skicka ett e-postmeddelande behöver du kundens godkännande enligt GDPR-lagstiftningen.
- Gör handlingen enkel och trevlig. Övriga med en finjusterad tjänst, extra material eller annat som kan fås på köpet.
- Uppmuntring lyckas när du från början har skapat realistiska förväntningar för tjänsten. Det lönar sig alltså inte att lova något omöjligt i marknadsföringen och misslyckas i att uppfylla löftet.

Kom ihåg sekretesskyddet

GDPR alltså EU:s allmänna dataskyddsförordning gäller företag som samlar in, lagrar eller använder personuppgifter. Målet är att förstärka rätten att bestämma över hur ens uppgifter behandlas. Reglerna är lika för alla företag som verkar i EU oberoende av hemort.

Med personuppgifter avser man information med vars hjälp en person kan identifieras. Dessa är till exempel namn, e-post, telefonnummer eller IP-adress. I praktiken behandlar alla företag personuppgifter, och hantering av dataskyddet är en del av företagsverksamheten.

Börja med att identifiera de som har en koppling till din företagsverksamhet och upprättade register. Ta reda på vad din roll och ditt ansvar är. Gör en registerbeskrivning och säkerställ dataskyddet. Kom ihåg att uppdatera dem vid behov. GDPR kan kännas svårt, men lämna det inte ogjort. Hjälp finns att få, och det lönar sig att be om det.

Mer information: WWW.EUROPA.EU/YOUREUROPE/ #SV > Göra affärer > Kundkontakter > Uppgiftsskydd enligt GDPR

Marknadsföringens hustavla

1. Förtydliga målet

Fundera på vad du vill uppnå med marknadsföringen. Är ditt mål att öka kännedomen om företaget, styra människor till att ta kontakt eller beställa en produkt från webbutiken?

2. Definiera mätare

Innan du vidtar åtgärder ska du fundera på hur du mäter framgång. Till exempel antalet kontaktförsök eller sålda produkter kan fungera som en mätare.

3. Lär känna din kund

Du är inte din kund. Marknadsför inte ditt företag för dig själv eller efter förutfattade meningar, utan lär känna din målgrupp och dina kunder. Genom att testa och fråga dina kunder kan du hitta nya möjligheter.

4. Betjäna mottagaren

Alltför genomträngande marknadsföring kan irritera. Det har stor betydelse för din image, om ditt budskap upplevs som att du försöker skapa egennyttan eller uppmärksamma mottagarens behov.

5. Välj rätt kanaler

Det finns ett otal verktyg och kanaler för marknadsföring, från mässor till reklamskyltar, från tidningar till tv och från Facebook till youtubare. Ta reda på var du enklast når din målgrupp.

6. Satsa på innehållets kvalitet

Ett effektivt meddelande får kunden att stanna upp, ett ineffektivt drunknar i mängden meddelanden. De digitala kanalernas algoritmer lyfter fram de publiceringar som får reaktioner från användarna. Satsa alltså mer på kvalitet än kvantitet.

7. Sköt om hemsidorna och synligheten i sökmotorerna

Hemsidan är företagets digitala fasad, vars bild- och textinnehåll bör beskriva ditt företags särdrag på ett övertygande och intressant sätt. Sökmotorer och dina kunder uppskattar nyttigt och aktuellt innehåll.

Skriv hemsidans texter och blogginlägg med ord som dina kunder använder när de söker efter produkter och tjänster i din bransch. Sökmotoroptimering är inte svårare än så här. Med samma ordlista kan du skapa Google Ads sökordsannonsering. Skapa en profil för ditt företag i Google My Business-tjänsten, så förbättrar du synligheten för sökresultaten i Google.

8. Välj dina sociala medier

Sociala medier kräver närvaro och kan ta mycket av din tid utan att du märker det. Sträva inte efter att täcka allt, utan koncentrera dig på de kanaler där din målgrupp rör sig. Förutom marknadsföring kan sociala medier även vara en kundbetjäningsskanal.

Synlighet i sociala medier fördelas mellan organisk och betald. Organisk, gratis synlighet får du när ditt innehåll väcker intresse och får reaktioner genom delningar, gilla-markeringar och/eller kommentarer.

9. Håll dina kunder nöjda

Dina kunder är dina bästa marknadsförare, om du får dem att rekommendera dina produkter. Om de blir besvikna kan de också ge ett dåligt betyg. Värdesätt ett gott rykte – i den digitala världen blir ros och ris oftast bestående synligt.

10. Lär av och följ din tid

Det lönar sig att bekanta sig närmare med sökmotoroptimering, sökordsannonsering, marknadsföring i sociala medier, e-postmarknadsföring och GDPR-frågor genom till exempel utbildningar riktade till företagare. Den digitala världen förändras ständigt, uppdatera din kompetens regelbundet.

+ Kom ihåg att du inte behöver göra allting själv. Det är viktigt, att du vet hurdan marknadsföring det är fråga om, vilka som ingår i din målgrupp och vad du strävar efter. Man kan också köpa tjänsterna från branschexperter.

Följare av sociala nätverk 2020, % av Finlands befolkning

Tjänst	Facebook	WhatsApp	Instagram	Snapchat	Twitter	LinkedIn	TikTok	YouTube*
Användningsområde	Kommunikation, igenkänning av varumärket	Kommunikation	Delning av bilder	Snabba bilddelningar	Diskussion	Professionellt innehåll, B2B	Snabba video-delningar	Video-visningar
Totala antalet användare (% av befolkningen)	58	50	39	14	13	13	6	71
16–24 år	67	78	80	71	27	8	34	91
25–34 år	81	72	65	26	20	25	9	77
35–44 år	76	58	50	5	18	21	3	56
45–54 år	66	56	40	6	14	20	2	55
55–64 år	52	44	24	2	10	10	1	38
65–74 år	42	27	12	0	4	3	0	29
75–89 år	13	6	2	0	1	1	0	-

* YouTube's användarsiffror är från år 2019

Källor: Statistikcentralen, Meltwater, undersökningen Yhteisöllistyvä media (IRO Research Oy)

Nio tips för företagsförsäljning

Om ditt företag säljer till andra företag, har telefonkontakt fortfarande sin plats. Här är nio praktiska tips på B2B- alltså företagsförsäljning.



1. Genomför det första samtalet, s.k. kalla samtalet med målet att kartlägga en potentiell kunds situation och behov. I det här skedet lönar det sig inte att försöka sälja en tjänst, eftersom man fortfarande är obekant med varandra och ännu inte har byggt ett förtroende.
2. Skicka ett skraddarsytt meddelande till kunden några dagar innan telefonsamtalet för att ge grund till kontakten.
3. När ni har avtalat om ett möte ska du förbereda dig grundligt inför det. Fråga dig hur mycket tid kunden har för mötet, och gör en agenda för mötet – kunder uppskattar ofta det.
4. Fråga om kundens utmaningar under mötet och lyssna på svaren. Förbered dig på de vanligaste motargumenten på förhand.
5. Berätta en kundhistoria om uppnådda resultat, visa ett exempel.
6. Minimera kundens risker: erbjud en möjlighet till test, garantier osv.
7. Hjälp till att avsluta affären och fråga: "Hur låter detta så långt?", "Jag föreslår att du provar..." eller "Ska vi börja så här..."
8. Försäljningens bästa målgrupp är oftast de egna kunderna. Fråga och berätta regelbundet hur det står till.
9. Marknadsföring genererar också en lista över potentiella kunder. Dessa är oftast beställare av nyhetsbrev eller guider eller personer som har inlett en diskussion med dig på sociala medier. Det är bra att komplettera listan med potentiella företag och företag som intresserar dig yrkesmässigt.

Volym från webbutiken

En webbutik kan generera extra försäljning parallellt med en fysisk affär. Du kan också bli företagare med enbart affärsverksamhet på webben. Med en webbutik minskar betydelsen av företagets placering och du kan få kunder i hela Finland eller världen.

**Grunden
för en bra
nätbutik är
produkterna
och kunderna.**



Grunda inte en webbutik bara för att en sådan "måste finnas". Fundera på hur en webbutik stödjer din affärsverksamhet, och gör en omsorgsfull affärsverksamhetsplan.

En bra webbutik utgår från produkterna och kunderna. Bestäm först vad du säljer och till vem. Studera webbutiken som en verksamhetsmiljö och kom ihåg att bekanta dig med bestämmelserna som gäller för den. Därefter kan du börja fundera på följande:

1. Program

Jämför olika webbutiksplattformar och -program samt deras tillgängliga utvidgningsmöjligheter, så att den valda lösningen inte genast blir för liten. Bekanta dig också med olika alternativ för att sköta transaktioner och logistik.

2. Budgetering

Ett nytt säljföretags största kostnader består av skapande av butik, marknadsföring och personalkostnader. Även lagring binder kapital.

3. Utseende

Responsivitet dvs. anpassning till olika terminaler är väldigt viktigt, eftersom allt fler konsumenter använder smarttelefon för att hantera ärenden. En klar struktur och en visuell hierarki gör ärendena i nätbutiken smidiga och trevliga att hantera.

4. Produktion av innehåll

Tillräckligt stora produktbilder och beskrivande produktinformation stödjer köpbeslutet. Tydliga beställnings- och leveransvillkor samt möjlighet att ta kontakt med sälj företaget bygger förtroende.

5. Främja försäljningen

I samband med bläddringen bland produkterna kan man lyfta fram en produktgrupps populäraste produkter och/eller produkter som andra kunder redan har köpt, och därmed skapa ytterligare försäljning. En nätbutiks interna sökfunktion är ett viktigt element för att underlätta köp.

6. Marknadsföring

Engagera kunderna från början, så skapar de en hållbar stamkundskrets. Sökmotoroptimering och sökordsmarknadsföring har en nyckelroll i utvecklingen av besökrantalet.

7. Utveckling

Automatisera rutiner och följ dina besökare i nätbutiken regelbundet med hjälp av analytiska verktyg. Med hjälp av den fakta som analyser genererar kan du mäta de genomförda förändringarnas effekter på köpbeteendet.

Fakturerera korrekt och i tid

En faktura är ett dokument, med vilket du ber om pengar från din kund för din sålda produkt. En bra faktura är lätt att betala och innehåller de uppgifter som skattemyndigheterna kräver. En faktura är en metod med vilken du säkerställer inkomster men även en del av kundupplevelsen. Sköt det med omsorg.

Fakturerera direkt när det är klart

Fakturan skickas oftast till kunden efter leveransen. Om produkten eller tjänsten är ett projekt för en längre tid, faktureras det ofta i delar under projektets gång och den sista delen när allt är klart. Man måste ange vissa lagstadgade uppgifter på fakturan.

Vanligtvis ger man 14–30 betalningstid för fakturan. Betalningstiden för B2B-handel mellan företag är förhandlingsbar. Enligt lag får betalningstiden endast överstiga 30 dagar om det har avtalats separat.

Ibland dröjer det flera veckor innan pengarna för den sålda produkten finns på kontot. Det lönar sig att fakturera så snabbt som möjligt för de färdiga produkterna och tjänsterna. Det är en bra idé att lägga upp fakturainformationen som en offert, försäljningsorder eller utkast till fakturan så snart som möjligt. En snabbt inkommen faktura ger kunden en bild av verksamhetens professionalitet.

Ta kundens önskemål i beaktande

Skicka fakturan i den form som kunden önskar. Fakturan kan skickas som en e-faktura, via e-post eller som en traditionell pappersfaktura. Enligt lagen om elektronisk fakturering kan beställaren kräva en elektronisk faktura. En faktura som är skickad på det vis kunden önskar betalas säkrare och snabbare. Genom att svara på kundens önskemål skapar du även en bra kundupplevelse.

Kontrollera fakturan omsorgsfullt. Säkerställ att det inte är några fel i fakturan innan du skickar den. Kunden är

inte skyldig att betala en faktura med felaktiga uppgifter. Kom ihåg även att skicka fakturans bilagor.

Ändra inte en skickad faktura. Du kan ändra fakturan fram till det att du skickar fakturan till din kund och bokföringen. Om det är ett fel i fakturan som du skickat till kunden, måste fakturan krediteras och en ny faktura måste upprättas.

Betalningspåminnelser

Om din kund inte har betalat fakturan som du skickat innan förfallodagen, skicka en betalningspåminnelse. Påminn ändå på ett vänligt sätt, eftersom den största orsaken för en obetald faktura är glömska. Ditt mål är att behålla din kundrelation.

I många faktureringsystem är det möjligt att automatisera sändningen av betalningspåminnelser när det har gått en bestämd tid från förfallodagen. Du kan lägga en påminnelse direkt efter förfallodagen, men i praktiken lönar det sig att vänta ett par dagar. På det viset säkerställer du att betalningen inte har gjorts på förfallodagen.

Om du vill kan du ta ut en påminnelseavgift på upp till fem euro för betalningspåminnelsen du skickar till konsumentkunden. Du måste dock vänta 14 dagar efter att fakturan förfaller innan du skickar en betalningspåminnelse med påminnelseavgift. Du kan skicka en påminnelse utan påminnelseavgift tidigare till konsumenten.

Om din kund är ett företag och fakturan inte har betalats vid förfallodagen, ger lagen dig en rätt att driva in en standardsättning på 40 euro. Det är dock vanligare att skicka en betalningspåminnelse

Det dröjer ofta flera veckor innan pengarna finns på ditt konto.



Arkivera fakturorna

Kom ihåg att sköta om arkivering av fakturorna. Som företagare är du skyldig att spara allt bokföringsmaterial sex år efter slutet på kalenderåret då din räkenskapsperiod avslutades. Om räkenskapsperioden avslutades 30.4.2021, måste verifikaten sparas fram till 31.12.2027.

Vissa lagstadgade uppgifter måste anges i fakturan.

där påminnelseavgiften är betydligt lägre än standardsättningen.

Du kan ta ut en dröjsmålsränta, om du inte får betalningen senast förfallodagen. Dröjsmålsränta måste alltid nämnas i den ursprungliga fakturan. Maximistorleken för dröjsmålsräntan som man kan driva in från konsumenten är sju procent. Räntan man tar ut från företag är vanligtvis åtta procent.

Användning av inkassobyrå

Vanligtvis skickar företaget själv två betalningspåminnelser till kunden. Om din kund trots påminnelserna inte betalar fakturan, lönar det sig att överföra kravet till en inkassobyrå. Det sparar tid och energi för dig och ofta reagerar kunden på indrivningsbyråns brev. Indrivning är en aktivitet som kräver tillstånd, vilket innebär att det inte kan utföras av vem som helst. Tjänsterna och

priserna som indrivningsbyråerna erbjuder varierar, så det lönar sig att bekanta sig med olika byråer och deras verksamhetsmetoder. En bra indrivningsbyrå sköter indrivningen med stil.

En indrivningsprocess fortsätter efter betalningspåminnelserna med ett betalningskrav alltså ett indrivningsbrev. I det skedet läggs kostnaderna som orsakas borgenären och indrivningsbyrån för att återkräva fordran på påminnelsekostnaderna och dröjsmålsräntorna. Om din kund inte betalar fakturan ens efter betalningskraven och man inte lyckas avtala om en ny betalningsperiod eller avbetalningsplan, har du två möjligheter: bokföra fordran som en kreditförlust och avsluta återkravet eller fortsätta med rättslig indrivning. För en småföretagare är bokföring som kreditförlust i princip alltid det mest sannolika alternativet.



E-faktura är smidigt

Att använda e-faktura dvs. elektronisk faktura är miljövänligt och sparar tid och besvär i faktureringen. Leverans av e-fakturer är dessutom billigare än att skriva ut och posta pappersfakturer.

E-fakturering är inte svårt. Du behöver bara ett faktureringsprogram med vilket du kan skicka e-fakturer, samt kundens e-fakturaadress.

Ett företag som betalar sin faktura som en e-faktura kan godkänna, betala och leverera fakturan elektroniskt

till bokföringen. Det snabbar upp behandlingen och betalningen av fakturan och du får dina pengar snabbare.

Ett företag har rätt att få en faktura i elektronisk form från ett annat företag vid begäran. Lagen om elektronisk fakturering gäller inte företag med en omsättning under 10 000 euro eller företag som säljer enbart till konsumenter. Lagen kräver att den offentliga sektorn tar emot elektroniska fakturer – till exempel tar staten bara emot e-fakturer.

Fakturans innehåll

1. Försäljarens uppgifter

Även ditt företags FO-nummer

2. Kundens uppgifter

3. Rubrik

4. Fakturadatum

5. Fakturanummer

Fakturorna ska numreras individuellt åtminstone inom räkenskapsperioden, men det är bra att hålla numreringen som en kontinuerligt växande serie.

6. Referensnummer

Du får referensnumret automatisk från faktureringsprogrammet eller via kalkylatorn för referensnummer på din banks hemsidor.

7. Förfallodag

8. Dröjsmålsräntans storlek

Om du tar ut dröjsmålsräntan, måste det synas på fakturan.

9. Leveransdatum

10. Betalningsvillkor

11. Din banks namn

12. Kontonummer i IBAN-form

13. Swift/BIC = din banks identifiering

14. Mer information

Till exempel en person som du har haft ärenden med.

15. Fakturarader:

- produkterna du säljer
- antal
- enhet
- enhetspris utan skatt
- krediteringar och rabatter om de inte har beaktats i enhetspriset
- momsprocent
- skatternas andel (euro)
- produktens totalpris

16. Fakturans momsfría slutsumma, andelen moms och slutsumma inklusive moms.

Om det är fråga om en ändringsfaktura, måste det finnas en hänvisning till den tidigare fakturan.

LOGO

1. Försäljningsföretag Ab
Köpmannagatan 12
00111 Köping

2. Köpföretag Ab
Kalle Köpare
Företagsvägen 34
00222 Företagsbyn

3. FAKTURA

1(1)

5. Fakturans nummer	193
Referensnummer 6.	1931
4. Fakturans datum	17.02.2022
Förfallodag 7.	03.03.2022
9. Leveransdatum	14.02.2022
Leveranssätt	DDP
Betalningsvillkor 10.	14 dagar netto
Vår referens	Katja Köpman
Er referens	Kalle Köpare
Köparens beställningsnummer	1234
8. Dröjsmålsränta	7 %
Anmärkningstid	7 dagar

Levererat till Företagsbyns lager i enlighet med beställningen 1234 den 14.02.2022

15.	Beskrivning	Enhetspris €	Antal	MOMS %	Totalt €
1.	Produkt 1	60,55	2 st.	24	121,10
2.	Produkt 2	12,18	5 st.	24	60,90
3.	Produkt 3	20,15	3 st.	24	60,45
4.	Produkt 4	18,65	4 st.	24	74,60
5.	Produkt 5	12,85	2 st.	24	25,70

16.	Sammanlagt utan moms €	342,75
	Moms sammanlagt €	82,26
	Att betalas sammanlagt €	425,01

1. tfn 040 123 4567 katja@forsaljarforetag.fi www.forsaljarforetag.fi FO-nummer: 1234567-8 momsregistreringsnummer: FI12345678

Mottagarens kontonummer	IBAN Min bank 11. 12. FI21 1234 5600 0007 85	BIC NDEAFIHH 13.
Mottagare	Försäljningsföretag Ab Köpmannagatan 12 00111 Köping	14.
Betalarens namn och adress	Köpföretag Ab Kalle Köpare Företagsvägen 34 00222 Företagsbyn	
Underskrift		Referens- nummer 1931
Från konto nr		Förfallodag 03.03.2022 Euro 425,01



Betalningen förmedlas till mottagaren enligt villkoren för
betalningsförmedling och endast till det kontonummer som
betalaren angivit.

Kassan är kung

Som företagare måste du ta dig tid för att planera och följa upp kassaflödet. På så vis säkerställer du att det alltid finns pengar på företagets konto till löner och fakturor.

Du har säkert hört att företag följer ekonomin varje halvår eller kvartalsvis. Det innebär att man jämför faktiska försäljningar och inköp och andra kostnader med budgeterade siffror. I princip går man igenom resultaträkningen i företaget och kontrollerar om man gör vinst eller förlust. Enbart uppföljning av resultaträkningen har dock en nackdel: det är samma sak som att se sig i backspeglarna. När du planerar och följer upp företagets ekonomi, bör du även fästa blicken i vindrutan alltså den aktuella kassan och de inkommande pengaflödena.

Vad betyder kassaflöde?

Kassaflöde är som namnet antyder den valuta som flödar genom ditt företags kassa, pengatrafik alltså pengar som kommer in på ditt företagskonto eller kassamaskin och ut därifrån. Kassaflödet berättar om företagets likviditet alltså hur mycket pengar du har just nu för att betala fakturor, amorteringar och löner.

En god likviditet är grunden för en hållbar företagsverksamhet, och därför är det viktigt att du följer företagets kassaflöde med framförhållning direkt företaget börjat. Det rekommenderas att du redan vid grundandet av företaget funderar på hur pengar ska komma in i kassan och vilka kostnader du måste betala som företagare. Även ett framgångsrikt företag kan gå i konkurs om kassaflödet

håller sig negativt under lång tid dvs. när utgifterna är större än inkomsterna.

Allt som händer i företagsverksamheten påverkar företagets kassa. I samband med kassaflöde pratar man om försäljningar, betalningstider, kostnader, investeringar, eventuella lån och amorteringar.

Realtid och kommande

Kassaflödet kan följas på tre olika nivåer. Det aktuella kassaflödet berättar om situationen nu: hur mycket pengar du har på kontot och som kontanta medel att använda till företagets kostnader.



**Kassaflödeskalkyl
öppnar de kommande
veckornas pengatrafik.**

Kassaflödeskalkylen ger också en prognos för pengatrafiken under kommande veckor och månader. Den beaktar kommande fakturor och sådana inköp och försäljningar som man väntar sig inkomster och utgifter från längre fram. Utöver resultaträkning och balansräkning är kassaflödeskalkylen den tredje grundräkningen i ett företags ekonomiska förvaltning.

Kassaflödesprognos uppskattar pengaflödet längre in i framtiden. I den beaktas företagets regelbundna utgifter samt uppskattar kommande kostnader och inkomster från avslutade affärer. Du kan göra en kassaflödesprognos för en ännu längre tid genom att inkludera genomförda offerter i beräkningen. Det lönar sig ändå att komma ihåg att en prognos är osäkrare ju längre fram i tiden den sträcker sig.

Kassaflödet håller dig alert

Lär dig att leda ditt företag genom kassaflödet, eftersom du då håller dig uppmärksam på hur mycket pengar företaget har till förfogande. När du beaktar kassaflödet i alla beslut i affärsverksamheten, märker du om beslutet är bra eller tidpunkten rätt.

Så länge kassaflödet är positivt, kan ditt företag klara sig även på ett stormigt hav. Om kassaflödesprognosen å andra sidan visar en nedgång efter tre månader, hinner du reagera innan krisen. Med tillräcklig varningstid hinner du förhandla om fakturors betalningsvillkor eller skaffa tillfällig finansiering.



Säkerställ att pengarna räcker

Kassaflödeskalkylens syfte är enkelt: att säkerställa att pengarna räcker. Kom ändå ihåg att pengarna ökar inte genom att räkna.

Att pengarna räcker är ett levnadsvillkor för företagsverksamheten. Förutom att räkna måste du faktiskt vidta åtgärder som påverkar kassan. Kassaflödeskalkylen skiljer sig från andra viktiga ekonomiska verktyg i företaget som resultat- och balansräkning i det avseendet att det inte finns någon officiell beräkningsformel. Det är bra att påbörja kassaflödeskalkylen genom att dela upp pengarnas rörelser i tre delar, affärsverksamhetens pengaflöde, investeringarnas pengaflöde och understödets pengaflöde och sedan bryta ner dem i ännu mindre delar. Samla informationen i ett kalkyleringsprogram. Underlaget hittar du på WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/SV > Planering av företaget > Lönsamhetskalkyler

Börja med försäljningen

Börja kassaflödeskalkylen med den största delen som påverkar kassan.

Oftast är det försäljningen. I kassaflödeskalkylen måste du beakta fördröjningar i pengarnas rörelse. När du säljer med 30 dagars betalningstid, har du pengarna på kontot först efter en månad.

Efter försäljningen listar du kostnader alltså inköp, löner, hyror och andra utgifter. Efter det samlar du investeringarnas pengaflöden, låneamorteringar och räntor samt eventuella lånelyft. Sedan räknar du ihop alla ingående och utgående betalningar från kassan.

Vad är ett bra resultat?

Kassaflödeskalkylens resultat är bra när beräkningen inte hamnar på minus. Ett positivt resultat betyder att det finns tillräckligt med pengar och att de täcker alla kända betalningar. Dessutom lönar det sig att försöka få marginal i kassan. Du sover bättre om natten när det åtminstone finns

en summa i kassan som motsvarar en månads utgifter.

Om det finns mycket pengar i kassan är det enklare att planera kassaflödet. Du kan schemalägga investeringar eller placera extra pengar i lönsammare objekt.

Kassaflödeskalkylens resultat är dåligt när beräkningen hamnar på noll eller minus. Om beräkningen är negativ, måste man reagera snabbt med åtgärder. Fundera på om du kan snabba på pengarna som kommer från kunderna, eller förhandla om längre betalningstider för inköp, skatter och amorteringar.

Kassaflödeskalkyl är ett verktyg som ger dig en övergripande bild av kassasituationen. Kontrollera den månadsvis i samband med annan inspektion av bokföringen. Om företags ekonomiska situation är dålig, kan du tvingas uppdatera kalkylen varje dag.

Kassaflödeskalkyl

Räkenskapsperioden börjar	Innan uppstart	JAN	FEB	MARS	APRIL	MAJ	JUNI	JULI	AUG	SEP	OKT	NOV	DEC	Totalt
1.1.2022	Prognos	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	
Pengatillgångar i början av perioden (s.k. startkassa)	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	
Betalning till kassan														
Kontantförsäljning (moms 0 %)														0
Betalningar från kundfodringar (moms 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
Andra inkomster (moms 0 %)														0
Totalt	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
Startkassa + inkomster	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
Betalning från kassan (moms 0 %)														
Betalning av skatter														0
Låneamorteringar														0
Låneräntor och uttagsavgift														0
FöPL		300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3 600
Övriga försäkringar		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960
Löner till anställda														0
Lönernas bikostnader														0
Hyra		500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
Hyressäkerhet	1 000													1 000
El- och vattenavgifter		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Telefon- och internetkostnader		60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720
Bokföringsavgifter		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 200
Kontors- bank- och postkostnader		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Rese- och bilkostnader	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	7 800
Marknadsförings- och annonseringskostnader	500	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	1 700
Städ-, fastighets- och avfalls-kostnader														0
Program- och licensavgifter														0
Medlemsavgifter														0
Företagarlön och privatuttag		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
Reparationer och underhåll														0
Inköp (råvaror, lager)														0
Investeringar/inköp														0
Engångskostnader/etableringskostnader														0
Övriga kostnader (specificera)														0
Utbetalningar från kassa totalt	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
Likviditet (i slutet på månaden)	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	

Bokföringen i ordning

Alla företag har en bokföringsskyldighet. Även om det är värt att köpa den här tjänsten från en bokföringsbyrå, måste du lära dig grunderna. Du är ensamt ansvarig för ditt företag.

Bokföringens viktigaste uppgift är att ge information om företagets ekonomi. Resultaträkningen ger en bild av företagets resultatförmåga. Balansräkningen ger en bild av företagets soliditet och solvens. Med hjälp av bokföringen kan man även göra andra beräkningar som hjälper vid verksamhetsplanering och beslutsfattande.

Bokföringen utförs normalt en gång i månaden. Efter varje räkenskapsperiod görs ett bokslut baserat på bokföringen. En räkenskapsperiod är vanligtvis 12 månader, och den behöver inte sammanfalla med ett kalenderår. Det första räkenskapsåret kan vara kortare eller längre, men dock högst 18 månader. För

en firmaföretagare som använder sig av enkel bokföring är räkenskapsperioden alltid ett kalenderår.

Vad bokförs?

Bokföring grundar sig på verifikat. Verifikaten kommer från affärstransaktioner, dvs. försäljning och inköp samt t.ex. kvitton, kontoutdrag, reseräkningar och lönespecifikationer. Bokföringsbyrån sköter vanligtvis bokföringen av verifikaten. Din uppgift är att skapa fakturor, betala inköpsfakturor samt följa upp kundfordringar.

Att ha ett system för den ekonomiska förvaltningen är till stor hjälp vid bokföring och verifikathantering. Det allra bästa är om du använder samma program som bokföringsbyrån då programmet automatiskt skapar verifikat av dina fakturor och betalningar och bokföringsmaterialet i elektronisk form. På så sätt hålls bokföring alltid uppdaterad.

Även om det är värt att låta en bokföringsbyrå sköta företagets bokföring, är det viktigt att förstå grunderna och följa företagets ekonomi. Det är du som företagare som har ansvar för verifikatens lagenlighet och för att bokföringen är korrekt.

Sätt dig in i saker även själv

När du startar upp ditt företag kan bokföringen kännas som något komplicerat. Företagets bokföring är strikt reglerad och kontrolleras. Det rekommenderas att du låter en bokförare eller en bokföringsbyrå sköta bokföringen och själv fokuserar på att skaffa inkomster.

Det är dock alltid bra att lära sig bokföring för att kunna använda sig av informationen som den genererar för att utveckla affärsverksamheten.

Mer information: WWW.TALOUSHALLINTOLIITTO.FI
> Tiltoimiston asiakkaille >
Kirjanpidon ABC

Kraven varierar

Bokföringskraven i bokföringslagen grundar sig på företagets storlek och företagsformen. Ju större företag, desto högre är kraven på bokföring och särskilt bokslut. För firmaföretagare dvs. näringsidkare eller yrkesutövare finns en rad lättnader i bokföringskraven.

Överväg ett bokslut

Du behöver inte upprätta ett bokslut enligt bokföringslagen om du är en privatperson och yrkesutövare eller näringsidkare som tillhör mikroföretagskategorin. Ett företag anses vara ett mikroföretag när balansomslutningen är högst 350 000 euro, omsättningen är under 700 000 euro och företaget under en räkenskapsperiod haft i genomsnitt

högst 10 anställda. En av de ovan nämnda begränsningarna kan överskridas.

Det är dock bra att ändå överväga att göra ett bokslut, även om det inte är ett krav. En företagare måste oavsett göra en skattedeklaration som nästan motsvarar ett bokslut. Många myndigheter och finansärer kan förvänta sig att man upprättar ett bokslut.

Som firmaföretagare kan du själv bestämma om du vill använda enkel eller dubbel bokföring. Du kan endast använda enkel bokföring om företagets balansomslutning inte överskrider 100 000 euro, omsättning är högst 200 000 euro eller när det finns högst tre anställda i företaget. Ett av gränsvärdena ovan kan överskridas. Enkel bok-

Ju större företag, desto högre är kraven på bokföring.

föring handlar i huvudsak om bokföring av företagets inkomster och utgifter. Vid dubbel bokföring ska alla affärstransaktioner bokföras på två konton som utgör grunden för resultaträkning och balansräkning.

Dubbel bokföring och bokslut ska alltid göras i aktiebolag, andelslag, öppet bolag och kommanditbolag.

Vad är ett bokslut?

Efter varje räkenskapsperiod upprättas ett bokslut. Syftet med bokslutet är att ge en korrekt helhetsbild av företagets verksamhet.

När räkenskapsperioden är slut ska ett bokslut upprättas inom fyra månader. Bokslutet för mikro- och småföretag består av resultaträkning, balansräkning samt noter. Resultaträkningen visar företagets resultat, medan balansräkningen visar företagets ekonomiska ställning dvs. tillgångar och skulder. Storföretag upprättar dessutom en verksamhetsberättelse i vilken man bland annat berättar om potentiella risker och osäkerhetsfaktorer relaterade till verksamheten.

Syftet med bokslutet är att ge en korrekt helhetsbild av företagets verksamhet. Noterna förtydligar uppgifterna i resultaträkningen och balansräkningen. Omfattningen av och innehållskravet på noterna beror på företagets storlek. Även småföretag måste lämna motsvarande uppgifter som finns i verksamhetsberättelsen i noterna om resultat- och balansräkningen inte ger tillräckligt med information om verksamhetens resultat och ekonomiska ställning.

Fastställa bokslutet

Ett bokslut ska alltid dateras och skrivas under. Som enskild näringsidkare dvs. firmaföretagare skriver du under bokslutet. I aktiebolag och andelslag godkänner den verkställande direktören och styrelsen bokslutet med sin underskrift. I öppet bolag och kommanditbolag skriver de ansvariga bolagsmännen under bokslutet.

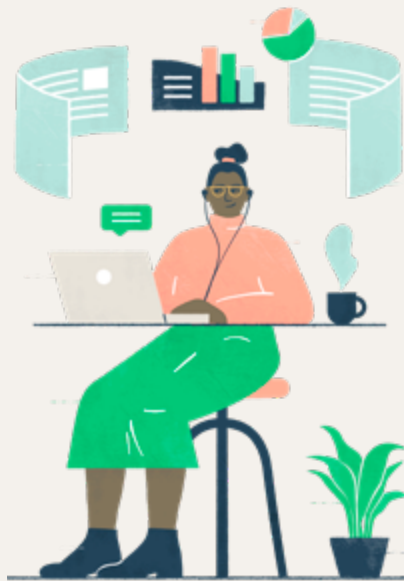
Efter godkännande fastställer delägarna i aktiebolag och andelslag bokslutet på en bolagsstämma eller med ett skriftligt dokument. En enskild yrkesutövare behöver inte hålla ett formellt möte.

Revision

Om balansomslutningen överskrider 100 000 euro, omsättningen överskrider 200 000 euro eller företaget har fler än tre anställda ska bokslutet för aktiebolag, andelslag, öppet bolag eller kommanditbolag granskas av en revisor. Enskilda näringsidkare eller yrkesutövare behöver inte välja revisor. Om man i bolagsordningen, bolagsavtalet

eller reglerna har beslutat om bokslut eller val av revisor ska det följas oavsett om gränsvärdena i bokslutet inte överskrids.

Företagets högst beslutande organ, ex. bolagsstämma, väljer revisor. Välj en godkänd GR- eller CGR-revisor för företaget. Revisorn noterar revisionen i bokslutet och skriver en revisionsberättelse om den genomförda revisionen.



Publicering av bokslutet

När bokslutet är godkänt ska aktiebolag och andelslag anmäla bokslutet till handelsregistret för publicering. Registreringen kan göras i samband med skattedeclarationen eller direkt till Patent- och registerstyrelsen. Anmälan ska göras inom två månader från att bokslutet fastställts.

Enskilda näringsidkare eller yr-

kesutövare, öppna bolag och kommanditbolag behöver i regel inte anmäla bokslutet för registrering, med undantag för företagsverksamheter som haft en tillväxt som uppgår till miljoner euro. Gör en anmälan inom sex månader från räkenskapsperiodens slut om två av följande gränser överskrids: företagets omsättning är 12 miljoner

euro, balansomslutningen är 6 miljoner euro eller företaget har i genomsnitt 50 anställda. Öppna bolag och kommanditbolag ska registrera bokslutet om ett aktiebolag är bolagsman eller komplementär.

Merparten av alla bokslut förmedlas till handelsregistret via Skatteförvaltningen. Bokslutsanmälan är avgiftsfri.

Företagets inkomstbeskattning

Företag betalar inkomstskatt baserat på företagets resultat. Inkomstskatter betalas i huvudsak som förskottsskatt. Företagsformen påverkar inkomstbeskattningen.

När du startar ett företag måste du anmäla dig till Skatteförvaltningens register. Det är bra att anmäla sig till förskottsuppbördsregistret eftersom det underlättar betydligt försäljningen av din tjänst. Om du inte tillhör registret måste dina kunder själva sköta förskotts-innehållningen i ditt ställe. Man kan inte registrera sig i förskottsuppbördsregistret om man har försummat sina skattedeklarationer och betalningar. En registrering i förskottsuppbördsregistret indikerar att du som företagare sköter dina skatteärenden på ett tillförlitligt sätt.

Alla mervärdesskatteskyldiga måste anmäla sig till registret över momsskyldiga. Det gäller även enskilda näringsidkare. Endast företag med en omsättning på högst 15 000 euro om året och vars räkenskapsperiod startat den 1 januari 2021 eller senare behöver inte registrera sig i registret över momsskyldiga. Företag som regelbundet har rollen som arbetsgivare måste anmäla sig till arbetsgivarregistret.

Skatter betalas i förskott

Företag betalar inkomstskatt baserat på företagets resultat. Inkomstskatt som betalas i förskott kallas för förskottsskatt. Om man under räkenskapsperioden inte har betalat tillräckligt med förskottsskatt tas resterande del ut som kvarskatt.

Företagsformen påverkar inkomstbeskattningen. Om du är en enskild näringsidkare beskattas företagets resultat som din egen inkomst. Ett aktiebolag däremot är självständig skattskyldig.

När du ska bli företagare och starta ett företag måste du själv bedöma verksamhetens inkomster, kostnader och möjligt resultat. Baserat på din be-

dömning kan du ansöka om förskottsskatt på MinSkatt. Skatteförvaltningen beräknar förskottsskatten baserat på dina uppgifter. Du får beslutet om förskottsskatt och medföljande betalningsanvisningar i tjänsten MinSkatt. Förskottsskatten beaktas i företagets slutliga beskattning.

Du bör följa upp om dina bedömningar stämmer under räkenskapsperioden. Om resultaten ser ut att bli lägre eller högre än beräknat, ska du söka ändring i förskottsskatten på MinSkatt.

Inkomstskattedeklaration

När företagets räkenskapsperiod är slut ska ett bokslut upprättas från bokföringen. Du måste dessutom lämna en inkomstskattedeklaration till Skatteförvaltningen enligt skattelagarna. Aktiebolag och andelslag ska lämna in en inkomstskattedeklaration inom fyra månader från räkenskapsperiodens slut. Öppet bolag, kommanditibolag och enskilda näringsidkare lämnar in inkomstskattedeklarationen nästkommande april efter skatteåret. Om en bokföringsbyrå sköter din bokföring kan det vara värt att låta bokföraren även göra skattedeklarationen.

Använd dig av MinSkatt

MinSkatt är Skatteförvaltningens elektroniska tjänst där du kan hantera nästan alla dina skatteärenden. Du kan logga in på tjänsten antingen med hjälp av nätbankskoder eller mobilcertifikat. Om du vill att bokföringsbyrån ska hantera dina skatteärenden åt dig, måste du ge bokföraren en fullmakt genom tjänsten [SUOMI.FI](https://www.suomi.fi) under Fullmakter.

En annan offentlig tjänst som är bra att läsa mer om är skatteskuldsregistret. Den hittar du genom företags- och organisationsdatasystemets ([WWW.YTJ.FI/SV](https://www.ytj.fi/sv)) webbtjänster. Där kan du kontrollera alla företags skatteskulder och underlåtelser att lämna in skattedeklaration.

Det är viktigt att vara noggrann i alla ärenden med Skatteförvaltningen och vid behov komma överens om betalningsplaner i god tid. Man bör alltid sköta sin ärenden med Skatteförvaltningen.

Läs mer om Skatteförvaltningens anvisningar för nya företagare: [WWW.VERO.FI/SV](https://www.vero.fi/sv) > Företag och organisationer > Etablera och ändra > Nya företag



Skillnader i beskattning

Om du startar en firma, dvs. blir enskild näringsidkare beskattas inkomsten från företaget som din egen inkomst. En del av företagsinkomsten är kapitalinkomst och en del förvärvsinkomst.

Vanligtvis är kapitalinkomsten 20 procent av företagets nettoförmögenhet. Nettoförmögenheten beräknas genom att dra av näringsverksamhetens skulder från dess tillgångar. Som företagaren kan du dock bestämma att kapitalinkomsten utgör endast 10 procent av nettoförmögenheten eller att hela

företagsinkomsten är förvärvsinkomst.

Om företagsverksamhetens resultat är lågt och du inte har andra förvärvsinkomster kan det vara värt att betona förvärvsinkomsten. Du betalar skatt på förvärvsinkomsten enligt den progressiva inkomstskatteskalen, och i de lägre inkomstklasserna beskattas förvärvsinkomst lindrigare än kapitalinkomst. Du betalar 30 procents skatt på kapitalinkomsten, och 34 procent för den del som överskrider 30 000 euro.

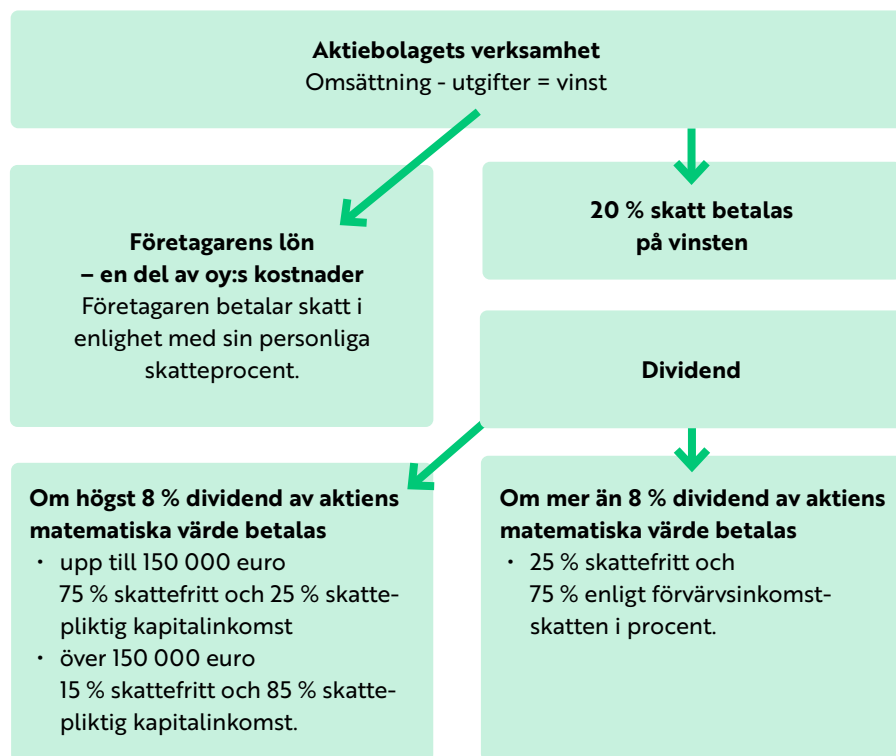
Öppna bolag och kommanditbolag är

inte separat skattskyldiga i inkomstbeskattningen. Företagets beskattningsbara inkomst delas mellan dig och övriga bolagsmän och beskattas som egen inkomst.

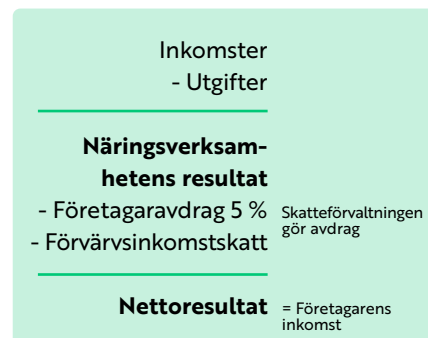
Aktiebolag och andelslag däremot är självständigt skattskyldiga, vilket innebär att företagsinkomsterna inte påverkar din egen beskattning. Aktiebolag och andelslag betalar 20 procents skatt på den beskattningsbara inkomsten. En förskottsinnehållning görs på lönen som aktiebolaget betalar dig på samma sätt som vid löneinkomster generellt.

Inkomstbeskattning av aktiebolag

I ett aktiebolag kan du lyfta medel antingen som lön eller som dividend.



Beskattning av firma



Aktiebolag och andelslag är självständigt skattskyldiga.

Om företaget inte är lönsamt?

Det finns alltid risker med företagande. Affärsverksamhet lyckas inte alltid, och företag går inte alltid med vinst. Försök inte hantera eventuella ekonomiska svårigheter på egen hand. Be om hjälp från ditt nätverk såsom bokföringsbyrå, företagsrådgivaren eller rådgivningstjänsten Företagarens ekonomihjälp.

Ekonomihjälpen ger stöd och hjälp till företag med ekonomiska svårigheter eller betalningsproblem. Rådgivarna är experter på företagsekonomi och omorganisation. Tjänsten är konfidentiell och avgiftsfri.

Kontakta Ekonomihjälpen

- när företaget har en rad obetalda fakturor
- när du inte längre kan betala lån eller låneräntor
- när du inte vet hur du ska åtgärda en minskad försäljning
- när du känner att du inte längre orkar hantera de ekonomiska svårigheterna på egen hand.

Det viktigaste är att du ber om hjälp i god tid.

Företagarens ekonomihjälp

På svenska to kl. 9–16.15 tel. +358 295 024 881 (lna/msa)

WWW.YRITTAJANTALOUSAPU.FI

Ta kontroll över mervärdesskatten

Mervärdesskatten är en allmän konsumtionsskatt som gäller nästan alla varor och tjänster. Tanken är att skatten ska betalas av slutkonsumenten, men företag fungerar som skattebärare.

Även om du är en nyetablerad företagare så har du troligtvis alltid känt till mervärdesskatten. Mervärdesskatten, dvs. moms, är en allmän konsumtionsskatt som gäller konsumtionen av nästan alla varor och tjänster. Även om tanken är att mervärdesskatten ska betalas av slutkonsumenten, så är det företagen som fungerar som skattebärare. Som företagare inkluderar du moms i ditt försäljningspris och redovisar moms till staten. För att skatten ska hamna hos slutkonsumenten har företag avdragsrätt. Du får dra av moms som du betalar vid inköp till företaget från moms du ska betala till staten för din försäljning.

I princip alla företag som säljer produkter eller tjänster är mervärdesskatteskyldiga. I Finland är den

allmänna mervärdesskattesatsen 24 procent. Dessutom finns två lägre skattesatser på 10 och 14 procent. Vissa produkter, som t.ex. exportleveranser, har noll procents skatt. I sådana fall är din försäljning skattefri och du behöver inte anmäla dig som mervärdesskatteskyldig. Om ditt företag endast säljer den här typen av produkter eller tjänster, kan du heller inte dra av moms på dina inköp.

Mervärdesskatten är en skatt på eget initiativ. Som skattskyldig ska du själv beräkna, deklarera och betala skatten för skatteperioden till Skatteförvaltningen. Om du samarbetar med en bokföringsbyrå kan du överföra hanteringen av deklarationen och betalningen av mervärdesskatten till din bokförare.

Mervärdes- skattesatser

Allmän skattesats 24 %

- De flesta varor och tjänster

Nedsatt skattesats 14 %

- Livsmedel
- Foder
- Restaurang- och måltidstjänster (alkoholdrycker och tobaksprodukter har dock en skattesats på 24 %)

Nedsatt skattesats 10 %

- Tidnings- och tidskriftsprenumerationer (inkluderat elektroniska böcker, ljudböcker, elektroniska tidningar samt lösningsförförälsjning av tidningar)
- Böcker
- Läkemedel
- Motionstjänster
- Biografställningar
- Inträdesavgifter för kultur- och nöjesevenemang
- Persontransporter
- Inkvarteringstjänster
- Ersättningar för tv- och radioverksamhet

Verksamhet som inte berörs av mervärdesbeskattning

- Försäljning och uthyrning av fastigheter och aktielägenheter
- Hälso- och sjukvårdstjänster samt socialvårdstjänster
- Utbildningstjänster som definieras särskilt i mervärdesskattelagen
- Finansierings- och försäkrings-tjänster
- Ersättningar från upphovsrätter och framträdanden som definieras särskilt i mervärdesskattelagen
- Postens allmänna tjänster

Beräkning av mervärdesskatten

	Skattepliktig	Skattefri	Moms 24 %
Försäljning	6 200 €	5 000 €	1 200 € = skatt som ska betalas
Inköp	1 860 €	1 500 €	360 € = skatt som ska dras av
Mervärdesskatt som ska betalas			840 € = skatt som ska erläggas

Deklarera mervärdesskatten på MinSkatt på webben. Om ditt företag är registrerat i momsregistret ska du komma ihåg att deklarera regelbundet, även när företaget inte har någon verksamhet. Du kan även överlämna hanteringen av deklarationerna och momsbetalningarna till din bokföringsbyrå.

Lättnader för de mindre

Mervärdesskattelagen innehåller lättnader för småföretag. Ett företag kan helt befrias från moms skyldigheten.

När du börjar driva företagets ekonomi, bokför du vanliga inköp- och försäljningshändelser efter den tidpunkt då inköpet eller försäljningen faktiskt sker. Då talar man om prestationsprincipen. Även mervärdesskattelagen förutsätter i regel prestationsprincipen, dvs. momsen gäller inköps- eller försäljningstidpunkten. Det kan dock vara så att man måste vänta på pengarna som man får från en försäljning, och därför har företag med en omsättning på under 500 000 euro möjlighet att redovisa momsen för försäljningen baserat på kontantprincipen. I sådana fall gäller momsen den månad då företaget faktiskt får betalt för försäljningen eller betalar för sitt inköp.

Du kan även starta en mindre företagsverksamhet vid sidan av annat arbete utan att behöva anmäla dig till momsregistret. Om företagets omsättning räknat för en räkenskapsperiod på 12 månader hamnar under 15 000 euro, behöver du inte redovisa moms till Skatteförvaltningen. Det är bra att vara realistisk i bedömningen av företagets omsättning. Om du har bedömt att omsättningen hamnar under 15 000 euro men gränsen överskrids, måste du betala momsen retroaktivt från räkenskapsperiodens början. Dessutom tillkommer dröjsmålsavgifter.

Om ditt företag inte är mervärdesskatteskyldigt kan du inte heller dra av momsen från dina inköp. Gränsen för skattskyldighet för småföretag i syfte att lätta på de administrativa skyldigheterna är 15 000 euro. Gränsen avser räkenskapsperioder som börjar den 1 januari 2021 eller senare.

Även om ditt företags omsättning hamnar under den nedre gränsen kan du ändå anmäla dig som mervärdesskatteskyldig. I sådana

fall måste du komma ihåg att alltid skicka dina momsdeklarationer även om företaget inte har någon verksamhet under någon period.

Skattelättnader vid den nedre gränsen

Du kan få skattelättnader vid den nedre gränsen för moms om företagets omsättning under räkenskapsperioden är mindre än 30 000 euro. Om omsättningen hamnar under 15 000 euro, får du tillbaka momsen för hela räkenskapsperioden. Om omsättningen hamnar mellan 15 000 och 30 000 euro, får du en del av momsen som lättnad. Du kan ansöka om skattelättnad i samband med räkenskapsperiodens sista momsdeklaration.

Momsdeklaration

Mervärdesskatten är en skatt på eget initiativ, vilket innebär att du ska själv beräkna, deklarera och betala den. Du kan även överlämna

**Förfallodagen
är den 12
i månaden.**

hanteringen av momsdeklarationerna till din bokförare.

Vanligtvis görs momsdeklarationen och momsinsbetalningen enligt skatteperioden en gång per kalendermånad. Förfallodagen för deklarationen och betalningen är den 12 i månaden. Deklarationen lämnas in den andra månaden efter skatteperioden. Mervärdesskatten för januari ska alltså deklareras senast den 12 mars.

Skatter på eget initiativ ska deklareras elektroniskt i t.ex. MinSkatt-tjänsten. Man kan även betala skatter via tjänsten. Man kan även lämna in deklarationerna via särskilda ekonomiförvaltningsprogram.



Rollen som arbetsgivare

Innan du anställer personal är det bra att sätta sig in i arbetsgivarens skyldigheter. De grundar sig på lagar och kollektivavtal. Vilka försäkringar behöver du? Vilka avgifter och anmälningar tillkommer? Finns det annat som man bör tänka på? När du har svar på dessa frågor kan du axla rollen som arbetsgivare på ett tryggt sätt.

Anställningsförhållandet kan vara giltigt tillsvidare eller tidsbegränsad. Det måste finnas ett skäl för tidsbegränsningen såsom vikariat, praktik eller säsongsbetonat arbete. Om du vill avtala om varierande arbetstider måste du i anställningsavtalet ange vid vilka situationer behovet av arbetskraft finns och hur stort behovet är.

Vid anställningsavtalets början kan man avtala om en provotid. Under provotiden kan avtalet hävas av båda parter, dock ej på osakliga grunder. Provotiden kan vara högst hälften av den tid anställningsavtalet gäller, dock högst sex månader.

Upprätta ett skriftligt avtal

Det är alltid bra att göra ett skriftligt anställningsavtal även om elektroniska och muntliga avtal gäller. Om du inte upprättar ett skriftligt avtal måste du lämna en skriftlig utredning om anställningsvillkoren.

Arbetsavtalslagen, semesterlagen, arbetstidslagen och kollektivavtal fastställer minimivillkoren för anställningsförhållandet. Om du tillhör ett arbetsgivarförbund följer du kollektivavtalet som förbundet har ingått. Om du inte hör till ett förbund följer du ett allmänt bindande kollektivavtal. På Finlex (WWW.FINLEX.FI/SV) kan du ta reda på om det finns ett allmänt bindande kollektivavtal inom branschen som företaget tillhör. Om din bransch inte har ett allmänt bindande kollektivavtal används de minimivillkor som anges i lagstiftningen.

Hyra arbetskraft

Du kan även få arbetskraft genom personaluthyrning. I dessa fall sköter bemaningsföretaget arbetsgivarskyldigheterna. Ditt ansvar blir att introducera den

anställda i arbetet och arbetsleda och kontrollera. Avseende anställningsvillkoren tillämpas huvudsakligen det kollektivavtal som binder ditt företag. Personaluthyrning kan leda till rekrytering.

Personuppgiftsbehandling

Vid anställningssituationen kan du samla in och spara sådana uppgifter om den arbetssökande som bedöms som nödvändiga för skötseln av arbetsuppgiften. Samla in informationen från arbetstagaren direkt. För att inhämta informationen från annat håll krävs arbetstagarens samtycke. I lagen regleras särskilda situationer där man t.ex. kan inhämta kredituppgifter. Den arbetssökande ska dock informeras om det.

Du får inte fråga efter eller samla in uppgifter som kan bryta mot lagstiftning som förbjuder diskriminering. Känsliga uppgifter, såsom hälsorelaterade uppgifter, får endast samlas in om de är direkt nödvändiga pga. anställningsförhållandets rättigheter och skyldigheter.

Spara informationen om den arbetssökande i ett år, eftersom det är tiden för att väcka diskrimineringsåtal enligt diskrimineringslagen. Efter ett år ska informationen förstöras.

Villkor för löneutbetalning

Minimilönen fastställs i det allmänt bindande kollektivavtalet. Om inget avtal finns, ska lönen motsvara det som är sedvanligt inom branschen och vara rimlig med beaktande av arbetets komplexitet. Minimilönen regleras inte i lagen. Du kan använda en lön som uppfyller löntagarens arbetsvillkor som en slags minimilön. Den kan kontrolleras på Fpa:s webbplats (WWW.KELA.FI/WEB/SV).

Lönen ska betalas på den sista dagen i lönebetalningsperioden om inget

annat avtalas. Arbetstagaren ska alltid få en lönespecifikation. Lön ska även betalas för semesterperioden. Kontrollera vad som anges i kollektivavtalet avseende semesterpenning, sjukdomstid, föräldraledighet och kortvarig frånvaro på grund av ett barns plötsliga insjuknande.

Under det första året tjänar arbetstagaren in 2 semesterdagar/månad och därefter 2,5 dagar/månad. Om arbetstagaren inte tjänar in någon semester har han/hon rätt till semesterersättning.

Förskottsinnehållning och försäkringar

Löneutbetalningar är förknippade med lagstadgade skyldigheter. Du måste genomföra förskottsinnehållning på löner och ersättningar förutom när mottagaren hör till förskottsuppbördsregistret.

Ta hjälp av
[www.tyo-](http://WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV)
[suojelu.fi/web/sv](http://WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV)

På webbplatsen hittar du bland annat information om anställningsvillkor, arbetstider, användningen av hyrd och utländsk arbetskraft, företagshälsovård och arbets-säkerhet. Dokumentmallar för anställningsförhållanden finns på WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV > Om oss > Arrendehantering > Blanketter

Rekryteringsprocessen

MED ARBETSTAGAREN



INNAN ANSTÄLLNING

- Fundera över vilken slags arbetstagare du behöver: fastställ kriterierna, nödvändiga kunskaper och erfarenheter, som krävs för den uppgift du anställer för
- Fundera på anställningens form och längd: tidsbegränsad eller tillsvidare? Finns det en grund för tidsbegränsad anställning? Deltid eller heltid?
- Informera om arbetsplatsen eller använd andra sökanaler
- Organisera anställningsintervjuer
- Välj arbetstagare
- Skriv anställningsavtal



NÄR ANSTÄLLNINGEN PÅBÖRJAS

- Introducera arbetstagaren i arbetsuppgiften

Ytterligare information, anvisningar och svar på frågor hittar du på webbplatsen WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV. Dessutom erbjuder arbetsgivar- och företagargenerationer rådgivning till sina medlemmar.

MED MYNDIGHETER



INNAN ANSTÄLLNING

- Anmäl dig till Skatteförvaltningens arbetsgivarregister: det är obligatoriskt om ditt företag börjar med regelbundna löneutbetalningar och har minst två tillsvidareanställda eller sex tillfälligt anställda under ett kalenderår
- Teckna en lagstadgad olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring och en grupplivsförsäkring innan den första arbetsdagen
- Upprätta ett skriftligt avtal och en verksamhetsplan om företagshälsovård med en offentlig eller privat tjänsteleverantör
- Organisera arbetstidsbokföringen



NÄR ANSTÄLLNINGEN PÅBÖRJAS

- Teckna en pensionsförsäkring för arbetstagare (ArPL) före löneutbetalningen eller anmälan av löneuppgifter till inkomstregistret

Glöm inte inkomstregistret

Inkomstregistret är en nationell elektronisk databas med uppgifter om löner, pensioner och förmåner avsett för skatteindrivare, pensions- och försäkringsbolag och andra som behöver den insamlade informationen.

Som arbetsgivare har du en skyldighet att anmäla utbetalda löner och avgifter till inkomstregistret. Du kan ge bokföringsbyrån i uppgift att sköta anmälningarna till inkomstregistret. Anmälan kan skickas direkt till inkomstregistret från flera löneutbetalningsprogram vilket förutsätter certifikat. Du kan även ta hjälp av det kostnadsfria lönebetalningsprogrammet för småföretag PALKKA.FI. Med hjälp av tjänsten kan du beräkna arbetstagarnas löner jämte lönebikostnader. Tjänsten skapar och arkiverar lönespecifikatio-

ner samt övriga bokföringsverifikat. Du kan välja att skicka anmälningarna om arbetsgivarprestationer till inkomstregistret automatiskt i programmet. Anmälan kan även göra elektroniskt i inkomstregistrets e-tjänst eller i särskilda fall genom pappersformulär.

Två typer av anmälningar görs till inkomstregistret: anmälan om löneuppgifter och arbetsgivarens separata anmälan. Anmälan om löneuppgifter görs separat för varje anställd. Anmälan ska göras senast den femte kalenderdagen efter utbetalningsdagen. Utbetalningsdagen avser dagen då den utbetalade lönen eller ersättningen är inkomsttagaren tillhanda. Anmälan om löneuppgifter ska förutom löner inkludera beviljade naturaförmåner, arvoden, arbetsersättningar och skattefria och skattepliktiga kostnadsersättningar.

Gör en anmälan direkt efter betalning.

Med en separat anmälan anmäler du totalsumman för sjukförsäkringspremierna, som beräknats baserat på utbetalda löner under aktuell månad, samt eventuella avdrag. Om du hör till arbetsgivarregistret, dvs. är en regelbunden arbetsgivare, ska du göra en separat anmälan även för de månader då du inte har betalat ut några löner. Då anmäler du ingen löneutbetalningsuppgift. Gör din separata anmälan senast den femte dagen i kalendermånaden efter betalningsmånaden.

Mer information: WWW.VERO.FI/SV/INKOMSTREGISTRET



Arbetsplatsens säkerhet är en gemensam fråga.

Obligatoriska försäkringar som måste tecknas för arbetstagaren är arbetspensionsförsäkring (ArPL), arbetslöshetsförsäkring, olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring samt grupplivförsäkring.

De löner och sjukförsäkringsavgifter som du betalar ut ska anmälas till inkomstregistret. Arbetsgivarprestationerna kan du betala via e-tjänsten MinSkatt. Förfallodagen för betalningarna är den 12:e dagen eller nästkommande vardag i månaden efter löneutbetalningsmånaden. Du kan befullmäktiga din bokföringsbyrå att sköta anmälningar och betalningar av arbetsgivarprestationer.

Ordna företagshälsovård

Du är skyldig att ordna förebyggande företagshälsovård för dina arbetstagare i anställningsförhållande. Du kan dessutom ordna sjukvård på allmänläkarnivå.

Fpa ersätter nödvändiga och skäliga kostnader som uppstått till följd av anordnandet av företagshälsovård. Du ansöker om ersättning inom sex månader från räkenskapsperiodens slut.

Företagshälsovården är kostnadsfri för dina anställda. Företagshälsovårdslagen tillämpas på arbete som utförs i Finland och som omfattas av arbets-skyddslagen.

Bokför alla timmar

Du måste bokföra alla arbetstimmar

och de ersättningar som utgått för dessa per arbetstagare i arbetstidsbokföringen. Antalet arbetstimmar som utgör mertids-, övertids-, nöd- och söndagsarbete ska antecknas separat. Det finns en rad webbläsarbaserade program för uppföljning av arbetstiden varav vissa även lämpar sig för småföretag.

Arbetstidsbokföringen ska på begäran kunna visas upp för arbetarskyddsinspektion samt för arbetstagarrepresentanten. En arbetstagare eller en av arbetstagaren befullmäktigad person har rätt att begära en skriftlig utredning om anteckningarna i arbetsskiftsförteckningar och arbetstidsbokföring som rör arbetstagaren.

Arbetarskyddet är ett samarbete

Du är skyldig att sörja för arbetstagar-nas säkerhet och hälsa på arbetsplatsen. Arbetstagare ska ges tillräcklig information om potentiella olägenheter och risker på arbetsplatsen. Du bör ta hänsyn till arbetstagar-nas yrkesskicklighet och arbetslivserfarenhet.

Varje bransch har sina egna regler för arbetarskyddet som bör följas. Arbetarskyddslagen och övriga bestämmelser bör finnas tillgängliga och synliga för alla på arbetsplatsen.

Säkerheten på arbetsplatsen ska enligt lag förbättras och upprätthållas i ett samarbete mellan arbetsgivare

Kontrollera anställningsavtalets innehåll

- arbetsgivarens och arbetstagarens hemort eller verksamhetsställe
- starttidpunkt för arbetet
- längden på tidsbegränsat arbetsförhållande och dess grunder
- provotid
- arbetsställe och vid varierande arbetsställen en utredning av arbetet på de olika platserna
- huvudsakliga arbetsuppgifter
- kollektivavtal som tillämpas (notera även om inget kollektivavtal tillämpas)
- bedömningsgrund för lön eller motsvarande, löneperiod
- arbetstid
- semester
- uppsägningstid och bedömningsgrund för uppsägning

och arbetstagare. Arbetarskyddschefen ansvarar för arbetarskyddsarbetet. Du kan sköta uppgiften själv eller utse en annan person att sköta uppgiften.

I företag med minst tio anställda ska en arbetarskyddsfullmäktig samt två ersättare utses. Anställda med tjänstemannaställning kan ha egna fullmäktiga, och begränsade personalgrupper kan ha egna skyddsombud. I företag med minst 20 anställda ska det finnas en arbetarskyddskommission.

Företagets kontaktuppgifter och kontaktuppgifter, inklusive personnummer, till de personer som har tilldelats arbetarskyddsuppgifter i företaget samt företagshälsovårdstjänsternas producent ska anmälas till Arbetarskyddscentralens personregister för arbetarskyddet. Arbetarskyddschefen ansvarar för anmälan. Gör en elektronisk anmälan på WWW.TTKREKISTERI.FI.

Mer information om arbetarskyddet och t.ex. arbetstidsfrågor får du på Arbetarskyddsförvaltningens webbplats: WWW.TYOSUOJELU.FI/WEB/SV

Arbetstagarens bikostnader (år 2022)

Avgift	Procent av lönen	Villkor	Andel av arbetstagarens lön som innehålls	Betalningssätt
ArPL-försäkring (arbetspensionsavgift)	25,85 % när lönebeloppet är under 2 169 000 euro per år.	Försäkringen ska tecknas för anställda mellan 17–68 år vars månadsinkomst är minst 62,88 euro/månad.	7,15 % (för anställda under 53 år eller över 62 år) eller 8,65 % (för anställda 53–62 år).	Pensionsbolaget fakturerar arbetsgivaren för båda delarna baserat på uppgifter i inkomstregistret.
Arbetslöshetsförsäkringspremie	0,50 % om högst 2 197 500 euro har betalats i lön. 2,05 % för den delen som överstiger beloppet.	Försäkringen ska tecknas för anställda mellan 17–64 år när lönerna som arbetsgivaren betalar överstiger 1 300 euro/år.	1,50 % (tas ut om arbetstagaren är 17–64 år och från och med 1.8.2022 om arbetstagaren är 18–64 år).	Sysselsättningsfonden fakturerar arbetsgivaren för båda delarna baserat på uppgifter i inkomstregistret.
Premie för olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring	I genomsnitt 0,70 %.	Gäller arbetsgivare som under kalenderåret betalar ut löner som överstiger 1 300 euro. Ska tecknas innan anställningen påbörjas.		Försäkringsbolaget fakturerar arbetsgivaren.
Grupplivförsäkring	I genomsnitt 0,06 %.	Gäller, med vissa undantag, alla arbetstagare i ett anställningsförhållande som lyder under arbetspensionslagarna. Tecknas i samband med tecknandet av olycksfalls- och yrkessjukdomsförsäkring.		Försäkringsbolaget fakturerar arbetsgivaren.
Arbetsgivarens sjukförsäkringsavgift	1,34 % av alla löner enligt sjukförsäkringslagen som arbetsgivaren betalar.	Betalas för anställda mellan 16–67 år om de är försäkrade i Finland enligt sjukförsäkringslagen.		Arbetsgivaren eller bokföringsbyrån anmäler beloppet till inkomstregistret en gång i månaden.
Arbetstagarens sjukförsäkringsavgift				Inkluderas i förskottsintehållningsprocenten. Behöver inte betalas eller innehållas separat.

Lönesubvention

Om du anställer en arbetslös arbetsökande kan du ansöka om lönesubvention för lönekostnaderna. Lönesubventionen är ett behovsprövat stöd som TE-byrån kan bevilja på grund av till exempel brister i den arbetslösa yrkeskompetens. Stödbeloppet och stödperiodens längd bestäms utifrån hur länge personen som anställs har varit arbetslös. En arbetssökande som varit arbetslös i minst 12 månader kan erbjudas tidsbegränsad anställning utan att ange några skäl.

För att få lönesubvention ska arbetsgivarföretaget förbinda sig att betala lön enligt det kollektivavtal som ska tilläm-

pas på det aktuella anställningsförhållandet. Om inget kollektivavtal finns ska en sedvanlig och rimlig lön betalas ut. Lönesubventionen får inte heller leda till en snedvriden konkurrens.

Lönesubventionen kan vara högst 50 procent av lönekostnaderna. Det maximala beloppet för 2022 är 1 400 euro/månad. När du anmäler en ledig arbetsplats till TE-byrån kan du samtidigt meddela att du är intresserad av att rekrytera en arbetstagare med hjälp av lönesubvention. Anställningen får inte inledas innan det finns ett skriftligt beslut om beviljad lönesubvention.

Mer information om lönesubven-

Löneutbetalningar är förknippade med lagstadgade skyldigheter.

tionen finns på TE-byråns webbplats:

WWW.TE-TJANSTER.FI/TE/SV >

För arbetsgivare/företagare > Hitta medarbetare > Sysselsätt med lönesubvention

Ansvar lönar sig

Ansvarstagande gäller alla delar av företagsverksamheten. Genom att ta ansvar socialt, ekonomiskt och miljömässigt lever du upp till kundernas förväntningar.

All företagsverksamhet påverkar på något sätt miljön och det omgivande samhället. Målet är att minska skadlig påverkan och driva sin verksamhet på ett hållbart sätt ur miljö- och samhällssynpunkt. Det är bra att stanna upp och fundera på företagets ansvar redan innan uppstarten och större investeringsbeslut.

Tre perspektiv

Företagsansvaret delas ofta in i tre delområden: miljöansvar, socialt ansvar och ekonomiskt ansvar. Miljöansvaret är endast en del av det ansvarsfulla företagets verksamhet. Ekonomiskt ansvar innefattar att betala fakturor och avgifter i tid enligt regelverket, och det sociala ansvaret handlar om allt det goda som man kan dela med omgivningen.

Företagets sociala välbefinnande utgår alltid från företagaren och

personalen. Ta hand om alla medarbetares hälsa och välbefinnande, se till att arbetet är meningsfullt, och sikta högre än vad lagens minimiskyldigheter kräver. En välskött ekonomi ger företagsverksamheten en hållbar framtid.

Hållbar utveckling

Ansvar handlar inte om extra skyldigheter som läggs på den vanliga verksamheten, utan det är en del av en hållbar grundverksamhet och inkluderas i vardagens processer. Då skapar man kostnadsbesparingar, och kunderna söker sig till företagets verksamhet. Ansvarets betydelse i styrningen av företagets och konsumenternas beteende är en trend som kommer att förstärkas och betonas i framtiden.

Delområdena för en ansvarsfull verksamhet har samlats i FN:s åtgärdsprogram för hållbar ut-

veckling, även kallat Agenda 2030. Programmet har 17 utvecklingsmål som syftar till att utrota den extrema fattigdomen i världen och trygga en hållbart välmående miljö. Alla företag kan hitta lämpliga utvecklingsområden i samlingen.

Mer information: WWW.YK-LIITTO.FI

Gå igenom regelverket

I lagar och förordningar finns flera bestämmelser som förpliktar företag och branscher. Det handlar om miniminivåer vars uppfyllelse inte ger företaget några konkurrensfördelar. Ett genuint ansvarstagande företag utvärderar och strävar kontinuerligt efter att förbättra sin verksamhet frivilligt. Ansvarsfulla lösningar görs inte för att följa regelverket, utan för att miljön och samhället ska må bra.

Lär dig det väsentliga

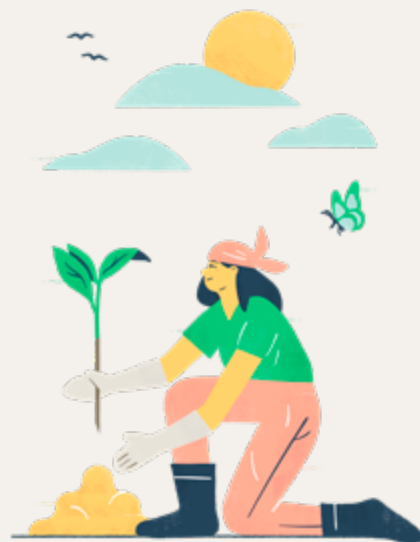
Det finns oändligt mycket som kan göras för miljön, men företagets resurser är alltid begränsade. Därför är det viktigt att fokusera på de delar som har mest betydelse ur det egna företagets perspektiv och de ändringar som tillför mest nytta. Vad som är viktigt beror på företagsbranschen och tillgången.

Generellt kan det vara bra att gå igenom energiförbrukningen. Användning av grön, utsläppsfri el, energieffektiv utrustning och effektivt nyttjande av lokaler ur värmesynpunkt är några konkreta sätt att minska miljöbelastningen. Inom vissa branscher handlar producen-

tansvaret om både förpackningar och avfallshantering vilket betyder att tillverkare måste ta hänsyn till produktens livscykel även efter användningen.

I det egna företaget bör man sträva efter att ha så små avfallsmängder som möjligt och att överflödigt material återvinns enligt principerna för cirkulär ekonomi. Miljömärkningar, miljöledningssystem och certifikat är oberoende bevis på verksamhetens miljövänliga tank.

Mer information: WWW.YMPARISTO.FI, WWW.RINKIIN.FI/SV, WWW.KIERRATYS.INFO



Öppen kommunikation

Kommunikation om ansvar är en väsentlig del av alla företag oavsett storlek. Ta eget initiativ och berätta för kunder och intressegrupper om hur ni tar ansvar – det är ingen annan som gör det.

Transparens i verksamheten är viktig i alla branscher. Betydelsen har dock ökat tack vare sociala medier när oegentligheter och mänskliga misstag skoningslöst sprids till allmänheten. Var alltid ärlig och öppen. Det är bättre att själv erkänna eventuella fel och misstag än att låta andra skämskåda dem. Du kan samtidigt kommunicera hur du tänker utveckla saker och ting.

När det gäller miljöansvar finns det en allmän rädsla för s.k. grönmålning vilket innebär att man får ansvarsfrågorna att låta bättre än vad de är i verkligheten. Man bör dock inte vara alltför rädd för det. Man kan och ska aktivt kommunicera om de ansvarstagande handlingar man genomför.

Ansvar är en konkurrensfördel

Kundernas värdering av miljömedvetna och ansvarsfulla produkter är en växande megatrend som i dagsläget ger betydande konkurrensfördelar till

alla föregångare. Offertförfrågningar och uppdrag kan i framtiden allt oftare komma att inkludera krav på t.ex. beräkningar av koldioxidavtryck och en minskning av företagets negativa påverkan.

Inom många branscher idag arbetar man i nätverk och med underleverantörskedjor, och då är det ytterst viktigt att säkerställa ansvarstagandet hos alla aktörer i kedjan. Det är bra att framföra dina ansvarsrelaterade önskemål till dina kunder och samarbetspartner. På så sätt uppmuntrar du även andra att utveckla sin egen verksamhet.

Glöm inte likabehandling

Tjänsternas tillgänglighet är en del av företagets sociala ansvar. På grund av funktionsnedsättningar eller skador har inte alla människor samma möjligheter att t.ex. använda digitala tjänster eller gå uppför trapporna till affärslokalen. En bra fysisk placering är också bra för miljön: möjligheten att ta sig med cykel eller kollektivtrafik minskar utsläppen.

Mer information om tillgänglighet: WWW.TILLGANG-LIGHETSKRAV.FI

Man bör aktivt kommunicera de ansvarstagande handlingarna man genomför.

Hjälp i termdjungeln

Det används en hel rad termer i samband med ansvar, och deras betydelse kan ibland vara något oklar. Lär dig åtminstone de här! Man kan få kostnadsfri hjälp och coachning för identifiering av företagets behov och planering av ansvarsrelaterade åtgärder bland annat från olika regionala projekt.

Betydelsen av ansvar kommer att framhävas än mer inom en snar framtid.

- **ESG** är en förkortning av engelskans Environmental, Social, Governance. Den refererar i stort till ansvarstagande och hållbar utveckling.
- **CR** eller **CSR** (Corporate Social Responsibility)-förkortningen refererar till företagsansvaret som helhet dvs. integreringen av miljöansvaret, det sociala ansvaret och det ekonomiska ansvaret i företagets verksamhet och kultur.
- **Agenda 2030** är FN:s åtgärdsprogram för hållbar utveckling som utgör både en grund och referens för många ansvarsåtgärder och ansvarsprogram.
- **Miljöåtaganden** är frivilliga tjänster med vars hjälp företaget

kan synliggöra sitt ansvar. Man har även nytta av åtagandena i kommunikationen om ansvar. Små och medelstora företag kan läsa mer om till exempel Centralhandelskammarens Klimatåtagande eller Sitoumus2050-tjänsten som drivs av statsrådets kansli.

- **Miljöledningssystem** dvs. märkning och certifikat beviljas vanligtvis av myndigheter eller en certifierad miljöexpert. De mest kända är Svanen-märkningen, ISO 14001-systemet, WWF:s Green Office och Ekokompassen från Finlands Naturskyddsförbund.

Tillväxt och kvalitet går hand i hand

HR Mentor föddes när tre tidigare kollegor inom personaltjänstbranschen bestämde sig för att prova sina vingar utan ett glastak som hinder. Som företagare är man friare att förverkliga sina idéer än som anställd.

text ANNE SALOMÄKI foto TIINA HARING

Det är viktigt att definiera de gemensamma målen.

Det finns alltid utrymme för förbättringar. Expertföretaget HR Mentor verkar inom personaltjänstbranschen i Kuopio och Joensuu, och i företaget nöjer man sig aldrig med lagom bra.

– För oss är utvecklingen av företaget en kontinuerlig process. Vi utvecklar, mäter och följer upp resultaten hela tiden, berättar **Päivi Savolainen** en av företagets tre grundare och aktieägare. De två medgrundarna är **Mervi Okkonen** och **Kirsi Tikkanen**.

HR Mentor inhämtar kontinuerligt respons från kunderna som sedan används till att exempelvis effektivisera rekryteringsupplevelsen och göra den mer transparent och mänsklig. Företaget har bland annat, i samarbete med en läroinrättning, utarbetat en enkät som riktas till alla som varit på intervju under året.

– Vi läste responsen och rodande av allt beröm. Men trots det vill vi ständigt förbättra saker och ting.

Päivi understryker transparensen och trovärdigheten. Man har till exempel implementerat ett program som automatiskt skickar meddelanden till de arbetssökande om i vilken fas ansökningsprocessen är.

Även företagaren vill ha semester

Trion bakom HR Mentor vill göra arbetslivet mer mänskligt. Eftersom arbetet utgör en så stor del av människors vardag så har upplevelsen av att söka och hitta ett

arbete samt att trivas på sin arbetsplats en stor inverkan på livskvaliteten i stort, säger Päivi.

Av samma anledning är HR Mentors utveckling snabb, men tillväxten stadig och sansad. Vi har tillväxtmål, men vi strävar inte efter dem på bekostnad av kvaliteten, säger Savolainen.

– Vi skulle kunna växa mer, men det finns alltid en risk att vi inte kan upprätthålla kvaliteten på önskad nivå. Vi vill växa och utveckla affärsverksamheten, men vi kan inte förlora våra kunder.

Måttlighet bidrar även till att företagarna själva kan hålla sin arbetsbörda på en rimlig nivå. Det mest utmanande i företagandet har varit att hålla isär arbete och fritid, säger Päivi. Därför är det enligt henne viktigt att man i ett företag skapar en kultur som möjliggör även för företagaren att ta semester.

Mot gemensamma mål

I etableringsfasen fick HR Mentor hjälp av Nyföretagscentrum i Kuopio. Företagsrådgivaren **Pekka Naumanen** anser att företagets särskilda styrka är aktieägarnas kunskaper som kompletterar varandra. Dessutom hade företagarna redan i starten omfattande kompetens inom sin bransch samt praktisk erfarenhet och nätverk.

Pekka framhäver vikten av att upprätta ett aktieägaravtal och framför allt att definiera de gemensamma målen i de fall där företagarna är flera.

– I det fallet tar etableringsfasen ofta något längre tid, men det är viktigt att diskutera igenom allt grundligt innan man startar ett företag, säger han.

Även Päivi ser det som en fördel att företagartion kände till varandras arbetssätt sedan tidigare.

– Vi tänkte på samma sätt, och våra idéer om tjänsten var liknande. Alla tre ville prova sina vingar utan att glastaket tar emot.

Företagaren Päivi Savolainen berättar att HR Mentor fick samtalshjälp och coachning av företagsrådgivaren Pekka Naumanen i budget- och beräkningsfrågor och avseende utvidgningen till Joensuu.



Tillväxt kräver tålamod

- Tänk måttlighet när det gäller företagets tillväxt. Man ska inte sträva efter tillväxt på bekostnad av kvaliteten.
- Kommuniserat öppet om allt med arbetstagare, partner och kunder.
- Håll dina löften. Det gäller i alla branscher.

Stöd till att utveckla företaget

Efter företagsetableringen börjar en livscykel med många etapper. För många situationer finns offentligt stöd och hjälp att få. Stödet kan vara i form av finansiering, rådgivning, kunskap eller nätverk. Experter kan hjälpa dig att utarbeta projektplaner.

Nyföretagscentrum hjälper till att hitta din regions bästa finansieringskanaler.

Ett uppsving eller tillväxt

Ditt företag kan vid något skede behöva ett uppsving för verksamhetens förnyelse, tillväxt eller internationalisering. NTM-centralerna kan ge stöd vid företagets övergripande utveckling genom utvecklingsbidrag. Med hjälp av bidraget kan du utveckla en befintlig affärsverksamhet eller skapa en helt ny verksamhet för företaget.

Utvecklingsbidraget kan sökas för utveckling av och investering i små och medelstora företag som vill satsa på förnyelse eller strävar efter tillväxt. Det kan även handla om att man strävar efter att förbättra möjligheterna för internationalisering och export eller att växa genom utveckling av produkter, tjänster eller produktionsmetoder. Företaget kanske vill nå ut till nya marknader eller utreda nya affärsverksamhetsmöjligheter. Med projektet kan man försöka främja stödjande åtgärder för teknik, digitalisering och koldioxidneutralitet.

Företaget själv finansierar minst hälften av utvecklingsprojektet. Investeringar inom ramen för projektet kan stödjas, beroende på företagets storlek och placering, med 10–35 procent av utgifterna som ligger till grund för bidraget. Utvecklingsbidraget ska sökas innan projektet påbörjas. Du kan få hjälp med att ansöka om utvecklingsbidrag från Nyföretagscentrumet och din kommuns företagstjänster. Även NTM-centralens sakkunniga kan hjälpa dig att utreda finansieringsmöjligheterna.

Mer information: WWW.ELY-KESKUS.FI
FI > På svenska > Näringar > Finansiering av företag > Understöd för utvecklande av företag

Man kan även få stöd till analys- och konsulttjänster genom NTM-centralerna. Tjänsten erbjuder dig en erfaren konsult inom företagsförvaltning. Du kan välja en för dig lämplig sakkunnig bland NTM-centralens anbudsgivande konsulter. I regel krävs att företaget har minst en räkenskapsperiod bakom sig och sysselsätter minst företagaren eller en anställd. Tjänsten lämpar sig även för enskilda näringsidkare och har inga branschbegränsningar.

Mer information: WWW.ELY-KESKUS.FI
> På svenska > Näringar > Utveckling av företag > Experttjänster

Stöd till företagsverksamhet i ditt område

Cirka 95 procent av Finlands areal är landsbygd enligt landsbygdens företagsstöd. Du kan söka företagsstöd för landsbygden även om du inte driver ett jordbruk. Företagsinvesteringar stöds för att skapa mer företagsverksamhet, fler arbetsplatser och därmed mer livskraft på landsbygden. Syftet är att utnyttja lokal expertis och kompetens till fördel för det egna området.





Var inte ensam.

Gör ett bra beslut och bli medlem.

Som medlem får du bland annat tillgång till vår avgiftsfria rådgivningstjänst, praktisk hjälp med företagande och landsomfattande nätverk. Företagarna driver små- och medelstora företags intressen på en lokal, regional och nationell nivå.

[YRITTAJAT.FI/LIITY](https://yrittajat.fi/liity)

Yrittäjät



Du kan söka företagsstödet för landsbygden från NTM-centralen eller från den lokala Leader-gruppen. I Finland finns 54 Leader-grupper som beviljar finansiering till projekt som genomförs av företag och mikroföretag på landsbygden. De lokala Leader-grupperna beslutar om finansieringen av idéer från det egna områdets företag och föreningar. Stödet utgörs av finansiering från EU, staten och kommunerna. Man kan få stöd till 20–90 procent av kostnaderna, beroende på projekt. Kontaktpersonerna i ditt område kan ge detaljerad information om finansieringen och uppgifter om stödprocenten. Finansierade projekt ska sträva efter utvecklingsstra-

tegimålen inom det egna området.

Mer information: WWW.ELY-KESKUS.FI > På svenska > Näringar > Landsbygdsnärings > Utveckling av landsbygden > Finansiering av landsbygdsföretag

Finansiering och driftskapital

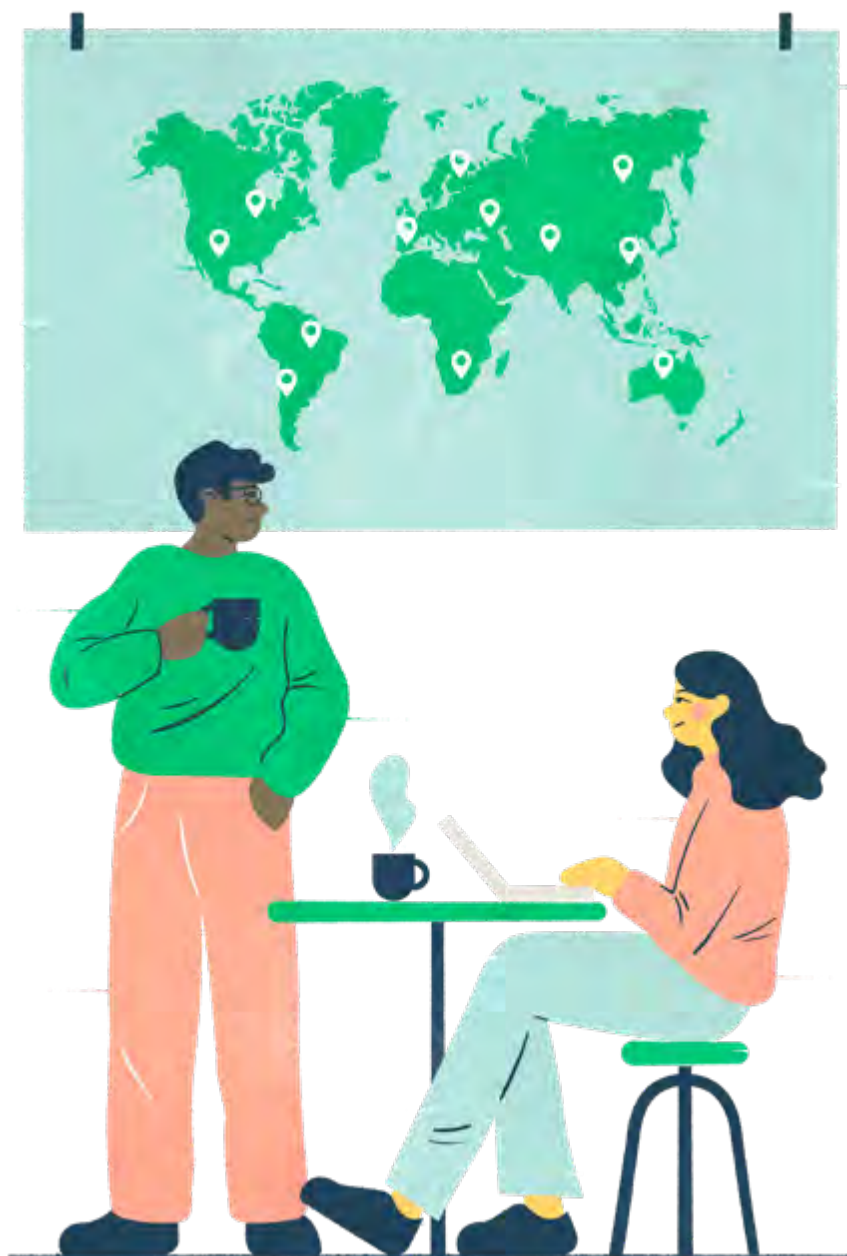
Du kan ansöka om finansiering från Finnvera för företagets inköp, investeringar och behov av driftskapital. Finnvera erbjuder finansiering till företagsverksamhetens etablering, tillväxt och internationalisering samt för skydd mot exportrisker. Om företaget saknar de säkerheter som krävs av banken kan Finnveras delborgen vara en lösning för

finansieringen. Ett tillräckligt stort eget kapital säkerställer företagets framgång och ger ett ekonomiskt spelrum i verksamhetens tidiga skede.

Mer information: WWW.FINNVERA.FI/SWE > Tillväxt

Mot internationell framgång

När du vill uppnå internationell framgång eller behöver hjälp med att utreda möjligheterna på marknaderna, hjälper Business Finland dig. Det är en offentlig aktör som erbjuder innovationsfinansiering, rådgivning om internationalisering samt främjar resor till och investeringar i Finland.



**Finansiering
kan sökas
till exempel
för tillväxt,
utveckling
och testning.**

Business Finlands expert- och finansieringstjänster riktar sig till företag som strävar efter betydande tillväxt och förnyelse på internationella marknader. Tjänsterna består av rådgivning om internationalisering, marknadsinformation och kontakter, finansiering och ekosystem. Finansiering kan erhållas för undersökningar, produktutveckling och verksamhetens utvecklingsbehov. Finansieringen kan bestå av antingen bidrag eller lån.

Mer information: WWW.BUSINESS-FINLAND.FI/SV

Suomen Teollisuussijoitus Oy erbjuder kapital, affärskunskap och internationella nätverk till företag som vill och har förmågan att växa.

Finnfund är en utvecklingsfinansierare som bygger en hållbarare värld genom att investera i ansvarsfulla och lönsamma företag i utvecklingsländer. Finnpartnership är ett affärspartnerprogram med kostnadsfria tjänster som finansieras av utrikesministeriet och förvaltas av Finnfund. Dess mål är att skapa positiva utvecklingseffekter genom att främja affärsverksamhet mellan Finland och utvecklingsländer.

Produktutveckling och kompetens

Patent- och registerstyrelsens tjänster kan användas i produktutvecklingens olika faser. Redan kända lösningar kan hjälpa dig med nya produktutveckling-

sidéer, anpassning till en förändrad konkurrenssituation och erbjuda lösningar på problemområden i produktutvecklingen.

Den tid och de medel du använder till kompetensutveckling utgör en investering i företagets konkurrensförmåga. Högre yrkesutbildning särskilt riktad till företagare är yrkesexamen för företagare och specialyrkesexamen i ledarskap och företagsledarskap.

Kapitalinvesteringar

Affärsänglar och andra kapitalplace-rare kan vilja investera i ditt företag. Som motprestation förväntar sig placera-rarna andelar i företaget och direktavkastning. Förutom finansiering bidrar investerarna ofta med kunskap om affärsverksamhet, praktisk erfarenhet, marknadsinsyn och nyttiga nätverk.

Vanligen är investerarna intresserade av företag som strävar efter en snabb internationell tillväxt med skalbar affärsverksamhet. I princip delar investerarna affärsverksamhetens risker med andra aktieägare genom att placera pengar i företaget i utbyte mot ägarandelar. Vanligtvis säljer en investerare sin andel efter 3–7 år. En lämplig kapitalinvesterare eller affärsängel kan du söka till exempel genom Pääomasijoittajat ry eller Finnish Business Angels Network (FiBAN).

I massfinansiering kommer investeringarna i motsats till enstaka

Bekanta dig med din regions företagstjänster

Nyföretagscentrum-nätverk
WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/PA-SVENSKA

Finlands Regionala Utvecklingsorganisationer SEKES rf
WWW.SEKES.FI

Kommunförbundet
WWW.KOMMUNFORBUNDET.FI
> Livskraft och sysselsättning >
Kommunernas näringspolitik

finansierar från en större grupp. I utbyte får investerarna aktier, fördelar eller förhandsbeställningar. Ibland görs investeringarna som donationer. Finansieringen söks ofta genom en investeringsportal som upprätthålls av massfinansieringen samt genom kampanjer till potentiella investerare.

Team Finland hjälper ditt företag att nå världen

Team Finland är ett nätverk av offentliga aktörer som erbjuder internationaliseringstjänster. Nätverket samlar alla offentliga internationaliseringstjänster. Nätverkets mål är att erbjuda en fungerande servicekedja från rådgivning till finansiering till företag. De regionala Team Finland-samordnarna hjälper företag genom att ta fram lämpliga internationaliseringstjänster ur sitt breda tjänsteutbud.

Experter hjälper med frågor som rör internationaliseringens planering

Experter ger råd om internationaliseringens planering och praxis.

och praxis. Du erbjuds information om marknader och deras möjligheter i olika delar av världen. Dessutom erbjuder Team Finland-organisationerna en omfattande mängd olika finansieringstjänster från bidrag till lån och säkerheter.

Finländska företag i olika skeden av internationaliseringsprocessen kan delta i delegationsbesök. Besöken främjar företagens internationella affärsverksamhet.

Mer information: WWW.TEAM-FINLAND.FI

Nätverk öppnar dörrar

Nätverkande innebär att du träffar människor och lär känna dem och deras kunnande. I bästa fall stödjer nätverkandet din affärsverksamhet mångsidigt. Du kan hitta kunder, underleverantörer och nya idéer.

Nätverkande för ett företag är ett livsvillkor. Konkurrens hör till företagandet oberoende av bransch och för att lyckas måste företagen ständigt utveckla sin verksamhet. Du kan hitta samarbetspartner, underleverantörer, idéer och nya kunder i nätverken. Å andra sidan kräver nätverkandet tid, engagemang och framför allt tillit.

Partner för många situationer

Kommuner, landskap, läroanstalter, Nyföretagscentrum, utvecklingsbolag och föreningar koordinerar olika ekosystem, kluster och grupperingar, som samlar företag och aktörer till ett nätverk. Aktivt engagemang i nätverk gör det möjligt för ditt företag att öka synligheten och samarbete med olika organisationer. Ibland kan man målet vara innovationer, produktivitet och kostnadseffektivitet eller till exempel ny information eller en exportring.

Nätverken innehåller mångsidiga möjligheter för kompetensutveckling och samarbete. Du kan få nya perspektiv, lösningar samt information och färdigheter när du känner de rätta aktörerna. Praktik, examensarbeten och forskningsverksamhet kan också hjälpa dina

planer framåt.

I nätverken ordnar man utbildningar, gemensamma utvecklingsprojekt, workshops, seminarier och besök. För ett företag som håller på att utvecklas kan handelskamrar, företagsorganisationer samt organisationer i näringslivet vara nyttiga partner. Förutom rådgivning, möten och kontakter utför organisationer ofta intressebevakning eller löser samhällsliga ärenden, ordnar utbildning samt erbjuder medlemsförmåner och möjligheter att slå sig fri från vardagen. Du kan också få coachning av erfarna företagsmentorer.

Den aktiva blir belönad

Det lönar sig att följa kommunikationen hos olika utvecklingsorganisationer och organisationer och föreningar som är intressanta för ditt företag. Ta initiativ. Allt oftare

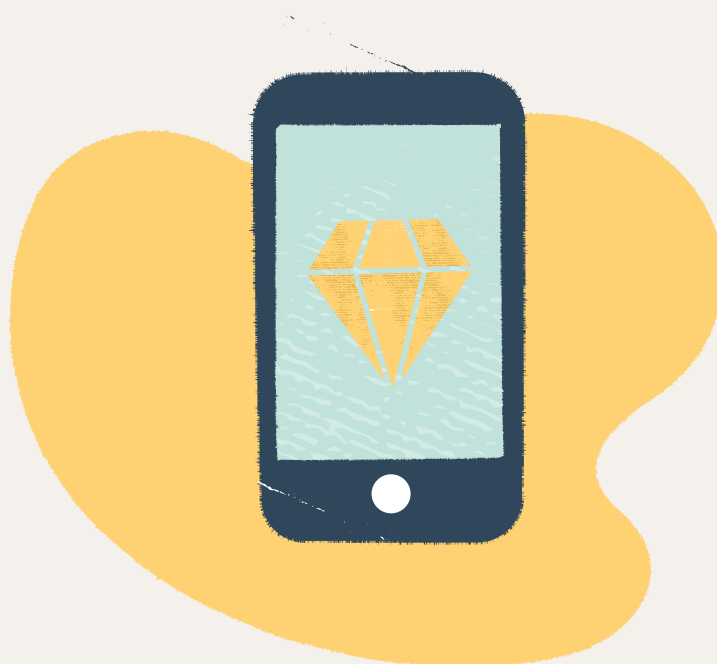
finns nätverken på LinkedIn eller i andra sociala medier.

Erfarenheter, bästa praxis och ny information sprids i nätverken. Rätt kontakter snabbar upp och ger nödvändigt stöd. I nätverken kan företagare också dela sådana tankar med varandra som icke-företagare kan ha svårt att begripa.

Ett samarbetsbetonat och koordinerat, väl lett nätverk kan skapa omfattande och mångdimensionella helheter. Det är svårt att på förhand definiera nyttan som uppnås med nätverk. Enbart genom att delta, öppet lita på och engagera sig i samarbetet kan man uppnå något genom nätverk.

Nätverksfärdigheternas betydelse stärks i olika skeden av företagets livscykel. Nätverkande baserar sig alltid på utbyte. Ju mer man är beredd på att ge, desto mer får man ut av nätverket.

**Du får mer av
nätverket, om
du ger mer.**



Nyföretagarcentralerna i Finland rf:s nätverk som företagarens stöd

- Accountor WWW.ACCOUNTOR.COM
- AKY – Akavalaiset yrittäjät WWW.AKY.FI
- Alina Hoivatiimi Oy WWW.ALINAHOIVATIIMI.FI
- Ammattiliitto Pro WWW.PROLIITTO.FI
- Docue WWW.DOCUE.COM
- Elinkeinoelämän keskusliitto WWW.EK.FI
- Eläketurvakeskus WWW.ETK.FI
- Fennia-konserni WWW.FENNIA.FI
- FREE.fi WWW.FREE.FI
- Hube Helsinki WWW.HUBEHELSINKI.COM
- Ipiriq Oy (Tavaramerkki.fi) WWW.TAVARAMERKKI.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
- Lakiasiaintomisto Juutilainen & Co Oy WWW.JLAW.FI
- LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö WWW.LAHITAPIOLA.FI
- Merit Software Oy WWW.MERITAKTIVA.FI
- MTK WWW.MTK.FI
- Musiikkiluvat Oy WWW.MUSIIKKILUVAT.FI
- Nuori Yrittäjyys ry WWW.NUORIYRITTAJIYYS.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
- Rastor-instituutti ry WWW.RASTORINST.FI
- Redland Oy WWW.REDLAND.FI
- SKJ Systems Ltd Oy WWW.JEEMLY.COM
- SLP Group Oy (Ukko.fi) WWW.UKKO.FI
- Startup Refugees WWW.STARTUPREFUGEES.COM
- Suomen 4H-liitto WWW.4H.FI
- 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 Yrittäjänaiset ry WWW.YRITTAJANAISET.FI
- Suomen Yrittäjät WWW.YRITTAJAT.FI
- Suomen Yrityskaupat Oy WWW.YRITYSKAUPAT.NET
- Suomen Yrityskummit ry WWW.YRITYSKUMMIT.FI
- SuPer ry WWW.SUPERLIITTO.FI
- Talous ja nuoret TAT ry WWW.TAT.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

Erfarenheter, bästa
praxis och ny information
sprids i nätverken.

TE-kundservicecenter som stöd för företagare

Vi ger landsomfattande expertrådgivning kostnadsfritt per telefon och via webben på finska, svenska och engelska

FöretagsFinland-telefonjänst

- på svenska må–fr kl. 9–16.15 **0295 020 501**
(lna/msa)
- suomi.fi/yritys-suomi-puhelinpalvelu

Företagarens ekonomihjälp

- på svenska to kl. 9–16.15 **0295 024 881** (lna/msa)
- på finska må–fr kl. 9–16.15 **0295 024 880**
- yrittajantalousapu.fi



Elinkeino-, liikenne- ja ympäristökeskus
Närings-, trafik- och miljöcentralen



FÖRETAGARENS
ekonomihjälp

Ett företag som vilar på stålkonstruktioner

Redan i unga år visste Ville Honkanen och Toni Salmi från S:t Michel att de ville bli företagare. MetForce Oy fick en stark tillväxt genom företagsförvärvet av Artun Paja Ky i Klemis.

text ANNA LAAKSONEN foto PIHLA LIUKKONEN

Men det var redan från början klart att verksamheten skulle utvidgas.

I bland är yrkesvalet en självklarhet: Ville är metallarbetare, det har aldrig funnits några andra alternativ. Vänskapskretsen och slakten består av många företagare, och därför ser han företagandet som det enda sättet att arbeta på. Toni däremot gjorde ett längre hopp från kemiteknik till metallbranschen, men företagandet är även välbekant för honom. Tillsammans utgör de ett team som delar på det operativa och administrativa ansvaret med respekt för bådass naturliga roller.

Idén till MetForce Oy kom ursprungligen från Ville. Han, en handlingsmänniska, var på väg att starta ett företag och hade redan varit på företagsrådgivningen på S:t Michelområdet Nyföretagscentrum under september 2017 när han kom på att det vore bra att få hjälp med de administrativa arbetsuppgifterna.

– Två personer innebär alltid mer kompetens än en person. Och med en företagspartner fördelas förstås även ansvaret på bredare axlar, och det är enklare att bolla idéer, berättar Ville.

Åldern en styrka

Företagsrådgivaren **Heli Tavasti** berömmar Tonis och Villes stålfasta hållning.

– De har redan från början haft bra planer för vad de ska göra. Företagets styrka är företagarnas unga ålder, som är sällsynt inom branschen, samt den ungdomliga can do-inställningen till allt.

Under företagets etableringsfas bistod Heli företagarna med bland annat beräkningar och en finansieringsansökan

eftersom kapitalbehovet för anskaffning av maskiner var stort. Hon deltog även i NTM-centralens första möte avseende investeringsstöd.

Tillväxten bidrog till fokus

MetForce Oy började som en mekanisk verkstad som utförde maskinbearbetning och renoveringsarbeten. En verkställande direktör i ett litet företag är mångsysslare, och även Toni deltog i produktionen och installationsarbetena när det fanns tid över. Men det var redan från början klart att det skulle anställas fler och verksamheten skulle utvidgas. Den första arbetstagaren anställdes direkt, och inom kort sysselsatte MetForce fem personer inräknat företagarna själva.

Under vårvintern 2019 fick Toni och Ville höra talas om Artun Paja som var till salu och som länge hade letat efter en efterträdare.

– Vi råkade vara på rätt plats i rätt tid, och i juli genomfördes affärerna. Vi växte rejält, och faktum är att köpet styrde vår verksamhet till att vi 2020 beslutade oss för att fokusera på tillverkningen av CE-märkta stålkonstruktioner.

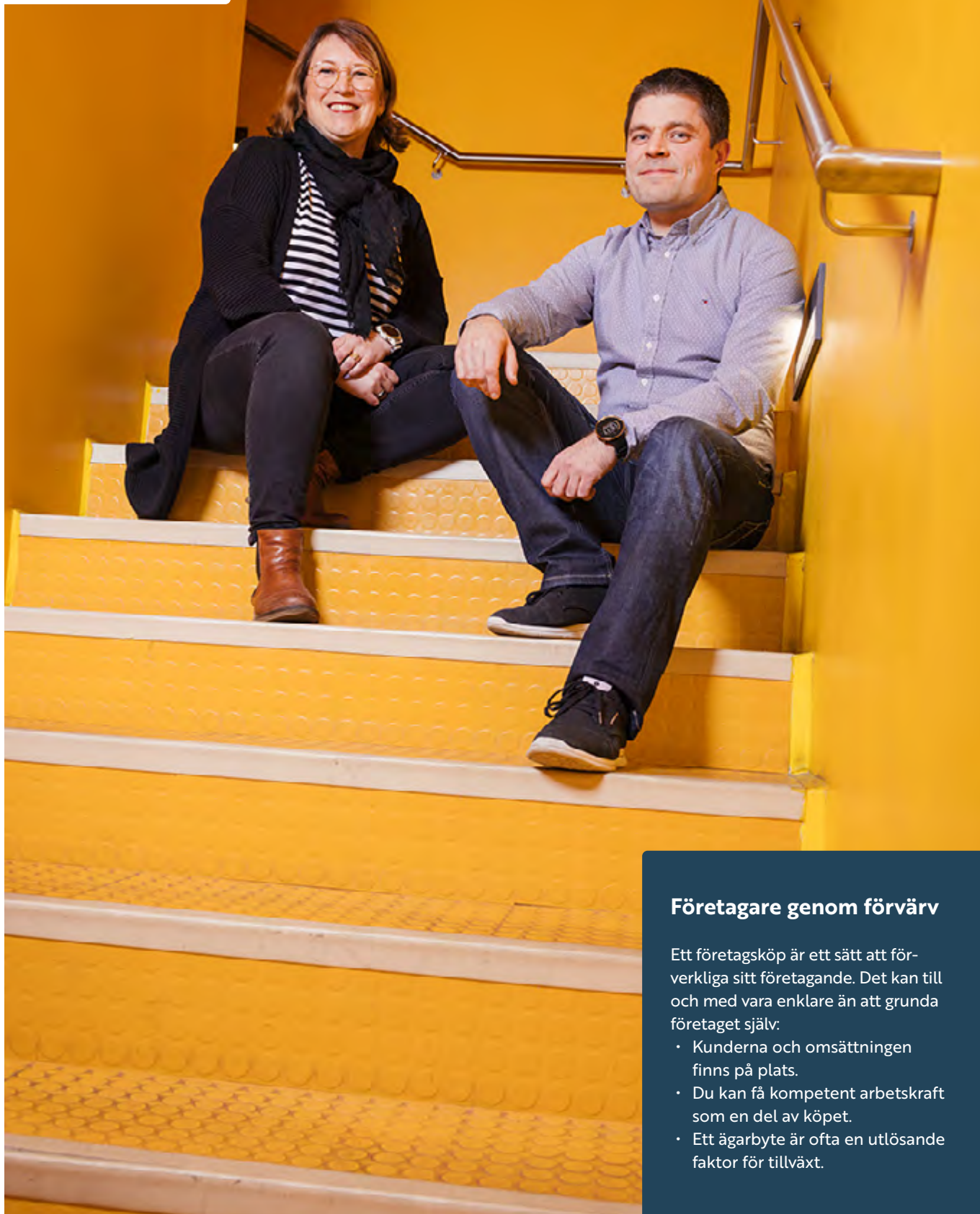
I och med köpet av Artun Paja ökade antalet anställda med tio personer, och nu kan MetForce konkurrera med andra inom branschen genom offerter med mycket kortare leveranstider än tidigare.

Heli betonar att det är viktigt att förbereda sig noggrant för ett företagsköp. Expertisen i due diligence-processen hittades i MetForce egen styrelse, och den externa hjälpen begränsades till upprättandet av alla handlingar.

Toni uppmuntrar alla som vill starta företag att fundera på om företagandet kan inledas genom att köpa ett befintligt fungerande företag.

– Företagsidén är a och o. Men om man inte har en egen idé så finns det inget som hindrar dig från att hitta en partner som har en idé och som vill ha någon vid sin sida eller som efterträdare.

En önskan om att vara herre över sitt eget arbete och att kunna se arbetets konkreta resultat lockade Toni Salmi till företaget. Heli Tavasti coachade i inledningsfasen.



Företagare genom förvärv

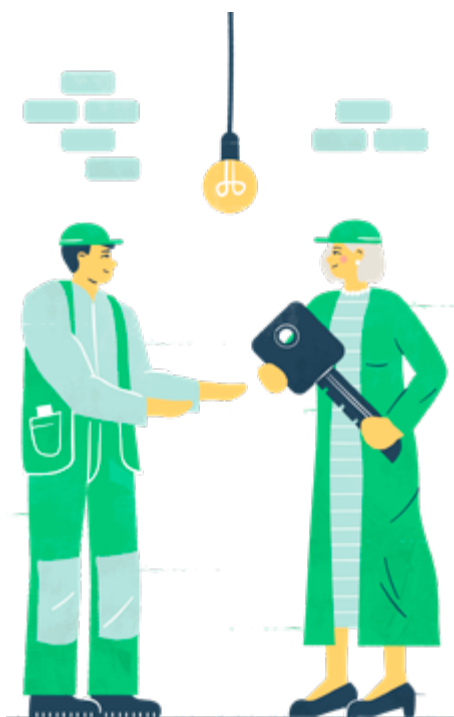
Ett företagsköp är ett sätt att förverkliga sitt företagande. Det kan till och med vara enklare än att grunda företaget själv:

- Kunderna och omsättningen finns på plats.
- Du kan få kompetent arbetskraft som en del av köpet.
- Ett ägarbyte är ofta en utlösande faktor för tillväxt.

Dags för ägarbyte?

Av olika orsaker måste man ibland ge upp ett företag. Ett företagsköp är en naturlig del i ett företags livscykel. Se till att företaget alltid hålls i försäljningsskick.

**Ett företagsköp
kan ibland ta
flera år.**



Det finns många orsaker till att man ger upp företagsverksamheten: pensionering, familjesituation, ekonomisk situation, egen ork, flytt till utlandet eller bara en vilja att gå vidare till ett annat skede i arbetslivet. När du har fattat det beslutet att sälja ditt företag, kan du börja tänka på de praktiska sakerna. Observera att det kan ta upp till flera år att göra ett företagsköp – åtminstone flera månader.

Vad säljer du?

Genom ett ägarbyte eller ett partiellt företagsköp kan ditt företag nå ny tillväxt, om du själv inte längre klarar av att satsa på verksamheten eller dess utveckling helhjärtat.

Börja med att göra klart för dig själv vad du tänker sälja. Du kan sälja

- ett helt fungerande företag (aktiehandel)
- en del av företaget (förutsätter delning av bolaget)
- delägarskap, dvs. fler ägare går in som bolagsmän i företaget
- endast affärsverksamheten eller del av den
- immateriella rättigheter som till exempel uppfinningar, patent m.m.

Alltid i försäljningsskick

Det första intrycket är oftast avgörande i köpbeslutet. Fundera på hur företaget ser ut i en utomståendes ögon. Är företagets utseende, logotyp och hemsidor lockande? Är ditt företagsnamn sådant att köparen kan fortsätta verksamheten med samma namn? Om ditt företag har ditt eget släktnamn som namn (Plåtslagare T. Johansson Ab), är det kanske inte lika lätt att sälja som ett företag som har ett mer allmänt namn som kan kopplas till branschen (Plåtslagargossarna Ab). Är din affärsverksamhets kärna tydlig eller finns det oklarheter?

Köparen blickar mot framtiden vid ett företagsköp. Köparen funderar på

vilka affärsverksamhetsmöjligheter som ditt företag kan erbjuda honom. Vilka tillväxt- och produktionsmöjligheter kan köparen nå genom att köpa ditt företag? Det lönar sig inte att avsluta affärsverksamhetens utveckling och investeringar, även om man planerar att sälja sitt företag, tvärtom ska man utveckla kontinuerligt.

Ha du alltid företagets papper i god ordning så att du enkelt kan hitta de senaste årens bokslut, avtal och andra viktiga dokument. Vid en försäljningssituation kan du samla informationen i en så kallad försäljningsmapp, där de hittas snabbt vid behov.

Be om experthjälp för att fastställa ditt företagsekonomiska värde. Sätt dig också själv in i en potentiell köpars situation. Trots att traditioner och andliga värden kan vara viktiga för dig, har de inte samma betydelse för en köpare. Var realistisk: köparen är mer intresserad av framtidens vinstförväntningar än händelser i det förflutna.

Rätta till bokföringssiffrorna

Håll regelbunden koll på ditt företags nyckeltal. Jämför dem med företag inom samma bransch dvs. dina konkurrenter.

Det lönar sig att städa bort allt onödigt från balansräkningen. Ditt företag har kanske investerat kapital i lösöre eller fastigheter som inte har något att göra med din egentliga affärsverksamhet. Och då är det inte av intresse för köparen. Det lönar sig alltid att tänka efter innan man gör sådana investeringar.

Du har kanske lyft för lite lön, eller ditt företag har kanske betalat hyra för en aktieägares fastighet till ett annat pris än marknadspriset. Även dessa poster i resultaträkningen bör kontrolleras och rättas till vid behov. Först efter korrigeringarna visas ditt företags verkliga lönsamhet, alltså det som intresserar köparen.

Var hittar man en köpare?

I ett familjeföretag hittas nästa ägare ofta i närkretsen. Även en av företagets arbetare som inte hör till familjen kan vara intresserad av att fortsätta med företagsverksamheten.

Köparen blickar mot framtiden vid företagsköp. Var förnuftig vid försäljningen.

En stor del av företagen går ändå över till externa köpare. Då är det viktigt att du lyckas med marknadsföringen. Det lönar sig att berätta öppet om försäljningsavsikterna: det är svårt att sälja ett företag, om potentiella köpare inte vet att det är till salu.

Potentiella externa köpare kan nås till exempel med en försäljningsannons på nätet eller i tidningen. Du kan också anlita en företagsförmedlare som kontaktar potentiella köpare direkt i ditt ställe. Tvivlar du på hur din kund eller samarbetspartner förhåller sig till dina försäljningsavsikter? Du kan göra försäljningsannonsen anonymt så att varken ditt namn eller företag avslöjas. Även Nyföretagscentrum har expertis om ägarbyten.

Företag till salu: WWW.YRITYS-PÖRSSI.FI, WWW.FIRMAKAUPPA.FI, WWW.YRITYSKAUPAT.NET/SV

Due diligence och göra affärer

Hittade du en lämplig köpare? När ni har ingått ett sekretessavtal samt ett föravtal eller en avsiktsförklaring, genomför köparen en så kallad "due diligence" alltså en kontroll av företagets

ekonomi och administration. Due diligence hjälper köparen att se vilka möjligheter företagsköpet erbjuder hans/hennes affärsverksamhet. Det kan också påverka köpepriset eller köpets avtalsvillkor.

Köparen behöver tid för att ordna finansieringen. Först när finansieringen är bekräftad och du har godkänt den slutgiltiga offerten, är det dags att slutföra själva köpet. Använd till exempel en juridisk expert till din hjälp, så att exakt rätt information anges i köpeavtalet.

Sköt om din egna skyldigheter även efter avtalsdokumenten skrivits under. Bekräfta att de befintliga kunderna och eventuell personal förpliktar sig till den nya ägaren. Kom ihåg att överföra hemlig information vidare, och förbered dig på att arbeta tillsammans med den nya ägaren eller finnas som ett stöd i minst 1–2 år. Var beredd på att släppa taget för gott – företaget är inte längre ditt.

Nästa generations företag

Om du ska överlåta ett familjeföretag och du har ett flertal barn bör du beakta alla arvtagares situation i generationsskiftet. Varje bröstarvinge har åtminstone rätt till den lagstadgade delen. Den slutliga egendomen kan du exempelvis testamentera till ett barn som fortsätter med företagsverksamheten.

Den som fortsätter driva verksamheten i generationsskiftet är en ny företagare på samma sätt som i andra vid etablering av företag. Du får gratis rådgivning och coachning från Nyföretagscentrum även vid generationsskiftet.

Förändringar i familjeföretagets ägarförhållanden väcker ofta starka känslor. Det lönar sig att diskutera öppet om det med alla parter. Generationsskiftet är framgångsrikt när den som överlåter, den som övertar och företaget mår bra efteråt.

Att avveckla en företagsverksamhet

Att avveckla ett företag innebär inte ett misslyckande. Företagandet kan vara ett livsskede, som senare byts ut mot någonting annat.

När du funderar på att sluta bör du tänka efter ytterligare en gång om ditt företag eller affärsverksamhet skulle vara av värde för någon annan. Då kan försäljning vara ett klokare alternativ än avveckling. Du kan också lägga ditt företag vilande, så att säga i skrivbordslådan. Det är det förmånligaste och lättaste alternativet, om du tänker fortsätta företagsverksamheten senare.

En avveckling av företagsverksamheten måste meddelas både

till Skatteförvaltningen och handelsregistret. Anmälan sker med en elektronisk blankett i YTJ.FI/SV-tjänsten. Enskilda firmor och personbolag kan göra sin avvecklingsanmälan kostnadsfritt. En frivilligt avveckling av ett andelslag kostar flera hundratals euro.

Ta hand om dina skyldigheter

Innan du gör en avvecklingsanmälan måste du också ta hand om vissa skyldigheter: företagskuldena måste betalas, tillgångarna säljas och avtalen sägas upp. Diskutera även beskattningen med din bokförare, eftersom skatterna

kan komma att betalas först efter den egentliga tidpunkten för avveckling. Observera att bokföringen måste bevaras 6–10 år och avtal i 3 år efter att verksamheten upphört.

Berätta om avslutet i god tid för dina kunder, samarbetspartner och andra intressegrupper. Ibland kan det visa sig att det finns en intresserad köpare bland dem och du behöver inte lägga ned ditt företag.

Som företagare kan du få arbetslöshetsförmåner när du har lagt ned din företagsverksamhet helt eller din sysselsättning i företaget har upphört. Bekräfta saken hos din TE-byrå.

Företagsordlista

AFFÄRSIDÉ är en kortfattad beskrivning av en produkt eller tjänst. Den beskriver vad som säljs, till vem och på vilket sätt.

AFFÄRSMODELLEN beskriver hur företaget fungerar, företagets målmarknad och plan som skapar mervärde för kunden till ett pris som är lämpligt för båda parter.

AFFÄRSVERKSAMHETSPLAN är en skriftlig plan för hur affärsidén genomförs i praktiken. Den innehåller en bedömning av faktorer som påverkar lönsamheten samt kalkyler över försäljningen, finansieringsbehoven och finansieringskällorna.

AKTIE är en andel av ett aktiebolags aktiekapital. Aktieägarna äger ett visst antal aktier, dvs. en del av företaget. De har rösträtt i bolaget enligt sin ägarandel och kan få dividend enligt sina aktier, dvs. ersättning för det kapital som de investerat i företaget. I aktiebolagets bolagsordning kan man fastställa rösträtten eller dividendrätten per aktie.

APPORTEGENDOM avser annan egendom än egendom som investerats som penninginvestering i företaget. Apportegendom kan endast utgöras av egendom som har ett ekonomiskt värde för företaget. En förbindelse som rör en arbetsinsats kan inte vara apportegendom.

ARBETSLÖSHETSKASSAN betalar inkomstrelaterad dagpenning baserat på lönen innan arbetslösheten till arbetslösa medlemmar. Det är frivilligt att ansluta sig till arbetslöshetskassan. I Finland finns särskilda arbetslöshetskassor för företagare som till exempel Företagarkassan ([WWW.YRITTAJAKASSA.FI/SV](http://www.yrittajakassa.fi/sv)).

ARPL är arbetstagarens pensionsförsäkring som tecknas hos ett pensionsförsäkringsbolag.

AVSKRIVNINGAR Anskaffningsutgiften för förslitning underkastade anläggningstillgångar, till exempel byggnader, maskiner och anordningar, bokförs vid anskaffningen som egendom i balansräkningen och dras av i bokföringen varje redovisningsperiod som avskrivningar under den tid då de är till ekonomisk nytta (under nyttighetens ekonomiska brukstid).

BALANSRÄKNING är en kalkyl som hör till företagets bokslut och som mäter företagets tillgångar och skulder vid en viss tidpunkt. I balansräkningen räknas företagets egendom upp under rubriken Aktiva (debet) och företagets eget kapital och skulder under rubriken Passiva (kredit), på samma sätt som kumulationen av bokslutsöverföringarna och obligatoriska reserveringar.

BETALNINGSVILLKOR fastställer betalningstiden, fakturans eller betalningens förfallodatum, dvs. när och hur köpesumman betalas till säljaren.

BOKFÖRING visar företagsverksamhetens affärstransaktioner, resultat, solvens och betalningsförmåga.

BOKFÖRING ENLIGT KONTANT-PRINCIPEN Vid bokföring enligt kontantprincipen bokförs företagets affärshändelser och finansieringshändelser enligt betalningsdatum. Vid bokföring enligt kontantprincipen finns inga kundfordringar eller leverantörsskulder.

BOKFÖRING ENLIGT PRESTATIONS-PRINCIPEN innebär att förutom behandlade poster i fakturabaserad bokföring bokför man också levererade och mottagna betalningar, även om man inte skickat fakturor eller gjort betalningar. Betalningsprincipen kan följas i månadsredovisningen på vissa utvalda kostnader, i bokslutet måste det alltid följas. I löpande redovisning kan man till exempel bokföra lönekostnader och socialkostnader enligt utfört arbete per månad, även om betalningen flyttas till följande månad. I bokslutet är det obligatoriskt att bokföra, precis som med samlade semesterersättningsskulder, lagerförändringar och avskrivningar samt upplupen ränta.

BOKSLUT upprättas för en räkenskapsperiod. Av bokslutet framgår företagets resultat under räkenskapsperioden och dess ekonomiska ställning. I det ingår bokslutets resultaträkning och balansräkning samt dessas noter och en förteckning över bokföringen och materialet. Bokslutet upprättas efter att varje räkenskapsperiod avslutats. Bokslutet granskas av en revisor om företaget är revisionskyldigt eller om man frivilligt vill låta utföra revision.

BORGEN innebär att en fysisk eller juridisk person (borgensman) åtar sig ekonomiskt ansvar gentemot borgenären för en annan persons eller företags (gäldenär) skuld under vissa förutsättningar.

BRANSCH talar om vilket slags affärsverksamhet företaget bedriver, till exempel restaurangverksamhet eller detaljhandel med textilier.

BRUTTOPRIS är totalpriset utan avdrag för rabatter och inklusive mervärdesskatt om försäljningen är momspliktig.

BUDGET dvs. ekonomisk kalkyl, är företagets verksamhetsplan i euro som anger intäkt- och kostnads mål för en viss tidsperiod.

BUSINESS-TO-BUSINESS betyder verksamhet företag emellan. En mark-

nadsföringskampanj kan till exempel vara riktad endast till företag.

DAGLIGVARA är en konsumtionsvara som används dagligen som till exempel alla livsmedel, tvål, toalettpapper.

DELÄGARAVTAL är ett avtal mellan aktieägare, där man gör upp spelregler för ägandet och ledningen av företaget. Avtalet innehåller oftast villkor om till exempel företagets administrationssätt, delägarnas arbetsskyldigheter i bolaget samt deras rättigheter och skyldigheter att sälja sina aktier i vissa situationer.

DIREKT OCH INDIREKT KONKURRENS Vid direkt konkurrens tävlar ett annat företag öppet med ditt företag och erbjuder samma produkter och tjänster. Vid indirekt konkurrens erbjuder ett annat företag andra produkter och tjänster än ditt företag, men de kan tillgodose samma behov. En pizzeria konkurrerar till exempel indirekt med en hamburgerrestaurang men direkt med en annan pizzeria.

DISTANSFÖRSÄLJNING innebär, att köparen inte har möjlighet att bekanta sig med produkten innan köpet. Distansförsäljning är till exempel postorder, telefonförsäljning och webbhandel.

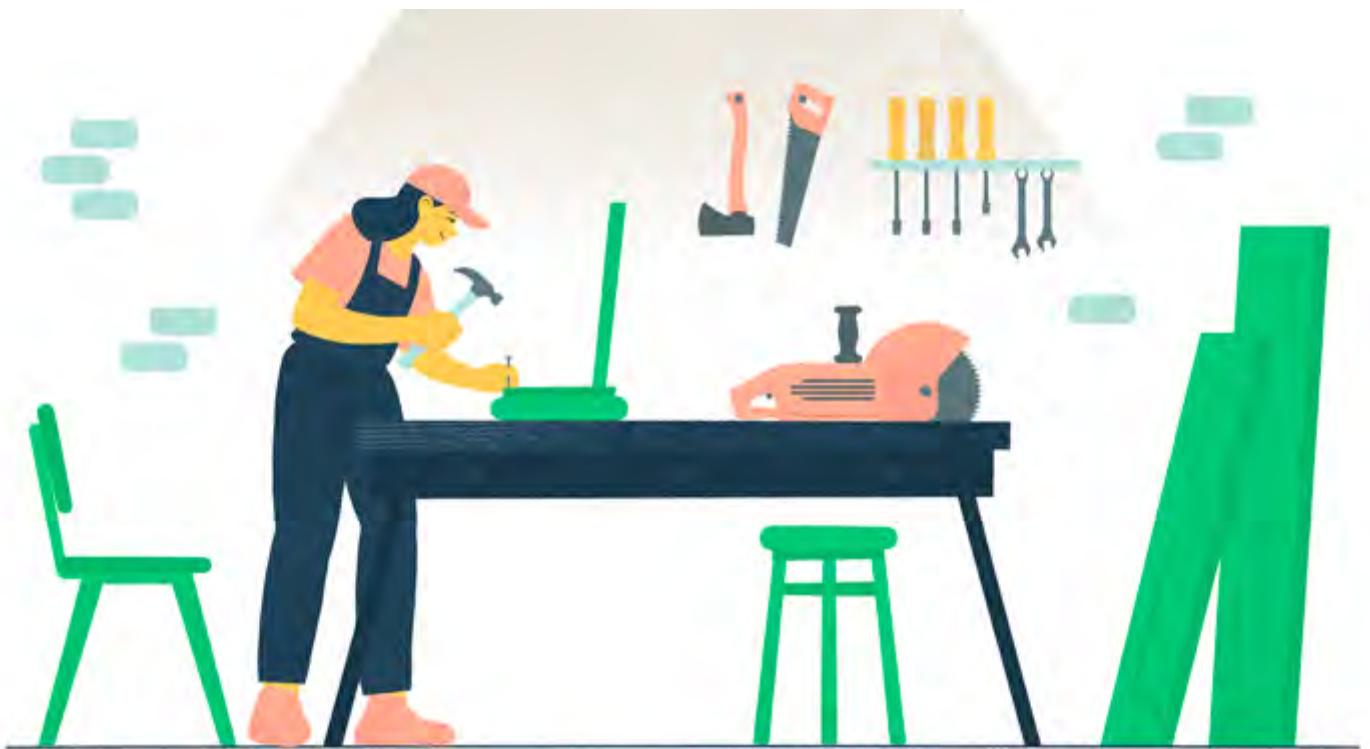
DRIFTSKAPITAL Företagsverksamheten kräver driftskapital, eftersom kostnaderna i allmänhet uppstår före intäkterna. Driftskapitalet ska räcka till för att täcka denna skillnad. Med driftskapital avses i allmänhet kortfristiga fordringar och omställningstillgångar från vilka kortfristiga skulder har avdragits (exklusive amorteringar under nästa räkenskapsperiod).

DRÖJSMÅLSRÄNTA Ränta som måste betalas efter fakturans betalningsdag, dvs. förfallodag.

EES-OMRÅDE Till det Europeiska ekonomiska samarbetsområdet hör förutom EU-länderna också Island, Liechtenstein och Norge.

ELEKTRONISK FAKTURA är en faktura i elektronisk form som skickas från ett elektroniskt faktureringsystem till ett annat. En faktura som skickas i PDF-format är inte en elektronisk faktura. En nätfaktura skickas från ett företag till ett annat företag, och en e-faktura skickas från ett företag till en konsument. Näringsidkare och företag har rätt att på begäran få en faktura i elektronisk form från ett annat företag. Lagen om elektronisk fakturering gäller inte företag med en omsättning under 10 000 euro eller företag som endast säljer till konsumenter.

ERBJUDANDE är ett bindande förslag till köpevillkor (till exempel pris och leve-



ranstid) som lämnas till den andre parten (säljaren eller köparen) för att få till stånd handel eller avtal.

FAKTURABASERAD BOKFÖRING

Vid fakturabaserad bokföring bokför man inte bara de poster som tas upp i betalningsbaserad bokföring, utan även inkomna och skickade fakturor, även om de fortfarande är obetalda. Då behövs ett konto för kundfordringar och ett konto för leverantörsskulder i bokföringen.

FAMILJEFÖRETAG är ett sådant företag där i huvudsak familjemedlemmar eller nära släktingar arbetar antingen som delägare, ansvariga bolagsmän eller personer som bistår företagen.

FASTA DVS. INDIREKTA KOSTNADER är företagsverksamhetens kostnader som inte är beroende av produktionsvolymen på kort sikt utan hålls oföränderliga. Typiska fasta kostnader är bland annat hyra för affärslokalen, månadslöner, bokföring samt kostnader för användning av maskiner.

FINANSIERING Det krävs alltid pengar för att inleda företagsverksamhet. Finansieringen kan vara företagarens egna pengar, inkomstfinansiering, lån eller offentligt stöd.

FIRMAMÄRKE eller **LOGOTYP** är företagets registrerade eller etablerade märke som hjälper kunderna att åtskilja företaget från dess konkurrenter.

FÖPL-FÖRSÄKRING är företagarens obligatoriska pensionsförsäkring. Utgående från den betalas företagarens ålderspension, Folkpensionsanstaltens (Fpa:s) sjukdagpenning samt moderskapspenning, särskild moderskapspenning, faderskaps-, föräldra- eller rehabiliteringspenning. Företagarens

FöPL-försäkringsavgift grundar sig på FöPL-arbetsinkomsten. FöPL-arbetsinkomsten ska motsvara åtminstone en sådan lön som skulle betalas till en person med motsvarande yrkeskunskap om denne skulle anställas för att utföra ditt arbete. FöPL-arbetsinkomsten är alltså inte företagarens beskattningsbara inkomst eller företagets vinst.

FÖRBINDELSE är ett förpliktande löfte. Det betyder att personen måste göra det som han eller hon förbinder sig till eller har lovat göra.

FÖRETAGSFORM De vanligaste företagsformerna som registreras i Finland är enskild näringsidkare (firma), aktiebolag, öppet bolag, kommanditbolag och andelslag samt de mer sällsynta företagsformerna publikt aktiebolag och europabolag (medlemmar från minst två EU-medlemsstater).

FÖRETAGSÄNGEL är en privatperson som investerar egna pengar i växande företag.

FÖRFALLODAG är den sista betalningsdagen till exempel för en faktura.

FÖRMÅN är vanligen pengar som en person har rätt till, till exempel med stöd av lagen. Ett exempel är bland annat pensionsförmånen.

FÖRSKOTTSUPPBÖRD kan ske som förskottsinnehållning enligt den personliga innehållningsprocenten som står på skattekortet eller som förskottsbetalning som betalas med en förskottsdebitsedel.

FÖRSKOTTSSINNEHÅLLNING är förskottsinnehållning av skatt som görs på lön eller arbetsersättning och som arbetsgivaren anmäler till inkomstregistret (WWW.INKOMSTREGISTRET.FI)

och redovisar till Skatteförvaltningen. Förskottsinnehållning på vinstutdelningar och räntor anmäls till e-tjänsten MinSkatt.

FÖRSÄLJNINGSBIDRAG beräknas genom att material och tjänster dras av från omsättningen. Försäljningsbidraget beaktar inte affärsverksamhetens fasta (indirekta) kostnader. Ju lägre försäljningsbidragsprocenten är, desto mer omsättning behöver företaget för att verksamheten ska vara lönsam.

FÖRSÄLJNINGSVILLKOR rör saker som man kommit överens om vid köpet som pris, kvalitet och leveranstid.

FÖRTULLNING Till import eller export av varor hör skattemässiga och förvaltningsmässiga åtgärder. Förtullningen sköts tillsammans med tullmyndigheten (WWW.TULLI.FI/SV > Företag). Vid förtullningen fylls en anmälningsblankett i för att informera myndigheten om varan, till exempel varans värde och volym.

FÖRVÄRVSINKOMSTER är bl.a. löner, pensioner och förmåner (till exempel studiepenning, hemvårdsstöd och arbetslöshetsersättning). Beskattningen av förvärvsinkomst är progressiv, dvs. skatteprocenten stiger när inkomsterna ökar. Den skatt som dras på förvärvsinkomsten består av bl.a. statsskatt, kommunalskatt och eventuell kyrkoskatt. Den kommunala skattesatsen är 16,50–23,50 procent, beroende på kommun. Kyrkoskattesatsen varierar mellan en och 2,20 procent.

GARANTI Under garantitiden svarar säljaren för fel eller brister som upptäckts i godset. Vanligen ger säljaren kunden en ny produkt i stället för den skadade eller återbetalar köpesumman som kunden betalat för produkten till kunden. Lagen

bestämmer inte att garanti ska lämnas, utan det är en frivillig extra fördel att lämna sådan. Om garanti inte finns eller garantitiden har gått ut, svarar säljaren för fel på grundval av stadgandena om konsumentskyddslagens ansvar för fel.

GDPR dvs. General Data Protection Regulation är en lag om hantering av personuppgifter, som rör även företag och som företagaren bör bekanta sig med omsorgsfullt. WWW.TIETOSUOJA.FI/SV

GRUPPFINANSIERING är ett sätt att samla in finansiering för företagen via de underlag för gruppfinansiering som finns på webben. Finansieringen samlas oftast ur en större skara som små summor för att uppnå ett visst finansieringsmål.

IMMATERIELLA RÄTTIGHETER skyddar till exempel teknik, formgivning, varumärken och andra kännetecken. Immaterialrätten är en ensamrätt, dvs. endast innehavaren av rätten eller någon annan med dennes tillstånd kan använda till exempel en patenterad uppfinning eller en nyttighetsmodell i professionell verksamhet. De immateriella rättigheterna delas allmänt in i upphovsrätt (ett skriftligt eller konstnärligt verk) och industrirätt (till exempel patent-, nyttighetsmodell-, modell-, varumärkes- och firmarätt).

INKOMSTFINANSIERING Med inkomstfinansiering avses intäkter som erhållas av företagsverksamheten, med vilka företags utgifter ska täckas.

INKOMSTREGISTRET är en nationell elektronisk databas, dit alla arbetsgivare ska meddela lönerna som de betalar. I inkomstregistrets elektroniska ärendetjänst använder man SUOMI.FI/HEMSIDAN-identifiering och vid behandling av andras ärenden SUOMI.FI/HEMSIDAN-fullmakt. Man identifierar sig i tjänsten med personliga nätbankskoder eller mobil-ID.

INVESTERING är en anskaffning eller en utgift med lång verkningstid, från vilken man förväntar sig inkomster under fler än en räkenskapsperiod. En immateriell investering kan vara inriktad på utbildning, forskning eller miljöskydd. Materiella investeringar är till exempel maskiner och anordningar.

KAPACITET betyder prestations- eller produktionsförmåga. Hur mycket varor ett företag till exempel kan producera på en viss tid.

KAPITAL pengar eller egendom (apport) som företagaren själv eller en annan investerare överlämnar till företaget. Kapitalet kan delas in i eget och främmande kapital. Till det egna kapitalet hör, förutom det egna kapitalet som har investerats i företaget, också kapital som har kommit in via inkomstfinansiering eller värdering av egendomen i balansen till ett högre värde än anskaffningskost-

naden. Främmande kapital har investerats av någon utomstående eller delägare i företaget och det måste betalas tillbaka. Kapitallån beroende på lånevillkoren antingen som eget eller främmande kapital.

KAPITALINKOMST En fysisk persons kapitalinkomst är avkastning av egendom, vinst av egendomsöverlåtelse och annan inkomst som kan anses ha influtit av egendom. Exempel är ränteinkomster och hyresinkomster, överlåtelsevinster samt utdelning från börsbolag. En del av enskilda näringsidkares företagsinkomst, bolagsmäns inkomstandelar i öppna bolag och kommanditbolag samt dividenden i vanliga aktiebolag kan också vara kapitalinkomst. Hur stor denna andel är beror på företagarens eller delägarens nettoförmögenhet. Skatten på kapitalinkomst är 30 procent för kapitalinkomster på högst 30 000 euro och 34 procent på den överstigande delen.

KASSAFLÖDE är pengar som kommer in i kassan från sålda produkter eller tjänster, men också pengar som flödar ut ur kassan. Kassaflödet inkluderar även andra inkomster och utgifter, till exempel investeringar, låneuttag eller utdelning.

KONKURRENS Företaget delar efterfrågan med andra konkurrerande företag. Företaget använder olika konkurrensmedel för att skilja sig från sina konkurrenter som till exempel placering, produkter, kvalitet, priser och tillgång. Den ekonomiska konkurrensen regleras av konkurrenslagstiftningen. Se även direkt och indirekt konkurrens.

KONKURS betyder att företags verksamhet upphör och all utmätningsbar egendom omsätts i pengar för att betala skulderna som uppkommit i företagsverksamheten. Konkursen kan inledas antingen på den skuldsattes eget eller på fordringsägarens initiativ.

KOSTNAD är i bokföringen en utgift eller del av en periodiserad utgift under en räkenskapsperiod.

KREDIT I bokföringen antecknas ekonomiska transaktioner på konton. Kontot på höger sida kallas kredit och kontot på vänster sida debet/debit.

KRITISK PUNKT betyder den beräknade omsättningen med vilken företaget når nollresultat. Då gör företaget varken vinst eller förlust.

LAGA KRAFT betyder att ett avgörande – ett domstolsbeslut eller ett beslut av någon annan myndighet – blir slutligt och kan vanligen inte därefter överklagas.

LEASINGFINANSIERING är långvarig hyrning av anläggningstillgångar, dvs. en förvärvat maskin eller anordning övergår inte i användarens ägo utan användaren betalar för användningen och återlämnar den sedan till ägaren.

LEI-NUMMER (Legal Entity Identifier) är ett världsomfattande bolagsnummer som är avsett för att identifiera företag och sammanslutningar på finansmarknaden. Ett företag eller en sammanslutning behöver ett LEI-nummer om det idkar handel med börsnoterade värdepapper, till exempel börsaktier och ETF-fonder eller derivat. I Finland kan man ansöka om ett LEI-nummer i PRS:s LEI-tjänst.

LIKVIDITET betyder företagets betalningsberedskap eller förmåga att klara av betalningarna när de förfaller.

LÖNEBIKOSTNADER är lagstadgade avgifter som företaget måste betala till Skatteförvaltningen, pension- och olycksfallförsäkringsbolaget samt Sysselsättningsfonden försäkringsbolaget utöver den bruttolön som betalas till arbetstägaren. Lönebikostnader är socialskydds-, arbetspensionsförsäkring-, olycksfallsförsäkrings-, arbetslöshetsförsäkrings- samt grupplivförsäkringsavgiften.

LÖNSAMHET Företagsverksamheten är lönsam när skillnaden mellan affärsverksamhetens intäkter och utgifter är positiv, dvs. det blir vinst kvar i företaget.

MERVÄRDESSKATT eller **MOMS** är en konsumtionsskatt som konsumenten betalar till företaget som en del av produktens eller tjänstens pris. Företaget betalar momsen till Skatteförvaltningen.

NETTOPRIS är produktens pris exklusive skatt efter avdrag för mervärdesskatt och samtliga rabatter.

NETTORESULTAT (räkenskapsperiodens resultat) är företagets resultat efter skatter, före bokslutsöverföringar och utan exceptionella poster. Med andra ord avdras från företagets omsättning de rörliga kostnaderna, de fasta kostnaderna, avskrivningarna, värdeminskningarna, räntekostnaderna och skatterna.

NOTER Noterna är den obligatoriska delen av bokslutet där den sifferinformation som resultaträkningen och balansräkningen ger om företagets verksamhet och ekonomiska situation under den avslutade räkenskapsperioden kompletteras med text och sifferuppgifter som inte framgår av resultaträkningen eller balansräkningen. För små företag och mikroföretag har en egen förordning gjorts upp (förordningen om uppgifter som ska tas upp i små- och mikroföretags bokslut), i vilken det redogörs för innehållet i de noter som krävs och de resultaträknings- och balansformulär som använts i bokslutet.

NYTTIGHET Bröd, mjölk och andra produkter som används omedelbart är engångsartiklar. Varaktiga konsumtionsvaror är till exempel tvättmaskin och television som har en lång livslängd. Med hjälp av produktionsvaror produceras

dessa konsumtionsvaror eller nya produktionsvaror. Exempel på sådana är råvaror, maskiner och bränsle.

NÄRINGSIDKARE delas in i yrkesutövare och affärsidkare.

NÄRINGSVERKSAMHET är självständig, planmässig och kontinuerlig verksamhet som innefattar en risk och bedrivs i vinstskapande syfte.

NÄTVERKSBLDANDE Med nätverk avses samarbetspartner som ger företaget mer värde. Man kan också bilda nätverk med sina konkurrenter och förverkligar exempelvis en gemensam tidningsannons.

OFFENTLIGA SEKTORN Kommunala och statliga aktörer som sköter uppgifter som rör landets förvaltning och bland annat undervisning, försvar och hälsovård.

OMSÄTTNING är beloppet av företagets intäkter exklusive mervärdesskatt, försäljningen av varor och tjänster under en viss period, till exempel en månad eller ett år. Med undantag för beviljade rabatter har inga rörliga och fasta kostnader dragits av från omsättningen.

PR-VERKSAMHET Fortgående verksamhet med vilken företaget strävar efter att få förståelse, uppmuntran och stöd från viktiga kretsar såsom samarbetspartners och kunder.

REFERENS hänvisar till resultaten från ett tidigare arbete, till tidigare eller nuvarande kunder för att påvisa kompetens.

RESKONTRA är en del av bokföringen, där man räknat upp företagets transaktioner. De allmännaste är försäljningsreskontra och köpreskontra som används i betalningsövervakning.

RESULTATRÄKNING är en del av företagets bokslut. De andra delarna är balansräkning, noter och en förteckning över bokföringen och materialet. Resultaträkningen visar inkomsterna, dvs. intäkterna, och utgifterna, dvs. kostnaderna, under räkenskapsperioden som en kalkyl i subtraktionsform. Av resultaträkningen framgår räkenskapsperiodens resultat (vinst eller förlust) vid en viss tidpunkt.

RÄKENSKAPSPERIOD är en tidsperiod i bokföringen (vanligen 12 månader) för vilken företagets resultat (= vinst eller förlust) fastställs. I undantagsfall kan företagets räkenskapsperiod vara kortare eller längre än 12 månader (dock högst 18 månader) då verksamheten inleds eller avslutas eller då räkenskapsperioden ändras (bokföringslagen). Räkenskapsperioden för en yrkesutövare eller rörelseidkare ska vara kalenderåret, om vederbörande inte upprättar ett bokslut och iakttar dubbel bokföring.

RÄNTA Den fasta räntan hålls oförändrad under hela låneperioden, men den rörliga

räntan är bunden till referensräntan och revideras med jämna mellanrum. Referensräntan kan vara till exempel Euriborräntan, en dagligen publicerad referensränta för icke-säkerställda lån som bankerna erbjuder varandra på penningmarknaderna i eurozonen. I praktiken är Euribor den ränta till vilken banken kan låna pengar av andra banker. Banken lånar sedan vidare dessa medel med en högre ränta (Euribor + marginal).

RÖRELSEIDKARE är en företagare som har ett permanent verksamhetsställe och kan ha anställda.

RÖRELSEVINST är en resultaträkningspost som räknas ut genom att dra av de rörliga kostnaderna, fasta kostnaderna och avskrivningarna från omsättningen. Omsättningen är affärsverksamhetens vinst före vinstutdelning. Som vinstutdelning behandlas här räntor, skatter och dividender.

RÖRLIGA eller **DIREKTA KOSTNADER** är kostnader för material och köpta tjänster som varierar enligt volymen på produkten eller tjänsten som säljs. Till en produkts direkta kostnader räknas alla kostnader som inte skulle ha uppstått om produkten inte hade anskaffats eller tillverkats.

SALDO är skillnaden mellan debet- och kreditnoteringarnas summor på ett av företagets bokföringskonton. Saldot i reskontrautdraget anger fordringens eller skuldens belopp och bankens kontoutdrag beloppet av de pengar som finns på kontot eller den utnyttjade krediten på konto med kredit.

SAMMANSLUTNING I beskattningen avser man självständiga skatteskyldiga med sammanslutning. De är bland annat aktiebolag, andelslag, ideell och ekonomisk förening samt stiftelse.

SANERING betyder sanering av ett företag. Vid sanering minskas kostnaderna till exempel genom att skära ned arbetskraft. Man försöker också öka intäkterna och effektivisera penningcirkulationen. Företags-sanering är en åtgärd som är godkänd av domstolen med vilken en överskuldssatt rättspersons verksamhet saneras.

SEGMENT är en del av en viss helhet. Till exempel kan kunderna delas in i olika segment enligt ålder, utbildning och inkomstnivå. Genom segmentering kan en tjänst eller produkt och marknadsföringen av denna inriktas på en viss kundgrupp och på det sättet kan konkurrensfördel uppnås.

SKULDEBREV Ett dokument där parterna i skulden, lånebeloppet, betalningstiden och räntan på skulden antecknas kallas skuldebrev.

SM-FÖRETAG små och medelstora företag (pk-yritys på finska).

SOLIDITET Ju mer eget kapital företaget har i förhållande till det främmande kapitalet desto större är företagets soliditet.

STARTPENG är ett behovsprövat stöd till en ny företagare i huvudsyssla. Stödet kan sökas hos arbets- och näringsbyrån. Ansökan måste lämnas in innan företagsverksamheten inleds.

SÄKERHET Till exempel hyresvärden säkerställer sina fordringar med en säkerhet, dvs. en förskottshyra som betalas i samband med uthyrningen av lokalerna. Säkerheter delas in i real- och personsäkerhet. Med realsäkerhet avses skuldansvar kopplat till fysisk egendom, där en viss egendom (t.ex. en fastighet) har ställts som säkerhet för lånet eller skulden. Med personsäkerhet avses personligt skuldansvar som någon tar för någon annans skuld (t.ex. borgen).

TÄCKNING Med täckning avses de penningtillgångar som finns tillgängliga på bankkontot. Se även försäljningsbidrag.

UNDERLEVERANS är arbete som köps av en aktör eller producent utanför företaget.

VERKSAMHETSIDÈ är en beskrivning av företagsverksamhetens syfte, dvs. varför företaget existerar. Företagets verksamhetsplan beskriver hur verksamhetsidén genomförs i praktiken.

VERKSTÄLLANDE DIREKTÖREN sköter företagets löpande förvaltning i enlighet med de anvisningar och bestämmelser som styrelsen har utfärdat. Han eller hon ansvarar för att bolagets bokföring är laglig och att finansförvaltningen är ordnad på ett tillförlitligt sätt. Verkställande direktören måste lämna de uppgifter som är nödvändiga för att utföra styrelsens uppgifter till styrelsen och styrelseledamöterna.

VINSTUTDELNING är den del av företagets tillgångar som är utdelningsbar som vinst och som beslutats att bli utdelad. Till aktiebolagets aktieägare kan det belopp som utvisas av balansräkningens utdelningsbara kapital utdelas.

VRÅKPRIS betyder en oskäligt låg prisnivå jämfört med produktionskostnaderna och de allmänna marknadspriserna.

WEBBUTIK är en butik som verkar via internet. På inköp som konsumenterna gör tillämpas bestämmelserna om distansförsäljning, och det lönar sig att studera dem omsorgsfullt innan man grundar affären.

YRKESUTÖVARE är en företagare som utövar sitt yrke utan ett fast verksamhetsställe och utan utomstående arbetskraft.

ÅTERFÖRSÄLJARE är en varuimportör eller ett företag som sköter detaljförsäljningen av ett industriföretags produkter.

Den nya företagarens minneslista

☐ Affärsplan

- skriftlig affärsplan
- viktiga kalkyler

☐ Lönsamhetskalkyl

- fasta kostnader
- rörliga kostnader
- egen inkomst
- täckningsbidragsprocent
- lönsamhetens kritiska punkt (= försäljningsbeloppet som täcker alla kostnader, men företaget går varken med vinst eller förlust)

☐ Marknadsutredning

- efterfrågan
- konkurrenssituation och konkurrenter
- prisnivå
- varans/tjänstens egenart i förhållande till konkurrensen
- reklam

☐ Startpeng

- ansökan om startpeng till arbets- och näringsbyrån
- skatteskuldsintyg
- affärsplan och kalkyler
- remissförfarande med Nyföretagscentrum

☐ Finansiering

- kapitalbehov
- självfinansiering
- bank, Finnvera, annan extern investerare
- stödmöjligheter
- borgen

☐ Avtal

- avtal om bolagsbildning (obligatoriska)
- övriga avtal relaterade till bolagsbildning (t.ex. aktieägaravtal, medlemsavtal)
- övriga nödvändiga avtal (hyresavtal för affärslokal, avtal om varuleveranser, leasing-avtal, arbetsavtal)
- läs alltid igenom avtalet innan du skriver under, och ta reda på vad du förbinder dig till

☐ Registrering i handelsregistret

- inte innan beslut om startpeng
- ett aktiebolags aktiekapital ska betalas in på företagskontot innan registrering

☐ Myndighetstillstånd

- anmälnings- eller registreringsskyldighet
- tillståndskrav

☐ Lokaler

- hyra eller äga
- läget, läget, läget
- lämplighet och ev. myndighetstillsyn av lokaler

☐ Penningrörelse

- kontoöppning
- betalningsterminal
- fakturamallar

☐ Bokföring

- enkel bokföring
- dubbel bokföring
- om du inte själv är bokföringskunnig kan du köpa tjänsten från en bokföringsbyrå

☐ Beskattning

- anmälan till registret över mervärdesskatteskyldiga
- anmälan till förskottsuppbördsregistret
- förskottsskatt

☐ Försäkringar

- Patientförsäkring, miljöskadeförsäkring, arbetsgivarförsäkring och trafikförsäkring (obligatorisk)
- FöPL: grund för det sociala skyddet för företagare
- olycksfallsförsäkring (ej obligatorisk, men rekommenderas)
- ansvars- och rättsskyddsförsäkringar
- egendomsförsäkringar
- övriga försäkringar
- offerter från olika försäkringsbolag

☐ Arbetslöshetsskydd

- flytta över från löntagararbetskassan till företagarkassan så snart som möjligt efter att företagsverksamheten inletts (senast 3 mån. efter att företagsverksamheten inletts)
- Företagarkassan (WWW.YRITAJAKASSA.FI/SV)

☐ Personal

- anmälan till arbetsgivarregistret
- skyldigheter (kollektivavtal, arbetsavtalslagen, arbetstidslagen, semesterlagen m.fl.)
- kostnader för företaget (löner + bikostnader)
- undersök möjligheterna för lönesubventioner

☐ Möten med sakkunniga

- bank
- försäkringsbolag
- bokföringsbyrå
- marknadsföring
- övriga

☐ Företagarens stödnätverk

- egna nätverk
- olika typer av företagarnätverk
- företag- och näringslivsorganisationer
- se s. 89 för Nyföretagarcentralerna i Finland rf:s nätverk
- vid ekonomiska bekymmer ska du komma ihåg: WWW.YRITTAJANTALOUSAPU.FI

En förstklassig affärsverksamhetsplan genom vägledning

Nyföretagscentrums planeringsverktyg hjälper dig att upprätta en grundlig affärsverksamhetsplan.

Verktyget är kostnadsfritt, och vem som helst kan registrera sig som användare. Verktyget består av anvisningar, länkar till informationskällor och frågor som hjälper dig att se på din affärsidé och plan ur olika synvinklar. Du kan spara eller skriva ut en PDF-fil av din plan antingen som en sammanfattning eller som en Canvas-modell.

Planeringsverktyget hittar du på adressen WWW.UUSYRITYSKESKUS.FI/SV > Planering av företaget > Affärsverksamhetsplan > Planeringsverktyg

Du kan lära dig mer om hur du skapar ett användarnamn och en idé, hur du upprättar din plan och delar behörigheter med hjälp av instruktionsvideorna som finns på Nyföretagscentrums YouTube-kanal.

Komihåglistor och beräkningsunderlag

Verktyget innehåller en komihåglista i elektronisk form för nyetablerade företagare. Listan räknar upp alla delar som bör beaktas när du startar ett företag, och du kan även markera delarna som färdiga.

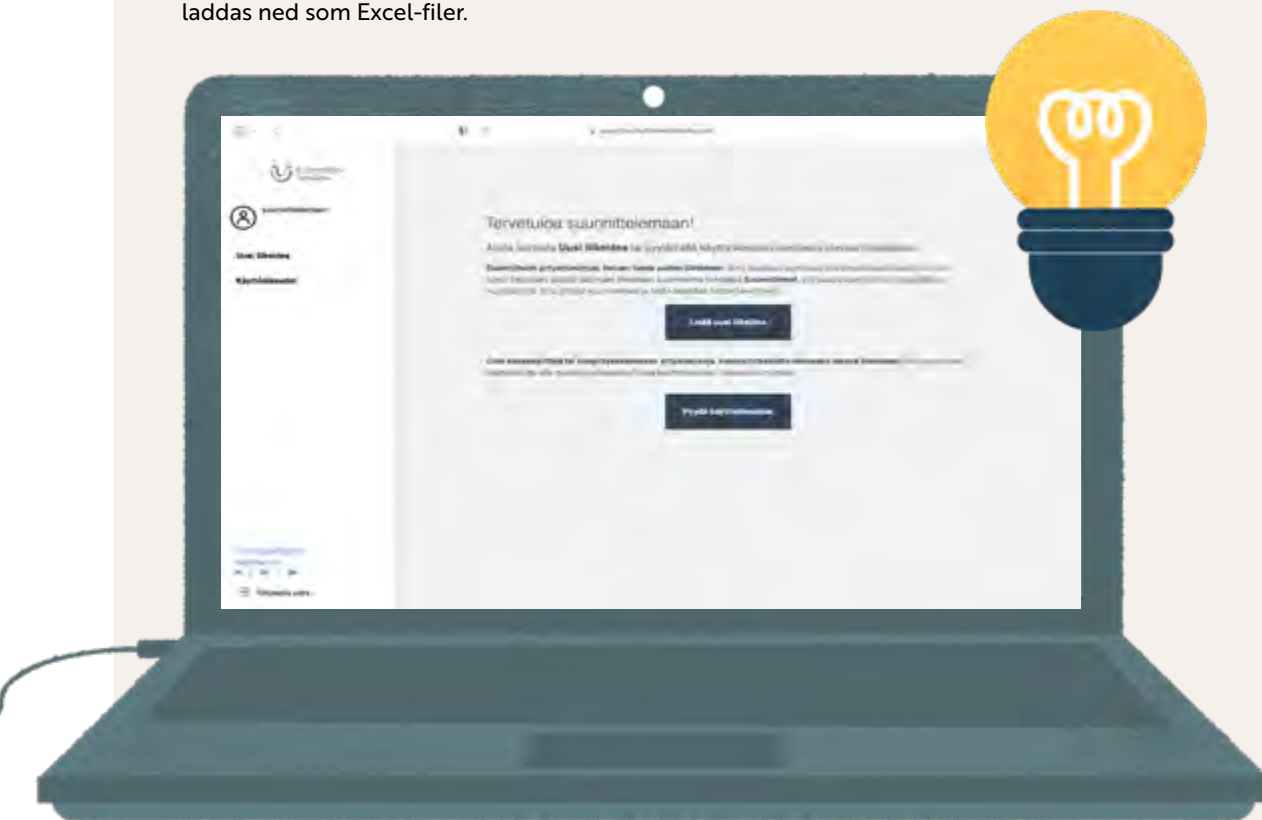
Verktyget innehåller även länkar till beräkningsunderlag. Som ett alternativ finns lönsamhetskalkylen och Företagstolkens YT4-beräkning som innehåller både en resultatplan och en kassabudget. Båda kan laddas ned som Excel-filer.

Enkelt att dela

När du skapar en affärsidé med planeringsverktyget blir du automatiskt huvudanvändare. Som huvudanvändare kan du godkänna eller avvisa behörighetsförfrågningar direkt i verktyget. Om du har företagspartner eller medföretagare kan du bevilja dem användarbehörighet. Flera personer kan godkännas som huvudanvändare.

Du kan även bevilja till exempel Nyföretagscentrums företagsrådgivare behörighet att läsa och kommentera din plan. Du kan behöva bevilja läsbehörighet även när du ansöker om finansiering för att kunna visa att du har gjort en noggrann planering.

Verktyget är kostnadsfritt, och vem som helst kan registrera sig som användare.



Nyföretagscentrumen betjänar

- Business Joensuu WWW.BUSINESSJOENSUU.FI
- Business Äänekoski WWW.BUSINESSAANEKOSKI.FI
- Cursor Oy WWW.CURSOR.FI/SV
- Etelä-Pohjanmaan Uusyrityskeskus Neuvoa-antava WWW.NEUVOA-ANTAVA.FI
- Firmaxi – KOSEK WWW.KOSEK.FI/SV
- FöretagsEsbo WWW.YRITYSESPOO.FI/SV
- 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
- 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.NEWCOHELSENKI.FI/SV
- Novago Yrityskehitys Oy WWW.NOVAGO.FI/SV
- Oulun seudun Uusyrityskeskus WWW.ULUNSEUDUNUUSYRITYSKESKUS.FI
- Posintra Oy WWW.POSINTRA.FI/SV
- Turku Business Region Yritysneuvonta WWW.TURKUBUSINESSREGION.COM
- Utvecklingscentret för Mellersta Nyland Ab KEUKE WWW.KEUKE.FI
- Uusyrityskeskus Concordia WWW.CONCORDIA.JAKOBSTAD.FI
- Uusyrityskeskus Ensimetri WWW.ENSIMETRI.FI
- Uusyrityskeskus Enter Satakunta WWW.PRIZZ.FI
- Uusyrityskeskus SavoGrow WWW.SAVOGROW.FI
- Vakka-Suomen Uusyrityskeskus WWW.UKIPOLIS.FI
- Vasaregionens Nyföretagscentrum Startia WWW.VASEK.FI/STARTSIDA
- Wäläky Keski-Savon Uusyrityskeskus ry WWW.WALAKKY.FI
- Yrityssalo Oy WWW.YRITYSSALO.FI
- Yritysvantaa WWW.YRITYSVANTAA.FI
- YritysVoimala Oy – Hyvinkään ja Riihimäen seudun Uusyrityskeskus WWW.YRITYSVOIMALA.FI

Boka tid för en gratis företagsrådgivning

Det finns 31 Nyföretagscentrum med nästan 200 företagsrådgivare och ungefär 1 500 olika branschexperter som hjälper blivande och nya företagare. Vi har över 1 000 företag och föreningar som stödjer vårt nätverk.

Nyföretagscentrumen har kvalitetscertifieringen ISO 9001:2015. Vårt kvalitetsmål är att 80 procent av de som startat sin verksamhet via Nyföretagscentrumen fortfarande är aktiva om fem år. Enligt en effektivitetsundersökning kommer vi att uppnå det här målet. Företagande lyckas tillsammans.



Nyföretags-
centrum