



**Yrittäjän aloitusinfo – kaikille yrittäjyyttä harkitseville**  
**Företagarens startinfo – för alla som funderar på att grunda ett företag**

# Posintra

HUOMISVOIMAA



Posintra on Itä-Uudenmaan oma kehitysyhtiö, käytettävissä kun perustat yritystä, kehität jo toimivaa yritystä tai pohdit sijoittumista alueellemme. Toimimme myös alueen **uusyrityskeskukseksi**.

Posintra är Östra Nylands eget utvecklingsföretag som är tillgängligt när du startar ett företag, utvecklar ett befintligt företag eller funderar på att etablera dig i regionen. Vi verkar också som regionens **nyföretagscentrum**.



# Posintra

FRAMTIDSKRAFT

# Yritysneuvontatiimi/ Rådgivningsteamet 2020



- Tanja Mikkeli, palveluneuvoja – tjänsterådgivare
- Peter Backman, kehittämisspällikkö-utvecklingschef
- Fredrik Pressler, toimitusjohtaja – verkställande direktör
- Jutta Westerlund, kehittämisspällikkö-utvecklingschef
- Koko henkilöstö n.15 henkeä, total personalstyrka c. 15 personer

# Tavoitteet aloitusinfoon

## Målet med startinfon

- Infon jälkeen tiedät miten sinun pitää valmistautua ennen yrityksen perustamista
- Osaat aloittaa liiketoimintasuunnitelman laadinnan itsenäisesti
- Tiedät miten haet starttirahaa
- Tiedät mistä löydät ja osaat kysyä lisää tietoa
- Efter infot vet du hur förbereda dig före du startar ett företag
- Du kan självständigt inleda uppgörandet av en affärsplan
- Du vet hur du kan ansöka om startpeng
- Du känner till var du kan hitta tilläggsinfo och få mer rådgivning



**YLEISTÄ YRITTÄJYYDESTÄ  
ALLMÄNT OM FÖRETAGANDE**

# Yrittäjyys Suomessa/ Företagande i Finland

- Elinkeinovapaus – kaikki voivat perustaa yrityksen, jopa 12 vuotias vanhempien luvalla (Tmi)
- Maahanmuuttajalla oltava oleskelulupa jos tulee EU:n ulkopuolelta
- Eräät toimialat vaativat viranomaisen lupaa tai ilmoitusta esim. kunnalle
- Näringsfrihet – alla kan grunda ett företag t o m 12-åring med föräldrarnas tillstånd (Fma)
- Invandrare utanför EU bör ha uppehållstillstånd
- Vissa branscher behöver myndighetens tillstånd eller anmälan tex till kommunen

# Yrittäjyyttä puoltavat seikat/ Företagandets goda sidor

- Olet pomo itsellesi
- Valitset itse työtehtävät
- Voit vaikuttaa työaikoihin
- Voit menestyä taloudellisesti
- Saat toteuttaa itseäsi/ saat olla luova
- Voit työllistää muita
- Du är din egen förman
- Du väljer själv dina arbetsuppgifter
- Du kan påverka din arbetstid
- Möjlighet att nå ekonomisk framgång
- Möjlighet att förverkliga dig själv/ vara kreativ
- Möjlighet att anställa personal

# Edellytyksiä yrittäjyyteen/Förutsättningar för företagande

• **OSAAMINEN = Nuori:** opiskele ensin ja hanki tutkinto! Muista yrittäjyysopinnot

• **TYÖKOKEMUS**

• **ASIAKKAAT,** Markkinatuntemus ja kilpailijoiden tunnistaminen

• **SOSIAALISET TAITOT/MYYNTITAITOT/INTOHIMO** omaan ideaan/**SINNIKKYYS**

• **BEVIS PÅ KUNNANDE =** om du är ung, studera och skaffa dej en examen, kom ihåg studier i företagande

• **ARBETSERFARENHET**

• **KUNDKONTAKTER:** marknadskänedom, identifiering av konkurrenter

• **SOCIALA FÄRDIGHETER/SÄLJKUNNANDE/PASSION** gällande egen idé/**UTHÅLLIGHET**



# Muista sosiaaliturva ja eläketurva/ Kom ihåg socialskydd och pensionsskydd

Kun siirryt yrittäjäksi:

- Ei maksettua lomapalkkaa, ilman vakuutusta tai riittäviä maksuja ei sairaspäivärahaa, eläketurvaa, työttömyysturvaa tai työterveyshuoltoa! Mitoita YEL vakuutus oikein, voi säästää myös muilla tavoin jos on varaa
- Perhe (puoliso ja lapset) tulee ymmärtää, että ollaan usein töissä enemmän kun klo 8-16 ja 5 päivää viikossa!

När du blir företagare:

- Ingen semesterpeng, om du ej betalar försäkring eller tillräckliga avgifter får du ej sjukdagpenning, pensionsskydd, arbetslöshetsskydd eller arbetshälsovård. Anpassa din FöPL försäkring rätt, man kan spara på andra sätt om man har råd
- Familjen (make/maka, barn) måste förstå att företagaren ofta arbetar mer än mellan kl. 8-16 och 5 dagar i veckan!



**IDEASTA LIIKETOIMINTAA-PROSESSI  
FRÅN IDÉ TILL AFFÄRSVERKSAMHET-PROCESSEN**

# Mitä minun pitää pohtia ennen kuin perustan yrityksen?

- **Liikeidea**, mitä myyn, kenelle ja millä tavalla? **Luvat ja ilmoitukset**.
- **Osaaminen ja kokemus**. Osaanko tämän? Jos en - mitä tulee tehdä?
- **Tuotteet tai palvelut**, mitkä ne ovat? Miten hinnoittelen?
- **Asiakkaat?** Ketkä he ovat ja millaisia he ovat?
- Markkinatilanne, **kysyntä** ja kilpailutilanne?
- **Yritysmuoto**. Oman uuden perustaminen/yritysosto/liiketoimintakauppa, franchising/päätoimi vai osa-aikaisuus
- Mitä kiinteitä **kustannuksia** toimintaan liittyy?
- Paljonko minun pitää **myydä** jotta toiminnasta tulee **kannattavaa?**

**Posimra**

HOIMISVOIMA

Onko minulla rahaa ja mistä saan rahaa? Alku**investoinnit** ja

# Att tänka på inför grundandet av företaget

- Har jag en tillräckligt bra **affärsidé? Eventuella tillstånd?**
- Har jag tillräckligt bra **kunnande? Är jag redo** att bli företagare?
- Hurdana **produkter/tjänster** skall jag erbjuda, prissättningen? Marknadsföring?
- Vem är mina **kunder**, hur ser marknaden ut?
- Hur ser **konkurrenssituationen** ut, känner jag mina konkurrenter?
- **Företagsform.** Grunda eget/köp av affärsrörelse/köp av företag/franchising? Heltid/bisyssla?
- Hurdan **kostnadsstruktur** har verksamheten? Vilka är de fasta kostnaderna?
- Blir min **försäljning lönsam?** Hur mycket behöver jag sälja?
- Hurdan **finansiering** behöver jag? **Driftskapital** och

# Luvanvaraisuus ja ilmoitukset/ Tillstånd och olika anmälningar

## KATSO PERUSTAMISOPPAASTA/SE STARTGUIDEN

- Sosiaali- ja terveysalan yritykset, lääkäri ja hoitaja ym
- Elintarvikeala; ruokakauppa, ravintola, kahvila, alkoholi
- Kauneusala; kampaamo/parturi, kosmetologi, tatuointi
- Kuljetusala; kuorma-auto, linja-auto, (taksi)
- Tavarain maahantuonti; huomaa tullimääräykset
- **Ammattipätevyydet;** hygieniapassit, sertifikaatit, ajo-oikeudet
- Musiikkia ei saa soittaa julkisissa tiloissa ilman korvauksia
- Huomaa **tietosuoja** jos keräät tietoa asiakkaista
- Social- och hälsovård, läkare sjukskötare etc
- Livsmedelsbranschen, mataffär, restaurang, café, alkohol
- Skönhetsbranschen: frisör, kosmetolog, tatuering
- Transportbranschen: lastbil, buss, (taxi)
- Import av varor: tullbestämmelser
- **Yrkeskvalifikation:** olika pass och certifikat
- Musik i offentliga utrymmen
- Bestämmelser gällande

# Asiakkaat, ketkä he ovat?

- **Yksityishenkilöt vai yritykset? Joku muu organisaatio?**
- **Segmentti ja profiili: Ikä, sukupuoli, asuinalue/sijainti?**
- Mitkä ovat asiakkaiden ostotottumukset? Mistä asiakkaasi yleensä löytävät ja etsivät ostamansa tuotteet ja palvelut?
- Millä perusteilla asiakkaasi valitsevat sen, keneltä he ostavat? Mitkä asiat yleensä vaikuttavat ostopäätökseen? Miten vaikutat tähän päätökseen?
- **Mikä on asiakaslupauksesi, jonka lunastaminen johtaa suositteluun ja uusiin ostoihin?**
- **Kuinka tavoitat asiakkaasi? Kuinka paljon asiakkaita on/pitää olla?**
- Kuinka monta asiakasta pystyt tavoittamaan tehokkaasti valitsemallasi menetelmällä yhdessä viikossa?
- Kuinka monen uskot näistä saavasi ostamaan yritykseltäsi? Kuka tekee ostopäätöksen, jos asiakkaasi on yritys? Kuinka selvität oikean päätöksen tekijän? Kuinka tavoitat päättäjän?

# Vem är mina kunder?

- **Privatpersoner eller företag? Någon organisation?**
- **Segment och profil: Ålder, kön, bostadsområde/läge?**
- Kundernas köpbeteende? Hur gör man och vem påverkar köpbeslutet, kan du påverka kundens köpbeslut?
- **Kundlöfte – rekommendation och nya köp**
- **Hur kontaktar/når du din kund? Hur många kunder behöver du?**
- Hur når du den som gör köpbeslutet i ett företag?
- Vilka är dina konkurrens- och förhandlingsfördelar,

# Myynti on ostamista/Försäljning är att köpa

- Myyjän on syytä tuntea asiakkaansa ostamisprosessi!
- Ostaja tuntee jo tuotteen/palvelun **JOS verkossa on riittävät tiedot niistä!**
- Hyvä myyjä tuntee asiakkaan tarpeet/liiketoiminnan ja kykenee tuomaan todellista lisäarvoa keskusteluihin asiakkaan kanssa. Jäljelle jää
- Luottamuksen herättäminen ja asiakkaan ymmärryksen syventäminen!
- Digiajan myyntiprosessi alkaa verkossa ja muuntuu asiakaskontaktiksi siinä vaiheessa, kun asiakkaan halu ja kiinnostus on noussut tasolle, jossa hän on valmis tapaamiseen tai ottamaan yhteyttä
- Försäljaren bör känna till kundens köp-process!
- Köparen känner till produkten/service **OM man hittar tillräckliga uppgifter om dessa på nätet!**
- En bra försäljare känner till kundens behov/affärsverksamhet och kan hämta verkligt tillggsvärde till diskussionen med kunden. Kvar blir
- att väcka kundens förtroende och fördjupa förståelsen av kunden!
- Den digitala tidens försäljningsprocess startar på nätet och övergår till kundkontakt i det skedet när kundens vilja och intresse har nått den nivå att hen är redo att kontakta eller träffa försäljaren





**YRITYSMUODOT JA ERILAISET TAVAT TOIMIA YRITTÄJÄNÄ  
FÖRETAGSFORMER OCH OLIKA SÄTT ATT FUNGERA SOM  
FÖRETAGARE**

# Mikä yritysmuoto sopii minulle?/ Vilken företagsform passar mej?

KATSO PERUSTAMISOPAS / SE STARTGUIDEN

- **Henkilöyhtiöt**

- Toiminimi TMI (yksin mutta voi palkata työvoimaa, HUOM! Ei voi maksaa palkkaa puolisolle)

*Suomessa yleisin*

- Avoin yhtiö AY (kaksi tai useampi yrittäjä)

- Kommandiittiyhtiö KY (kaksi tai useampi yrittäjä)

- **Oma juridinen yksikkö**

- Osakeyhtiö OY (yksin tai yhdessä)

*Yhä suosituimpi!*

**Posintra** suuskunta OSK (yksin tai yhdessä)

HUOMISVOIMAA

- **Personbolag**

- Enskild firma FMA/TMI (en företagare, kan ha anställda men ej betala lön åt make/maka)

*Vanligast i Finland*

- Öppet bolag ÖB, kommanditbolag KB (två eller fler företagare)

- **Egen juridisk enhet**

- Aktiebolag AB Andelslag ANL (en eller flere företagare tillsammans)

*Ökar i popularitet*

**Posintra**  
FRAMTIDSKRAFT

# Osa-aikayrittäjyys?/ Deltidsföretagande?

- Työsuhteen rinnalla yritystoimintaa/itsenäisenä hyvin vähäistä liikevaihtoa niin, että ei saa toimeentuloa:
- Muista sivutoimilupa, ilmoitus työnantajallesi
- Verottajan kannalta osa-aikayritystä ei ole, joko on yritystoimintaa tai ei : y-tunnus on merkki yritystoiminnasta
- Kaksi tulolajia – palkkatulo ja/tai yritystulo
- Ennakonpidätys/työnantaja ja ennakvero/yrittäjä
- Alv-rajaa 10.000 €
- YEL raja 7.958,99 €/vuosi, lakisääteinen pakollinen vakuutus
- Vid sidan av arbetsförhållande/självständigt men liten omsättning – får ej utkomst från verksamheten
- Kom ihåg tillstånd för bisyssla; anmälan till arbetsgivaren
- FO-numret är tecken på företagsverksamhet, beskattarens tolkning: antingen har man företagsverksamhet eller så inte
- Två inkomstslag – lön och/eller företagsinkomst
- Förskottsinnehållning/arbetsgivaren samt förskottsskatt/företagaren
- Momsgränsen 10.000 €
- FöPL gränsen är 7.958,99 € lagstadgad obligatorisk försäkring (2020)

# Kevytyrittäjyys/ Egenanställningsföretag

- Vaihtoehto yrittäjyydelle?
- Voi kokeilla yrittäjämäistä toimintaa, onko tarpeeksi asiakkaita? Onko liikeidea toimiva?
- Helppo ja vaivaton, laskutusosuuskunta hoitaa byrokratian puolestasi
- Sopii OMAN TYÖN TAI PALVELUN laskuttajalle EI siis tuotemyyntiin
- Korvaus palvelun käytöstä noin 5-6 % alvittomasta hinnasta
- HUOM! Eläkemaksusta huolehdittava itse ja muistettava, että kaikki tulot vaikuttavat mahdollisiin etuuksiin kuten työttömyystukeen tai opintotukeen
- Alternativ till eget företag:
- Chans att pröva på verksamhet som liknar ett företag, har du tillräckligt kunder? Fungerar affärsidén?
- Lätt och praktiskt sätt, faktureringsandelslaget sköter din byråkrati
- Lämpar sej endast gällande FAKTURERING för eget arbete eller service, ej vid produktförsäljning
- Ersättning för användning av servicen c. 5-6 % av moms fria faktureringen
- OBS! Pensionsförsäkring bör du sköta själv, alla inkomster påverkar olika stödformer såsom arbetslöshet eller studier



**YRITTÄJÄN TALOUS, HINNOITTELU JA RAHOITUS  
FÖRETAGARENS EKONOMI, PRISSÄTTNING OCH FINANSIERING**

# Mitä yrittäjän pitäisi ymmärtää oman yrityksensä taloudesta? Vad bör företagaren känna till om ekonomin?

## 1. Tilitoimiston valinta

- Palvelupaketin laajuus, työmäärä, henkilökemia, opastus

## 2. Verotus

- Reaaliaikaisuus, ennakkoverot, arvonlisäverot, oma vastuu rahoista, keskusteluyhteys

## 3. Yrityksen rahat/omat rahat

- Ymmärrys erottaa omat menot firman menoista, kassavirran seuraaminen

## 4. Kulujen seuranta

- Markkinointikulut, erilaiset yritysrekisterit, kannattavuuden ymmärtäminen

## 1. Val av bokföringsbyrå

- Servicepaketets omfång, arbetsmängd, personkemi, handledning

## 2. Beskattning

- Realtid, förskottsskatt, mervärdesskatt, eget ansvar för pengarna, öppen för diskussion

## 3. Företagets pengar/egna pengar

- Förståelse att skilja på egna och företagets pengar, uppföljning av kassaflöde

## 4. Kostnadsuppföljning

- Marknadsföringskostnader, olika företagsregister, förståelse gällande lönsamhet

# Käyttöpääomatarve ja investoinnit/ Behov av driftskapital och investeringar

- Muista varata **RÄHÄÄ** omaan toimeentuloon eli omaan elämiseen, mahdollisiin vuokriin, tavaravarastoa ja juokseviin menoihin
- Mieti kuinka kauan aikaa menee (2-3 kk ainakin) ennen kuin sinulla on riittävän monta asiakasta ja kassavirtaa jota voit käyttää yllä oleviin menoihin
- Työkalut, koneet ja muut välineet, alkumarkkinointi
- Älä unohda ns. apporttiomaisuuttasi eli se omaisuus jota sinulla jo on olemassa -> muodostuu käyttökelpoiseksi
- Reservera **PENGAR** för egna levnadskostnader, hyror, varulager samt löpande kostnader
- Räkna ut hur länge det tar innan (2-3 månader minst) du har tillräckligt många kunder och kassaflöde som du kan använda till ovanstående kostnader
- Redskap, verktyg, annan utrustning, marknadsföring
- Glöm ej apportegendom som du redan har i ditt privata ägo, härav får du driftsegendom i balansen, överuppskatta ej värdet

# Hinnoitteluesimerkki/ Prissättningsexempel

Kilpailijan hinta/ konkurrentens pris  
hinta/

Oma 20 % alempi  
Egna priset -20%

Myyntihinta/försäljningspris 55,00 €

44,00 €

- alv 24 % - 10,65 €

8,52 €

veroton hinta/skattefritt pris 44,35 €

35,48 €

sisäänostohinta/ inköpspris (alv 0 %) - 28,00 €

28,00 €

= myyntikate/ marginal 16,35 €

7,48 €



# Rahoituksen järjestäminen/ Anordnande av finansiering

## Yleisimmät vaihtoehdot/ de vanligaste formerna

- Omarahoitusosuus, kannattaa miettiä etukäteen (=säästää!), 20 % rahoitustarpeesta on hyvä nyrkkisääntö
- Jos Oy niin ei enää vähimmäisosakepääomaa
- Pankkilaina; muista vakuus - yleensä panttikirja eli käytännössä kiinteä omaisuus kuten omakotitalo/osakehuoneisto, yritysluotossa 50 % kohteen arvosta
- Laina pankista ja Finnveran alkutakaus. Finnveran takausosuus voi olla enintään 80 %. Alkutakauksen enimmäismäärä on 80.000 € ja vähimmäismäärä on 10.000 euroa.
- Andelen EGEN FINANSIERING, planera på förhand (=spara!) minst 20 % av finansieringsbehovet en bra tumregel
- Inget behov av minimiaktiekapital i Ab
- Banklån, kom ihåg säkerheten, vanligen pantbrev i form av fastighet eller aktielägenhet, i företagslån 50 % av värdet
- Lån från banken med Finnveras Startgaranti, garantiandelen högst 80 %, högsta garantibelopp är 80.000 € minsta garantibelopp är 10 000 €
- Finnvera lån, minst 50.000 €



**LIIKETOIMINTASUUNNITELMA  
AFFÄRSVERKSAMHETSPLAN**

# Liiketoimintasuunnitelma

**L**iiiketoimintasuunnitelma (LTS) on kirjallinen suunnitelma joka kertoo liikeideastasi, kuvaa toimintatapasi ja kertoo lopuksi tuleeko toiminnasta kannattavaa liiketoimintaa. Siinä on usein seuraavat aihepiirit:

- Liikeidea, osaaminen ja kokemus, tuotteen/palvelun kuvaus, asiakkaat ja niiden tarpeet, toimialan markkinatilanne sekä kilpailijat, markkinointi ja viestintä, ja lopuksi riskien kartoitus esim SWOT analyysin muodossa
  - Talouslaskelmat
    - Myynti: ulosmyyntihinta-tuotekulu/tuote tai palvelu, määrä, aika ja alv-kanta
    - Kiinteät kustannukset
    - Investoinnit ja käyttöpääoma = rahan tarve ja rahan lähteet
    - Saat selville onko suunnitellut toimenpiteet kannattavia
    - Muista varovaisuusperiaate kun suunnittelet myyntimääriä, ei kannata ”ampua itseään jalkaan”
  - Laskelmiin saat apua yritysneuvonnasta mutta tekstiosuuksia on hyvä valmistella itse ja huolella
  - Käytä valmiita LTS pohjia kuten [www.oma.yrityssuomi.fi](http://www.oma.yrityssuomi.fi)
- LTS tarvitaan esim haettaessa starttirahaa ja rahoitusta!

# Affärsverksamhetsplan

En affärsplan är en skriftlig plan som berättar om din affärsidé, beskriver ditt verksamhetssätt och berättar till slut om din verksamhet leder till lönsam affärsverksamhet. Planen har ofta följande innehåll:

- Affärsidé, kunnande och erfarenhet, produktens/tjänstens beskrivning, kunder och deras behov, branschens marknadssituation samt konkurrenter, marknadsföring samt kommunikation och sist en riskkartläggning tex via en SWOT-analys
- Ekonomiska kalkyler
  - Försäljning: utförsäljningspris-produktkostnad per produkt eller tjänst, antal, försäljningstid samt moms-sats
  - Fasta kostnader
  - Investeringar och driftskapital = penningbehov och penningkällor
  - Du får det klarlagt om din verksamhet blir lönsam
  - Kom ihåg försiktighetsprincipen när du planerar försäljningsmängder, det lönar sig inte att "skjuta sej själv i benet"
- Du får hjälp av företagsrådgivningen gällande kalkylerna men textdelen är bra att förbereda själv med omsorg
- Använd färdiga applikationer för affärsplaner som tex [www.oma.yrityssuomi.fi](http://www.oma.yrityssuomi.fi)
- Du behöver affärsplanen då du ansöker om startpeng och finansiering



**STARTTIRAHAN HAKEMINEN JA YRITYKSEN PERUSTAMINEN  
ANSÖKAN OM STARTPENG SAMT GRUNDANDET AV FÖRETAGET**

# Starttiraha/Startpeng

- Valtion tukimuoto päätoimiseen yrittäjyyteen, koko toimeentulo starttikauden aikana on tultava yrityksestä
- Tarkoitettu tilanteeseen, kun on vähän asiakkaita ja vähän liikevaihtoa
- Maksetaan yrittäjälle, ei yritykselle eikä sitä kirjata yrityksen kirjanpitoon
- Starttirahan enimmäiskesto poikkeuksellinen 31.12.2021
- Statens stödform, avsedd för heltidsföretagande, hela utkomsten skall under startperioden komma från företaget
- Avsedd för den situation då man har få kunder och liten omsättning
- Betalas till företagaren, inte till företaget och det bokförs ej heller i företagets bokföring
- Maximilängden för utbetalning av startpeng har förlängts till 31.12.2021

# Starttirahahakemus/ Startpengsansökan

[www.te-palvelut.fi/oma-asiointi](http://www.te-palvelut.fi/oma-asiointi) (pankkitunnuksilla/med bankkoder)

- **Tuen määrä 2020:** 6 kk jaksoissa, 1-2 jaksoa, 32,40 €/päivä (max 5 päivää viikossa), 700€/kk veronalaista tuloa.
- **Hakijan yhteystiedot:** vahvistetaan Väestörekisterissä olevat hakijan osoitetiedot
- **Tulevan yrityksen tiedot:** yrityksen tuleva nimi ja yritysmuoto
- **Maksamisen estävät tuet ja etuudet:** palkkatulo, tai esim vanhempainraha, sairauspäiväraha, eläke-etuus, kuntoutustuki, opintotuki tai muu yritystuki
- **Mille ajalle starttirahaa haetaan:** esim 1.1-30.6
- **Liitteet skannattuina pdf-tiedostoina**
  - Liiketoimintasuunnitelma laskelmineen
  - Verovelkatodistus ( huom! myös vähäistä suurempi ulosottovelka) maksuhäiriö tai
  - Mahdollinen rahoituslupaus esim pankista
  - Saldotodistus jos osoittanut omaa rahoitustarvetta
  - Mahdollinen vuokrasopimus toimitilasta
  - Päivitetty CV
  - mahdolliset muut tarpeelliset

- **Stödbeloppet 2020:** 6 mån perioder, 1-2 perioder, 32,40€/dag (max 5 dagar i veckan), 700€/mån, skattepliktig inkomst
- **Ansökandes kontaktuppgifter:** de adressuppgifter som fås från folkbokföringen bekräftas
- **Kommande företagets uppgifter:** Företagets namn och -form
- **Stöd och förmåner som hinder för startpengen:** lön, studiestöd, föräldrapenning, pension osv.
- **Till vilken tid startpengen ansöks:** t.ex. 1.1-30.6
- **Bilagorna skannade i pdf-format**
  - Affärsplanen med tillhörande kalkyler
  - Intyg på skatteskuld (märk! också som inte är betalningsstörning ringa)
  - Löfte om finansiering från tex banken
  - Saldointyg om du påvisat eget finansieringsbehov
  - Hyreskontrakt för lokal
  - Uppdaterad CV
  - Andra nödvändiga redogörelser

# Yrityksen perustamisvaiheet/ Steg i processen att grunda företaget

1. Jos haet starttirahaa, odota starttirahapäätöstä!
2. Anna tilitoimistosi auttaa perustamislomakkeiden kanssa!
3. [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi) tai [www.prh.fi](http://www.prh.fi) löytyy ohjeet ja perustamislomakkeet
4. Mieti yrityksellesi nimi, vinkki: <https://nimipalvelu.prh.fi/nipa/fi>, muista myös googlata nimeä ja mieltä mahdollista vastaavaa kansainvälistä yritykset/tuotenimeä
5. Mieti mikä on yrityksen tilikausi sekä mitä ilmoitat ensimmäisen toimintavuoden liikevaihdoksi ennakkoveroa varten

1. Om du ansöker om startpeng, vänta på startpengsbeslutet!
2. Låt din bokförare hjälpa dej med grundandet/blanketterna
3. [www.ytj.fi](http://www.ytj.fi), [www.prh.fi](http://www.prh.fi) finns direktiv och blanketter
4. Fundera på företagens namn <https://nimipalvelu.prh.fi/nipa/sv> men minns även att googla namnet för det kan finnas en utländsk/internationell motsvarighet
5. Fundera på företagens första kalenderperiod samt första kalenderperiodens omsättning för att bestämma förskottsskatten





**LISÄNEUVONTAA JA ASIANTUNTIJA-APUA ON TARJOLLA  
DET ERBJUDS TILLÄGGSRÅDGIVNING SAMT SAKKUNNIGHJÄLP**

# Tarvitsetko lisäneuvontaa? Behöver du ytterligare någon rådgivning?

- Voit milloin vain varata aikaa yritysneuvojalle, saat sparrausta, keskustelua ja apua esim laskelmien tekoon tms
- Ohjaamme lähetteen kautta asiantuntijoille. Kerro meille tarpeestasi
  - Esim. tilitoimisto, pankki, vakuutusyhtiö, myynti/markkinointiasiantuntija, it-palvelut, lakiasiat
- **StarttiPlus -palvelu:** kehittämissuunnitelma yrityksen perustamisen jälkeen. Tarvitset TE-toimiston lähetteen.
- Du kan när som helst boka en tid till företagsrådgivare, sparringsdiskussion och hjälp med kalkyler etc
- Vi styr företagaren via en remiss till våra expertpartners. Låt oss veta behoven
  - T.ex. Bokföringsbyrå, bank, försäkringsbolag, försäljning-/marknadsföringsexpert, it-tjänster, juridiska tjänster osv.
- **Start Plus -tjänsten:** En utvecklingsplan då företaget redan är grundat och verksamt. Man behöver en remiss från TE-byrån.

# Lisätietoa ja tarvittavia verkko-osoitteita/ Tilläggsinformation och behövliga webbadresser

- [www.posintra.fi](http://www.posintra.fi)
- [www.perustamisopas.fi](http://www.perustamisopas.fi)
- [www.uusyrityskeskus.fi](http://www.uusyrityskeskus.fi)
- [www.oma.yrityssuomi.fi](http://www.oma.yrityssuomi.fi)
- [www.yrityksen-perustaminen.net](http://www.yrityksen-perustaminen.net)
- [www.posintra.fi/sv/](http://www.posintra.fi/sv/)
- [www.uusyrityskeskus.fi/pa-svenska/](http://www.uusyrityskeskus.fi/pa-svenska/) (du hittar också företagsguiden som pdf på denna sida)
- [www.oma.yrityssuomi.fi/](http://www.oma.yrityssuomi.fi/)
- [www.yrityksen-perustaminen.net](http://www.yrityksen-perustaminen.net)

# Posintra

HUOMISVOIMAA

**Yhteystiedot/Kontaktuppgifter:**

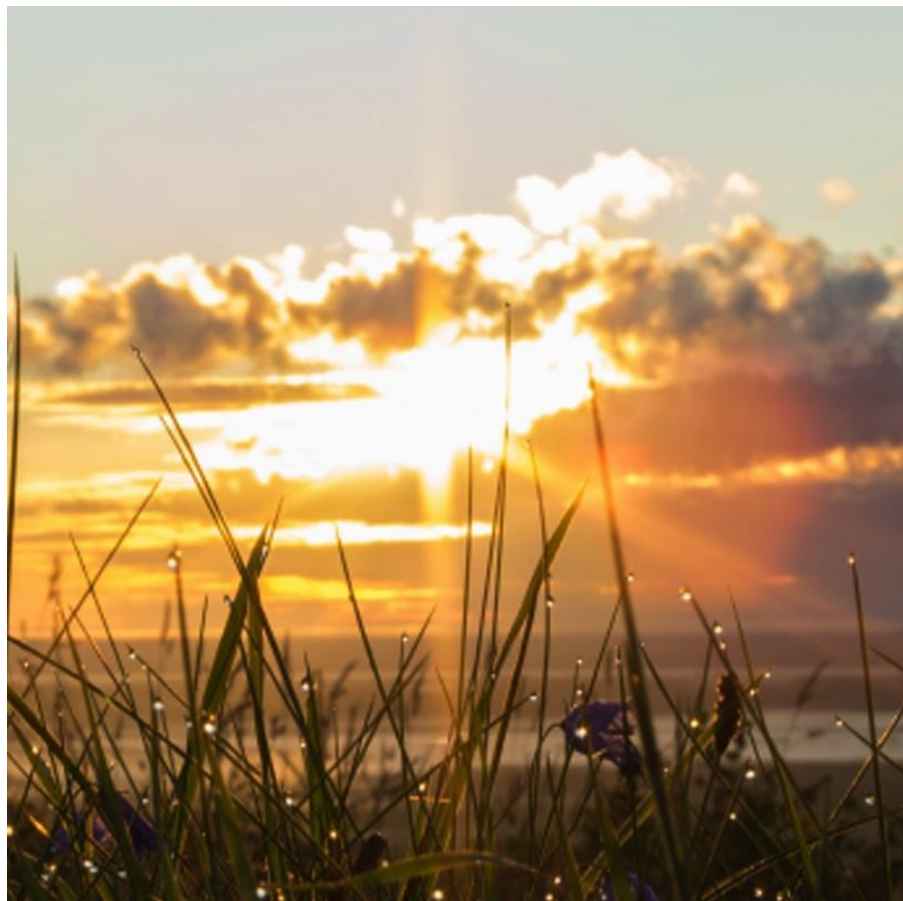
[info@posintra.fi](mailto:info@posintra.fi)

**Ajanvaraus/tidsbokning: 050 597 3887**  
**Lundinkatu 8, Porvoo/Lundagatan 8, Borgå**

**Tarvittaessa Brandensteininkatu 11, Loviisa/  
Vid behov Brandensteinsgatan 11, Lovisa**

# Posintra

FRAMTIDSKRAFT



**Kiitos**  
**Tack**  
**Thank you**